

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Mereka menganggap bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di negara maju dan negara berkembang antara lain aktivitas penyimpanan dan penyaluran dana.

Menurut Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah: Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Menurut jenisnya Bank Syariah terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).¹

¹Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Edisi ke-1 April 2015 (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hal. 2.

BPR Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan berprinsip sesuai syariah islam.

Kegiatan yang dilakukan BPR Syariah diantaranya:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk; simpanan berupa tabungan atau giro berdasarkan akad *wadiah* dan investasi berupa deposito atau tabungan berdasarkan akad *mudharabah*.
2. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk; pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* dan *musyarakah*, pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna*; pembiayaan berdasarkan akad *qardh*; pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bi tamlik*, dan pengambilalihan utang berdasarkan akad *hawalah*.²

²Darsono, dkk, *Perbankan Syariah Di Indonesia: Kelembagaan dan kebijakan serta Tantangan ke Depan*, Ed. 1. (Jakarta: Rajawali Press, 2017), hal. 99.

Sejak tahun 1995, jumlah Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) baik konvensional maupun bank Pembiayaan Rakyat Syariah mengalami peningkatan cukup berarti. Bank-bank syariah, khususnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai lembaga perantara keuangan yang beroperasi atas dasar prinsip-prinsip syariah Islam sangat *compatible* dengan ketimpangan sosial, kemiskinan dan ketidakadilan sosial ekonomi.

Berkembangnya lembaga-lembaga syariah, khususnya bank syariah membuat persaingan yang sengit. Persaingan yang semakin ketat dan produk yang semakin bervariasi menyebabkan semua bank berlomba-lomba membuat strategi untuk memenangkan persaingan tersebut. Salah satu strategi yang digunakan bank yaitu melalui promosi.

Promosi merupakan suatu biaya untuk proses mengkomunikasikan variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh perusahaan dalam

memasarkan produk.³ Kegiatan promosi dimulai dari perencanaan implementasi dan pengendalian komunikasi untuk menjangkau target *audiance* (pelanggan/calon pelanggan). Banyak bank yang menawarkan berbagai promosi seperti adanya hadiah, diskon ataupun promo-promo lainnya.

Perencanaan promosi dilakukan dengan rapat para pimpinan mengenai program, target promosi, sasaran promosi dan bentuk promosi (*personal selling*, *promotion selling*, *advertising*, dan publisitas). Pengorganisasian promosi dilakukan dengan pembagian tugas dan wewenang sesuai dengan rencana. Pemimpin mengutus marketing untuk menginformasikan produk dengan berbagai bentuk promosi diantaranya *personal selling*, *promotion selling*, *advertising*, dan publisitas.⁴

Kegiatan promosi yang dilakukan membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan oleh bank. Penyediaan biaya promosi

³Budi Hidayatullah, "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Dalam Perspektif Ekonomi Islam". (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SMH Banten, Serang, 2018), hal. 15.

⁴Siti Badriah, "Manajemen Promosi Produk Tabungan Wadiah PT. BPRS Mitra Agro Usaha Di Tanjung Karang Timur Bandar Lampung". (Skripsi, Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, IAIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2017), hal. ii.

dapat dihubungkan dengan pendapatan perusahaan. Menurut Philip E. Fress dan Carl Warren, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam modal sendiri (modal pemilik) yang dihasilkan dari penjualan atau *client*, penyewa aset, pinjaman uang, serta kegiatan usaha dan profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.⁵

Dalam teorinya apabila biaya promosi besar atau dinaikkan dari sebelumnya maka penjualan pun akan ikut mengalami kenaikan, sehingga pendapatan bank pun akan meningkat. Dengan demikian diharapkan apabila biaya promosi yang dikeluarkan besar maka penjualan produk akan meningkat sehingga pendapatan bank juga akan meningkat. Dapat dikatakan bahwa biaya promosi dan pendapatan memiliki kaitan yang erat, serta memiliki peran penting terhadap suksesnya suatu bank syariah. Bank syariah dapat dikatakan sukses apabila bank tersebut dapat menarik nasabah baru sebanyak-banyaknya serta

⁵M. Nafarn, *Pengantar Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hal. 52.

dapat mempertahankan nasabah yang ada agar tetap setia pada bank tersebut.⁶

Bukan hanya promosi, dalam upaya peningkatan pendapatan bank memberikan pengembangan bagi karyawan seperti pendidikan dan pelatihan pada karyawan untuk memiliki kemampuan dalam menjalankan fungsi operasional. Andrew E. Sikula dalam bukunya *Personnel Administration and Human Resource Management*, mendefinisikan pendidikan sebagai berikut, “*Development is a longterm educational process utilizing a systematic and organized procedure by which managerial personnel learn conceptual and theoretical knowledge for general purpose*”.⁷

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memerlukan sumber daya manusia yang profesional untuk meningkatkan kinerja dan mengembangkan industri, meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan sumber daya manusia melalui

⁶Erviana, “Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Pendapatan pada PT. Bank BNI Syariah”.
(Skripsi, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin, 2016), hal. 7.

⁷Sadili Samsudin, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Pustaka Setia, 2006), hal. 110.

pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan sehingga diperlukan biaya dan persiapan yang baik dan terencana. Dana Pendidikan dan Pelatihan adalah dana yang disediakan oleh BPRS untuk pengembangan Sumber Daya Manusia melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan di bidang perbankan meliputi operasional, pemasaran, dan manajemen BPRS.

BPRS wajib memenuhi kewajiban penyediaan Dana Pendidikan dan Pelatihan paling sedikit 5% (lima persen) setiap tahun. BPRS yang sampai dengan akhir tahun belum merealisasikan seluruh Dana Pendidikan dan Pelatihan wajib menambahkan sisa Dana Pendidikan dan Pelatihan yang belum direalisasikan tersebut ke dalam Dana Pendidikan dan Pelatihan tahun berikutnya.

Pelaksanaan pendidikan dan pelatihan yang dibiayai dengan dana pendidikan dan pelatihan dapat dilakukan dengan cara:

1. Dilaksanakan oleh BPRS sendiri;
2. Ikut serta pada pendidikan yang dilakukan oleh BPRS lain;

3. Bersama-sama dengan BPRS lain menyelenggarakan pendidikan;
4. Mengirim SDM untuk mengikuti pendidikan dan pelatihan yang diselenggarakan oleh lembaga pendidikan perbankan; dan/atau
5. Mengikutsertakan SDM pada program sertifikasi kompetensi kerja SDM BPRS.

Pelaksanaan pendidikan dan pelatihan wajib diselenggarakan oleh pihak yang mempunyai kemampuan dan/atau pengetahuan di bidang perbankan baik yang berasal dari intern maupun ekstern BPRS dan dilakukan oleh tenaga pengajar yang telah berpengalaman di bidang perbankan dan/atau bidang keuangan lainnya.⁸

Pendidikan dan pelatihan bertujuan untuk memberikan pembelajaran. Dalam pembelajaran terdapat pemahaman secara implisit. Melalui pemahaman, karyawan dimungkinkan untuk menjadi seorang inovator, pengambil inisiatif, pemecah masalah

⁸POJK Nomor 47 /POJK.03/2017 tentang Kewajiban Penyediaan Dana Pendidikan dan Pelatihan untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia Bank Perkreditan Rakyat Syariah” <https://www.ojk.go.id/>, diakses pada tanggal 23 Januari 2019, pukul 14.13 WIB.

yang kreatif, dan menjadi karyawan yang efektif dan efisien dalam melakukan pekerjaan guna meningkatkan tujuan-tujuan perbankan salah satunya pendapatan bank.

Dalam pelatihan diciptakan suatu lingkungan di mana para karyawan dapat memperoleh atau mempelajari sikap, kemampuan, keahlian, pengetahuan dan perilaku yang spesifik berkaitan dengan pekerjaan. Hal penting dalam sebuah perusahaan adalah mensosialisasi para karyawannya ke dalam budaya perusahaan agar mereka dapat menjadi karyawan yang produktif dan efektif, segera setelah memasuki dan menjadi anggota sistem sosial pada perusahaan. Pendidikan dan pelatihan bagi karyawan merupakan proses mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu, serta sikap agar karyawan semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawabnya dengan semakin baik, sesuai dengan standar.

Bank harus mengupayakan agar pendapatan yang dihasilkan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan. Hal itu sangat penting untuk kelangsungan usahanya. Jika bank tidak bisa mengendalikan biaya operasionalnya, maka hal ini akan

berdampak buruk bagi bank. Bank BPRS sendiri memiliki dana untuk biaya promosi dan biaya pendidikan dan pelatihan tetapi belum diketahui seberapa besar dampak biaya pada pendapatan bank tersebut.

Dilihat dari laporan keuangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, pendapatan BPRS mengalami kenaikan. Hal serupa juga terjadi pada biaya pendidikan dan pelatihan yang mengalami kenaikan dan biaya promosi yang mengalami fluktuasi dari tahun 2014-2017, seperti terlihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Perkembangan Biaya Promosi, Biaya Pendidikan Dan
Pelatihan Dan Pendapatan Pada Bank Pembiayaan Rakyat
Syariah (Dalam Bentuk Juta Rupiah)
Per Desember 2014-2017

Tahun	Biaya Promosi	Biaya Diklat	Pendapatan
2014	Rp. 23.980	Rp. 12.905	Rp. 796.943
2015	Rp. 19.766	Rp. 14.205	Rp. 874.261
2016	Rp. 16.816	Rp. 17.763	Rp. 976.450
2017	Rp. 18.277	Rp. 23.536	Rp. 1.136.085

Sumber:www.ojk.go.id (data sudah diolah)

Pada tabel berikut dapat disimpulkan bahwa biaya promosi mengalami penurunan dari tahun 2014-2016 dan kenaikan pada tahun 2017. Sedangkan biaya pendidikan dan pelatihan mengalami kenaikan setiap tahunnya yaitu 2014-2017. Begitupun pada pendapatan, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah mengalami kenaikan setiap tahunnya mulai dari tahun 2014-2017.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, belum ada peneliti yang mengkaji tentang pengaruh biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan terhadap pendapatan pada Bank Pembiayaan Rakyat syariah, maka peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian yang berjudul “**Pengaruh Biaya Promosi, Biaya Pendidikan dan Pelatihan Terhadap Pendapatan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Tahun 2014-2017**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengidentifikasi hal-hal yang berhubungan dengan biaya promosi dan biaya pendidikan dan pelatihan terhadap pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Adapun identifikasi masalah adalah

1. Indonesia adalah negara mayoritas muslim yang merupakan salah satu terbesar di dunia, ini merupakan prospek yang baik untuk mengembangkan usaha perbankan syariah. Namun tingkat pemahaman dan pengetahuan umat tentang bank syariah masih sangat rendah. Maka dari itu perlu adanya kegiatan promosi dengan strategi dan bentuk promosi yang tepat.
2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memiliki persaingan yang besar, bukan hanya bersaing dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah lainnya tetapi bersaing dengan bank yang memiliki modal yang lebih besar yaitu Bank Umum Syariah.
3. Kegiatan promosi yang dilakukan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah masih belum efektif, terlihat dari jumlah biaya promosi yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami fluktuatif.
4. Konsep kegiatan pendidikan dan pelatihan dengan target output sumber daya manusia yang unggul harus pula didukung dengan biaya pendidikan dan pelatihan yang

cukup. Namun, besarnya biaya yang dikeluarkan haruslah berbanding lurus dengan kualitas sumber daya manusia yang dihasilkan sehingga dapat berpengaruh secara linier terhadap pendapatan.

5. Persaingan di dunia perbankan yang semakin ketat menuntut untuk adanya analisis yang akurat mengenai pengaruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan promosi, kegiatan pendidikan dan pelatihan terhadap pendapatan.

C. Batasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan agar penelitian lebih terarah, terfokus, dan tidak menyimpang dari sasaran pokok penelitian. Oleh karena itu, penulis akan membatasi penelitian ini pada:

1. Penelitian ini dilakukan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Indonesia.
2. Sumber data yang akan dilakukan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan rasio keuangan (rasio keuangan) bulanan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Indonesia dari tahun 2014-2017.

3. Variabel yang diteliti adalah biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan terhadap pendapatan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Indonesia periode 2014-2017.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan secara parsial terhadap pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Tahun 2014-2017?
2. Bagaimana pengaruh biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan secara simultan terhadap pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Tahun 2014-2017?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan utama yang ingin dicapai penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan secara parsial terhadap

pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Tahun 2014-2017.

2. Untuk mengetahui pengaruh biaya promosi, biaya pendidikan dan pelatihan secara simultan terhadap pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Tahun 2014-2017.

F. Manfaat Penelitian

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak antara lain:

1. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman informasi yang berguna terhadap ilmu pendidikan, selain itu dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi Perbankan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan sarana untuk belajar dan mengimplementasikan berbagai ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang perbankan.

G. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir yang baik akan menjelaskan teoritis pertautan antara variabel yang akan di teliti.⁹

Pendapatan didefinisikan sebagai penghasilan dari usaha pokok perusahaan atau penjualan barang atau jasa diikuti biaya-biaya sehingga diperoleh laba kotor.¹⁰

Untuk memperoleh pendapatan, bank membutuhkan biaya untuk menjalankan usahanya. Yang dimaksud biaya adalah semua biaya yang secara langsung maupun tidak langsung telah

⁹Mohamad Pidik dan Priadana Salaudin Muis, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), cet1, hal. 89.

¹⁰Ili Sugli Muhaemin Husen, “Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan pada Alfamart Kab. Serang”. (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SMH Banten, Serang, 2016), hal. 36

dimanfaatkan untuk menciptakan pendapatan dalam suatu periode tertentu. Salah satu biaya yang dibutuhkan bank syariah adalah promosi untuk mengenalkan bank pada masyarakat. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Pengaruh pendapatan tidak hanya disebabkan karena adanya pesaing yang besar dan strategi pemasaran, namun ada juga faktor lain yang menyebabkan pendapatan yang diterima oleh bank kurang maksimal salah satunya kurang keahlian. Program pendidikan dan pelatihan menjadi salah satu pendekatan yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan. Program ini dapat memberikan pelajaran dan keterampilan yang dibutuhkan untuk pekerjaan mereka saat ini. Selain itu pelatihan adalah faktor penting untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas karyawan dan organisasi serta kemampuan karyawan.

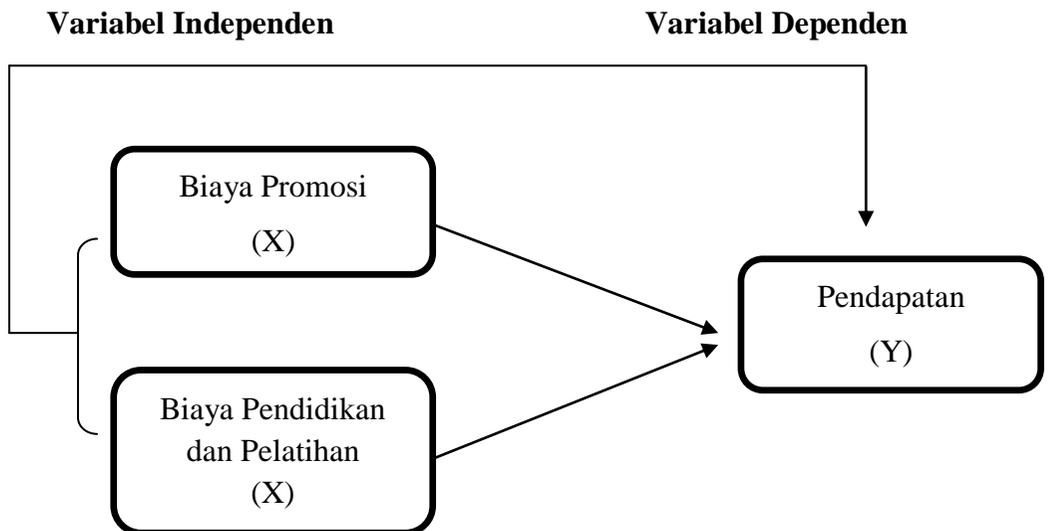
Bank BPRS memerlukan biaya dan persiapan yang baik dan terencana untuk meningkatkan kinerja dan mengembangkan industri BPRS dengan menghasilkan sumber daya manusia yang profesional melalui pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan sehingga dapat mencapai tujuan.

Pendidikan dan pelatihan merupakan dua hal yang hampir sama maksud dan pelaksanaannya, namun ruang lingkupnya yang membedakan karakteristik kedua kegiatan tersebut. Pendidikan merupakan tugas untuk meningkatkan pengetahuan, pengertian atau sikap para tenaga kerja sehingga mereka lebih dapat menyesuaikan dengan lingkungan kerja mereka.¹¹

Berdasarkan deskripsi diatas, maka peneliti menggambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:

¹¹Dini Tajriatun Nahiyah, “Pengaruh Pelatihan Kerja Terhadap Produktivitas Karyawan pada PT. Frans Brothers Sejati Tangerang”. (Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN SMH Banten, Serang, 2016), hal. 12.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



I. Sistematika Penulisan

Untuk memperjelas dan mempermudah pembaca dalam pemahaman yang dibahas maka konsep sistem yang telah disusun ini dibagi menjadi lima bab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kerangka pemikiran, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang landasan teori-teori sebagai hasil dari studi kasus pustaka. Teori yang didapat akan menjadi landasan pendukung mengenai masalah yang diteliti penulis, penelitian terdahulu dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai metode yang penulis gunakan dalam pengumpulan data maupun metode untuk merancang sistem yang dilakukan dalam penelitian ini.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan gambaran umum objek penelitian, pengujian hipotesis dan analisis data.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.