

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Untuk dapat memudahkan masyarakat dalam melakukan berbagai transaksi keuangan, bank merupakan salah satu solusinya. Bank merupakan suatu lembaga yang berperan penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak (Ahmad Ifham Solihin,2010).

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah (Soemitra,2009).

Menurut Saiful Munir (2012) Perkembangan perbankan syariah ditandai dengan disetujuinya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Dalam Undang-Undang tersebut diatur secara rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang

tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah.

Pertumbuhan dan perkembangan sektor keuangan pada perbankan syariah mengalami perkembangan yang cukup signifikan, hal ini dilihat dari semakin banyaknya perbankan syariah yang berada disekitar kita. Keberadaan perbankan syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah.

Seperti yang kita ketahui mayoritas masyarakat Indonesia sebagian besar adalah beragama muslim, oleh karenanya potensi pasar perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dan signifikan sehingga sebagian besar nasabah non muslim juga tertarik melakukan kegiatan ekonominya diperbankan syariah. Selama ini sebagian orang akan berpandangan bahwa bank syariah identik dengan umat Islam saja. Namun, yang perlu diketahui, bank syariah tidak terkait sama sekali dengan ritual keagamaan atau peribadatan dari agama Islam. Bank Syariah bisa memberikan pembiayaan atau jasa kepada semua umat muslim maupun non muslim.

Kehadiran Bank Syariah di Kota Samarinda merupakan suatu fenomena baru bagi masyarakat. Dipandang dari kondisi daerah, dimana Kota Samarinda merupakan Kota Provinsi Kalimantan Timur, 91,13% masyarakatnya beragama

Islam. Dengan demikian bahwa perekonomian masyarakat Kota Samarinda sangat mendukung terhadap pendirian dan perkembangan perbankan syariah di Kota ini. Tetapi sebagian besar masyarakatnya belum mengetahui secara rinci operasional dan produk yang ditawarkan perbankan syariah.

Salah satu perbankan syariah yang hadir dan eksis di Indonesia adalah Bank Mandiri Syariah. Bank ini merupakan bank milik pemerintah pertama yang melandaskan operasionalnya berdasarkan pada prinsip syariah. Sampai dengan tahun 2019 Bank Mandiri Syariah memiliki 1 kantor Pusat dan 1.343 jaringan kantor yang terdiri dari kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas, layanan syariah dengan akses lebih dari 200.000 jaringan ATM diseluruh propinsi di Indonesia. Salah satu *reward* Bank Mandiri Syariah pada tanggal 29 September 2019 memperoleh penghargaan *Best Islamic Finance Awards 2019* untuk kategori *Best Islamic Finance Retail Bank* dan *Best FX Bank for Corporate Islamic Treasury* dari *Alpha Southeast Asia*. (Sumber: www.mandirisyariah.co.id).

Membuat keputusan berarti memilih satu diantara sekian banyak alternatif, dimana minimal terdapat dua pilihan alternatif dan dalam praktiknya lebih dari dua alternatif di mana pengambil atau pembuat keputusan harus memilih salah satu berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu (Suprianto,2009)

Pengambilan keputusan nasabah menggunakan jasa perbankan di pengaruhi oleh perilaku konsumen. Konsumen atau nasabah akan memperhatikan kualitas

dari suatu perbankan seperti pelayanan serta produk yang ditawarkan sehingga nasabah termotivasi untuk menggunakannya dengan mempertimbangkan hal itu untuk mencari kepuasan (Maski,2010).

Terdapat beberapa alasan yang menjadi pertimbangan masyarakat memutuskan untuk menjadi nasabah. Bagi dunia perbankan kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Dan salah satu keunggulan perbankan syariah merupakan dengan menerapkan sistem bagi hasil. Hal ini bisa menjadi faktor pendorong nasabah memutuskan memilih bank syariah.

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan bank harus membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya, tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan nasabahnya terpenuhi.

Strategi pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial (Delianty Oentoro,2012)

Strategi pemasaran yang baik pada hakekatnya didasarkan pada apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen. Salah satunya memaksimalkan konsumsi atau memudahkan konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang di tawarkan bank secara berulang- ulang.

Salah satu strategi pemasaran yang di tawarkan bank syariah berupa sistem bagi hasil atau bisa juga disebut profit sharing. Sistem perekonomian Islam berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan pada awal terjadinya kontrak kerja sama. Konsep tabungan di perbankan syariah sangat berbeda dengan tabungan di perbankan konvensional perbedaan ini terjadi karena perbankan syariah tidak mengenal suku bunga tertentu yang dijanjikan. Yang ada adalah nisbah atau presentase bagi hasil salah satunya pada tabungan *mudharabah* dan bonus pada tabungan *wadiah* (Wiroso,2011)

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus

terjadi dengan adanya kerelaan masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan (Bakhrul Muhtasib,2006)

Meskipun bank syariah sudah menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan, tetapi masih ada sebagian masyarakat yang masih kurang pemahamannya tentang bank syariah hal ini bisa menjadi salah satu faktor menghambat perkembangan bank syariah. Dengan adanya persaingan yang ketat, bank syariah dalam menyampaikan produknya melakukan strategi pemasaran sehingga dapat diterima dan dimengerti oleh nasabah. Tumbuh dan berkembangnya bank syariah harus didasari dengan respon positif masyarakat dalam artian meningkatkan minat nasabah untuk menabung di bank syariah terutama di bank Mandiri Syariah Samarinda sehingga perbankan syariah harus tetap mengembangkan strategi pemasaran dan keunggulannya menggunakan sistem bagi hasil agar dapat menarik minat nasabah lebih banyak lagi dan dapat bersaing dengan bank konvensional yang lebih mempunyai *branding* dibandingkan bank syariah.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, untuk menguji seberapa pengaruh faktor strategi pemasaran dan sistem bagi hasil menyebabkan nasabah mempercayakan kegiatan ekonominya di Bank Syariah, maka penyusun tertarik untuk mengadakan penulisan yang berjudul **“Pengaruh Strategi Pemasaran dan Bagi Hasil terhadap Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Mandiri Syariah di Samarinda”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah strategi pemasaran berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah ?
2. Apakah bagi hasil berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah ?
3. Apakah strategi pemasaran dan bagi hasil secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah.
3. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran dan bagi hasil secara bersama-sama terhadap keputusan nasabah memilih bank mandiri syariah.

D. Batasan Masalah

Mengingat judul skripsi diatas pembahasannya yang masih sangat luas, maka untuk memudahkan dan mengarahkan pembahasan sehingga menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah, dengan ini penulis membatasi masalah pada penulisan skripsi ini hanya sebatas nasabah BSM serta pada faktor strategi pemasaran dan bagi hasil berupa tabungan mudharabah pada BSM di Kota Samarinda.

E. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang didapat dalam penyusunan ini antara lain sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh faktor strategi pemasaran dan bagi hasil yang mempengaruhi nasabah dalam memilih perbankan Syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Menjadi sarana pembelajaran dalam penulisan karya ilmiah dan pengalaman pemahaman tentang materi yang telah didapatkan dari kegiatan perkuliahan. Dan juga sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Hukum, Politik dan Psikologi Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur.

b. Bagi Perbankan Syariah

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan bagi bank syariah dalam membantu menarik minat calon nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang sudah ada.

c. Bagi Akademik

Dari hasil penulisan ini akan menambah khasanah pustaka akademik bagi universitas dengan mendokumentasikannya diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa lain nya dalam melakukan penelitian.