



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 mengujikan 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

Islam adalah *Din Allah* (Agama Allah) yang mengatur isi kehidupan manusia, maka tidak ada satupun manusia yang terlepas dari ajaran islam termasuk ekonomi atau perbankan¹.

Berkaitan dengan hal tersebut, maka muncullah suatu lembaga keuangan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Lembaga keuangan terdiri dari 2 yakni lembaga keuangan bank dan non bank.²

Di dalam pembicaraan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (*kredit*) bagi masyarakat yang membutuhkannya, disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran setoran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah, dan pembayaran lainnya.³

Bank bagi masyarakat yang hidup dinegara-negara maju, seperti negara-negara di Eropa, Amerika dan Jepang, sudah merupakan suatu

¹ Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisa Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-3, h.17

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2010), h.10

³ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 23



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 mengikuti 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

kebutuhan dasar yang harus dipenuhi. Bank merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka sehari-hari, bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan. Bagi suatu negara bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Karena itu peranan perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara, berbeda dengan negara-negara berkembang, seperti Indonesia, pemahaman tentang bank dinegeri ini belum utuh, sebagian masyarakat hanya memahami bank sebatas tempat menyimpan dan meminjam uang belaka. Bahkan terkadang sebagian masyarakat sama sekali belum memahami fungsi bank seutuhnya, sehingga tidak heran apabila pandangan mereka tentang bank sering diartikan secara keliru. Selebihnya banyak masyarakat yang tidak paham sama sekali tentang dunia perbankan, semua ini tentu dapat dipahami karena pengenalan dunia perbankan secara utuh terhadap masyarakat belumlah optimal terutama ilmu pemasaran bank.⁴

Pada awal berdirinya negara Indonesia perbankan masih berpegang pada sistem konvensional atau sistem bunga (*intres sistem*), kemudian baru pada tahun 1992 tepatnya dikeluarkan Undang-undang No.7 tahun 1992 yang secara implisit membolehkan pengelolaan bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Kemudian dipertegas lagi dengan Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang membuka kesempatan bagi siapa saja yang akan mendirikan bank syariah maupun yang ingin mengomveksi dari sistem konvensional menjadi sistem syariah.⁵

⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Pranada Media Group, 2008),h.8

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004),h.5



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 mengikuti 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.

Ibarat bumi dengan langit perbankan syariah berbeda dengan perbankan konvensional, perbedaan yang ditampilkan perbankan syariah pada sisi penggerahan dana (*funding*) ialah dalam bentuk kebersamaan memperoleh bagi hasil dari usaha bank, baik pada waktu perekonomian nasional sedang bergairah maupun perekonomian nasional sedang lesu. Secara otomatis, para pemegang rekening tabungan mudharabah dan deposito mudharabah dapat mengikuti naik turunnya pendapatan, bersamaan dengan naik turunnya hasil usaha bank, sejalan dengan situasi perekonomian yang berlaku pada waktu itu.

Perbedaan berikutnya yang ditampilkan perbankan syariah pada sisi penyaluran dana (*financing*) ialah dalam bentuk kebersamaan bank memperoleh bagi hasil dari usaha nasabahnya yang tentu saja tidak bisa melepaskan dirinya dari pengaruh perekonomian nasional. Nasabah penerima pembiayaan mudharabah, dan penerima pembiayaan musyarakah tidak dikenakan beban tetap apapun kecuali berbagi hasil sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Tentu saja bagi hasil yang dilaksanakannya harus sesuai dengan hasil yang benar-benar diperolehnya. Jumlah bagi hasil yang diserahkan bank akan kecil pada waktu usahanya lesu, dan akan besar pada waktu usahanya sedang bergairah.⁶

Secara sederhana dapat dipahami bank syariah menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip dan kinerja islami. Perbedaan yang menonjol antara perbankan syariah dengan bank konvensional terletak pada aspek legalitas, struktur organisasi, laporan keuangan, orientasi, dan usaha yang

⁶Kernaen A. Perwataatmadja, *Bank Syariah Teori, Praktik dan Peranannya*, (Jakarta:PT. Senayan Abadi, 2007),h.70

**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.

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

dibiayai dari lingkungan kerja.⁷ Adapun bank konvensional dengan menggunakan sistem riba , sedangkan bank syariah mengutamakan sistem bagi hasil. Riba dalam Al-qur'an diharamkan, sebagaimana dijelaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 278-279 yang berbunyi:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ إِمَانُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَدَرُّوا مَا يَقْرَبُ إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٧٩﴾ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَذَرُوهُ بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang berimbertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.(Q.S. Al-Baqarah 278-279).*⁸

Ayat diatas telah memerintahkan dan menjelaskan tentang larangan memakan riba dan meninggalkan sisa-sisa dan menyuruh bertaubat kepada Allah SWT, karena riba itu telah diharamkan oleh Allah SWT.

Didirikannya bank syariah juga dilatar belakangi oleh keinginan umat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan muamalahnya, keinginan umat Islam untuk memperoleh kesejahteraan lahir dan bathin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agamanya, dan juga sebagai alternatif pilihan dalam mempergunakan jasa-jasa perbankan yang dirasakannya lebih sesuai. Bank syariah ini juga tidak memberikan bunga kepada penyimpan dana, maka daya tarik bank syariah bagi penyandang dana (*shohibul maal*)

⁷ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Tazkia, 2001), h.26

⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah*, (Jakarta: PT. Cemerlang, 2010), h.47



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 mengikuti 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 milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

adalah bila bank syariah dapat memberikan kembalian(*return on investment*) yang memadai.⁹

Dengan lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional, sehingga merupakan peluang besar bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin, karena umat islam akan berhubungan dengan perbankan dengan tenangtanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan kuat didalam memobilisasi dana masyarakat untuk pembiayaan pembangunan ekonomi umat.

Selain mampu menghindarkan dari dampak negatif penerapan bunga, bank syariah dengan sistem bagi hasil dinilai mampu mengalokasikan sumber daya dan sumber dana secara efisien. Kemampuan mengalokasikan sumber dana secara efisien inilah merupakan modal utama menghadapi persaingan pasar dan perolehan laba.¹⁰

Maka dari itu bank syariah juga memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi yang salah satunya dalam hal untuk menyimpan dana atau menabung, kemudian untuk memberikan kepuasaan kepada nasabah mengenai apa yang mereka inginkan dan butuhkan maka diperlukan perencanaan strategi pemasaran yang bisa bersaing dengan produk lain sehingga memberikan nilai tambah kepada nasabah mengenai produk yang mereka butuhkan.

⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Ada Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), h.6

¹⁰ Warkom Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait*, (Jakarta: Pt.Raja Grafindo,2004),H.56



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 mengikuti 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 dalam sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan *profitabilitas* tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan inti baru lebih cepat dari pada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini.¹¹

Dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga yang menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat maka bank tidak akan lepas dari yang namanya marketing atau pemasaran.

Marketing atau pemasaran bukan hanya proses suatu produk tertentu kepada konsumen atau pelanggan, tetapi lebih dari itu marketing atau pemasaran adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep, memberi harga, melakukan promosi, mendistribusikan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi tujuan individu dan organisasi.¹²

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹³

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka

¹¹ Hit Michael,dkk, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1997),h.137

¹² Carl Me Dhanil, Roger Gates, *Riset Pemasaran Kontemporer*, (Jakarta: Erlangga, 2005), h.1

¹³ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta : Liberti, 2002), h.6

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 mengujikan 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.

menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produknya.¹⁴

Menurut Kasmir pemasaran bank dapat diartikan yaitu suatu proses yang menciptakan dan mempertukarkan produk dan jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan kepada nasabah.¹⁵

Dalam melakukan suatu kegiatan pemasaran perusahaan tentu memiliki tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Ada beberapa tujuan suatu perusahaan melakukan kegiatan pemasaran antara lain:

1. Memenuhi suatu kebutuhan produk maupun jasa
2. Memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa
3. Memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya
4. Meningkatkan penjualan dan laba
5. Ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.¹⁶

Strategi pemasaran merupakan proses pemasaran yang mencakup hal-hal mengenai analisis atas kesempatan, pemilik sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana, implementasi dan pengawasan.

Sedangkan minat menurut kamus besar bahasa Indonesia adalah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap

¹⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008), cet.1, h.59

¹⁵ *Ibid*, h.63

¹⁶ Asmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), cet.ke,3, h.153

**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 mengujikan 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.

sesuatu. Berdasarkan pada definisi diatas maka minat merupakan sikap seseorang yang mempunyai keinginan yang tinggi terhadap sesuatu atau suatu rasa kemauan yang kuat untuk melakukan suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu. Minat itu sendiri diawali oleh perasaan senang dan sikap positif yang dirasakan. Strategi pemasaran yang baik akan meningkatkan minat nasabah dalam sebuah produk yang ditawarkan. Nasabah akan berminat pada sebuah produk apabila bank tersebut dapat memasarkan produknya dengan baik sehingga nasabah jadi tertarik untuk menggunakan produk tersebut. Berminatnya nasabah menggunakan produk perbankan kita menandakan baiknya pemasaran yang diberikan.

Bank Mandiri Syariah (BSM) adalah salah satu bank syariah yang ada di Indonesia dan memiliki cabang pembantu di Kecamatan Ujung Batu Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau dan merupakan salah satu dari beberapa bank syariah yang menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya dan telah berkembang dan memiliki berbagai macam produk-produk syariah yaitu tabungan BSM, Tabungan Investa Cendekia, Deposito BSM, Giro BSM, Priority BSM, Tabungan Mabrur, Tabungan Simpatik, Tabungan Berencana dan pembiayaan syariah lainnya.

Karena pendidikan merupakan bekal penting bagi buah hati menghadapi masa depan, untuk itu Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu menyediakan tabungan pendidikan bagi buah hati tercinta, tabungan tersebut bernama Tabungan Investa Cendekia.

Tabungan Investa Cendekia adalah tabungan berjangka dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) yang didesain untuk mempersiapkan dana

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 mengikuti 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.

pendidikan putra/putri dimasa depan dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Tabungan Investa Cendekia merupakan tabungan yang dibuat khusus untuk membantu orang tua ataupun calon orang tua dalam perencanaan kebutuhan dana pendidikan sedini mungkin bagi si buah hati secara tepat dan cermat mengingat akan mahalnya biaya pendidikan saat ini. Tabungan Investa Cendekia disertai dengan premi asuransi.

Adapun landasan syariah yang memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik disebutkan didalam Al-Qur'an Surah An-Nissa ayat 9:

وَلِيَخْشَ أَذْلِينَ لَوْ تَرْكُوا مِنْ حَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلَيَتَقَوَّ أَللَّهُ وَلِيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: *Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar.(Q.S. An-Nisa 9)*

PT. Bank Syariah Mandiri bekerja sama sebagai agen penjual asuransi Takaful (*brancasurance*). Manfaat asuransi ini hingga 50 kali setoran bulanan jika nasabah meninggal dunia atau cacat total, sedangkan jika meninggal bukan karena kecelakaan, maka nasabah akan mendapatkan santunan sebesar premi yang dibayar (untuk tahun pertama kepesertaan). Untuk diketahui, tabungan ini memiliki beberapa keunggulan seperti bagi hasil bersaing, perlindungan asuransi, dengan jumlah santunan sampai dengan 100 kali setoran bulanan (untuk tahun kedua dan seterusnya), setoran bulanan yang fleksibel (minimal Rp. 100.000,- s.d. Rp.4.000.000,-). Kemudian didukung fasilitas online sistem, gratis registrasi SMS banking syariah mandiri.

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 mengikuti 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.

Tabungan ini menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah, dimana penabung akan mendapatkan bagi hasil sesuai nisbah yang telah disepakati diawal pembukaan tabungan berdasarkan saldo rata-rata tiap bulan.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan salah satu karyawan Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP. Ujung Batu dan berdasarkan data yang penulis dapatkan bahwasannya jumlah nasabah minat Tabungan Investa Cendekia di BSM KCP. Ujung Batu dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel I.I
Jumlah Nasabah Tabungan Investa Cendekia
Pada BSM KCP. Ujung Batu Tahun 2013-2015

Tahun	Jumlah Nasabah
2013	412
2014	386
2015	349

Sumber: PT Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu 2015

Berdasarkan data diatas terlihat bahwa setiap tahunnya jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu mengalami penurunan. Pada tahun 2013 jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia sebanyak 412 orang. Pada tahun berikutnya yakni tahun 2014 mengalami penurunan dengan jumlah nasabah sebanyak 386 orang dan pada tahun 2015 juga terus mengalami penurunan dengan jumlah nasabah 349 orang.

Dari penjelasan pada tabel II diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa setiap tahun jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia mengalami

¹⁷ Erliza Sari, JCBRM PT.Bank Syariah Mandiri KCP.Ujung Batu, Wawancara, 24 Agustus 2016.

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 karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
 - b. Pengutipan tidak mengikuti kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

penurunan. Hal ini sangat disayangkan, mengingat biaya pendidikan yang semakin mahal dan begitu pentingnya pendidikan pada saat ini. Tentunya hal ini menjadi perhatian bagi kita semua khususnya bagi pihak Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu yang harusnya dapat memanfaatkan produk Tabungan Investa Cendekia semaksimal mungkin. Hal ini membuktikan bahwa perlu dikoreksi kembali strategi pemasaran Tabungan Investa Cendekianya.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah lebih lanjut dengan judul : “**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN INVESTA CENDEKIA PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP. UJUNG BATU DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH DITINJAU MENURUT EKONOMI SYARIAH**”

B. Batasan Masalah

Melihat dari luasnya masalah yang ada didalam penelitian ini, dan untuk lebih terarahnya permasalahan yang ada, maka penulis membatasi masalah didalam penelitian ini hanya mencakup tentang strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu dalam meningkatkan minat nasabah ditinjau menurut ekonomi syariah.

C. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas masalah dalam pembahasan ini maka dirumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu dalam meningkatkan minat nasabah?



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 mengikuti 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. Apa yang menjadi faktor pendukung dan penghambat pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan:

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu dalam meningkatkan minat nasabah.
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu.

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

- a. Sebagai pengembangan wawasan penulis dan sumbangsih penulis dalam mengembangkan disiplin ilmu guna pengembangan ilmu pengetahuan.



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 mengikuti 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. Sebagai bahan kajian dan informasi bagi pihak bank dan pembaca yang berkaitan dengan strategi pemasaran tabungan investa cendekia menurut tinjauan ekonomi syariah.
- c. Sebagai syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy) diFakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yang berlokasi di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu yang beralamatkan di Jl.Jenderal Sudirman Simpang Ngaso Kecamatan Ujung Batu Timur Kabupaten Rokan Hulu, Telp.0762-7363902 Fax. 0762-7363902. Lokasi ini dipilih untuk meningkatkan strategi pemasaran produk tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu akan pentingnya mempersiapkan biaya pendidikan bagi buah hati tercinta.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan, Karyawandan nasabah Tabungan Investa Cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu sedangkan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu dalam meningkatkan minat nasabah ditinjau menurut ekonomi islam.



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 mengikuti 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.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah 1 orang pimpinan, 2 orang karyawan pemasaran, serta nasabah tabungan investa cendikia yang berjumlah 349 orang. Karena jumlah populasi nasabah cukup besar penulis mengambil 52 orang atau 15% dari jumlah keseluruhan populasi yang dijadikan sampel dengan sistem *Random sampling* (pengambilan sampel secara acak, dimana setiap populasi mempunyai kesempatan untuk dijadikan sampel).

4. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari para pimpinan, karyawan dan nasabah PT Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian.

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik penulis dalam pengumpulan data dalam penulisan ini adalah:

a. Observasi

Observasi adalah pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata objek dan subjek penelitian, menurut Koentjaraningrat bahwa pengamatan ataupun observasi yang dilakukan secara cermat merupakan satu cara penelitian ilmiah yang sesuai bagi ilmuwan.¹⁸

¹⁸ Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1977), h. 16.

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 mengikuti 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. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab langsung dengan beberapa narasumber yaitu pimpinan, karyawan bagian pemasaran, dan nasabah PT Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu.

c. Studi Dokumen

Studi Dokumen yaitu dengan menggali beberapa literatur yang berhubungan dengan tujuan utama sebagai bahan analisa objek penelitian dan memperkaya teori dan pengumpulan dokumen-dokumen dari PT Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu untuk melengkapi data-data dalam penelitian ini.

d. Angket

Angket yaitu penulis menyebarkan daftar pertanyaan secara tertulis kepada responden sebagaimana yang telah ditentukan dalam sampel.

6. Metode Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan adalah metode yang sesuai dengan penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif yaitu 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.

7. Metode Penulisan

Dalam pembahasan penelitian ini penulis akan menggunakan metode 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 mengujikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang menggumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Deduktif, Yaitu menggambarkan kaidah-kaidah yang bersifat umum dalam penelitian ini, kemudian dianalisis dan diambil kesimpulannya secara khusus.
- b. Induktif, Yaitu menggambarkan kenyataan yang bersifat khusus dalam penelitian ini, dianalisa dan kemudian diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif, Yaitu dengan menggambarkan atau melukisan keadaan subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran yang utuh dan terpadu mengenai penulisan ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : Gambaran umum lokasi penelitian tentang Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ujung Batu Kab. Rokan Hulu yang terdiri dari sejarah BSM, Visi dan Misi BSM, Budaya Kerja BSM, Struktur Organisasi BSM, dan Produk-produk BSM KCP. Ujung Batu.

BAB III : Tinjauan Teoritis meliputi pengertian strategi, pengertian pemasaran dan sumber hukumnya, konsep dan strategi pemasaran, tujuan pemasaran bank, bauran pemasaran (*marketing*

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

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 mengikuti kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang menggumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mix), tabungan dan investasi, tabungan investa cendekia, minat nasabah, dan pemasaran dalam islam.

BAB IV : Hasil penelitian dan Pembahasan yang terdiri dari strategi pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu dalam meningkatkan minat nasabah, faktor pendukung dan penghambat pemasaran tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu dan tinjauan ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran produk tabungan investa cendekia pada Bank Syariah Mandiri KCP. Ujung Batu.

BAB V : Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**