

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

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang utama yang harus dilakukan oleh para produsen dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar lebih berkembang dan mendapatkan laba yang diinginkan. Berhasil atau tidaknya perusahaan dalam merealisasikan tujuannya tergantung kepada aktifitas yang dilakukan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran. Dan pemasaran juga merupakan pusat dari keseluruhan pikiran keberadaan suatu organisasi dan hubungannya dengan pasar dan pelanggan.¹

Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Dalam melakukan pemasaran Bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai artinya, nilai penting pemasaran Bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu :²

1. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.
2. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.

¹ [www. Strategi.pemasaran.produk.bank.BTN.Syariah.com](http://www.Strategi.pemasaran.produk.bank.BTN.Syariah.com)

² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), Ed. Revisi 9, h. 172

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.

3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.
4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
6. Berusaha menarik konsumen untuk menjadi nasabah bank.
7. Berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah yang baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi *profit* (keuntungan), kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharap kebutuhan dan keinginan pelanggan akan terpenuhi.

Bagi suatu bank, konsep pemasaran yang cocok adalah konsep pemasaran yang bersifat kemasyarakatan. Karena pemasaran juga merupakan salah satu kegiatan utama yang dilakukan oleh organisasi atau perorangan dalam usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, Serta berkembang dan mendapatkan keuntungan.

Sejak dikeluarkan Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tentang perbankan adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya lagi ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³

³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008), Cet ke-3, h. 9

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.

Bank sebagai lembaga keuangan yang bertindak sebagai intermediasi pada lalu lintas perekonomian dan menawarkan jasa juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya agar dapat merebut nasabah dan pangsa pasar yang lebih luas.

Bank dapat dikatakan berhasil dilihat dalam cara bank tersebut memasarkan produknya, kemampuan bank tersebut dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan usaha dalam mengelola dana-dananya serta menawarkan beberapa fasilitas dan jasa dengan berbagai keuntungan dan kemudahan. Untuk mempertahankan kepercayaan pasar terhadap bank maka dalam pemasaran produk dan jasa bank harus disampaikan apa adanya sehingga nasabah atau pasar tidak merasa tertipu oleh janji-janji atau angan-angan yang tidak sesuai dari keadaan produk maupun jasa perbankan.⁴

Saat ini di Indonesia muncul dua jenis perbankan yang sedang bersaing satu sama lain dalam merebut perhatian pasar, yaitu perbankan syariah dan perbankan konvensional. Dalam beberapa hal, bank konvensional dan bank syariah memiliki persamaan terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan, laporan keuangan dan lain sebagainya.⁵

Bank Syariah pertama di Indonesia merupakan hasil kerja tim perbankan Majelis Ulama Indonesia (MUI), yaitu dengan di bentuknya PT

⁴ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Cet, 11, h. 5

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet ke - 1, h. 25

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.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang akte pendiriannya ditandatangani pada 1 November 1991 dan baru beroperasi pada tahun 1992.⁶

Sama halnya dengan bank konvensional, bank syariah juga menawarkan kepada nasabahnya dengan berbagai produk perbankan. Produk – produk yang ditawarkan sudah tentu yang islami, termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya. Produk – produk bank syariah itu adalah : *Funding /* pendanaan, akad yang dipakai adalah *wadi'ah* dan *mudharabah*, dan *financing/* pembiayaan, akad yang dipakai adalah jual beli, bagi hasil, sewa, dan pelayanan jasa lainnya.

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*.⁷

Tabungan yang berprinsipkan *wadi'ah* adalah titipan dari suatu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan oleh yang penerima titipan kapanpun si penitip menghendaki. *Wadiah* terbagi dua yaitu *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhamanah*. *Wadi'ah yad amanah* merupakan titipan yang selama belum dikembalikan oleh kepada penitip tidak dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan,

⁶Muhammad Amin Suma, *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi dan Keuangan Islam* (Jakarta Kholam Publishing, 2008), h. 401

⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), Cet. 2, h.

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.

sebaliknya *wadi'ah yad dhamanah* merupakan titipan yang selama belum dikembalikan kepada pentitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan.⁸

PT. Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Syariah Pekanbaru yang salah satunya menyediakan produk penghimpunan dana dalam bentuk tabungan yang berakad *wadi'ah*. Jenis tabungan yang berakad *wadi'ah* adalah Tabungan Batara Syariah (akad *wadi'ah yad dhamanah*).

Bank syariah harus mulai mampu melakukan perencanaan pemasaran dengan baik agar dapat mencapai sasaran yang diharapkan. Untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah, maka bank perlu melakukan riset pemasaran dan memiliki sistem informasi pemasaran yang baik. Riset ini juga dilakukan untuk mengetahui apa yang sudah dilakukan pesaing, sehingga bank dapat menawarkan hal yang berbeda. Dengan diketahuinya keinginan dan kebutuhan nasabah serta lingkungan pemasaran, hal tersebut dapat memudahkan bank untuk melakukan strategi guna merebut hati nasabah.

Kualitas dan mutu bank syariah harus selalu ditingkatkan, baik dalam hal pelayanan serta mengembangkan produk dan jasa yang nantinya akan dirasakan oleh nasabah. Untuk itu bank harus menyusun secara optimal mengenai strategi pemasaran produk tersebut. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh dan menyatu di bidang pemasaran. Dengan kata lain strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran yang akan diterapkan dalam memasarkan produk agar dapat diterima oleh masyarakat.

⁸Rizal Yaya, dkk, *Akuntansi perbankan Syariah Teori Praktik Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 59

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.

Di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Syariah Pekanbaru tabungan yang berakadkan *wadi'ah* ini memang lebih unggul dari produk tabungan yang lain. Ini dibuktikan dengan bertambahnya jumlah nasabah dari tahun ke tahun. Kemajuan yang dicapai oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru ini pasti tidak terlepas dari tujuan perbankan dalam mencapai keuntungan semaksimal mungkin dengan menerapkan strategi yang jitu dalam proses pemasarannya.

Mengetahui pentingnya suatu pemasaran yang mana diharapkan oleh nasabah dari suatu produk tabungan serta mengetahui sejauh mana program yang ditetapkan perusahaan sesuai dengan apa yang diharapkan nasabah, maka perbankan dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan nasabah, bahkan sekaligus meningkatkan loyalitas nasabah. Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara Syariah dengan Akad Wadi’ah Yad Dhamanah di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Syariah Pekanbaru “**

B. Batasan Masalah

Supaya penelitian ini terarah dan mencapai sasaran yang diinginkan maka penulis membatasi permasalahan ini pada strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

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.

C. Rumusan Masalah

Penulis merumuskan yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang dilakukan PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru ?
2. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru dalam memasarkan produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* ?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.
- b. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru dalam memasarkan produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

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.

- c. Mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

- a. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program S1 jurusan Ekonomi Islam pada fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Bagi perbankan yang terkait hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan sebagai masukan untuk terus menciptakan strategi baru dalam memasarkan produk tabungan yang dimilikinya sehingga produk tersebut tetap bisa eksis di kalangan masyarakat.
- c. Memberikan penjelasan kepada masyarakat agar lebih mengetahui bagaimana sistem dan cara kerja produk-produk tabungan yang ada di perbankan syariah.
- d. Bagi penulis dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan mengenai pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

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.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru yang beralamatkan di Jalan Tuanku Tambusai Blok A No.10 – 11 Labuh Baru Timur Payung Sekaki Pekanbaru Telp. (0761) 7891314 – 7891269. Alasan penulis melakukan penelitian disana, karena di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru produk tabungan yang ditawarkan sudah lengkap dan memudahkan penulis dalam mendapatkan informasi yang diinginkan.

2. Populasi dan Sampel

Populasi merujuk pada sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membentuk masalah pokok dalam suatu penelitian.⁹ Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan karyawan PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru yang berjumlah 22 orang. Untuk pengambilan sampel penulis mengambil keseluruhan populasi untuk dijadikan sampel dengan metode *Total Sampling*. Karena keterbatasan waktu dan kesempatan penulis hanya dapat mewawancarai 4 orang karyawan.

⁹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 161.

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.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan karyawan PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru. Sedangkan objek penelitian ini adalah strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua sumber yaitu:

a. Data Primer

Yaitu data utama yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian yang merupakan hasil dari wawancara dari Pimpinan dan karyawan PT. Bank tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru, yaitu mengenai pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, dalam hal ini penulis memperoleh data dari catatan-catatan buku atau modul, dari literatur – literatur kepustakaan seperti buku, artikel, internet serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan penelitian ini.



5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang menuntut adanya pengamatan peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya. Dalam hal ini penulis mengamati secara langsung kinerja karyawan PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru dalam memasarkan produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

b. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan melalui tanya jawab atau wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

c. Dokumentasi

Merupakan pengumpulan data berupa data – data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Hal ini mempelajari buku panduan atau modul PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

6. Analisis Data

Analisis data yang digunakan penulis adalah dengan menggunakan metode deskriptif, yaitu tulisan yang berisikan paparan dan uraian tentang suatu objek sebagaimana pada saat penelitian.¹⁰ Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisa kualitatif, yaitu

¹⁰ *Ibid*, h. 101

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.

teknik analisa data yang penganalisaanya dilakukan dengan memberi penjelasan mengenai gambaran yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad wadi'ah yad dhamanah di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

7. Metode Penulisan

- a. Metode Induktif adalah suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- b. Metode Deduktif adalah suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya pembahasan penelitian ini, penulis membuat sistematika penulisan sesuai dengan masing-masing bab. Penulis membaginya menjadi lima bab, yang masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab.

Adapun sistematika penulisan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi uraian tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM TENTANG LOKASI PENELITIAN

Berisi tentang profil PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru, sejarah berdiri PT. Bank Tabungan

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.

Negara Syariah, visi dan misi, struktur organisasi PT. Tabungan Negara Syariah, serta gambaran umum mengenai produk-produk PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru

BAB III : LANDASAN TEORI

Menjelaskan kajian umum strategi, pengertian pemasaran, konsep strategi pemasaran, strategi pemasaran menurut pandangan islam, pengertian tabungan, pengertian tabungan *wadi'ah*, rukun *wadi'ah*, macam-macam *wadi'ah*, landasan hukum *wadi'ah*.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini penulis menjelaskan bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* di PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru, apa saja kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru dalam memasarkan produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* serta solusi yang dilakukan dalam mengatasi kendala, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam mengenai strategi pemasaran produk tabungan Batara Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang dilakukan PT. Bank Tabungan Negara Syariah kantor cabang syariah Pekanbaru.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan akhir dari seluruh rangkaian pembahasan dalam penelitian ini, yang berisikan kesimpulan dan saran dari penulis mengenai hal-hal yang di bahas dalam penelitian ini.



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.