

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Praktik perbankan telah ada sejak zaman Babylonia, Yunani, dan Romawi, meskipun pada saat tersebut, bentuk praktik perbankan tidak seperti saat ini. Pada awalnya, hanya terbatas pada tukar-menukar uang, kemudian berkembang menjadi usaha menerima tabungan, menitipkan ataupun meminjamkan uang dengan memungut bunga pinjaman. Hal tersebut semakin berkembang menjadi perbankan modern yang saat ini dilaksanakan secara umum di seluruh dunia.¹

Pada abad ke-20, muncul suatu wacana tentang perlunya bank syariah yang bebas bunga, demi melayani kebutuhan kaum muslim yang tidak berkenan dengan penerapan bunga dalam perbankan karena termasuk dalam riba, yaitu transaksi yang dilarang oleh syariat islam. Pada saat ini, perkembangan bank syariah di dunia dan di Indonesia cukup pesat. Hal ini menandakan salah satu momentum kebangkitan ekonomi islam di dunia, terutama perkembangan pada sektor keuangan syariah.²

Dari definisi perbankan syariah tersebut, ada dua kelembagaan yang terdapat pada perbankan syariah, yaitu bank syariah dan unit usaha syariah. Munculnya dua kelembagaan ini pada perbankan syariah di Indonesia terkait

¹M.Nur Rianto Al Arif,"*Lembaga Keuangan Syariah*", (Bandung ; Pustaka Setia, 2012), 97.

² Ibid.,100.

dengan *dual banking system* yang dianut pada sistem perbankan di Indonesia. Bank syariah secara umum adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.³

Sejak awal kelahirannya, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran gerakan renaissance islam modern, yaitu neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah sebagai upaya kaum muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya dengan berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah. Dengan demikian, dapat ditarik definisi umum bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan fungsi perantara (*intermediary*) dalam penghimpunan dana masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.⁴

Gagasan mengenai kehadiran Bank Syariah di Indonesia muncul kembali pada tahun 1988, pada saat pemerintah mengeluarkan paket kebijakan oktober (pakto) yang berisi liberalisasi industry perbankan. Para ulama pada waktu itu berusaha untuk mendirikan bank bebas bunga, tetapi tidak ada perangkat hukum yang dapat dirujuk, kecuali perbankan dapat menerapkan bunga sebesar

³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah :Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), 27.

⁴ Ibid.,31.

0%. Setelah adanya rekomendasi dari lokakarya ulama tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor tanggal 19-22 Agustus 1990, yang kemudian dibahas lebih mendalam pada musyawarah nasional (munas) IV Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, 22-25 Agustus 1990, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank syariah di Indonesia.⁵

Kepercayaan kepada bank syariah pascakrisis ekonomi tahun 1997, melahirkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan. Dalam undang-undang tersebut dinyatakan secara tegas bahwa Indonesia menganut *dual banking system* dalam sistem perbankan nasional dengan diakui kehadiran bank dengan prinsip syariah untuk beroperasi, bank sebagai bank umum syariah maupun unit usaha syariah dari bank konvensional. Pascalahirnya UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang memperkenankan Indonesia untuk menganut *dual banking system*, perkembangan perbankan syariah di Indonesia semakin pesat.⁶

Era perbankan syariah di Indonesia dimulai pada 1992 dengan berdirinya bank muamalat Indonesia (BMI) sebagai lembaga perbankan syariah yang pertama. Sejak saat itu, tingkat pertumbuhan perbankan syariah di tanah air sangat signifikan, rata-rata mencapai 70% setiap tahun. Tercatat tahun 2013 telah hadir 11 bank umum syariah, 23 unit usaha syariah dan 160 bank perkreditan rakyat syariah yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Dalam

⁵ M. Dawam Rahardjo, *Islam dan Transformasi Sosial-Ekonomi*, (Jakarta:Lembaga Studi Agama dan Filsafat, 1999), 404.

⁶ Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*,.....31.

UU No.21 tahun 2008 pasal 1 dan 2 menyatakan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyaluran kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.⁷

Dari pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem hukum perbankan di Indonesia bank sebagai *intermediary* bagi masyarakat yang surplus dana dan masyarakat yang kekurangan dana. Dikeluarkannya UU No. 21 tahun 2008 harus di tanggapi positif bahwa ini merupakan salah satu bentuk perhatian pemerintah terhadap bank bagi hasil dari lebih populer dengan bank syariah. Menyadari hal itu prinsip bank syariah perlu dipertegas kembali, agar persepsi masyarakat yang memandang perbankan syariah sama dengan bank konvensional dapat dihilangkan. Karna hal itu akan menghambat proses sosialisasi yang terus digulirkan, sehingga sikap masyarakat yang meliputi sikap terhadap system dan produk perbankan syariah menunjukkan prospek yang menggembirakan terhadap sistem maupun produk perbankan syariah.⁸

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat Indonesia”) memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi’us Tsani 1412 H. pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh majelis ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan

⁷ Hermawan Kartajaya & Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung:PT. Mizan Pustaka, 2006), 195.

⁸ Muhamad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah :Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 25.

Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari pemerintah republic Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi *Takaful*), Dana pensiun Lembaga keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* Syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu *Share Gold Debit* Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti internet banking, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.⁹

Perkembangan lembaga keuangan saat ini telah mengalami banyak perubahan. Setiap lembaga keuangan dihadapkan dengan masalah mengenai peningkatan maka dari itu, dapat merumuskan rencana strategi peningkatan kompetitif yang efektif. Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai bank devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di bursa efek Indonesia (BEI).¹⁰

⁹ <https://www.bankmuamalat.co.id/profilbankmuamalat>, (31 Oktober 2019 pukul 19:38 WIB).

¹⁰ Syakur DJ Abdullah & Amnalullah Halim, *Haji :Uraian Manasik, Hukum, Nikmat & Panduan Meraih Haji Mabruur*, (Tangerang : Lentera Hati, 2012), 515.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1(satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic payment (MEPS)*.¹¹

Pada tahun 2003, bank dengan percaya diri melakukan penawaran umum terbatas (PUT) dengan hak memesan efek terlebih dahulu (HMETD) sebanyak lima kali dan mengeluarkan sukuk subordinasi *Mudharabah*. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia. Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai bank syariah islami, modern dan professional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan

¹¹ Ibid.,207.

terbaik yaitu *Al-Ijarah Indonesia finance* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui dana pensiun lembaga keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana zakat, infak dan sedekah (ZIS).¹²

Sejak tahun 2015, bank muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah bank muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*the best Islamic bank and top 10 bank in Indonesia with strong regional presence*”.¹³

Untuk membantu masyarakat yang mempunyai rencana menunaikan ibadah haji saat ini perbankan syariah mengeluarkan inovasi baru berupa produk tabungan haji. Tabungan haji penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah haji. Tabungan menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan alat lainnya. Menurut fatwa DSN No.1 tahun 2000 tentang tabungan, mekanisme tabungan yang

¹² Ibid.,15.

¹³ Ibid.,55.

dibenarkan bagi bank syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip akad *mudharabah* dan *wadiah*.¹⁴

Haji merupakan kewajiban yang mesti dipenuhi oleh umat islam yang mampu, baik dari segi finansial, Maupun fisik. Haji merupakan ibadah yang memerlukan pengorbanan keduanya. Dia termasuk rukun islam yang kelima, yang wajib di tunaikan oleh setiap muslim yang mampu menjalankannya. Mengingkari kewajiban haji, sama dengan mengingkari kewajiban lainnya, walaupun dia tidak mampu melaksanakannya bukan berarti haji tidak wajib. Karena haji kewajiban yang mesti di penuhi oleh manusia yang beriman dalam rangkai memenuhi panggilan allah swt.¹⁵

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : مَنْ أَرَادَ الْحُجَّ فَلْيَتَعَجَّلْ

“Dari Ibnu Abbas, ia berkata; Rasulullah shallallahu wa’alaihi wa sallam bersabda: "Barang siapa yang hendak berhaji, maka hendaknya ia bersegera." (HR Abu Dawud 1472).

Ibnu Majah menambahkan:

فَإِنَّهُ قَدْ يَمْرُضُ الْمَرِيضُ وَ تَضِلُّ الصَّالَةُ وَ تُعْرَضُ الْحَاجَةُ

“Karena mungkin akan terserang penyakit, tersesat atau terkungkung/terkurung kebutuhan." (HR Ibnu Majah 2874).

Ibadah haji merupakan bentuk syukur yang dilaksanakan kaum muslim sedunia dengan berkunjung dan melaksanakan beberapa kegiatan di beberapa

¹⁴ Rizal Yahya., *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014), 80.

¹⁵ Abdullah & Halim, *Haji : uraian manasik*,400.

tempat di arab Saudi pada waktu yang dikenal sebagai musim haji. Hal ini berkenaan dengan banyaknya rukun ibadah haji yang harus di laksanakan seperti, niat ihram untuk mengerjakan, wukuf di padang arafah, tawaf di ka'bah, sa'i dari bukit safa ke marwah, tahallul (bercukur rambut), tertib. Haji merupakan manifestasi ketundukan kepada allah swt. Semata orang yang menunaikan ibadah haji meninggalkan segala kemewahan dan keindahan, dengan mengenakan busana ihram sebagai manifestari kefakirannya dan kebutuhan kepada allah, serta menanggalkan masalah duniawi, dan segala kesibukan yang dapat membelokkannya dari keikhlasan menyembah tuhan. ¹⁶

Dengan berhaji seorang muslim menampakkan keinginan untuk mendapatkan ampunan dan rahmatnya. Yang hampir semuanya itu membutuhkan fisik yang sehat dan kuat, selain dari kemampuan fisik, akan tetapi ibadah haji juga membutuhkan biaya untuk keperluan selama melaksanakan ibadah haji di tanah suci makkah, baik itu ongkos keberangkatan maupun biaya-biaya lainnya. Pemerintah bahkan telah membuat berbagai macam kebijakan dan aturan petunjuk operasional pelaksanaan pengurusan jemaah di daerah-daerah .undang-undang No.13/2008 bahkan mengatur secara tegas manajemen pelayanan dan administrasi pelaksanaan ibadah haji di tanah air. Setiap tahun ada berjuta-juta umat islam dari penjuru dunia yang

¹⁶ Ibid.,99.

melaksanakan haji, bahkan setiap tahun nya semakin bertambah umat islam yang ingin berangkat haji termasuk umat islam di Indonesia.¹⁷

Oleh sebab itu pemerintah arab Saudi menetapkan aturan kuota haji bagi setiap Negara jemaah haji, termasuk Indonesia, sehingga dapat melaksanakan haji dengan nyaman dan aman. Fenomena daftar tunggu (*waiting list*) haji di Indonesia yang terjadi saat ini yang mencapai 14 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan cara membuka rekening tabungan haji.¹⁸

Sedangkan tabungan haji merupakan tabungan yang dimaksud untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji, produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan dengan fasilitas asuransi jiwa. Tabungan haji yaitu simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan, simpanan ini menerapkan imbalan dengan sistem bagi hasil dengan akad *mudharabah*.

Pengertian tabungan haji setiap umat muslim di seluruh dunia pasti mendambakan pergi haji ke tanah suci. Perasaan itu dialami pula oleh muslim yang ada di Indonesia. Tidak heran banyak sekali umat muslim yang rela mengeluarkan uang dalam jumlah besar demi bisa menjalani ibadah haji. Biaya

¹⁷ Ibid.,180.

¹⁸ Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012 Pasal 1 Ayat 15,16,17 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler.

yang diperlukan memang tidak sedikit oleh sebab itulah tidak semua orang dapat pergi ke tanah suci. Masyarakat dengan dana yang terbatas dan memiliki banyak kebutuhan yang lain yang mesti dipenuhi harus jatuh bangun untuk mengumpulkan uang belum tentu bisa melaksanakan ibadah haji. Terkait dengan hasrat untuk menunaikan ibadah haji yang merupakan bagian kewajiban dari rukhun islam, fakta yang terjadi menggambarkan bahwa banyak jamaah haji yang dapat menunaikan ibadah haji melalui cara menabung selama puluhan tahun yang dilakukan oleh masing-masing pribadi umat muslim. Dengan menabung dalam jangka panjang yang dilakukan penuh kesabaran dari setiap pribadi umat muslim pasti akan membuahkan hasil dan segera diberangkatkan ibadah haji-nya.¹⁹

Tabungan haji sama seperti halnya tabungan biasa yang menggunakan akad *mudharabah* hanya saja tabungan ini khusus untuk rencana ibadah haji. Diatas menjelaskan bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dalam menyimpan kekayaan, pada masa kini diperlukan dan salah satu produk perbankan dalam bidang penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan.²⁰

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid. Artinya, produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, tetapi bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Sekalipun

¹⁹ Achmad Subianto, *Menata Kembali Manajemen Haji Indonesia*, (Jakarta:Yakamus, 2016), 25.

²⁰ *Ibid.*,60.

demikian, jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank. Biasanya, jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak dari pada produk penghimpunan yang lain.²¹

Pada era sekarang sudah ada produk tabungan yang secara karakteristik merupakan gabungan antara tabungan dan deposito, yaitu produk tabungan berencana. Karakteristiknya adalah jumlah minimal tertentu yang hampir sama dengan tabungan biasa, tetapi nasabah wajib menyetorkan dananya secara rutin sesuai dengan kemampuan membayarannya, serta tidak boleh mengambilnya dalam jangka waktu tertentu. Bagi hasil dari tabungan berencana ini biasanya lebih besar dari pada tabungan biasa, tetapi lebih kecil dari pada deposito. Tabungan berencana digunakan bagi nasabah yang kesulitan untuk mengatur uangnya, tetapi mereka memiliki keinginan atas sesuatu. Mereka mengambil tabungan berencana ini sebagai bagian dari strategi pengaturan keuangan keluarga, atau dapat pula sebagai tabungan perencanaan pendidikan untuk buah hatinya, biasanya pada tabungan berencana ini dilekatkan pula asuransi jiwa.²²

Definisi strategi adalah perencanaan merupakan hal pertama yang harus dilakukan dalam setiap aktivitas atau kegiatan yang akan dilakukan. Dengan adanya perencanaan yang telah disusun, maka dengan mudah akan diketahui

²¹ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawijaya, & Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Jakarta: Selemba Empat, 2016), 94.

²²Ibid.,55.

kemana arah usaha yang akan dijalankan, setiap pelaksanaannya, kapan dilaksanakan, berapa besar biayanya, serta kapan akan selesai (jangka waktu). Namun hal yang paling utama adalah perencanaan berguna bagi tolak ukur kinerja suatu perusahaan, apakah target yang ditetapkan berhasil dicapai atau tidak oleh bank sehingga bank dapat melakukan evaluasi terhadap strategi tersebut. Strategi merupakan elemen ketiga dari model atau kerangka manajemen strategi. Sedangkan elemen yang paling akrab dengan para pembuat keputusan ataupun pelaku bisnis, serta merupakan elemen yang paling banyak dikenal dan didengar oleh masyarakat awam, walaupun dengan tingkat pemahaman yang berbeda-beda.²³

Bank Muamalat adalah Bank pertama di Indonesia yang menerapkan sistem syariah tanpa riba. Dari tahun ke tahun tentunya produk tabungan IB Haji muamalat meningkat karena sumber daya manusia muamalat bertambah, disamping itu bank muamalat ini bank syariah tertua dibanding bank syariah lain umur berdirinya bank muamalat sekitar 29th. Keunggulan Bank Muamalat sudah bekerja sama dengan referal Haji dan KBIH (kelompok bimbingan ibadah haji).

Strategi peningkatan yang baik dan sesuai dengan target tentu saja sangat membantu memperlancar menjual produk-produknya. Semakin banyak produk terjual akan memberikan kontribusi pada peningkatan dan pada akhirnya dapat

²³ Nur Rianto, *Dasar-Dasar Peningkatan Bank Syariah*, (Jakarta : Alfabeta CV, 2011), 50.

berpengaruh langsung pada pencapaian target keuntungan yang semakin meningkat pula.

Strategi promosi tabungan IB muamalat haji lebih terjamin dan mempunyai fitur yang menarik lebih terjamin karna terhubung secara online SISKOHAT dan KEMENAG, untuk memperoleh kepastian mendapatkan kuota/porsi keberangkatan ibadah haji, disamping itu nasabah bisa menabung dengan fleksibel dan bagi hasilnya 30%, tanpa biaya admin.

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan produk bagi mereka yang memerlukan. Kemampuan bank dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari bagi hasil, apabila bank tidak mampu menjual maka bank akan mengalami kerugian. Penjualan adalah kegiatan untuk menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya, bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian nasabah.²⁴

Sedangkan pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran

²⁴ Ibid.,33.

akan menjadi semakin penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing dari waktu ke waktu semakin meningkat. Pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam memasarkan produknya.²⁵

Pada tahun 2017 Bank Muamalat Mas Mansyur membawahi lamongan pada saat itu atau di bawa naungan bank muamalat mas mansyur. Karyawannya bank muamalat Mas Mansyur yaitu :

Tabel 1.1
Tabel Nama Staff *Relationship Manajer Funding*

NO.	Nama	Jabatan
1.	Anggia	<i>Relationship Manajer Funding</i>
2.	Putra	<i>Relationship Manajer Funding</i>
3.	Nanang	<i>Relationship Manajer Funding</i>
4.	Lia	<i>Relationship Manajer Funding</i>
5.	Luky	<i>Relationship Manajer Funding</i>
6.	Ageng	<i>Relationship Manajer Funding</i>

Sedangkan lamongan ada satu karyawan yang bernama Riri. Target mumalat mas mansyur surabaya pada tahun 2017 memiliki target perkaryawan 10 porsi tabungan haji perbulan sedangkan karyawan muamalat mas mansyur yang bernama ageng memiliki target 60 porsi haji perbulan dikarenakan jobdesknya relationship manajer haji jadi fokusnya mencari pembuka tabungan haji saja. Sedangkan lamongan karyawan nya di target perbulan tabungan haji 35 porsi haji perbulan.

²⁵ Ibid.,

Ditahun 2018 muamalat mas mansyur bekerja sama dengan kemenag sumenep, sampang, bangkalan :Wilayah sumenep target perbulan mendapatkan 50 porsi tabungan haji, Sedangkan wilayah sampang target perbulan mendapatkan 50 porsi tabungan haji sedangkan wilayah bangkalan target perbulan mendapatkan 10 porsi tabungan haji.

Tahun 2018 muamalat lamongan mendapatkan rata-rata mendapatkan target 50 porsi tabungan haji, tapi 2018 akhir ada penambahan karyawan relationship manager haji bernama qomar jadi otomatis ada penambahan 60 porsi tabungan haji perbulan.

Tahun 2019 muamalat mas mansyur memiliki target 50 porsi tabungan haji dan 60 porsi tabungan haji perbulan²⁶.

Tabel 1.2
Table Perhitungan Peningkatan Penjualan

Tahun	Lokasi	Total Target Perbulan	Jumlah Pertahun	Total keseluruhan
2017	Mas mansyur	110 x 12	1,320	1,740
	Lamongan	35 x 12	420	
2018	Mas mansyur	110 x 12	1,320	2,640
	Lamongan	110 x 12	1,320	
2019	Mas mansyur	110 x 12	1,320	2,640
	Lamongan	110 x 12	1,320	

Berdasarkan data tersebut peneliti bermaksud untuk menganalisa tentang **“Strategi Relationship Manajer Funding Dalam Peningkatan Penjualan**

²⁶Anggia,(Wawancara Karyawan Relationship Manajer Funding), Bank Muamalat Kc Mas Mansyur Surabaya pada tanggal 25 November pukul 15:00 WIB.

Produk Tabungan iB Haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi *relationship manager Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan IB Haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya?
2. Bagaimana analisa strategi *relationship manager Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan IB Haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang akan dicapai adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi *Relationship Manager Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan ib haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya.
2. Untuk mengetahui analisa strategi *Relationship Manager Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan ib haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran bagi disiplin keilmuan secara umum dan sekurang-kurangnya dapat digunakan untuk dua aspek, yaitu:

1. Untuk menerapkan konsep strategi *Relationship Manager Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan ib haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya.
2. Untuk meningkatkan keunggulan dan kemudahan dalam peningkatan penjualan
3. Produk tabungan ib haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya.

E. Penelitian Terdahulu

Perlu dilakukan terhadap studi-studi yang telah dilakukan sebelumnya dalam penelusuran penelitian tentang “**STRATEGI *RELATIONSHIP MANAGER FUNDING* DALAM PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN IB HAJI DI BANK MUAMALAT KC SURABAYA MAS MANSYUR**”. Hal ini dimaksudkan untuk melihat relevansi dan sumber-sumber yang akan diajukan dalam penelitian ini. Diantara beberapa kajian yang relevan dengan judul diatas adalah :

Pertama, Skripsi yang ditulis Joko Purnomo Hadi Program studi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tahun 2016 yang berjudul “*Strategi penjualan Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah Cabang*

Semarang.” Penelitaian ini membahas tentang Strategi penjualan dan kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.²⁷ Perbedaan Skripsi yang ditulis Joko Purnomo Hadidengan skripsi saya adalah Bagaimana cara marketing Funding Agar dapat meningkatkan penjualan prodak tabungan IB Haji. Persamaan dari penelitian skripsi saya adalah Sama-sama tentang “Strategi dan menggunakan tabungan iB Haji”.

Kedua, Skripsi yang ditulis Nova Lestari, program studi s1 prodi perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam, IAIN Bengkulu melakukan penelitian “*Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Tapenas Pada Bni Syariah Cabang Bengkulu*”. Tahun 2016.²⁸ Penelitian ini membahas tentang BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam melakukan pemasaran produk iB Tapenas menggunakan strategi promosi yakni periklanan (*Advertising*), penjualan pribadi (*Personal Selling*), Publisitas (*Publicity*), dan promosi penjualan (*Sales Promotion*). BNI Syariah juga melakukan strategi pemasaran syariah dalam memasarkan produknya yakni Teisti (*Rabaniyah*), Etik (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqiyyah*), dan Humanistis (*Insaniyyah*). Meskipun pihak BNI Syariah sudah menggunakan startegi dalam pemasarannya, namun tingkat keefektivannya dalam melakukan pemasaran

²⁷ Joko Purnomo Hadi, “*Strategi Penjualan Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah Cabang Semarang*”, (Skripsi--Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2016), V.

²⁸Nova Lestari, “*Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Tapenas Pada Bni Syariah Cabang Bengkulu*”, (Skripsi- IAIN Bengkulu,2016), i.

masih kurang efektif, hal ini disebabkan oleh beberapa kendala. Perbedaan skripsi yang di tulis Nova Lestari dengan skripsi saya adalah di letak strategi penjualan produk ib haji. Persamaannya adalah Sama-sama tentang Strategi Pemasaran.

Ketiga, Skripsi yang di tulis Fauzan Akhmad, program studi S1 prodi ekonomi islam fakultas ekonomi syariah, UIN sunan ampel surabaya melakukan penelitian. ”*Strategi Syariah Marketing Funding Products Koperasi Jasa Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif*” Tahun 2016²⁹. Pembahasan dari penelitian ini adalah tentang Strategi syariah marketing funding product koperasi jasa keuangan syariah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif adalah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif merupakan strategi pemasaran yang diterapkan dalam koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) mawar dengan prinsip-prinsip dasar marketing syariah. KJKS mawar bersaing secara kompeten dan menjadikan posisi KJKS mawar sebagai salah satu lembaga keuangan syariah harus mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter tersendiri dalam bersaing. Produk KJKS mawar dilakukan promosi iklan, silaturahmi atau memperluas kerja sama (*net working*), jemput bola, memberikan *service excellent* (pelayanan yang profesional dan santun), kerja keras, kerja cerdas serta berpegang pada prinsip-prinsip dasar syariah marketing. Perbedaan skripsi yang di tulis

²⁹Fauzan Akhmad, “*Strategi Syariah Marketing Funding Products Koperasi Jasa Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif*”, (Skripsi- UIN Sunan Ampel Surabaya, 2017), i.

fauzanAkhmad dengan skripsi saya adalah mendominan ke strategi kinerja relationship manajer funding dalam peningkatan penjualan produk. Persamanya yaitu membahas tentang “Strategi Syariah Marketing Funding”.

Keempat, Skripsi yang di tulis U’ut Utomo, program studi S1 prodi perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam, Institut Agama Islam Negeri Surakarta melakukan penelitian “*Analisis Penerapan Strategi Marketing Funding Pada Kspps Bmt Tumang Cabang Solo*” Tahun 2017.³⁰ Penelitian ini membahas tentang Strategi marketing funding BMT cabang Tumang gading dalam meningkatkan dana yaitu dengan menjalankan sistem pemasaran yang sesuai syariat islam dengan menjalankan berbagai peraturan yang berlaku dan mempunyai tingkat keberhasilan yang tinggi yang dibuktikan dengan data pendapatan persemester. Dampak dari strategi marketing funding adalah semakin meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap BMT Tumang yang mempunyai banyak cabang, yang mampu membuat kepercayaan meningkat dengan tercapainya target. Perbedaan skripsi yang di tulis U’ut Utomo dengan skripsi saya adalah di letak analisa kinerja *relationship manajer funding* dalam peningkatan penjualan produk ib haji. Persamaannya yaitu Sama-sama membahas tentang Strategi Marketing Funding.

³⁰U’ut Utomo, “*Analisis Penerapan Strategi Marketing Funding Pada Kspps Bmt Tumang Cabang Solo*”, (Skripsi-Institut Agama Islam Negeri Surakarta,2017),i.

Kelima, Skripsi yang ditulis Ika Oktawulandari, program studi S1 prodi perbankan syariah fakultas syariah, IAIN Walisongo Semarang melakukan penelitian “*Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Fajar Mulia Bandung*” Tahun 2015.³¹ Penelitian ini membahas tentang BMT Fajar Mulia mengeluarkan bermacam-macam produk funding dan lending yang mempunyai keunggulan masing-masing. Produk pembiayaan yaitu pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah, Bai Bitsama Ajil. Strategi pemasaran yang dilakukan dengan cara mendatangi calon nasabah langsung dengan menawarkan produk di BMT Fajar Mulia dan memberikan penjelasan mengenai BMT, akan tetapi brosur bukan menjadi alat yang unggul untuk merekrut nasabah. Perbedaan Skripsi yang ditulis Ika oktawulandari dengan skripsi saya adalah Konsep marketing funding dalam penjualan produk iB Haji. Persamaannya yaitu membahas tentang Strategi marketing.

Tabel 1.1
Perbankan Syariah

No	Penulis	Judul Penelitian	Metode	Kesimpulan	Perbedaan	Persamaan
1	Joko Purnomo Hadi (2016)	“Strategi penjualan Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah	Kualitatif	Strategi penjualan dan kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk	Perbedaan Skripsi yang ditulis Joko Purnomo Hadidengan skripsi saya adalah	Sama-sama tentang “Strategi dan menggunakan tabungan iB Haji.”

³¹ Ika Oktawulandari, “*Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT fajar Mulia Bandung*”, (Skripsi—IAIN Walisongo, Semarang, 2015), i.

		Cabang Semarang.”		tabungan haji IB Tasya Baitullah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.	Bagaimana cara marketing Funding Agar dapat meningkatkan penjualan prodak tabungan IB Haji.	
2	Nova Lestari (2016)	“Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Tapenas Pada Bni Syariah Cabang Bengkulu”	Kualitatif	BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam melakukan pemasaran produk ib Tapenas menggunakan strategi promosi yakni periklanan (<i>Advertising</i>), penjualan pribadi (<i>Personal Selling</i>), Publisitas (<i>Publicity</i>), dan promosi penjualan (<i>Sales Promotion</i>). BNI Syariah juga melakukan strategi pemasaran syariah dalam memasarkan produknya yakni Teisti (<i>Rabaniyah</i>), Etik (<i>Akhlaqiyyah</i>), Realistis (<i>Al-Waqiyyah</i>), dan Humanistis (<i>Insaniyyah</i>). Meskipun	Perbedaan skripsi yang di tulis Nova Lestari dengan skripsi saya adalah di letak strategi penjualan produk ib haji.	Persamaannya adalah Sama-sama tentang Strategi Pemasaran.

				<p>pihak BNI Syariah sudah menggunakan startegi dalam pemasarannya, namun tingkat keefektivannya dalam melakukan pemasaran masih kurang efektif.</p>		
3	Fauzan Akhmad (2016)	”Strategi Syariah Marketing Funding Products Koperasi Jasa Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif”.	Kualitatif	<p>Strategi syariah marketing funding product koperasi jasa keuangan syariah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif adalah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif merupakan strategi pemasaran yang diterapkan dalam koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) mawar dengan prinsip-prinsip dasar marketing syariah. KJKS mawar bersaing secara kompeten dan menjadikan posisi KJKS mawar sebagai salah satu lembaga keuangan syariah harus</p>	<p>Perbedaan skripsi yang di tulis fauzan Akhmad dengan skripsi saya adalah mendominan ke strategi kinerja relationship manajer funding dalam peningkatan penjualan produk.</p>	<p>Persamannya yaitu membahas tentang “Strategi Syariah Marketing Funding”</p>

				mampu bersaing secara kompetitif memiliki karakter tersendiri dalam bersaing.		
4	U'ut Utomo (2017)	“Analisis Penerapan Strategi Marketing Funding Pada Kspps Bmt Tumang Cabang Solo”	Kualitatif	Strategi marketing funding BMT cabang Tumang gading dalam meningkatkan dana yaitu dengan menjalankan sistem pemasaran yang sesuai syariat islam dengan menjalankan berbagai peraturan yang berlaku dan mempunyai tingkat keberhasilan yang tinggi yang dibuktikan dengan data pendapatan persemester.	Perbedaan skripsi yang di tulis U'ut Utomo dengan skripsi saya adalah di letak analisa kinerja relationship manajer funding dalam peningkatan penjualan produk ib haji.	Persamaannya yaitu Sama-sama membahas tentang Strategi Marketing Funding.
5	Ika Oktawulandari (2015)	“Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Fajar Mulia Bandung”	Kualitatif	BMT Fajar Mulia mengeluarkan bermacam-macam produk funding dan lending yang mempunyai keunggulan masing-masing. Produk pembiayaan yaitu pembiayaan	Perbedaan Skripsi yang ditulis Ika oktawulandari dengan skripsi saya adalah Konsep marketing funding dalam penjualan prodak IB Haji.	Persamaannya yaitu membahas tentang Strategi marketing.

				mudharabah, pembiayaan musyarakah, Bai Bitsama Ajl.		
--	--	--	--	---	--	--

F. Definisi Operasional

Pengertian istilah yang terkandung didalam judul penelitian dapat dijabarkan sebagai berikut

1. Strategi adalah suatu tujuan sasaran yang menghubungkan yang bersifat jangka panjang.
2. *Relationship manager funding* adalah mengelola hubungan dengan nasabah bank, baik nasabah *funding* (depositor) maupun (debitur). Seorang relationship manager harus mampu untuk mengakuisisi nasabah baru dan mengidentifikasi kebutuhan nasabah.
3. Tabungan ib haji adalah simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah dimana tabungan tersebut diperuntukkan untuk merencanakan keberangkatan ibadah haji.

G. Sistematika Pembahasan

Secara keseluruhan dalam skripsi ini tersusun dalam 5 bab yang masing-masing bab-nya terdiri dari beberapa sub bab pembahasan, hal ini dimaksudkan untuk mempermudah dalam pemahaman adapun sistematiknya adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan: pada bab kesatu ini adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, definisi operasional, dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori: pada bab kedua adalah pembahasan tentang landasan teori, landasan teori ini terdiri dari beberapa sub bab. Pertama pembahasan tentang *Relationship Manajer Funding*, sub bab ini berisikan pengertian *Relationship Manajer Funding*, strategi *Relationship Manajer Funding*, Kedua tentang pemasaran, sub bab ini berisikan pengertian pemasaran, tujuan pemasaran, fungsi pemasaran, konsep pemasaran, bauran pemasaran, Ketiga tentang *funding*, sub bab ini berisikan tentang pengertian *funding*, Ke empat, tentang tabungan Haji, yang berisi pengertian tabungan Haji, dasar hukum haji, manfaat tabungan iB haji.

Bab III Metodologi Penelitian: pada bab ketiga ini adalah metode penelitian, disini akan dijelaskan bagaimana langkah dalam meneliti. Metode penelitian ini berisikan jenis dan pendekatan penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan teknik analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian: pada bab keempat ini adalah uraian dari hasil penelitian, yang berisi paparan data dan analisis data. Dalam paparan data berisi tentang profil Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya, visi misi dan tujuan Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya dan produk-produk di Bank

Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya. Strategi *Relationship Manajer Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan iB haji. Pada analisis data berisi tentang Strategi *Relationship Manajer Funding* dalam peningkatan penjualan produk tabungan iB haji di Bank Muamalat KC Mas Mansyur Surabaya.

Bab V Penutup: merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan yang merupakan jawaban atas pokok permasalahan yang penulis ajukan dan juga saran yang akan berguna bagi penulis pada khususnya dan pihak-pihak lain pada umumnya.

