

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia merupakan salah satu komponen terpenting dalam suatu bangsa, bangsa yang kuat dilihat dari perbankan yang sehat. Kondisi ini yang sangat mempengaruhi perekonomian secara keseluruhan. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia tahun 1998 membuat panik seluruh perbankan, banyak bank bank yang tidak kuat pondasinya menghadapi badai besar krisis ekonomi pada saat itu. Bahkan beberapa bank harus di merger menjadi satu dengan bank lain. Karena selama ini mereka menggantungkan sumber pendanaan dari sektor eksternal yaitu hutang

Berbeda dengan perbankan syariah yang pada saat krisis ekonomi tahun 1998 tidak terkena dampak sekalipun, ini dibuktikan oleh bank muamalat yang pada saat itu merupakan bank syariah satu satunya di Indonesia. Bahkan perbankan syariah menjadi pedoman bagi bank konvensional pada saat menghadapi krisis ekonomi kala itu. Karena prinsip perbankan syariah yang menggunakan prinsip islam dengan system bagi hasil, yang sudah diatur di dalam Al Quran surat Al Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ  
الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا  
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”*

Hal ini sebagai pedoman bagi perbankan syariah untuk menjalankan kegiatan operasionalnya sesuai dengan prinsip islam, sehingga tidak ada ketergantungan dengan nilai bunga seperti yang terdapat pada bank konvensional. Perbankan syariah menjadi lebih kuat dengan adanya Undang undang yang mengatur tentang perbankan syariah, yaitu Undang undang No. 10 tahun 1998 yang memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk mendirikan bank yang menyelenggarakan kegiatan usaha dengan prinsip syariah.

Perkembangan ini yang membuat lembaga keuangan syariah non bank mulai banyak didirikan sebagai sarana alternatif bagi pengembangan ekonomi syariah di tanah air. Menurut data statistik yang dikeluarkan oleh OJK jumlah pertumbuhan perbankan syariah hingga April 2016 berjumlah 199 bank syariah yang terdiri dari 12 Bank Umum Syariah (BUS), 22 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 165 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Hal ini dapat menunjukkan bahwa industry perbankan syariah telah dapat menunjukkan eksistensinya diantara insutri perbankan di Indonesia. Sumber data : (www.ojk.go.id, n.d.)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) menurut Undang undang perbankan syariah No. 21 tahun 2008 dalam pasal 1 ayat 9 adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan dasar hukum dari bank pembiayaan rakyat syariah ini adalah mengacu pada peraturan Bank Indonesia

No.11/23/PBI/2008 tanggal 1 juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Tujuan utama pendirian BPRS yang akan dicapai adalah meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan, karena segmentasi pasar BPRS adalah melayani masyarakat golongan bawah dan menengah. Seperti halnya pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bangun Drajat Warga (BDW) Yogyakarta yang bertujuan untuk menjawab keresahan masyarakat Yogyakarta pada saat itu yang belum ada perbankan yang mengatur sesuai dengan prinsip keuangan islam.

Kesuksesan lembaga keuangan syariah tidak terlepas dari peran bagian pemasaran yang mampu memasarkan produknya sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Hal itu yang membuat masyarakat dapat memilih lembaga keuangan syariah yang dinilai mampu mengelola keuangannya, selain mengelola juga mampu memberikan solusi atas masalah ekonomi. Oleh sebab itu peneliti memilih objek penelitian di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bangun Drajat Warga (BDW) Yogyakarta, untuk memberikan informasi kepada masyarakat bahwa BPR Syariah BDW Yogyakarta mampu menjawab segala keresahan masyarakat selama ini, yang membutuhkan lembaga keuangan syariah yang dapat membantu meringankan masalah perekonomian, jika bagian pemasaran telah mampu memasarkan produk perbankan syariah maka itu yang dinamakan efektif. menurut (Amin, 1993) Efektivitas adalah hasil membuat keputusan yang mengarahkan melakukan sesuatu dengan benar, yang membantu memenuhi misi suatu perusahaan atau pencapaian tujuan.

Efektivitas strategi pemasaran dapat dilihat dari seberapa besar jumlah nasabah memilih produk atau menjadi nasabah pada suatu lembaga keuangan syariah. BPR Syariah BDW Yogyakarta merupakan BPR Syariah dengan tingkat pendapatan yang cukup banyak dilihat dari jumlah asset yang dimiliki BPR Syariah BDW Yogyakarta per 2016 sebesar 94

Miliar. Selain itu juga menurut data yang diperoleh dari OJK BPR Syariah BDW Yogyakarta menempati urutan ke 16 dari jumlah 164 BPR Syariah se – Indonesia. Itu yang membuat peneliti melakukan penelitian di BPR Syariah BDW Yogyakarta.

Dari penjelasan yang sudah dijelaskan sebelumnya peneliti ingin mengetahui sejauh mana strategi pemasaran di BPR Syariah BDW Yogyakarta sehingga dapat dikatakan efektif. Dari penelitian tersebut kemudian peneliti dapat memberikan informasi kepada masyarakat agar lebih mengerti strategi pemasaran yang ada di BPR Syariah BDW Yogyakarta, maka peneliti memfokuskan objek penelitian ini, agar wawasan menjadi lebih spesifik terhadap permasalahan yang ada.

Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mengkaji dan meneiliti lebih jauh lagi dalam sebuah skripsi yang berjudul **“Efektivitas Strategi Pemasaran BPR Syariah BDW Yogyakarta Dalam Peningkatan Nasabah”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas maka terdapat masalah yang menjadi tema pembahasan skripsi ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran BPRS BDW dalam menarik minat nasabah untuk menggunakan produk nya ?
2. Bagaimana cara meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah BPRS BDW ?
3. Bagaimana efektifitas pemasaran pada BPR Syariah BDW Yogyakarta

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Mendeskripsikan strategi pemasaran pada BPR Syariah BDW Yogyakarta dalam peningkatan nasabah.
2. Mendeskripsikan cara cara meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah BPR Syariah BDW Yogyakarta.

3. Mendeskripsikan efektivitas pemasaran yang terdapat pada BPR Syariah BDW Yogyakarta.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat yaitu :

1. Manfaat Akademis :
  - a. Memberikan tambahan ilmu pengetahuan bagi bidang keilmuan Ekonomi Islam yang dapat dijadikan bahan rujukan terkait strategi pemasaran pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
  - b. Memberikan tambahan wawasan kepada para pihak yang terkait dalam penelitian yang berhubungan dengan cara meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah pada strategi pemasaran pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
  - c. Memperluas pemahaman peneliti pada efektivitas pemasaran bank pembiayaan rakyat syariah dalam peningkatan nasabah.
2. Manfaat Praktis :
  - a. Mengetahui strategi pemasaran pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga dalam peningkatan nasabah.
  - b. Mengetahui cara cara meyakinkan masyarakat untuk menjadi nasabah BPR Syariah BDW Yogyakarta dalam peningkatan nasabah.
  - c. Sebagai tambahan sumber referensi dan saran bagi BPR Syariah di Yogyakarta dalam peningkatan nasabah.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan pada dasarnya berisi uraian tentang tahapan pembahasan yang dilakukan. Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini terbagi menjadi lima bab, yaitu:

1. BAB I Pendahuluan, merupakan bagian yang menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah yang diambil, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, serta sistematika penulisan. Dimana latar belakang masalah berisi tentang alasan perlunya dilakukan penelitian dan juga mengandung inti dari permasalahan yang akan diangkat menjadi topik dalam penelitian sehingga akan menghasilkan tujuan dan manfaat dari penelitian yang dilakukan.
2. BAB II Bab ini menjelaskan tentang telaah pustaka, landasan teori, kerangka berpikir dan hipotesis. Dimana telaah pustaka didalamnya berisikan teori dan hasil penelitian terdahulu dimana dengan adanya telaah pustaka akan memperkuat data dan informasi dari penelitian dalam landasan teori. Selain itu, dalam bab ini juga terdapat kerangka berpikir hipotesis dimana hasil dari landasan teori akan menghasilkan kerangka berpikir sebagai batasan lingkup penelitian serta hipotesis sementara yang mencerminkan hasil sementara dari penelitian yang dilakukan
3. BAB III Bab ini menjelaskan mengenai metode penelitian dari penelitian, yaitu menjelaskan ruang lingkup penelitian yang meliputi desain, lokasi dan waktu, obyek, populasi dan sampel penelitian. Selain itu juga terdapat teknik pengumpulan data dan teknis analisis data.
4. BAB IV Bab ini memaparkan tentang gambaran umum BPR Syariah Yogyakarta dan Efektivitas Strategi Pemasaran yang mempengaruhinya.
5. BAB V Pada bab ini adalah penutup. Bagian ini memuat kesimpulan dari hasil penelitian dan saran sebagai jawaban persoalan yang dibahas dalam penelitian ini.

