

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu Negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup.<sup>1</sup>

Perbankan syariah merupakan institusi yang memberikan layanan jasa perbankan berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Prinsip ini menggantikan prinsip bunga yang terdapat dalam sistem perbankan.

Pasca diundangkannya undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, industri Perbankan Syariah di Indonesia mendapatkan angin segar dan memasuki era baru. Dengan undang-undang dimaksud Perbankan Syariah tidak hanya sebagai contoh counterpart dari Perbankan konvensional, melainkan sebagai Perbankan yang mampu memenuhi kebutuhan nasabahnya sesuai dengan kebutuhan riil nasabah yang bersangkutan. Pada undang-undang RI

---

<sup>1</sup>Khotibul umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah, dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h..1

No.21 Tahun 2008 pasal 1 ayat 12 disebutkan prinsip Syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan Perbankan berdasarkan fatwa yang diketahui oleh lembaga yang memiliki wewenang dalam penetapan fatwa dibidang Syariah.<sup>1</sup>

Perkembangan dunia usaha yang semakin cepat dan diiringi dengan meningkatnya persaingan menuntut perusahaan untuk semakin meningkatkan kinerjanya. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk dapat tetap hidup berkembang, dan mampu bersaing. Maka setiap perusahaan menetapkan dan menerapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan, diarahkan untuk dapat mencapai sasaran perubahan berupa tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam jangka panjang dan share tertentu serta total unit dan total volume penjualan tertentu dalam jangka waktu tertentu.

Pengarahan kegiatan pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan menetapkan kebijakan pemasaran. Kebijakan tersebut tentunya sejalan dengan konsep pemasaran yang menekankan pemberian pelayanan yang memuaskan kepada konsumen, melalui kegiatan dan strategi terpadu.

Dalam hal ini pimpinan dan tenaga pemasaran sangat menekankan pentingnya strategi pemasaran pada BTN Syariah Cabang Medan. Dalam menetapkan strategi pemasaran yang dijalankan pada BTN Syariah Cabang Medan dilihat dari situasi dan kondisi pasar serta menilai kedudukan atau posisi pasar BTN Syariah Cabang Medan.

---

<sup>1</sup>Republik Indonesia, *undang-undang No.21 ta hun 2008*, bab 1 pasal 1

Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Medan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba apabila BTN Syariah Cabang Medan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya melalui usaha mencari dan membina langganan serta usaha menguasai pasar.

Pemasaran menjadi aspek penting bagi lembaga keuangan Syariah agar dapat meningkatkan tingkat perolehan yang ada sekarang. Strategi pemasaran menjadi kebutuhan pada lembaga, baik yang bergerak dibidang laba maupun nirlaba, mengingat perkembangan pasar dan persaingan yang semakin ketat.

Dengan demikian strategi pemasaran dapat memberi gambaran yang jelas apa yang dilakukan perusahaan dalam menggunakan (*target market*), dan acuan pemasaran yang dijalankan (*marketing mix*) untuk sasaran.<sup>2</sup>

Di dalam BTN Syariah ada beberapa bentuk pembiayaan yang dijalankan berdasarkan prinsip Syariah. Pembiayaan yang dimaksud adalah penyediaan uang atau jasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang dilakukan BTN Syariah yaitu menggunakan prinsip penyertaan modal atau musyarakah, adakalanya menggunakan prinsip jual beli atau murabahah, dan ada menggunakan prinsip mudharabah dimana pihak bank pemilik modal penuh.

---

<sup>2</sup>Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran*,( Jakarta: RajaWali Pers,2009),h. 167-168

Salah satu produk pembiayaan yang ada di Bank Tabungan Negara cabang Syariah Medan adalah produk pembiayaan modal kerja yakni pembiayaan yang gunanya untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dalam rangka mengembangkan bisnis yang bertumbuh dan berkelanjutan berdasarkan prinsip Syariah dengan menggunakan akad kerjasama (mudharabah dan musyarakah).

*Mudharabah* adalah suatu akad yang memuat penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan metode bagi untung dan rugi (profit and loss sharing) atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya. Keuntungan yang dibagi berdasarkan syarat-syarat yang telah disepakati.<sup>3</sup> Musyarakah merupakan suatu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dengan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan.

Namun seperti yang kita ketahui BTN Syariah juga menghadapi kendala-kendala dalam melakukan pemasaran yaitu: Sumber daya manusia, persaingan antara marketing dari bank lain, pembiayaan pada bank tidak terpenuhi, pengembang/ developer tidak memenuhi syarat pembiayaan. Untuk mengurangi atau mengatasi kendala-kendala yang telah dihadapi oleh Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Medan dalam pemasaran produk pembiayaan.

---

<sup>3</sup>Khotibul umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah, dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia*, (Rajawali Pers, 2017), h.131

Dalam prakteknya strategi pemasaran pembiayaan modal kerja pada BTN Cabang Syariah medan selalu berusaha meningkatkan kualitas pelayanan sehingga nasabah dapat merasa nyaman dan dihargai. Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang ; **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Modal Kerja di Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Medan”**

## **B. PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa pokok permasalahan yang nantinya akan dikaji serta dilakukan pembahasan yang lebih mendalam agar mendapat penjelasan yang lebih mendalam lagi adapun rumusan masalah penelitian yang susun yaitu:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan modal kerja di BTN cabang syariah medan?
2. Bagaimana kendala-kendala yang ada terkait dengan strategi pemasaran produk pembiayaan modal kerja di BTN cabang syariah medan?

## **C. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan modal kerja di BTN syariah cabang medan
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang ada terkait dengan strategi pemasaran produk pembiayaan modal kerja di BTN cabang syariah medan

Adapun manfaat dari penelitian tugas akhir ini adalah:

1. Bagi penulis, selain sebagai bahan masukan juga merupakan pengalaman yang dapat menambah pengetahuan penulis khususnya mengenai dunia perbankan.
2. Bagi UIN SUMATERA UTARA, dapat menambah sarana informasi dan referensi bagi mahasiswa program Studi Perbankan Syariah pada khususnya dan sebagai bahan bacaan ilmiah di perpustakaan pada umumnya.

#### **D. METODE PENULISAN**

##### **1. Data dan Sumber Data**

Data adalah hasil pencatatan penelitian, baik berupa fakta atau angka.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari pihak yang menjadi sumber penelitian di lapangan. Dalam penelitian ini data primer adalah data yang langsung diperoleh dari pihak perbankan melalui wawancara langsung yang diambil berdasarkan wewenang, pengetahuan, dan pekerjaan pada BTN cabang syariah medan
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari mengutip berbagai sumbertertulis yang erat kaitannya dengan penelitian ini, seperti kepustakaan,internet, perundang-undangan yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

##### **2. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

- a. Wawancara, dengan mengadakan tanya jawab dengan beberapa pihak perbankan melalui wawancara langsung yang diambil berdasarkan wewenang, pengetahuan, dan pekerjaan pada BTN syariah cabang medan.
- b. Dokumentasi, dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui pengamatan terhadap dokumen-dokumen dan melakukan pencatatan dari sumber-sumber tertulis.
- c. Deskriptif, data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif dan semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.

## **E. SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika pembahasan adalah pokok-pokok uraian yang akan dibahas dalam skripsi secara terperinci yang disusun menjadi bagian-bagian yang saling berkaitan.

### **Bab I Pendahuluan**

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

### **Bab II Landasan Teori**

Pada bab ini penulis menguraikan tentang tinjauan umum bank syariah, sosialisasi pengelolaan dana berdasarkan prinsip syariah, dan prinsip-prinsip

syariah yang terdapat dalam kegiatan pengelolaan produk pembiayaan modal kerja.

### **Bab III Gambaran Umum Perusahaan**

pada bab ini penulis menguraikan mengenai sejarah, visi dan misi, pada BTN Syariah Cabang Medan

### **Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini penulis menguraikan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran BTN Syariah Cabang Medan dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk pembiayaan modal kerja.

### **Bab V Penutup**

Pada bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan sarandar hasil penelitian yang telah dilakukan.

