

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

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.

Bank adalah lembaga keuangan yang memiliki wewenang dalam mengelola uang dan aktivitasnya tidak bisa terlepas dari uang. Secara umum fungsi bank adalah sebagai intermediasi antara masyarakat yang kelebihan dana dan masyarakat yang kekurangan dana, serta memberi layanan dalam bentuk lalu lintas keuangan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.¹

Apabila terdengar kata pemasaran sering kali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (*sales*), *sales promotion girl*, iklan, promosi, atau produk. Bahkan sering kali orang menyamakan profesi marketer (pemasar) dengan sales (penjual). Namun sebenarnya pemasaran tidaklah sesempit yang diindentikkan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk” sehingga pemasaran proses penjualan yang dinilai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjual yang hanya berkutat pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.

Secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan

¹Nurnasrina, *Perbankan Syariah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), h.2

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.

keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.²

Bank syariah dalam menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan harus berprinsipkan syariah. Tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *Wadi'ah*.³

Strategi pemasaran adalah suatu wujud rencana yang terurai dibidang pemasaran. Untuk memperoleh hasil yang optimal, strategi pemasaran ini mempunyai ruang lingkup yang luas di bidang pemasaran diantaranya adalah strategi dalam menghadapi persaingan, strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi.⁴

Strategi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Menurut Swastha, strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuan.⁵

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya,

²Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h.5

³Adiwarman. A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), Cet.2, h.297

⁴Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h.199

⁵Nurahmi Hayani, *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), h.86

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.

untuk berkembang dan mendapatkan laba. Pemasaran merupakan proses yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemasaran dan penjualan memiliki definisi yang berbeda karena penjualan merupakan salah satu dari beberapa fungsi pemasaran dan sering kali bukan merupakan fungsi terpenting. Apabila pemasaran melakukan fungsi pemasaran dengan baik seperti: mengidentifikasi kebutuhan konsumen, mengembangkan kebutuhan yang tepat, menetapkan harga, melaksanakan distribusi dan promosi secara efektif maka barang akan laku dengan sendirinya.⁶

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dijalankan dalam mencapai tujuan perusahaan. Strategi pemasaran berarti sebagai logika pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya.⁷

Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad SAW berdasarkan suku sama suka. Dalam QS. An-Nisaa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas suka sesama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu.”*⁸

⁶Philip Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 1996), h. 2

⁷Assauri Sofwan, *Majemen Pemasaran*, (Jakarta: PT.Grafindo Persada, 1999), h. 154

⁸Syaikh Ahmad Muhammad Syakir, *Tafsir Ath-Thabari*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2012)

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.

Strategi harga yang digunakan Nabi Muhammad SAW adalah prinsip tidak menyaingi harga orang lain dan tidak menyongsong membeli barang sebelum bawa ke pasar serta tidak berbohong. Nabi Muhammad SAW menetapkan strategi harga dengan prinsip membantu orang lain.

Pemasaran penting dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan produk dan jasa. Pemasaran akan menjadi semakin penting dengan semakin meningkatkan pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.

Dalam perkembangan perekonomian di Thailand pada saat ini khususnya dalam sector jasa menciptakan sebuah persaingan. *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas mengenalkan diri kepada masyarakat dengan menyebarkan kuesioner kepada calon konsumen untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, dengan menawarkan produk dengan pemasangan seperti periklanan melalui televisi, situs internet, brosur dan asosiasi langsung dengan masyarakat di lapangan oleh pegawai bank.⁹

Tabel I.I
Jumlah Nasabah Tabungan Wadi'ah Tahun 2012-2016¹⁰

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2012	709 orang
2	2013	483 orang
3	2014	211 orang
4	2015	143 orang
5	2016	107 orang
Total Jumlah Nasabah		1653 orang

Sumber: Dokumen Islamic Bank Of Thailand, 2017

⁹Siriwut (*Financing*), Wawancara, 24 July 2017, *IslamicBank of Thailand Cabang Palas*

¹⁰Atthaphon (*Financing*), Wawancara, Islamic 24 July 2017, *Islamic Bank Of Thailand Cabang Palas*

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.

Berdasarkan Tabel diatas menunjukkan bahwa tabungan Wadi'ah ini pada tahun 2012 adalah 709 orang nasabah, ditahun 2013 adalah 483 orang nasabah, ditahun 2014 adalah 211 orang nasabah, ditahun 2015 adalah 143 orang nasabah, ditahun 2016 adalah 107 orang nasabah, Jadi nasabah tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* mengalami menurun jumlah nasabah, yaitu dengan total jumlah nasabah pada tahun 2012 sampai 2016 adalah 1653 orang.

Islamic Bank Of Thailand di Cabang Palas ini kurang mengalami perkembangan yang baik atau kurang diminati masyarakat. Untuk mengurangi kemungkinan terjadi 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 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 Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Dalam Perspektif Ekonomi Syariah.”**

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.

B. Batasan Masalah

Agar penelitiann ini terarah dan sesuai dengan tujuan yang diharapkan serta mengingat keterbatasan penelitian maka masalah yang diteliti hanya sebatas pada Strategi Pemasaran Tabungan Wadi'ah di *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas.

C. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja bentuk-bentuk strategi pemasaran tabungan Wadi'ah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran tabungan Wadi'ah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bentuk-bentuk strategi pemasaran tabungan Wadi'ah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas?

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.

- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas?
- c. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Syariah terhadap strategi pemasaran tabungan Wadi'ah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas

2. Manfaat Penelitian

- a. Untuk menambah wawasan penulis tentang strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas untuk meningkatkan jumlah nasabah.
- b. Sebagai salah satu syarat penulis untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- c. Dapat dijadikan pedoman dan bahan informasi dalam penyusunan tugas akhir bagi generasi berikutnya.

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

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada *Islamic Bank* yang berlokasi di alamat No.122/11-12 Jl. Phetkasem (Pattani-Narathiwat), Kecamatan Langa, Kabupaten Mayo, Provinsi Pattani. Kode pos: 94190. Thailand

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.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas.
- b. Objek dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas dalam meningkat nasabah.

3. Populasi dan Sampel

Yang menjadi populasi sekaligus sampel dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas yang berjumlah 7 orang, yang terdiri dari 1 orang manager cabang, 2 orang financing, 1 orang assistan, 1 orang personalia, 2 orang teller. Yang menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *total sampling*.

Populasi didefinisikan sebagai kelompok subjek yang hendak dikenai generalisasi hasil penelitian

Sampel adalah sebagian dari populasi. Karena ia merupakan bagian dari populasi, tentulah ia harus memiliki ciri-ciri yang dimiliki oleh populasinya.¹¹

4. Sumber Data

a. Data Primer

Yang menjadi sumber data primer di penelitian ini adalah data dari *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas yang didapat melalui wawancara, dan observasi dengan pimpinan dan karyawan pada *Islamic Bank Of Thailand*.

¹¹Safuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h.79

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

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

b. Data Sekunder

Yang menjadi sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari literatur, perpustakaan 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.
- b. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan cara memberikan pertanyaan secara langsung kepada pimpinan cabang dan karyawan *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas.
- c. Dokumentasi, yaitu dengan cara memperoleh data dari beberapa bacaan untuk digunakan sebagai bahan acuan dan data pendukung dari penelitian ini seperti buku, jurnal dan internet.
- d. Studi Pustaka, yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai buku, literature dan catatan serta laporan yang berkaitan dengan masalah yang ini dipecahkan.

6. Analisis Data

Dalam metode analisa data digunakan metode yang bersifat deskriptif kualitatif yang menganalisa data dengan jalan mengklasifikasi data-data berdasarkan kategori-kategori atas dasar persamaan jenis data tersebut. Kemudian diuraikan sehingga diperoleh gambaran umum yang utuh tentang masalah penelitian.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarang 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. Diarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

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.

F. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II : Gambaran Umum *Islamic Bank Of Thailand*

Pada Bab Ini Menjelaskan Sejarah Dan Perkembangan Islamic Bank Of Thailand, Visi Dan Misi Islamic Bank Of Thailand, Produk Islamic Bank Of Thailand

Bab III : Tinjauan Teoritis

Pada bab ini menjelaskan pengertian strategi pemasaran, tabungan wadi'ah, prinsip-prinsip pemasaran dalam syariah, strategi pemasaran dalam islam.

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 IV : Pembahasan Dan Hasil Penelitian

Pada bab ini menjelaskan strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas, faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran tabungan wadiah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas untuk meningkatkan jumlah nasabah, tinjauan ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran tabungan Wadi'ah pada *Islamic Bank Of Thailand* Cabang Palas dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Bab V : Penutup

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran.