## **BABI**

### **PENDAHULUAN**

### A. Latar Belakang Masalah

Seperti yang kita ketahui, Indonesia merupakan negara berkembang yang mempunyai banyak penduduk dengan segala kemampuan SDM yang bermacam-macam. Hal ini bisa dimaksimalkan dalam segala aspek, khususnya didalam dunia bisnis. Tak jarang orang mengenal bisnis dengan melihat kehalalan dari cara pengaplikasiannya. Akan tetapi hanya melihat dari keuntungan yang akan diperoleh dari bisnis tersebut. Di Indonesia yang notebennya berpenduduk mayoritas muslim, sesungguhnya akan menjadi peluang besar dalam perkembangan bisnis islam itu sendiri dengan cara mempertimbangkan halal haramnya dari berbagai segala aspek. Salah satu bisnis tersebut yaitu dalam dunia perbankan.

Menurut undang-undang RI nomor 10 Tahun 1998 (Pasal 1 ayat 2) tentang perbankan, Bank merupakan lembaga atau badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk-bentuk lain dengan tujuan meningkatkan taraf hidup orang banyak. Sebagai salah satu lembaga keuangan, yang mempunyai kegiatan baik dalam bentuk *funding* maupun *lending* atau menghimpun dan menyalurkan dana yang pada dasarnya tugas

dari bank itu sendiri yaitu menerima simpanan dan memberi pinjaman sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Sedangkan menurut pasal 1 ayat 7 undang-undang nomor 10 Tahun 2008 Bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) serta Unit Usaha Syariah (UUS), sebagaimana disebutkan Bank Umum Syariah adalah bank yangdalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran pada pasal 1 ayat 8, dan pasal 1 ayat 9 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta pasal 1 ayat 10 undang-undang nomor 21 tahun 2008 Unit Usaha Syariah adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah.<sup>1</sup>

Perbankan syariah juga peristilah internasional dikenal sebagai Islamic Banking atau disebut dengan *interest-free banking*. Peristilahan dengan menggunakan kata *Islamic* tidak dapat dilepaskan dari asal usul sistem

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik dan Kritik*, (Yogyakarta:Teras, 2012), hlm. 101-102.

perbankan syariah itu sendiri. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelanggan praktik *Riba*, kegiatan *Mysir*, dan *Gharar*.<sup>2</sup>

Sebagai tolak ukur bahwa Bank Syariah memegang teguh prinsip syariah diharapkan mampu berpengaruh besar terhadap pertumbuhan suatu ekonomi yang menjadi keinginan bagi setiap negara yang mayoritas penduduknya beragam islam tak terkecuali negara Indonesia itu sendiri. Dengan demikian atasa dasar pemikiran terbentuknya suatu Bank Islam yang bersumber dalam Al-Qur'an dan Hadits larangan adanya Riba beroperasi tanpa adanya bunga. Riba sendiri merupakan penetapan bunga atau melebihkan jumlah pinjaman saat pengambilan berdasarkan prosentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebankan kepada peminjam. Riba secara bahasa bermakna *ziyada* (tambahan).<sup>3</sup>

Bank syariah juga dikatakan sebagai lembaga keuangan yang pokoknya adalah memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta pengedaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan

<sup>2</sup>Muhamad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm.

<sup>1. &</sup>lt;sup>3</sup>https://id.wikipedia.org/wiki/Riba, diakses pada tanggal 01 Desember 2019 pukul 19.00 WIB.

dengan prinsip islam. Pada dasarnya bank syariah tidak menyalurkan secara langsung kepada nasabah (*Mudharib*) tetapi menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan. Bank Islam berfungsi sebagai jembatan uang tanpa meminjamkan uang dan membungakannya, sebagai gantinya pembiayaan dilakukan dengan cara memberikan barang yang dibutuhkan nasabah lalu dijual kembali kepada nasabah dengan cara menyuntikkan modal atau dengan melakukan jasa tertentu yang dapat memperoleh imbalan. Pemakaian dana menunjukkan langsung pemasok barang dengan kualitas dan harga yang berlaku dipasaran.

Sebagai penyalur dana, Bank Islam dapat melaksanakan dua jenis usaha Pertama, memberi modal sepenuhnya dan sebagainya kepada kaum usahawan penerima modal dengan perjanjian berbagai kentungan. Kedua, menawarkan jasa tertentu dengan menuntut biaya administrasi dan komisi. <sup>5</sup>Secara sederhana dapat dikatakan bahwa operasionalnya berdasarkan prinsip PLS (*Profit and Loss Sharing* atau bagi keuntungan dan kerugian). Bank Islam mengajak berpartisipasi dalam bidang usaha yang didanai. Para deposan juga sama-sama mendapatkan bagian keuntungan bank sesuai dengan rasio yang telah ditetapkan sebelumnya. <sup>6</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup>Muhamad, Manajemen Bank Syariah, (Yogyakarta: UPP AMP, 2005), hlm. 13.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup>Muh Zuhri, *Riba dalam Al-Qur'an dan Masalah Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 160.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Kapita Selekta Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 209.

Banyak Bank Islam di Indonesia yang mempunyai produk pembiayaan tersebut salah satunya yaitu Bank Syariah Mandiri. Bank Syariah Mandiri merupakan Bank Komersial Syariah yang kedua setelah Bank Muamalat di Indonesia. Sebagai anak perusahaan dari bank beraset terbesar di Indonesia, Bank Syariah Mandiri sudah barang tentu memiliki sense of development yang berbeda dari lembaga perbankan lainnya.<sup>7</sup> Hal ini ditandai dengan kemampuan lembaga tersebut membuat produk-produk yang marketable dan acceptable ditengah-tengah masyarakat sehingga rasio kecukupan modal (CAR) Bank Syariah Mandiri mengalami kenaikan dari angka 32 persen menjadi sekitar 60 persen. 8Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tulungagungpertumbuhan pembiayaan dari tahun ketahun mengalami peningkatan hal ini bisa dilihat pada tahun 2017pertumbuhan pembiayaan mencapai Rp 43.300, sedangkan ditahun 2018 mencapai Rp 52.000, tak hanya ditahun 2018 saja mengalami peningkatan ditahun 2019 juga mengalami peningkatan bahkan mencapai Rp 58.400. Hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1 Pertumbuhan Pembiayaan

Uraian	Pertumbuhan
2017	43.300
2018	52.000
2019	58.400

Sumber: Diambil dari Laporan Keuangan Pembiayaan pada tahun 2019

<sup>7</sup>www.syariahmandiri.co.id

 $<sup>^8\</sup>mathrm{Muhamad},~Bank~Syariah:Problem~dan~Prospek~Perkembangan~di~Indonesia,$  (Yogyakarta:Graha Ilmu, 2005), hlm. 98.

Adapun salah satu produk yang cukup unggul dalam Bank Syariah Mandiri Kator Cabang Pembatu Tulugagug ini yakni produk pembiayaan pensiun. Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan dikhususkan pada seorang pensiunan berdasarkan prinsip syariah yang dikelola oleh Lembaga Pengelola Pensiunan seperti BKD ataupun PT Taspen yang bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri. Pembiayaan pensiun merupakan satu dari lima produk unggulan Bank Syariah Mandiri yang dirancang sejak 2016, selain pembiayaan pensiun Bank Syariah Mandiri juga mencanangkan produk Tabungan dan Tabungan Mabrur, pembiayaan gadai dan cicilan emas, pembiayaan griya, dan pembiayaan mikro.

. Pembiayaan pensiun ini dianggap mampu menjadi solusi bagi kebutuhan keluarga untuk berbagai kebutuhan. Pembiayaan ini dapat digunakan untuk menyekolahkan atau menikahkan anak, renovasi rumah, modal usaha, bahkan untuk pelunasan haji. Perkembangan pembiayaan pensiun pada tahun 2016 sampai dengan 2018 selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya, baik dari nasabah pensiun maupun dari pembiayaan pensiunnya. Total pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung mencapai sebesar RP 6.087.100.000,- dan untuk jumlah nasabah pensiunan yaitu 124 nasabah. Hal ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup>Elisa Valentasari, Pembiayaan Pensiun Syariah BSM Tumbuh 165 Persen, diakses dari <a href="https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170115114827-78-186401/pembiayaan-pensiun-syariah-bsm-tumbuh-165-persen/">https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20170115114827-78-186401/pembiayaan-pensiun-syariah-bsm-tumbuh-165-persen/</a>, pada tanggal 2 Desember 2019 pukul 19.20 WIB.



Tabel 1.2
Pekembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pensiun

Sumber: Diambil dari laporan keuangan nasabah pembiayaan pensiun tahun 2018

Dalam rangka membantu menumbuhkan portofolio pembiayaan pensiun maka Bank Syariah Mandiri melakukan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan unsur-unsur internal penting yang membentuk program pemasaran sebuah organisasi. Dalam buku yang ditulis oleh Kasmir, dikutip dari buku Philip Kotler mendefinisikan marketing mix sebagai perangkat variabel-variabel pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diingingkannya dalam pasar sasaran.

Dalam hal ini, sebagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh bank syariah mandiri dalam memasarkan produknya yang mana saat ini sudahsangat bersaing, dalam menyampaikan maksud dari strategi pemasaran mereka untuk dapat diterima dan dimengerti oleh nasabah. Jadi, bauran pemasaran itu adalah campuran dari variabel-variabel pemasaran yang dapat

dikendalikan dan digunakan oleh bank untuk mendapatkan nasabah. Bauran pemasaran terintegrasi yang terdiri dari beberapa faktor dibawah kendalinya produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*), Orang (*People*), Proses (*Process*), Sarana Fisik (*Physical Evidence*) 7P.

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha kecil Pasal 8 ayat 1 yang berbunyi "Kemitraan ialah strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih yang mana dalam jangka waktu tertentu dengan tujuan meraih keuntungan bersama dengan menggunakan prinsip saling membutuhkan". <sup>10</sup> Demikian juga tercantum di dalam al-Qur'an, bahwasannya juga mengatur tentang kemitraan atau kerjasama sesaui dengan syariat islam, sebagai berikut:

عَٰٓأَتُهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا ۚ لَا تُحِلُّوا ْ شَغَ َئِرَ ٱللَّهِ وَلَا ٱلشَّهْرَ ٱلْحُرَامَ وَلَا ٱلْمَلْدَى وَلَا ٱلْقَالِ َثِدَ وَلَا ٱلشَّهْرَ ٱلْحُرَامَ وَلَا ٱلْقَالِ َثِنَ وَلِا وَلَا عَالَمُ مِن وَضِوْنًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَٱصْطَادُوا ْ وَلَا وَلَا عَالَمَ مِن اللهِ مِن رَجِّمِ وَرِضُونًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَٱصْطَادُوا ْ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ ٱلْمَسْجِدِ ٱلْحُرَامِ أَن تَعْتَدُوا ْ وَتَعَاوَنُوا ْ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ ٱلْمَسْجِدِ ٱلْحُرَامِ أَن تَعْتَدُوا ْ وَتَعَاوَنُوا ْ عَلَى ٱلْبِرِ وَٱلتَّقُوىٰ وَلَا تَعْوَنُوا وَ وَتَعَاوَنُوا ْ عَلَى ٱلْإِنْمُ وَٱلْعُدُوٰنِ وَٱتَّقُوا ۚ ٱللّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keridhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu kepada sesuatu kaum

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 124.

karena mereka mengahalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorogmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya". (QS. Al-Maidah ayat 2).

Rasio Profitabilitas (*Profitability Ratio*) adalah rasio atau perbandingan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba (*profit*) dari pendapatan (*earning*) terkait penjualan, aset, dan ekuitas berdasarkan dasar pengukuran tertentu. Jenis-jenis rasio profitabilitas dipakai untuk memperlihatkan seberapa besar laba atau keuntungan yang diperoleh dari kinerja suatu perusahaan yang memengaruhi catatan atas laporan keuangan yang harus sesuai dengan standar akuntansi keuangan.<sup>11</sup>

Alasan penulis memilih lokasi Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung sebagai tempat penelitian ialah Bank Syariah Mandiri memiliki keunggulan tersendiri bagi peneliti yakni dapat dilihat dari sistem margin dan bagi hasil yang masih murah dibandingkan dengan Bank lainnya. Di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung plafond pembiayaan pensiun ialah mulai dari 50 Juta sampai dengan 350 Juta dengan Margin 13%, sedangkan di Bank lainnya yaitu Bank BRI Syariah plafond pembiayaan pensiun mulai dari 5 Juta sampai dengan 500 Juta dengan Margin 15%.

Novia, *Pengertian, Fungsi, Jenis, dan Contoh Rasio Profitabilitas*, diakses dari <a href="https://www.jurnal.id">https://www.jurnal.id</a>, pada hari Kamis 14November pukul 20.00 WIB.

\_

Berdasarkan pembahasan diatas, sehingga penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan Dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung. Dalam uraian tersebut penulis mengambil judul: "Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Dengan Metode Kemitraan Dalam Meningkatkan ProfitabilitasPada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung".

#### **B.** Fokus Penelitian

Berdasarkan dari deskriptif Latar Belakang Masalah di atas, maka dapat ditetapkan fokus penelitian sebagai berikut:

- 1. Bagaimana Penerapan Startegi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung?
- 2. Bagaimana Dampak dengan adanya Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandhiri KCP Tulungagung?
- 3. Bagaimana Kendala yang dihadapi dan Solusi dalam Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dengan aMetode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung?

# C. Tujuan Penelitian

- Untuk mendiskripsikan Penerapan Startegi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung.
- Untuk mendiskripsikan Dampak dengan adanya Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung.
- 3. Untuk mendeskripsikan Kendala yang dihadapi dan Solusi dalam Penerapan Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung.

#### D. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang telah dikemukakan diatas, maka dapat diidentifikasikan masalah mengenai cakupan yang mungkin muncul dalam penelitian, supaya pembahasan lebih terarah dan sesuai dengan tujuan yang dicapai yaitu Strategi Bauran Pemasaran, Metode Kemitraan, Profitabilitas, Pembiayaan Pensiun.

## E. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diterapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pihak yang terkait. Adapun manfaat yang diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1. Secara Teoretis

Adapun manfaat secara teoretis adalah memberikan informasi dan perkembangan ilmu pengetahuan serta berkontribusi untuk kemajuan ilmu Perbankan khususnya pada pembiayaan pensiun. Adapun manfaat teoretis yang dapat diambil dari penelitian ini diharapkan agar bisa menjadi *literature* dan dapat memberikan sumbangsih dan manfaat pengambilan keputusan.

#### 2. Secara Praktis

Manfaat penelitian secara praktis adalah manfaat penelitian yang dapat diterapkan secara langsung.

# a.) Bagi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam pengambilan strategi yang akan dilakukan serta dapat memberikan masukan positif mengenai strategi bauran pemasarandengan metode kemitraan dalam meningkatkan profitabilitas pada pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung.

## b.) Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan kajian atau sebagai bahan masukan untuk kedepannya serta sebagai sumbangsih pembendaharan kepustakaan di IAIN Tulungagung.

## c.) Bagi Peneliti yang akan datang

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan serta dapat dijadikan bahan materi referensi untuk melakukan penelitian yang akan datang terkait judul yang diambil dalam penelitian ini.

# F. Penegasan Istilah

## 1. Definisi Konseptual

Untuk menghindari adanya kesalahan dalam menafsirkan judul skripsi ini, maka penulis perlu memberikan penegasan atau pengertian pada istilah-istilah dalam judul tersebut yang sekaligus menjadi batasan dalam pembahasan selanjutnya sebagai berikut:

#### a. Bauran Pemasaran

Bauran Pemasaran (*marketing mix*) merupakan kombinasi variabel atau kegiatan inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya. Variabel atau kegiatan tersebut perlu dikombinasikan dan dikordinasikan oleh perusahaan seefektif mungkin dalam melakukan tugas atau kegiatan pemasarnnya. 12

-

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm.
198.

#### b. Kemitraan

Kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu dengan tujuan meraih keuntungan bersama dengan menggunakan prinsip saling membutuhkan.<sup>13</sup>

### c. Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.<sup>14</sup>

## d. Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan pensiun ialah pembiayaan untuk para pensiun dari lingkungan pensiunnya seperti halnya PNS, BUMN ataupun BUMD.<sup>15</sup>

## 2. Definisi Operasional

Definisi Operasional dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui "Strategi Bauran Pemasaran dengan Metode Kemitraan dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung" yang dimaksud adalah untuk mengetahui penerapan, dampak dan kendala serta solusi dalam program

\_

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Mohammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha*, (Jakarta: Sinar Harapan, 2000), hlm. 10.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Niki Lukviarman, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, (Padang: Andalas University, 2006), hlm. 33.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, (Jakarta:Rajawali Press, 2014), hlm. 287.

strategi bauran pemasaran dengan metode kemitraan guna meningkatkan profitabilitas dalam pembiayaan pensiun.

## G. SISTEMATIKA PENULISAN SKRIPSI

Dalam memudahkan mengenai penelitian skripsi ini, maka peneliti menyusun sistematikanya sebagai berikut:

#### **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab ini memuat beberapa sub bab awal dalam suatu karya ilmiah yang harus berurutan yang meliputi sebagai berikut: latar belakang masalah, dilanjutkan dengan fokus penelitian, subbab berikutnya yaitu tujuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan subbab identifikasi penelitian dan keterbatasan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, hingga sistematika pembahasan sebagai subbab akhir.

#### **BAB II: KAJIAN PUSTAKA**

Dalam bab ini menjelaskan mengenai kajian pustaka yang diteliti. Kerangka pemikiran teoretis serta tinjauan umum yang termasuk kedalam penelitian historis ataupun deskriptif.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Subbab Pendekatan dan jenis penelitian, subbab lokasi penelitian, subbab kehadiran peneliti, subbab data dan sumber data, subbab teknik pengumpulan data, subbab teknik analisis data, subbab pengecekan keabsahan

temuan, hingga subbab terakhir yakni tahap-tahap penelitian merupakan bahasan pokok yang akan dimuat dalam bab ini.

#### **BAB IV: HASIL PENELITIAN**

Bab ini akan menguraikan dengan jelas terkait data yang telah di paparankan dan diterapkan sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan penelitian. Paparan data tersebut diperoleh dari pengamatan, ataupun hasil wawancara yang dikumpulkan oleh peneliti melalui prosedur pengumpulan data.

#### **BAB V: PEMBAHASAN**

Dalam bab ini tidak terdapat subbab apapun, karena bab ini hanya menjawab secara tuntas semua masalah-masalah penelitian yang telah dirumuskan pada bab sebelumnya dengan maksud memberikan penekanan bahwa tujuan penelitian dalam karya ilmiah ini telah tercapai.

## **BAB VI: PENUTUPAN**

Kesimpulan dan saran merupakan dua subbab terakhir. Dimana kesimpulan yang akan dibuat harus mencakup dari isi materi keseluruhan dengan ditulis secara singkat, padat, dan jelas. Dengan demikian, pembaca akan memahami keseluruhan isi materi yang dibahas dengan membaca sekilas kesimpulan yangtelah dibuat. Adapun dengan saran, saran hendaknya ditulis dengan singkat dan jelas pula, menggunakan kalimat yang sopan serta kalimat yang bersifat membangun yang ditunjukkan kepada para pembaca maupun peneliti selanjutnya.