

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Strategi Pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.¹ Strategi pemasaran merupakan cara perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran. Dalam tujuan pemasaran harus jelas disebutkan berapa *market share* dan *volume* penjualan yang ingin dicapai dan kapan ingin dicapai. Dengan demikian strategi pemasaran adalah keseluruhan langkah untuk mencapai sasaran tertentu. Jadi strategi pemasaran merupakan cerminan pemikiran terbaik perusahaan tentang hal-hal yang berkaitan dengan bagaimana perusahaan memanfaatkan potensi sumber daya manusia pada pasar yang saling menguntungkan.²

Tabungan Impian pada Bank BRI Syariah merupakan tabungan yang dilakukan menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* yaitu suatu produk yang berbasis kemitraan, terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerja sama dalam suatu ikatan kemitraan. Pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerja sama ke mitraan tersebut, yang disebut *Shahib al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga, dan waktunya untuk mengelola usaha kerja sama tersebut, yang disebut

¹ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal: 83

² Freddy Rangkuti, *Teknik Membuat Marketing Plan Berdasarkan Customers Value dan Analisis Kasus*, (Bogor: Gramedia Pustaka, 2002), hal: 110

Mudarib. Dan keuntungan usaha dibagi antara mereka berdasarkan kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak di awal akad. Sedangkan apa bila ada kerugian yang terjadi pada usaha yang dikelola oleh *mudarib* maka pihak bank yang menanggung kerugian tersebut. Pengurusan tabungan impian di laksanakan guna memenuhi pengsa yang sedang berkembang. Selain itu, mengandung lebih sedikit resiko dan memberikan keuntungan yang lebih baik jika dibandingkan dengan produk-produk yang lain. Hal ini dikarenakan keuntungan yang diperoleh pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah.

Dengan tabungan impian ini nasabah akan memiliki ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi. Perlindungan berupa asuransi ini memungkinkan nasabah akan terlindungi dari resiko kecelakaan, sakit berat hingga kematian. Produk ini juga memberikan asuransi jiwa dengan premi gratis, tanpa pemeriksaan kesehatan, sehingga 1 miliar rupiah. Terdapat manfaat asuransi yang diberikan kepada nasabah yaitu santunan uang duka sehingga 1 miliar per nasabah, apabila meninggal yang disebabkan oleh kecelakaan saja. Dalam hal ini jumlah santunan uang duka bervariasi tergantung jangka dan waktu menabung serta jumlah setoran rutin. Misalnya, nasabah yang membuka tabungan dengan jangka waktu 11-20 tahun berhak mendapatkan santunan sebesar 20 kali setoran rutin, mendapatkan premi maksimal Rp. 100 juta. Namun, jika nasabah memiliki lebih dari satu rekening maka total santunan uang duka maksimal Rp. 1 miliar.

Proteksi nilai perencanaan dengan membayarkan akumulasi sisa setoran rutin bulanan yang belum dibayarkan hingga jatuh tempo, maksimal Rp. 750 juta

per nasabah. Adapun ketentuan yang berlaku yaitu untuk tahun pertama kepesertaan asuransi. Tabungan Impian BRI Syariah iB Umroh KCP Rantauprapat memberikan manfaat asuransi jika nasabah meninggal karena kecelakaan. Namun, setelah tahun pertama kepesertaan dan seterusnya, manfaat asuransi diberikan untuk nasabah yang meninggal karena kecelakaan maupun karena sebab apapun.

Tabungan impian BRI Syariah iB Umroh KCP Rantauprapat juga memiliki berbagai keunggulan yang mendukung keinginan pelanggan seperti ketenangan karena dana dikelola secara syariah. Praktis dengan *autodebit* sehingga nasabah tak perlu ke cabang untuk setoran rutin. Fleksibel dengan pilihan jangka waktu atau tanggal *autodebet* serta melakukan setoran non rutin kapanpun. Gratis biaya administrasi dan premi asuransi otomatis. Aman karena otomatis dilindungi asuransi jiwa.

Data Nasabah yang membuka Tabungan Impian iB

No	tahun	Tabungan Impian	Tabungan Impian iB Umroh	Tabungan Impian iB pendidikan
1	2014	322	75	247
2	2015	325	121	204
3	2016	411	153	276
4	2017	516	237	279

Dapat di lihat dari tabel diatas pembukaan tabungan impian pada tahun 2014 sampai 2017 jumlah nasabah yang membuka tabungan impian dari tahun ketahun semakin meningkat, walaupun peningkatannya tidak begitu drastis.

Setidaknya dari tahun ketahun tidak pernah mengalami penurunan. Tetapi lebih banyaknya nasabah yang berminat di tabungan impian iB pendidikan dari pada tabungan impian iB umroh, menurut nasabah pendidikan sangatlah penting untuk masa depan anak mereka.³

Sehubungan dengan perihal tersebut, maka Penulis memilih Judul sebagai Tugas Akhir yaitu: **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IMPIAN iB UMROH DI BRI SYARIAH KCP RANTAUPRAPAT.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian diatas maka penulis menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian iB Umroh di BRI Syariah KCP Rantauprapat?
2. Bagaimana Hasil Analisis Swot Terhadap Pemasaran Tabungan Impian iB Umroh di Bank Bri Syariah KCP Rantauprapat?

C. Tujuan dan Metode Penelitian

1. Tujuan penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Untuk mengetahui prosedur Pemasaran Produk Tabungan Impian pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Rantauprapat

³ Wawancara dengan Kak Indah pada tanggal 22 Januari 2018 di KCP BRI Syariah Rantauprapat

- b. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam Tabungan Impian seperti pengurusan ibadah Haji dan Umroh, pendidikan, liburan dan kurban pada BRI Syariah cabang Rantauprapat.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dapat diperoleh dalam penelitian adalah:

- a. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dan para pembaca nantinya tentang produk tabungan impian dalam kegiatan penyaluran dana pada lembaga keuangan syariah (LKS) terutama BRIS
- b. Semoga hasil dari penelitian ini dapat menjadi sebuah sumber inspirasi dan sebagai sarana referensi bagi para mahasiswa Uinsu khususnya prodi D3 Perbankan Syariah dalam melakukan penelitian-penelitian selanjutnya.
- c. Dengan diadakan penelitian ini di bank BRI Syariah KCP Rantauprapat, semoga hasil dari penelitian ini dapat membantu mempromosikan dan memperkenalkan lebih lanjut tentang produk tabungan impian terhadap masyarakat umum dan juga bisa memberi andil lebih kepada BRI Syariah KCP Rantauprapat.
- d. Diharapkan dengan adanya penelitian ini, dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dan menggali informasi mengenai produk tabungan impian pengurusan impian-impian nasabah seperti ibadah haji dan umroh, pendidikan, liburan dan kurban. Sehingga masyarakat bisa lebih memahami bagaimana dan apa yang harus dilaksanakan dalam menggunakan produk tabungan impian.

D. Metode Penelitian

Metode Penelitian dalam skripsi ini seluruhnya menggunakan metode kualitatif yakni penelitian prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, dengan mempelajari dan mengumpulkan data dari KCP BRI Syariah Rantauprapat dan beberapa buku yang berhubungan dengan judul tulisan. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan baik dari bank maupun dari pasar-pasar tradisional. Jadi penelitian ini adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.

Pada tahap kepustakaan, penelitian ini merupakan penelitian kegiatan telah pustaka dengan cara mengumpulkan data dari beberapa referensi buku, majalah dan media internet untuk menjelaskan mengenai judul yang akan diteliti yang berhubungan dengan skripsi minor ini, dari tahap penelitian lapangan dengan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara atau interview yaitu tanya jawab langsung dengan pegawai BRI Syariah KCP Rantauprapat untuk mendapatkan keterangan yang penulis butuhkan.

E. Sistematika Pembahasan

Secara garis besarnya penyusunan skripsi minor ini membahas beberapa bab yang masing-masing sub disesuaikan dengan kepentingannya untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas dan agar lebih mudah dipahami.

Bab Satu Menjelaskan tentang pendahuluan. Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah dan perumusan masalah. Lalu dilanjutkan tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab dua Menjelaskan tentang landasan teori, dalam bab kedua ini diuraikan pengertian strategi dan pemasaran dan akad yang dipakai untuk membuka tabungan impian iB umroh, dan Strategi produk Pemasaran Tabungan Impian di KCP BRI Syariah Rantauprapat.

Bab tiga menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan. Pada bab ini akan diuraikan gambaran umum perusahaan yaitu mengenai sejarah singkatnya berdirinya Bank Rakyat Indonesia Syariah, visi dan misi serta nilai budaya kerja Bri Syariah, dan menjelaskan produk-produk BRI Syariah KCP Rantauprapat.

Bab empat menjelaskan tentang temuan dan pembahasan rumusan masalah. Pada bab ini akan diuraikan hambatan daya tarik pemasaran kepada calon Nasabah yang ingin membuka tabungan impian, hasil analisis swot terhadap strategi pemasaran Tabungan Impian iB Umroh di BRI Syariah.

Bab lima menjelaskan tentang penutup. Dalam bab ini akan diuraikan tentang kesimpulan dan saran.

Daftar pustaka pada bagian ini penulis akan melampirkan sumber-sumber berupa buku maupun situs internet yang dijadikan rujukan dalam skripsi.