

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mulai dari kalangan atas hingga menengah ke bawah, perbankan adalah salah satu lembaga bisnis uang yang memiliki banyak minat di masyarakat. Perbankan menarik nasabah melalui kemudahan bertransaksi dan keuntungan yang ditawarkannya. Pelayanan yang ramah, lokasi yang nyaman, dan jaminan yang membuat pelanggan merasa aman Bank konvensional dan syariah adalah dua kategori yang berbeda dalam sistem operasinya (Sudaryo et al., 2020).

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 mengenai perbankan syariah, bank umum syariah (BUS) adalah bank syariah yang memberikan jasa lintas pembayaran dengan menggunakan prinsip syariah. Di sisi lain, Unit Usaha Syariah (UUS) adalah sebuah divisi syariah dari bank konvensional. Bank syariah merupakan bank yang bergerak dengan menggunakan prinsip syariah Islam. Berbeda dengan bank konvensional yang menggunakan bunga, bank syariah menggunakan bagi hasil sesuai dengan aturan syariah Islam (Adelita, 2020)

Di dunia perbankan, kegiatan perbankan yang pertama adalah mengumpulkan dana dari masyarakat, yang disebut sebagai *funding*. Mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat luas disebut "mengumpulkan dana". Bank membeli dana ini dengan menggunakan berbagai pendekatan untuk mendorong masyarakat untuk menyimpannya.

Perbankan menawarkan balas jasa untuk mendorong orang untuk menyimpan uang mereka di sana. Balas jasa dapat berupa bunga, hadiah, bagi hasil, layanan, atau jenis balas jasa lainnya (Simatupang, 2019).

Tabungan adalah uang yang disimpan di bank dan dapat ditarik dengan memenuhi syarat tertentu. Bank biasanya memberi pelanggan buku tabungan yang berisi informasi tentang semua transaksi yang mereka lakukan, serta kartu ATM yang dilengkapi dengan nomor pribadi (PIN). Namun, saat ini, beberapa jenis tabungan telah beralih ke layanan perbankan online atau *mobile* (Pratama, 2019).

Ciri khas dari tabungan adalah terdapat setoran awal ketika membuka rekening baru. Perlu diketahui ketika menabung di bank, maka akan mendapatkan bunga atau bagi hasil yang besarnya ditentukan oleh masing-masing bank umumnya, bagi hasil tabungan lebih kecil dibandingkan investasi seperti deposito (Rachmawati, 2022).

Salah satu tujuan menabung adalah untuk menjadi lebih terencana dalam mengelola uang. Menggunakan tabungan meningkatkan manajemen keuangan dalam jangka panjang. Beberapa keuntungan menabung di bank adalah sebagai berikut (OJK, 2021):

1. Aman, karena uang disimpan dengan aman di bank, tidak mudah dicuri maupun tertinggal.
2. Terjamin, karena tabungan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).
3. Berkembang, karena bank akan memberikan bunga atau bagi hasil.

4. Praktis, karena terdapat berbagai layanan yang mudah seperti ATM dan *internet banking*.
5. Hemat

Bisnis perbankan telah mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Ini sangat mendorong calon pelanggan untuk menabung di bank. Bank harus menggunakan strategi pemasaran yang memberikan nilai tambahan pada barang dan jasa yang mereka tawarkan kepada pelanggan. Nilai tambahan ini akan membuat pelanggan memilih bank yang menarik (Siregar et al., 2019)

Bank syariah menerapkan sistem bagi hasil, menjadikannya solusi bagi masyarakat Indonesia yang ingin melakukan transaksi secara syariah dan non ribawi. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, berbagai produk pembiayaan dan penyimpanan tersedia. Dengan demikian, bank syariah harus menggunakan strategi pemasaran untuk bersaing dengan bank konvensional atau syariah lainnya (Trimulato, 2021).

Salah satu bank syariah di Indonesia adalah Bank Syariah Indonesia atau BSI, yang merupakan merger dari tiga bank syariah milik BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, dan BNI Syariah. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja adalah salah satu kantor cabangnya.

Tabungan Easy Wadiah adalah salah satu produk syariah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja. Tabungan Wadiah adalah tabungan yang tidak memiliki biaya apa pun. Biaya administrasi bulanan gratis, tabungan nasabah tidak akan dipotong meskipun

tidak ada transaksi. Selain itu, tidak ada biaya untuk transaksi yang terjadi. Tabungan Easy Wadiah adalah tabungan yang memungkinkan pelanggan menyimpan uang mereka dengan prinsip *wadiah yad dhamanah*, yang berarti bahwa uang dapat ditarik dan disetor kapan saja.

Untuk memenuhi kebutuhan banyak peminat produk tabungan Easy Wadiah, strategi pemasaran yang efektif diperlukan untuk mengembangkan produk, meningkatkan penjualan, dan menarik pelanggan baru yang ingin mengetahui dan mengenali produk tersebut. Selain itu, tujuan dari adanya strategi pemasaran adalah agar masyarakat mengetahui dan dapat meningkatkan minat mereka untuk membeli produk tersebut.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas peneliti tertarik untuk meneliti dengan lebih dalam dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Easy Wadiah* Bank Syariah Indonesia (BSI) di KCP Banyumas Sokaraja”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan strategi pemasaran produk Tabungan *Easy Wadiah* Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja?
2. Bagaimana kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja dalam memasarkan produk Tabungan *Easy Wadiah*?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran produk tabungan *Easy Wadiah* Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja.

2. Untuk mengetahui kendala-kendala Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam memasarkan produk tabungan *Easy Wadiah*.

D. Manfaat Penelitian

1. Teoritis

Diharapkan menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan jurusan Hukum Ekonomi Syariah terutama pada strategi pemasaran.

2. Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan rujukan untuk Bank Syariah Indonesia terkait strategi pemasaran khususnya produk Tabungan Easy Wadiah. Hasil penelitian ini juga diharapkan menjadi bahan rujukan untuk peneliti selanjutnya sehingga bisa menjadi lebih sempurna.