

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Islam merupakan bagian dari lembaga keuangan internasional yang telah muncul sebagai sebuah realitas di pasar uang internasional. Belakangan ini, kemunculan lembaga keuangan tanpa bunga sebagai modal ekonomi telah mendorong para ahli ekonomi, hukum, fikih bergairah dalam membicarakan topic perekonomian umat secara luas, walaupun praktik dan hasilnya masih banyak yang meragukan-berbagai instrumen legalitas ikut serta mendorong pertumbuhan berbagai jenis produk untuk mengembangkan ekonomi syariah.<sup>1</sup>

Bank syariah di kembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar dalam ekonomi Islam. Tujuan ekonomi Islam bagi bank syariah tidak hanya terfokus pada tujuan komersil yang tergambar pada pencapaian keuntungan maksimal, tetapi juga mempertimbangkan perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat.<sup>2</sup> Setelah mendirikan usaha ada banyak tahapan

---

<sup>1</sup>Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), h. 27.

<sup>2</sup>Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 106.

yang harus di jalankan untuk perkembangan usaha, yakni salah satunya adalah strategi pemasaran.<sup>3</sup>

Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam keberhasilan tujuan organisasi, karena didalamnya berisi gambaran atau pedoman yang jelas dan terarah apa saja yang dilakukan dalam menggunakan kesempatan dan peluang pada beberapa pasar sasaran. Strategi pemasaran berkaitan dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada segmen pasar tertentu. Hal ini dapat terpenuhi dengan penyediaan suatu sarana yang disebut bauran pemasaran, yang sering juga disebut sebagai basis strategi, yang mencakup; produk: meliputi produk spesifik yang dijual pembentukan lain produk dan desain penawaran individual pada masing-masing lain, price atau harga: menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan, distribusi: saluran retail yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya, komunikasi pemasaran: mempertimbangkan penggunaan periklanan, personal selling, promosi penjualan, direct marketing dan public relation secara tepat.<sup>4</sup>

Pemasaran syariah dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang telah diajarkan Nabi Muhammad SAW.<sup>5</sup> setiap aktivitas pemasarannya selalu

<sup>3</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada), h. 171.

<sup>4</sup>Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, *Op.Cit.*, h. 133.

<sup>5</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 20.

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diawasi oleh Allah SWT, sehingga seorang muslim akan sangat berhati-hati dalam memasarkan produk yang dijualnya. Seorang pemasar syariah tidak akan memberikan janji yang kosong belaka yang bertujuan hanya untuk mencari nasabah. Seorang pemasar syariah tidak akan mau memberikan sesuatu yang menyesatkan bagi nasabahnya sebab ia selalu merasa bahwa Allah swt selalu mengawasinya dan akan meminta pertanggungjawaban di hari kiamat.

Al-Qur'an menjelaskan dalam surat al-Mujadilah : 7

... ثُمَّ يُنَبِّئُهُم بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ۝٧

Artinya: ... “Kemudian dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”

Seorang pemasar syariah sangat memegang teguh etika dalam melakukan pemasaran kepada calon konsumennya. Ia akan sangat menghindari memberikan janji bohong, ataupun terlalu melebih-lebihkan produk yang ditawarkan. Hal ini merupakan praktik perniagaan oleh yang telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW, beliau dalam melakukan praktik perniagaan selalu berkata jujur mengenai kualitas produk, harga dan apa saja yang akan didapat oleh konsumen.<sup>6</sup> Jujur (*shiddiq*) merupakan salah satu sifat kenabian di samping *amanah*, *tabligh* dan *fathanah*. Rasulullah saw bersabda:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- «عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدِّيقًا

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 30.

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

وَأَيُّكُمْ وَالْكَذِبُ فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا.»

Artinya: Dari ‘Abdullah bin Mas’ud ra. ia berkata: “Rasul SAW sabda, ‘Hendaklah kalian selalu berlaku jujur, karena kejujuran membawa kepada kebaikan, dan kebaikan mengantarkan seseorang ke Surga. Dan apabila seorang selalu berlaku jujur dan tetap memilih jujur, maka akan dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Dan jauhilah oleh kalian berbuat dusta, karena dusta membawa seseorang kepada kejahatan, dan kejahatan mengantarkan seseorang ke Neraka. Dan jika seseorang senantiasa berdusta dan memilih kedustaan maka akan di catat di sisi Allah sebagai pendusta (pembongong)”.<sup>7</sup>

Sehubungan dengan Tabungan *Mudharabah*, juga merupakan bagian daripada akad kerja sama antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>8</sup> Secara umum, landasan dasar syariah al-*mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Muslim Ibn alHajjaj Ibn Muslim al-Qusyairiy al-Naisaburiy, *Shahih Muslim*, (Beirut: Maktabah al’Ashriyyah,2005), h.980 .

<sup>8</sup>Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press), h.95.

<sup>9</sup> *Ibid* .

## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan observasi dari wawancara penulis pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* bahwa mereka memiliki berbagai produk yang termasuk funding dana tabungan. Menurut wawancara mereka memiliki strategi pemasaran untuk tujuan meningkatkan jumlah nasabah.<sup>10</sup> Dalam perkembangan perekonomian di Thailand pada saat ini khususnya dalam sector jasa menciptakan sebuah persaingan. *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* mengenalkan diri kepada masyarakat dengan menyebarkan kuesioner kepada calon konsumen untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, dengan menawarkan produk dengan pemasangan sepanduk, periklanan media cetak seperti koran, iklan melalui televisi, situs internet, brosur-brosur untuk mempromosikan produk oleh pegawai bank.<sup>11</sup>

Strategi ini kelihatannya bila optimal ini berdasarkan kepada jumlah nasabah Tabungan Mudharabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) tahun 2012-2016, dari tahun 2012 jumlah nasabah 811 orang, tahun 2013 jumlah nasabah 250 orang, tahun 2014 jumlah nasabah 210 orang, tahun 2015 jumlah nasabah 157 orang dan tahun 2016 jumlah nasabah 103 orang, setiap tahun di *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* mengalami penurunan jumlah nasabah. *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* ini kurang mengalami perkembangan yang baik atau kurang diminati masyarakat. Untuk

<sup>10</sup> Nurwahida Nranukul (*Financing*), wawancara, 09 Desember 2015, *Islamic bank Of Thailand Cabang Takbai*.

<sup>11</sup> Abdurasek Cheteh, (*bahagian kredit*), wawancara, 09 Desember 2015, *Islamic bank Of Thailand Cabang Takbai*.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mengurangi kemungkinan terjadinya hal tersebut, maka *Islamic Bank Of Thailand* ini melakukan *marketing* atau pemasaran agar masyarakat tertarik dan lebih mengenal mengenai *Islamic Bank of Thailand*.

*Islamic Bank Of Thailand Of Thailand* berusaha dengan sangat hati-hati dalam memasarkan produknya, karena persaingan antara bank baik perbankan syariah maupun konvensional sangat ketat sehingga masing-masing bank berlomba-lomba untuk menarik perhatian nasabah. Karena perbankan di muka bumi ini semakin banyak dan berkembang maka masing-masing bank memiliki cara yang berbeda untuk menarik calon nasabahnya. Dengan adanya beberapa masalah di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut lagi dalam bentuk skripsi dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN MUDHARABAH (BANCHINGEN FAK MUDHARABAH) PADA ISLAMIC BANK OF THAILAND CABANG TAKBAI UNTUK MENINGKATAN JUMLAH NASABAH MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”**

### B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dan sesuai dengan tujuan yang diharapkan serta mengingat keterbatasan penelitian maka masalah yang diteliti hanya sebatas pada Strategi Pemasaran Tabungan Mudharabah di *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai Takbai* dalam meningkatkan jumlah nasabah.

### C. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Bagaimana strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah?
2. Bagaimana faktor-faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah.?

**D. Tujuan dan Manfaat Penelitian****1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah.
- c. Untuk mengetahui analisis Ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran Tabungan Mudhrabah (*Banchi Ngen fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkatkan jumlah nasabah.

**2. Manfaat Penelitian**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Bagi penulis, sebagai bahan kajian untuk memperdalam dan memperluas wawasan bagi penulis.
- b. Bagi penelitian lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian lanjutan atau penelitian yang berkelanjutan.
- c. Pihak perbankan, dapat dijadikan informasi bagi bank khususnya dalam menarik minat nasabah.
- d. Salah satu syarat untuk menyelesaikan studi penulis dalam rangka mendapatkan gelar sarjana Ekonomi Islam di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

**E. Metode Penelitian****1. Lokasi penelitian**

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* yang berlokasi di Jl. Tambon Chehe, Amper Takbai, Jangwat Narathiwat Of Thailand.

**2. Subjek dan Objek Penelitian**

- a. Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai*.
- b. Objek dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran Tabungan Mudharabah (*Banchi Ngen Fak Mudharabah*) pada *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* untuk meningkat nasabah.

**3. Populasi dan Sampel**



#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Populasi dalam penelitian ini adalah 7 orang yang terdiri Manajer *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* 1 orang, Financing 2 orang, Assistan 1 orang, personalia 1 orang, teller 2 orang . Karena populasi sedikit, jadi sempelnya diambil semua populasi dengan teknik total sampling.

#### 4. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari wawancara dengan karyawan di *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai* yang berkaitan dengan judul penelitian.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh literature kepustakaan seperti buku-buku serta sumber lainnya yang berkaitan dengan judul penelitian.

#### 5. Metode Pengumpulan Data

- a. Observasi, yaitu penulis melakukan pengamatan langsung di lokasi penelitian. Tujuannya adalah untuk lebih mengetahui keadaan sesungguhnya yang terjadi di lapangan.
- c. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan cara memberikan pertanyaan secara langsung kepada pimpinan cabang dan karyawan *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai*.
- d. Dokumentasi, yaitu meminta data yang sudah didokumentasikan oleh *Islamic Bank Of Thailand Cabang Takbai*.

#### 6. Metode Analisis Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yang menganalisa secara mendalam data-data berdasarkan pendapat yang lebih sesuai dengan ekonomi syariah, sehingga mendapatkan gambaran mengenai strategi pemasaran yang mesti dilakukan oleh pihak *Islamic Bank Of Thailand* untuk meningkatkan nasabah *Tabungan Mudharabah (Banchi Ngen Fak Mudharabah)* pada Bank tersebut.

## 7. Metode penulisan

- a. Metode Deduktif yaitu suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian di analisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Metode Induktif yaitu suatu uraian yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Metode Deskriptif yaitu suatu uraian penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah.

### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.