

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang menjembatani antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana melalui produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Seluruh transaksi yang terjadi dalam kegiatan keuangan syariah harus dilaksanakan berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang berpedoman kepada ajaran al-Qur'an dan al-Sunnah.<sup>1</sup> Lembaga keuangan syariah memiliki tugas yaitu, menghimpun, menyalurkan dana dan memberikan jasa keuangan dari masyarakat baik dalam bentuk simpanan deposito, tabungan dan investasi.<sup>2</sup> Dana yang dihimpun dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi, pada umumnya dapat digolongkan pada akad *wadiah* dan *mudharabah*.<sup>3</sup>

Produk deposito memberikan kontribusi besar dalam pendanaan yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar, hal ini tidak terlepas dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh *marketing* dari produk deposito. Untuk meningkatkan minat nasabah pada lembaga keuangan syariah khususnya BPRS dibutuhkan strategi dalam memasarkan produk dan jasanya. Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Andri Soematra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 19.

<sup>2</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2017), 5.

<sup>3</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, Prenadamedia Group, 2017), 30.

<sup>4</sup> Abdul Pauji, "Strategi Pemasaran Funding Officer Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah." *Al-infaq: Jurnal Ekonomi Islam Vol.6 No.2*, (September 2015), 382, <https://ejournal.uika-bogor.ac.id>.

Deposito *mudharabah* merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan perjanjian yang dilakukan lembaga keuangan dan nasabah investor. Deposito mudah diprediksi ketersediaannya karena terdapat jangka waktu dalam penempatannya. Sifat deposito yaitu penarikan hanya dapat dilakukan sesuai jangka waktunya, sehingga pada umumnya balas jasa yang berupa nisbah bagi hasil yang diberikan oleh lembaga keuangan untuk deposito lebih tinggi dibandingkan tabungan *mudharabah*.<sup>5</sup>

Produk deposito *mudharabah* menggunakan sistem pemasaran dengan menerapkan strategi *funding officer* yaitu merupakan bidang terpenting dalam suatu lembaga keuangan. Hal ini disebabkan karena tanpa seorang *funding officer* suatu lembaga keuangan tidak dapat dilakukan melakukan kegiatan menghimpun dananya dengan baik dan efektif. *Funding officer* dalam kegiatannya bertugas membangun kerja sama dan berkomunikasi dengan baik berbagai pihak baik internal maupun eksternal.<sup>6</sup>

Penggunaan strategi *funding officer* mampu membuat nasabah lebih tertarik karena menghimpun dana merupakan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampung dalam bentuk simpanan. Menghimpun dana *funding* dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dalam hal ini lembaga keuangan sebagai tempat menyimpan uang atau investasi bagi masyarakat.<sup>7</sup> *Funding officer* merupakan bidang terpenting dalam suatu lembaga keuangan. Hal ini disebabkan karena tanpa seorang *funding officer*

---

<sup>5</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, 91.

<sup>6</sup> Ibid. 167.

<sup>7</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 4.

suatu lembaga keuangan tidak dapat menghimpun dana dengan target yang diharapkan. *Funding officer* membangun kerja sama dan komunikasi dengan berbagai pihak. Hal ini berguna untuk keberhasilan langkah *funding officer* dalam mencapai targetnya.

Sehingga tidak heran ketika penerapan strategi *funding officer* mempunyai peran penting dan perlu diterapkan demi untuk mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan suatu produk disebuah lembaga keuangan. Minat menurut Syaiful (2008) adalah kecenderungan yang tepat untuk memperhatikan dan mengenang kegiatan. Kegiatan yang diminati seseorang akan diperhatikan terus-menerus yang disertai dengan rasa senang.<sup>8</sup> Jika seseorang memiliki minat terhadap suatu objek, maka dia akan cenderung memberikan perhatian atau merasa senang yang lebih besar kepada objek tersebut.<sup>9</sup> Minat dapat menjadi sebab partisipasi seseorang dalam kegiatan dan minat juga erat hubungannya dengan dorongan, reaksi emosional dan motif.<sup>10</sup>

Di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan, produk deposito *mudharabah* merupakan produk yang paling banyak diminati dan menjadi produk unggulan yang dapat dikatakan mempunyai berkontribusi besar di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan. Dari beberapa produk lainnya yang ada disana, produk deposito *mudharabah* BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan mampu bersaing dan berbeda dengan produk deposito yang terdapat di lembaga-lembaga keuangan lainnya. Keunggulan produk deposito *mudharabah* di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan yaitu bebas biaya administrasi

---

<sup>8</sup> Septia Aji Permana, *Kompetensi Guru IPS Sebuah Kajian Pendekatan Konstruktivisme* (Yogyakarta: Media Akademi 2017), 93.

<sup>9</sup> Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), 63.

<sup>10</sup> Ismaulina, Ali Muhyatsyah, *Keputusan Mahasiswa & Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Memilih Jurusan Baru*, (Banten: CV. AA. RIZKY 2020), 24.

bulanan, pencairan dana yang dilakukan lebih awal dari tanggal jatuh tempo tanpa dikenai biaya administrasi dan bebas penalti.<sup>11</sup>

Hal tersebut yang menjadikan produk deposito *mudhrabah* Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan berbeda dengan produk deposito di lembaga keuangan lainnya dan tentunya dapat menjadi suatu hal yang dapat dijadikan pertimbangan bagi calon nasabah untuk menjadi nasabah produk deposito *mudharabah* di lembaga keuangan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan. Dibalik keberhasilan produk deposito *mudharabah* lembaga keuangan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan dalam, tentunya tidak terlepas dari peran strategi pemasaran *funding officer* yang dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menjadi nasabah produk deposito *mudharabah* di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito *Mudharabah* di PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah yang akan diteliti diatas sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran *funding officer* yang diterapkan di PT BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada produk deposito *mudharabah* dalam meningkatkan minat nasabah ?

---

<sup>11</sup> Hilwah, Customer Service, PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (4 November 2020).

2. Apa saja faktor-faktor yang menjadi pendorong dan penghambat dalam penerapan strategi pemasaran *funding officer* pada produk deposito *mudharabah* dalam meningkatkan minat nasabah di PT BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran *funding officer* yang diterapkan di PT BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada produk deposito *mudharabah* dalam meningkatkan minat nasabah.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi pendorong dan penghambat dalam penerapan strategi pemasaran *funding officer* pada produk deposito *mudharabah* dalam meningkatkan minat nasabah di PT BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian merupakan sub pembahasan tentang pentingnya penelitian dilakukan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sekurang-kurangnya:

#### **1. Bagi Peneliti**

Penelitian ini dimaksud untuk dapat melatih mengembangkan pola pikir yang sistematis sekaligus untuk meningkatkan pengetahuan peneliti dalam menerapkan ilmu yang diperoleh.

## 2. Bagi Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan

Untuk bahan evaluasi dalam suatu gebrakan strategi pemasaran *funding officer* yang diterapkan agar dapat lebih berkembang dan sesuai target. Serta diharapkan dapat dijadikan acuan untuk menambah/menginovasi produk-produk layanan baru ke depannya dan pihak BPRS Bhakti Sumekar harus lebih semangat serta telaten dalam memperkenalkan produk-produknya kepada nasabah guna menarik minat nasabah untuk menabung atau bertransaksi pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan.

## 3. Bagi IAIN Madura

Hasil penelitian ini dapat menambah perbendaharaan kepustakaan khususnya dalam perbankan syariah di IAIN Madura, sebagai tambahan informasi dan wawasan bagi mahasiswa serta dapat pula dijadikan salah satu sumber rujukan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

## 4. Bagi Pembaca/Masyarakat

Penelitian ini dapat menjadi bahan referensi dan wawasan bagi pembaca sekaligus untuk dijadikan kajian secara ilmiah sesuai dengan perkembangannya, dan sebagai bahan acuan peneliti yang lain dalam penelitian pada masa yang akan datang.

## **E. Definisi Istilah**

Penelitian berupaya memberi batasan istilah untuk menghindari pembahasan yang menyimpang dari makna dan penafsiran, adapun istilah-istilah kunci yang terdapat dalam penelitian ini yaitu :

### 1. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang terencana dan terprogram guna mencapai suatu target dan tujuan sebuah organisasi. Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dan berdasarkan hal ini unit strategi bisnis diharapkan dapat mencapai sasaran pemasaran. Strategi pemasaran ini terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan dalam hubungannya dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi perusahaan.<sup>12</sup>

### 2. *Funding Officer*

*Funding officer* adalah suatu pelayanan yang diberikan kepada konsumen untuk mencapai kepuasan konsumen. *Funding officer* adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditunjukan untuk meberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diberikan seseorang.<sup>13</sup>

### 3. Minat

Minat adalah yaitu mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu yang diinginkan dan sifatnya tetap. Minat adalah suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu pekerjaan, pelajaran, benda, dan orang. Minat berhubungan dengan aspek kognitif, afektif, motorik, dan merupakan sumber motivasi untuk melakukan apa yang diinginkan.<sup>14</sup>

### 4. *Deposito Mudharabah*

*Deposito mudharabah* adalah suatu investasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu

---

<sup>12</sup> Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2007), 1.

<sup>13</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 167

<sup>14</sup> Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan...*, 63.

sesuai perjanjian yang telah disepakati. Deposito *mudharabah* adalah dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan akad perjanjian yang dilakukan antara lembaga keuangan dan nasabah investor.<sup>15</sup> Jadi yang diambil judul di atas “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Deposito *Mudharabah* di PT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Pamekasan”.

---

<sup>15</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, 87.