

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perekonomian Indonesia berkembang pesat dari tahun ke tahun, banyak daerah-daerah di Indonesia yang dijadikan sebagai sarana keluar masuk perdagangan pada zaman penjajahan. Salah satunya adalah kota Tuban, perdagangan di kota Tuban sangat pesat dimana usaha rakyat yang cukup berkembang usaha dibidang pertanian dan peternakan

Dilihat dari segi Kehidupan, Tuban sangatlah berkembang dan lebih modern dari sebelumnya. Dari segi masyarakat, Dunia Usaha, dan Perekonomian di kota Tuban sangatlah berkembang. Berkaitan dengan berkembangnya perekonomian, banyak bank-bank yang membuka kantor cabang di kota Tuban, berbagai macam produk dan jasa mereka tawarkan kepada masyarakat kota ini. Salah satunya bank Bank Mitra Syariah Tuban.

Bank Mitra Syariah Tuban merupakan Bank Perkreditan Rakyat yang berbasis syariah. Bank perkreditan rakyat menurut OJK adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPR bertujuan untuk membantu

dalam perkembangan dan menopang usaha-usaha kecil atau yang lebih dikenal sebagai UMKM di masyarakat.

Setiap BPR memiliki bermacam-macam produk yang ditawarkan kepada nasabah sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Salah satunya adalah Tabungan Simitra Mikro. Produk tabungan ini diterapkan oleh salah satu BPR di Tuban yaitu Bank Mitra Syariah. Produk ini merupakan salah satu produk yang paling aktif di Bank Mitra Syariah karena prosedur pembukaannya yang mudah dan fasilitas yang menguntungkan. Namun dalam perkembangannya, jumlah nasabah tabungan simitra mikro ini sendiri tidak berkembang secara signifikan.

Simitra Mikro sendiri merupakan produk tabungan Wadiah yang ada di Bank Mitra Syariah Tuban yang difokuskan untuk para pelaku usaha kecil menengah yang ingin mengembangkan atau menyimpan dananya dengan mudah karena ditabung ini nasabah dapat menabung setiap hari dengan dana paling kecil Rp 10.000.

Dalam mendapatkan nasabah tabungan simitra mikro Bank Mitra Syariah Tuban perlu melakukan pemasaran untuk mengenalkan produk tabungannya kepada masyarakat atau kepada target pasar yang dituju. Maka dari itu, Bank Mitra Syariah Tuban perlu melakukan strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan bisa menggunakan dua atau lebih program pemasaran secara bersamaan, sebab setiap jenis program seperti periklanan,

promosi penjualan, *personal selling*, layanan pelanggan, atau pengembangan produk memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program pemasaran agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan sinergistik. Mekanisme ini disebut sebagai strategi pemasaran. Umumnya peluang pemasaran terbaik diperoleh dari upaya memperluas permintaan primer, sedangkan peluang pertumbuhan terbaik berasal dari upaya memperluas permintaan selektif (Kotler and Armstrong:2012)

Dalam strategi pemasaran sendiri ada konsep yang disebut dengan *marketing mix*. *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah salah satu strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maksimal dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan dan meningkatkan hasil penjualan karena menggunakan semua alat- alat pemasaran dalam sebuah perusahaan yang tergabung dalam konsep 7P, yaitu *products, price, promotions, place, participant, process, physical evidence*. (Kotler and Armstrong:2012)

Sehubungan dengan perihal tersebut, maka penulis memilih judul sebagai tugas akhir yaitu : “STRATEGI BANK MITRA SYARIAH TUBAN DALAM MENINGKATKAN NASABAH TABUNGAN SIMITRA MIKRO”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang diatas maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Apa saja syarat pembukaan produk Tabungan Syariah Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban ?
2. Apa saja fasilitas yang didapat bagi nasabah Tabungan Simitra Mikro ?
3. Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan nasabah Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban ?
4. Apa saja yang menjadi hambatan dalam proses memasarkan produk Tabungan Simitra Mikro ?
5. Bagaimana solusi dalam menghadapi hambatan tersebut?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui ketentuan dan syarat pembukaan produk Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban
2. Untuk mengetahui fasilitas yang didapat bagi nasabah Tabungan Simitra Mikro

3. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan nasabah Tabungan Haji pada Bank Mitra Syariah Tuban
4. Untuk mengetahui hambatan yang terjadi pada saat proses memasarkan produk Tabungan pada Bank Mitra Syariah Tuban
5. Untuk mengetahui solusi dari hambatan yang dihadapi

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh dari pengamatan ini adalah sebagai berikut :

#### **A. Bagi Penulis**

1. Mendapatkan pengetahuan tentang prosedur pemasaran produk Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban
2. Mendapatkan pengetahuan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra Syariah Tuban
3. Mendapatkan pengetahuan tentang bagaimana menyelesaikan hambatan dalam memasarkan produk Tabungan Simitra Mikro

#### **B. Bagi Bank Mitra Syariah Tuban**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam hal pemasaran produk Tabungan Simitra Mikro guna mengenalkan kepada masyarakat tentang produk ini

#### **C. Bagi STIE Perbanas Surabaya**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi STIE Perbanas Surabaya khususnya pada program Diploma Keuangan

dan Perbankan. Selain itu dari penelitian ini semoga dapat menjadi sebuah sumber inspirasi dan sebagai sarana referensi bagi para mahasiswa STIE Perbanas Surabaya khususnya Prodi Diploma Keuangan dan Perbankan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

#### D. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat tentang adanya produk Tabungan Simitra Mikro pada Bank Mitra SyariahTuban

