

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
WADIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR CABANG BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Oleh:

VIA OKTANANDA

NPM. 1634040010

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2021**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
WADIAHPADA BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR CABANG BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Prasyarat Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Ekonomi Islam
Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Oleh:

VIA OKTANANDA

NPM. 1634040010

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMIDAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
2021**

PERSETUJUAN SKRIPSI
STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
WADIAHPADA BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR CABANG BENGKULU



SKRIPSI

Oleh:

Via Oktananda

NPM. 1634040010

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Dr. Onsardi, M.M
NIDN: 02 200865 02

Pembimbing II

Marini, S.E., M.E.K
NIDN: 02 050676 01

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Furqoni Ra'idiah, S.E., M.M
NIDN: 02 080473 01

PENGESAHAN SKRIPSI

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADIAHPADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG BENGKULU

Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Hari : Jumat

Tanggal : 26 Februari 2021

SKRIPSI

Oleh:

Via Oktananda

NPM. 1634040010

Dewan penguji :

- | | |
|--------------------------------|---------|
| 1. Drs. Khairul Bahrin, M.M | Ketua |
| 2. Amir Mukadar, SE., ME., Sy. | Anggota |
| 3. Dr. Onsardi, M.M | Anggota |
| 4. Marini, SE., M.E.K | Anggota |

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengentahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Furqonti Ranidiah, SE., M.M

NIDN: 02 080473 01



PERNYATAAN

Saya Via Oktananda menyatakan bahwa skripsi yang saya ajukan ini adalah karya saya sendiri dan atas bimbingan Dosen Pembimbing Skripsi. Karya ini belum pernah di sampaikan untuk mendapatkan gelar sarjana Pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis atau pada program Studi lainnya. Karena skripsi ini milik saya, maka sesuatu yang berhubungan dengan skripsi ini adalah tanggung jawab saya.



MOTTO

"Hai orang-orang yang beriman, apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majelis", maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. Al-Mujadilah: 11)"

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan saya kesehatan, kemudahan dan kelancaran untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Dengan ini saya persembahkan skripsi ini kepada :

- ❖ Untu Ibu Parmi tercinta yang telah membesarkan saya dengan segala penuh kasih sayang hingga saya mampu berdiri hingga saat ini, memberikan saya semangat serta slalu memberikan doa agar selalu mendapat kemudahan dan Bapak Darmawan tercinta yang banyak mengajarkan saya arti kehidupan serta tak pernah berhenti memberikan saya dukungan baik itu materil maupun segala semangat agar saya selalu kuat dalam menghadapi segala kesulitan.
- ❖ Untuk ke dua adikku tersayang terimakasih sudah menjadi penyemangatku selama ini untuk terus berjuang dan menjadi penyemangat dalam segala kesulitanku.
- ❖ Untuk sahabatku Yulli Herlina (yuk lay), Mawarda Sholeha (upik), Fitria Ulfa (paul) terimakasih sudah saling menguatkan satu sama lain, terimakasih atas dukungannya selama ini, semoga kita selalu menjadi sahabat baik dan bisa menjadi orang yang sukses nantinya, aamiin.
- ❖ Untuk orang yang spesial Rendi Andreanus Herlangga terimakasih sudah mensupportku dan selalu membantu dalam setiap kesulitanku
- ❖ Untuk sahabat seperjuanganku Ekis'16 yang saling mensupport satu sama lain, terimakasih atas kebersamaan kita selama ini. Semoga ilmu yang kita dapat bisa bermanfaat bagi semua, aamiin.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu”. Salawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua.

Penyusunan penelitian ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Satu (S1) jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Muhammadiyah Bengkulu. Dalam proses penyusunan penelitian ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Bapak Dr. Sakroni, M.Pd, Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
2. Ibu Furqonti Ranidiyah, S.E., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
3. Ibu Marini, S.E., M.E.K, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam dan selaku Pembimbing II.
4. Bapak Dr. Onsardi, M.M, selaku Pembimbing I.
5. Seluruh Dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan untuk peneliti selama menempuh pendidikan.

6. Bapak/Ibu Dosen Beserta Staf Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bantuan yang sangat berguna.
7. Kedua orang tuaku dan saudara yang telah menjadi penyemangat selama ini mendukung dan memberikan doa restu.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada saya. Sungguh telah sangat berarti pelajaran dan pengalaman yang saya temukan dalam proses penyusunan proposal penelitian ini.

Dalam penyusunan penelitian ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, Februari 2021

Via Oktananda
NPM. 1634040010

ABSTRAK

Via Oktananda, 2020. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu

Pembimbing I : Dr. Onsardi, M.M

Pembimbing II : Marini, S.E, M.E.K

Strategi pemasaran yang ditetapkan Bank Syariah Mandiri menggunakan konsep yang sederhana dengan menjalankan bauran pemasaran. Hal ini dilakukan untuk mempercepat pengenalan produk Tabungan Wadiah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan untuk menarik minat nasabah memilih produk tabungan wadiah yad dhammanah pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan apa faktor penyebab produk tabungan wadiah yad dhammanah diminati. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Dimana pada teknik pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Pelaksanaan pengumpulan data dilakukan langsung yakni customer service Bank Syariah Mandiri dan nasabah produk Tabungan Wadiah di Kota Bengkulu.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk Tabungan Wadiah pada Bank Syariah Mandiri antara lain seperti, dengan melakukan terlebih dahulu segmentasi pasar sasaran yang akan dituju, kemudian dilanjutkan dengan memilih pasar sasaran yang akan dilayani yaitu kepada nasabah potensial, tahap selanjutnya untuk mencapai pasar sasaran yang dituju maka Bank Syariah Mandiri dalam bauran pemasaran diantaranya menggunakan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan terakhir menggunakan strategi promosi yang dilakukan dengan menggunakan media cetak, media sosial, serta dengan melakukan sosialisasi dan mengikuti bazar-bazar.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Produk Tabungan, Wadiah yad dhammanah.

ABSTRACT

The marketing strategy set by Bank Syariah Mandiri uses a simple concept by implementing a marketing mix. This was done to accelerate the introduction of the Wadiah Savings product. The purpose of this study is to find out how the marketing strategy is carried out to attract customers to choose the wadiah yad dhammanah savings product at Bank Mandiri Syariah Bengkulu Branch Office and what are the factors that cause the wadiah yad dhammanah savings product to be of interest. To reveal these problems in depth and thoroughly, researchers used qualitative research with a descriptive analysis approach. Where in the data collection technique the researcher uses the method of observation, interviewing and documentation. data collection was carried out directly with Bank Syariah Mandiri customer service and Wadiah Savings product customers in Bengkulu City.

The results showed that the marketing strategy for the Wadiah Savings product at Bank Syariah Mandiri, among others, was, by first segmenting the target market to be targeted, then continued by selecting the target market to be served, namely customerspotential, the next step is to reach the targeted target market, Bank Syariah Mandiri in the marketing mix includes using product strategies, pricing strategies, distribution strategies and finally using promotional strategies that are carried out using print media, social media, and withconduct socialization and participate in bazaars.bazar-bazar.

keywords: Marketing Strategy, Savings Products, Wadiah yad dhammanah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN SERTIFIKASI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	13
1.3 Batasan Masalah.....	13
1.4 Rumusan Masalah	13
1.5 Tujuan Penelitian	14
1.6 Manfaat Penelitian	14
BAB II STUDI PUSTAKA	
2.1 Strategi Pemasaran.....	16
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	16
2.1.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran....	21
2.1.3 Jenis-jenis Strategi Pemasaran.....	21
2.1.4 Tujuan Strategi Pemasaran	24
2.1.5 Konsep Strategi Pemasaran.....	24
2.1.6 Pengertian tabungan.....	27
2.1.7 Tabungan Wadi'ah.....	28
2.1.8 Landasan Hukum Wadi'ah	29
2.1.9 Rukun dan Syarat Akad Wadi'ah	30
2.2 Penjualan	31
2.2.1 Pengertian Penjualan.....	31

	2.2.2	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	32
	2.2.3	Jenis-Jenis Penjualan	33
	2.2.4	Penelitian Terdahulu	35
	2.3	Kerangka Analisis	37
	2.4	Definisi Operasional	38
BAB III	METODE PENELITIAN		
	3.1	Tempat dan Waktu Penelitian	39
	3.2	Jenis Penelitian	39
	3.3	Informan Penelitian	39
	3.4	Teknik Pengumpulan Data	39
	3.4.1	Observasi	39
	3.4.2	Wawancara	40
	3.5	Teknik Analisis Data	40
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN		
	4.1	Hasil	42
	4.1.1	Sejarah Bank Syariah Mandiri	42
	4.1.2	Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri	44
	4.1.3	Lokasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu ..	45
	4.1.4	Kepengurusan	45
	4.1.5	Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu	47
	4.1.6	Produk Produk Bank Syariah	47
	4.2	Pembahasan	49
	4.2.1	Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah	49
	4.2.1.1	Faktor Penyebab Produk Tabungan Wadiah Diminati	50
	4.2.2	Strategi Harga	52
	4.2.3	Strategi Distribusi	53
	4.2.4	Strategi Promosi	54
BAB V	PENUTUP		
	5.1	Kesimpulan	57
	5.2	Saran	58
DAFTAR PUSTAKA			

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel 2.2 Definisi Operasional.....	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu.....	47

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada tahun 1998 dikeluarkan Undang-Undang no 7 Tahun 1998 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menegaskan bahwa Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat dapat melakukan kegiatan usaha konvensional secara bersamaan juga dengan kegiatan berdasarkan prinsip syariah (*dual banking system*), tetapi tidak berlaku sebaliknya berdasarkan prinsip syariah tidak memperbolehkan kegiatan usaha secara konvensional. Ketentuan Bank Indonesia tersebut memuat produk-produk bank dan kegiatan 3 usaha berdasarkan prinsip syariah, sehingga dengan adanya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 telah diakui bank atas dasar syariah menyediakan pembiayaan bagi nasabah dengan prinsip bagi hasil. Ketentuan pasal UndangUndang Nomor 10 Tahun 1998 sebagaimana telah diubah terakhir dengan undang-undang nomer 6 tahun 2009 menentukan, bahwa bank Indonesia dapat memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah untuk jangka waktu paling lama 90 hari kepada bank untuk mengatasi kesulitan pendanaan jangka pendek bank yang bersangkutan (Usman, 2012: 489-487).

Bank syariah merupakan bank yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dengan sumber utama Alquran dan Hadist yang ditafsirkan oleh ulama (Ifham, 2015: 1-2). Prinsip syariah tersebut adalah prinsip hukum islam yang dasarnya merupakan fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia

(MUI) sebagai lembaga yang memiliki kewenangan menetapkan fatwa-fatwa di bidang syariah, sedangkan pelaksanaannya selama ini dilakukan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Tujuan berdirinya bank syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan baik nasional maupun daerah yang memiliki arah untuk mewujudkan peningkatan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan masyarakat dalam kegiatan ekonomi.

Usman (2015: 120-121) memaparkan bahwa tujuan perbankan syariah tersebut sesuai dengan prinsip ekonomi syariah yang menekankan kesatuan (*unity*), keseimbangan (*equilibrium*), kebebasan (*free will*) dan tanggung jawab (*responsibility*). Berbeda dengan bank konvensional yang mengejar keuntungan melalui sistem bunga dan tidak mempunyai fungsi sosial, bank syariah memiliki 4 fungsi di masyarakat yaitu menjalankan fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat, tetapi bank syariah juga memiliki fungsi sosial. Selain itu meskipun bank syariah berjalan sesuai syariat islam, hal tersebut tidak lantas membatasi agama non islam dalam bertransaksi maupun bekerja dalam lembaga yang menganut dasar-dasar islam ini. sistem ekonomi dan keuangan ini tidak terikat pada keyakinan (akidah) dan ibadah kepada Tuhan Yang Maha Esa. Bank syariah adalah sistem yang dapat dijalankan siapapun apalagi dari sisi nasabah sehingga seseorang dengan agama apapun dapat menjadi nasabah atau pegawai asalkan mengikuti prosedur yang berlaku di Bank Syariah (Ifham, 2015:10-11).

produk-produk penyaluran dana (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang

telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Secara garis besar pembiayaan dapat di bagi menjadi dua jenis, yaitu :

1. Pembiayaan konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

2. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil.

Selain produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana ada juga produk jasa (*service*), selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*) bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain :

1. *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan jual beli mata uang yang tidak sejenis, dan penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama.

2. Wadiah

Jenis produk tambahan yang dapat diterapkan adalah Wadiah, namun Wadiah yang diterapkan adalah Wadiah Yad Al-amanah. Aplikasi ini adalah penyewaan kotak simpanan sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah. Bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut. Tujuan dari akad wadi'ah ini adalah untuk menjaga keselamatan barang yang dititipkan dari kehilangan, kerusakan, pencurian, dan lain sebagainya. Barang titipan di sini adalah suatu benda berharganya seperti uang, barang atau dokumen penting, maupun surat berharga dalam pandangan Islam. Dengan sistem Wadiah bank dibolehkan memberikan bonus kepada nasabah sebagai bentuk kompensasi kepada nasabah atas kepercayaan nasabah menabung di bank tersebut (Heri Sudarsono, 2013: 64-65).

Dalam tabungan Wadiah tidak demikian, dana yang dititipkan sepenuhnya dapat kembali 100% kepada si penitip atau nasabah. Bila ada kerugian investasi dari dana Wadiah, maka kerugian tersebut ditanggung oleh pihak bank. Bila ada keuntungan yang timbul akibat kegiatan investasi yang berasal dari dana Wadiah, maka sepenuhnya keuntungan tersebut milik bank. Akan tetapi bank boleh memberikan return atau insentif berupa bonus kepada nasabah tabungan Wadiah, sebagai bentuk balas jasa telah menitipkan dananya di bank tersebut. Karena pembagian bonus tidak dipertjanjikan di awal, maka sepenuhnya hal ini menjadi kebijakan pihak bank.

Lembaga keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Yang termasuk dalam bentuk umum dari

lembaga keuangan ini adalah Perbankan, *Building society* (sejenis koperasi di Inggris), *credit union*, palang saham, asset manajemen, modal ventura, koperasi asuransi dan pensiun serta bisnis serupa lainnya. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam dua kelompok yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga keuangan Nonbank. Kata Bank berasal dari Italia yaitu, *Banca* yang berarti “meja yang digunakan sebagai tempat penukaran uang”. Menurut Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka, meningkatkan taraf hidup masyarakat”.

Menurut pasal 1 UU No.14 tahun 1992 yang membahas tentang perbankan di Indonesia bahwa lembaga keuangan adalah badan atau pun lembaga yang kegiatannya menarik hasil dana dari masyarakat kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat.

Lembaga keuangan adalah suatu badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk asset keuangan (*Financial Asset*) atau tagihan-tagihan (*claim*) misalnya: saham, obligasi, dibandingkan asset riil misalnya : gedung, peralatan, dan bahan baku

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsi-prinsip muamalat dalam hukum Islam, selanjutnya direferensikan dalam bentuk pranata ekonomi Islam.

Adapun ayat Alqur'an yang berkaitan tentang perbankan syariah adalah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ

تُفْلِحُونَ

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (Q.S Ali-Imran:130).

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah lembaga perbankan di Indonesia.

Bank ini berdiri pada tahun 1999 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali mengganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Mandiri Syariah pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai bank dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi.

Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank syariah yang memiliki kinerja yang baik di Indonesia. Hal tersebut ditunjukkan atas banyaknya penghargaan Bank Syariah Mandiri diantaranya *The Most Efficient Bank* Kategori Bank Syariah Aset di atas 10 Triliun, *Recognition for Best ICT Implementation in Sales & Marketing*, Penghargaan atas *The Indonesia Middle Class Brand Champion 2015 Based on The Middle-Class Consumer Survey in 6 Cities in Indonesia*, Penghargaan untuk Marketing dari nasabah ke nasabah, Peringkat II Kategori Bank Umum Syariah, Penghargaan untuk *loyalty index*, Bank Syariah di Indonesia yang berpredikat Sangat Bagus atas kinerja keuangan tahun 2014 (Bank Mandiri Syariah, 2015). Produk yang ditawarkan oleh bank syariah mandiri juga banyak, diantaranya yaitu (1) tabungan BSM yaitu produk tabungan harian, penarikan atau setoran dapat dilakukan setiap saat selama jam

kas dibuka, baik melalui kantor cabang BSM ataupun ATM; (2) BSM Tabungan simpatik yaitu tabungan Syariah berdasarkan prinsip Wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat yang disepakati antara nasabah dan BSM; (3) BSM Tabunganku yaitu tabungan untuk individu dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan bersama oleh bank-bank di Indonesia; (4) BSM Tabungan Berencana yaitu tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. (5) BSM Tabungan Investa Cendekia yaitu tabungan berjangka untuk keperluan pendidikan untuk anak-anak dengan jumlah setoran bulanan tetap dengan; dan masih banyak lainnya. Bank Syariah mandiri juga menerapkan pelayanan 24 jam dengan adanya *BSM Net Banking*, *BSM Mobile Banking*, *BSM ATM*, *BSM E-Money*, *BSM SMS Banking* dan masih banyak lainnya. Semua produk pelayanan bank syariah mandiri tersebut diberikan guna mempermudah nasabah dalam bertransaksi dan menjaga keamanan nasabah dalam bertransaksi (Bank Syariah Mandiri: 2015).

Seperti halnya bank konvensional bank syariah juga memiliki produk-produk serta jasa perbankan yang dapat dinikmati dan dimanfaatkan oleh masyarakat umum. Produk perbankan syariah tersebut secara garis besar dapat dibedakan menjadi 3 jenis produk yaitu : Produk penghimpun dana, penyaluran dana dan produk jasa perbankan. Bank Syariah Mandiri saat ini sudah memiliki beraneka ragam macam produk unggulan baik yang berupa penghimpun dana maupun penyaluran dana serta produk jasa perbankan syariah. Seluruh produk

Bank Syariah Mandiri tentu telah terjamin dari *riba*, karena seluruh akadnya jelas dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Salah satu akad yang ada dalam Bank Syariah Mandiri adalah akad Wadiah, menurut bahasa berarti *taraka* (meninggalkan) artinya sesuatu yang ditinggalkan (dititipkan) pada orang lain oleh pemiliknya untuk dipelihara.

Secara etimologi *Al-wadi'ah* berarti titipan murni (amanah). Wadiah dikatakan amanah karena Allah menyebutkan Wadiah dengan kata amanah pada beberapa ayat *Alquran*. Wadiah secara terminologi adalah akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan barang (harta) untuk dijaga secara layak sesuai syariat syariah. *Al wadi'ah* dapat diartikan sebagai titipan atau simpanan, yaitu titipan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penitip menghendaki (Amir Machmud dan Rukmana, 2010:26). Menurut pendapat lain Wadiah adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang (Sunarto, Zulkifli, 2007:37).

Dalam perbankan syariah, Wadiah diwujudkan dalam bentuk giro atau tabungan. Sebagai imbalan orang yang menitipkan hartanya akan mendapatkan jaminan keamanan terhadap hartanya dan dalam perbankan ia juga dapat menikmati fasilitas lainnya dari bank tempat ia menitipkan hartanya. Dan juga bank sebagai pemanfaat harta tidak dilarang untuk memberikan bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan tidak ditetapkan nominal maupun

persentasenya, tetapi benar-benar kebijakan dari pihak bank (Nurul Ichsan, 2014:207).

prinsip Wadiahimplikasi hukumnya sama denganqardh, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai peminjam. Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan berikut ini:

- a. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung jawabkan bank, sedangkan pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif atau bonus yang ingin diberikan.
- b. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lainnya yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- c. Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- d. Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah (Dwi Suwiknyo, 2010:9).

Adapun landasan hukum dalam Alquran yang berkaitan dengan Wadiah ialah (Q.S. An-Nissa“ :58) yaitu :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ
 إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : “ Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat” (Q.S An-Nissa : 58)

Dasar hukum dari akad Wadiah dapat dijumpai dalam Al-Qur'an, Hadits, dan Ijma'. Ketentuan hukum tentang Wadiah termaktub dalam ketentuan Al-Qur'an surat Al-Muzzamil ayat 20 yang artinya:

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَنْ لَنْ تُحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۗ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرْضَىٰ ۙ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۙ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۗ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ وَاسْتَغْفِرُوا لِلَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: “Sesungguhnya tuhanmu mengetahui bahwa engkau (Muhammad) berdiri (sholat) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersamamu. Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu tidak dapat menentukan batas-batas waktu itu, maka dia memberi keringanan padamu, karena itu bacalah apa yang muda (bagimu) dari Al-Qur'an; dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit, dan yang lain berjalan dibumi mencari sebagian karunia Allah; dan yang lain berperang dijalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-Qur'an dan laksanakanlah Sholat, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasannya) disisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Dan mohonlah ampunan kepada Allah; sungguh, Allah maha pengampun, Allah maha penyayang” (Al-Muzammil:20).

Di samping itu juga dapat ditemui pada Surat Al-Jumu'ah ayat 10 yang artinya:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Apabila Sholat telah dilaksanakan maka berterbarumlah kamu di bumi carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung” (Al-jumu’ah: 10).

Dari kedua ayat Al-Qur’an di atas pada intinya adalah berisi dorongan bagi setiap manusia untuk melakukan perjalanan usaha. Dalam dunia modern seperti sekarang ini siapa saja, akan menjadi lebih mudah untuk melakukan investasi yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, antara lain melalui mekanisme tabungan Wadiah ini. Sebagaimana bank konvensional, bank Islam juga mempunyai fungsi sebagai jembatan kepentingan orang yang membutuhkan dana dengan memiliki kelebihan dana.

Selain itu bank Islam juga mempunyai fungsi amanah sehingga berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan atas dana yang disimpan. Ciri khas yang terdapat pada produk perbankan syariah adalah harus tidak adanya unsur riba baik dalam berwujud maupun tak berwujud. Banyak masyarakat yang belum mengerti bagaimana konsep kerja pada perbankan syariah khususnya pada produk tabungan. Maka hal terpenting yang baik dilakukan oleh bank adalah mengenalkan nama produk agar masyarakat mudah mengenal serta mengingatkannya, hal ini karena produk yang ditawarkan mempresentasikan keseluruhan persepsi terhadap produk yang ditawarkan. Untuk itu suatu perusahaan perbankan syariah harus menyusun konsep yang strategis yang dapat bertahan terhadap persaingan dengan produk-produk lain yang ditawarkan. Banyak para ahli manajemen yang menyatakan bahwa inovasi adalah salah satu jaminan

untuk perusahaan dalam meningkatkan daya saing terhadap pesaing lain, berbagai analisa banyak yang menyatakan bahwa penyebab ketertinggalan dalam hal inovasi atau faktor terkait lainnya bias menyebabkan sebuah negara relatif tertinggal ekonomi dan kurangnya kesejahteraan rakyatnya. Dalam hal ini salah satu cara perusahaan menjadi kompetitif yang berdaya saing adalah dengan memproduksi lebih murah misalnya mengurangi berbagai macam biaya. Semakin tinggi tingkat persaingan di dalam produk perbankan, tentu konsumen semakin diuntungkan karena banyaknya pilihan produk atau jasa yang ada, oleh karena itu konsumen semakin kritis terhadap kualitas produk dan jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut. Saat ini keunggulan kompetitif berada pada modal manusia, yang mana kapasitas produktif menyatu di dalamnya, menjadikan manusia modal utama keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Untuk itu di butuhkan sistem untuk mengukur modal manusia, perkembangannya, pengaruhnya terhadap hasil bisnis sehingga perusahaan mampu menghindari kecenderungan negatif dalam program investasi pengembangan manusia. (Alex Denni, <http://www.dunamis.co.id>)

Akibat semakin ketatnya persaingan di dunia perbankan syariah untuk itu suatu bank syariah dituntut memperluas *market shared*-nya agar tidak kalah dengan bank lain. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha dibutuhkan strategi pemasaran yang efisien dan sesuai, untuk itu pemasaran menjadi suatu hal yang terpenting dalam menjalankan suatu usaha, sehingga tujuan-tujuan dari usaha tersebut dapat tercapai. Pemasaran juga harus didukung

oleh kerja sama yang baik dari setiap komponen perusahaan tersebut, begitu juga yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri cabang Bengkulu.

Dari latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi masalah penelitian yaitu faktor apa yang mempengaruhi nasabah memilih Bank Syariah untuk menabung.

1.3 Batasan Masalah

Peneliti akan memberikan batasan masalah pada strategi pemasaran produk tabungan Wadiah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu. Penelitian ini hanya terbatas pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu yang beralamatkan di Jl.S.Parman, Padang Jati, Kec.Ratu Samban Kota Bengkulu.

1.4 Rumusan Masalah

Dengan penjelasan diatas penulis dapat merumuskan :

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri untuk menarik minat nasabah memilih produk tabungan Wadiah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu ?
2. Apa faktor penyebab produk tabungan Wadiah diminati ?

1.5 Tujuan Penelitian

Dalam penulisan tugas akhir, ada beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh penulis, antara lain yaitu:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri untuk menarik minat nasabah memilih produk tabungan Wadiah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu
2. Untuk mengetahui faktor penyebab produk tabungan Wadiah diminati

1.6 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini maka peneliti berharap dapat memberikan manfaat kepada banyak pihak, yaitu :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan menjadi kontribusi yang menguntungkan dan bahan evaluasi Bank Syariah Mandiri cabang Bengkulu.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan penulis mengenai produk-produk tabungan yang ada pada Bank Syariah Mandiri cabang Bengkulu.

3. Bagi Lembaga

- a. Untuk mengetahui dan menilai kemampuan mahasiswa dalam menerapkan ilmu teori yang di dapat di bangku perkuliahan melalui praktek di lapangan dalam bentuk penelitian
- b. Diharapkan dapat menambah wawasan dan dapat dijadikan bahan evaluasi kurikulum yang telah diberikan

4. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan masyarakat tentang lembaga keuangan syariah khususnya Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif dalam mensosialisasikan produk-produk Tabungan pada Bank Syariah Mandiri.