

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya zaman, umat islam melewati rintangan yang berat karena harus perlu melalui rangkaian global pada bidang perniagaan dan teknologi. Sementara , perekonomian di Indonesia sangat menurun namun, permintaan nasabah pada produk perbankan semakin meningkat. Akan tetapi umat islam harus berpedoman pada ketentuan syariah. Saat ini pihak perbankan semakin bersaing untuk mendapatkan banyak nasabah, pihak perbankan semakin kreatif untuk mengembangkan produk-produknya.

Dengan berjalannya waktu ditemukan cara mudah untuk melaksanakan transaksi pembayaran yaitu diketahui leat sebutan kartu kredit yang mampu merubah manfaat uang untuk melakukan pembayaran. Namun pada transaksi kartu plastik pasti mengarah pada suku bunga yang didalam islam bunga adalah riba. Oleh karena itu munculah kartu kredit syariah yang diperkenalkan dengan sebutan *Hasanah Card* yaitu buatan Bank Syariah Indonesia berupa kartu kredit syariah menyerupai kartu kredit pada umumnya hanya saja sistem perhitungan biaya lebih jelas, adil, dan diatur dalam prinsip islami dibandingkan dengan kartu kredit konvensional. Yang mana Bank Syariah Indonesia atau disingkat BSI adalah gabungan BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri dan BRI Syariah menjadi satu entitas.

Sebagaimana dijelaskan oleh Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/2/PBI/2012 Yaitu Pemakaian aktivitas Alat transaksi Memakai Kartu : kartu kredit merupakan alat untuk membayar dengan kartu yang dapat dipakai sebagai transaksi dari kewajiban yang timbul dari sebuah aktivitas ekonomi, selain itu transaksi belanja dan dengan menunaikan tarik tunai yang mana kewajiban pembayaran pengguna kartu dipenuhi terlebih dahulu oleh pengakuisisi atau penerbit, dan pengguna kartu berkewajiban untuk membayar kembali dengan waktu yang sudah ditetapkan (*charge card*) maupun dengan pembayaran secara angsuran.

Sedangkan dalam penerbitan kartu kredit syariah berdasarkan DSN NO.54/DSN-MUI/X/2006 terkait kartu syariah adalah kartu dengan fungsi kartu kredit dimana kaitan hukum antara keduanya mengikuti prinsip syariah diatur oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI.

Berbagai penawaran Bank Syariah Indonesia menunjukkan bahwa bank syariah di Indonesia juga menawarkan pinjaman kartu kredit syariah. Kartu kredit dikenal dengan sebutan *Hasanah Card*. *Hasanah Card* merupakan produk bank syariah yang cukup populer di kalangan masyarakat yang berfungsi memberikan fasilitas atau Transaksi sederhana sesuai syariah yang dikeluarkan oleh bank untuk kartu klasik, emas, dan platinum. Pemegang kartu adalah orang yang namanya tertera pada kartu dan berhak menggunakan kartu tersebut untuk transaksi yang tidak melanggar hukum Syariah., dilihat dari perkembangan *hasanah card* di Indonesia, *hasanah card* ini banyak diminati oleh nasabah terlebih lagi di kota Padang. Produk *hasanah card* memiliki banyak manfaat, karena punya ketentuan sendiri kartu kredit syariah menjunjung tinggi nilai-nilai syariah, perbankannya juga mendasarkan prinsip-

prinsip ajaran islam, dengan begini kartu kredit syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin melakukan transaksi dengan prinsip ajaran islam. Dengan menggunakan hasanah *card* nasabah dapat diuntungkan dengan mempermudah belanja karena dirasa lebih praktis dan aman saat berpergian serta kemudahan mendapatkan uang untuk keperluan mendadak.

Sebagaimana prinsip syariah yang Tanpa bunga, hanya iuran tahunan, iuran bulanan, biaya lain-lain. Informasi biaya sebagai berikut:

1. *Annual membership fee*
2. *Monthly Fee*
3. Biaya Ta'widh (biaya penagihan)
4. Pembayaran minimum
5. Biaya Penarikan Tunai Rp 25.000,- Per transaksi

Sedangkan, di sisi lain, termasuk penolakan cek atau tagihan, biaya penyalinan kwitansi transaksi, pembayaran tagihan, biaya pemrosesan bea materai, biaya kenaikan limit, dan biaya penggantian kartu yang rusak..

Namun, pada kenyataannya, banyak orang menyamakan kartu kredit syariah dengan kartu kredit tradisional. Ini karena untuk memformat dan menggunakan umumnya serupa. Kartu kredit syariah saat ini diterbitkan dengan berbagai regulasi yang sesuai dengan ajaran Islam. Bank syariah tidak dapat memungut bunga, hanya dapat memungut biaya atau fee untuk setiap penggunaan kartu kredit syariah. Kartu kredit di Indonesia digunakan mulai tahun 1980-an. Itu juga diklasifikasikan sebagai perusahaan di Grup Jasa Keuangan. Masyarakat yang terbiasa dengan gaya

hidup yang ingin serba mudah dan cepat menggunakan kartu kredit merupakan gaya kehidupannya sehari-hari.

Dengan begitu strategi pemasaran yang dilakukan harus sesuai dengan perkembangan pasar dan memiliki gambaran jelas serta terarah dalam menggunakan setiap kesempatan juga peluang dalam menarik minat nasabah agar menggunakan produk hasanah *card*. Dalam (Ubaidillah, 2018), “Strategi merupakan rencana fundamental untuk menetapkan arah keseluruhan area bisnis untuk mencapai tujuan perusahaan yang ditetapkan (Alma dalam Yulianto, 2015). Menurut Kotler & Keller dalam (Fachriza & Moeliono, 2017) mendefinisikan Bahwa: Pemasaran adalah suatu Suatu proses sosial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan atau inginkan dengan menciptakan, menyediakan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang berharga dengan orang lain. Dalam (Assauri, 2017), “Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana pemasaran yang menyeluruh, terpadu dan terpadu yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan.”

Dengan adanya hal inilah yang menjadi penyebab Pada tahun 2009, BNI Syariah meluncurkan kartu kredit berbasis Syariah yang disebut iB Hasanah Card. Potensi pengembangan kartu kredit syariah ini sangat besar. Hal ini tidak menjamin minat masyarakat untuk menjadi nasabah Hasana Card, apalagi mengingat banyaknya komunitas Islam Indonesia. Karena masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahui produk hasanah *card* tersebut.

Disisi lain, Bank Syariah Indonesia juga telah melakukan promosi dalam memasarkan produk hasanah *card* agar bertambah banyaknya nasabah hasanah *card* dan juga mempertahankan nasabah lama. Untuk menarik lebih banyak konsumen, diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk membuat produk Hasanah *Card* populer.

Dengan latar belakang tersebut, Maka penulis tertarik untuk mengkaji judul tersebut “Strategi Pemasaran Produk Hasanah *Card* Pada PT Bank Syariah Indonesia di Kota Padang”.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka permasalahan yang dibahas dalam tugas akhir ini adalah Bagaimana Strategi pemasaran produk Hasanah *Card* pada PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang ?

1.3 Tujuan magang

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka tujuan magang adalah untuk mengetahui Strategi pemasaran produk Hasanah *Card* pada PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang.

1.4 Manfaat Magang

Dengan adanya kegiatan ini penulis dapat menggunakan ilmu-ilmu yang diperoleh selama di bangku perkuliahan, serta dengan adanya kegiatan ini penulis di-

harapkan bisa memberikan manfaat dan menambah wawasan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam memasarkan produk *Hasanah Card* pada PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang. Kemudian agar penulis bisa merasakan lingkungan kerja pada PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang.

1.5 Metode Penulisan

Data dikumpulkan dengan pengamatan langsung kepada instansi terkait untuk memperoleh informasi atau wawancara langsung dengan karyawan PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang. Metode ini dilakukan selama magang di PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang.

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Penulis akan melakukan magang sesuai dengan judul Tugas Akhir yang diajukan oleh penulis. maka penulis berencana untuk melaksanakan kegiatan magang pada PT Bank Syariah Indonesia KC Padang Belakang Olo yang beralamat di Jl.Belakang Olo No.45, kel Kampung Jao, kec. Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat. Sedangkan Magang akan berlangsung selama 40 hari kerja dari tanggal 24 januari 2022 sd 23 maret 2022.

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan Laporan Kerja Praktek ini terdiri dari lima bab, dimana pada setiap bab terdiri dari :

BAB I PENDAHULUAN

Membahas tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, metode penelitian, tempat dan waktu magang serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menerangkan tentang latar belakang teori yang berkaitan dengan konsep bank, konsep bank syariah, produk dan layanan perbankan syariah, konsep hasanah *card*, defenisi strategi pemasaran, tujuan strategi pemasaran.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan cara menyelidiki produk *Hasanah Card* pada PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan membahas bagaimana Strategi pemasaran produk *Hasanah Card* yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia di kota Padang.