

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah

Kondisi Ekonomi saat ini banyak mengundang perhatian. Selain kondisi yang tidak menentu, umat banyak dihadapkan oleh permasalahan-permasalahan ekonomi sehari-hari. Permasalahan ekonomi yang paling mendasar adalah sulitnya memenuhi kebutuhan seperti sandang, pangan, papan bahkan Pendidikan. Ini jadi isu mendasar yang terus diperbincangkan.

Upaya mengatasi kemiskinan ini, pemerintah berupaya menerapkan beberapa kebijakan program, yang menjadi sebuah kebijakan yang diandalkan adalah pembiayaan bersekala mikro. Pada hal ini salah satu cara untuk memperbaiki sisi ekonomi di kalangan masyarakat marjinal atau berpenghasilan rendah yaitu dengan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang. Tentunya ini menjadi sebuah kendala di sebagian masyarakat yang tidak bisa melakukan akses pinjaman modal kepada lembaga keuangan formal.

Mengatasi kendala itu, Masyarakat telah dihadapkan pada banyak pilihan Lembaga keuangan non bank yang mencoba untuk meperdayakan Msyarakat, lembaga itu juga terkadang entah dibuat oleh pemerintah maupun masyarakat. Lembaga-lembaga demekian biasa disebut dengan lembaga keuangan mikro. Kendala lain yang sering ditemui oleh masyarakat adalah sulitnya pelaku usaha mikro dalam mendapatkan dukungan modal dari perbankan konvensional, karena selama ini diketahui apabila masyarakat kecil yang mengajukan pinjman modal maka harus mensyaratkan agunan, jaminan dan administrasi. Bank Wakaf Mikro hadir untuk mengatasi permasalahan yang selama ini terjadi, tidak memerlukan agunan, adanya pembinaan anggota dalam mengembangkan usaha dan ilmu keagamaan yang difasilitasi pesantren (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Wakaf sebagai salah satu sumber dana yang memiliki potensi untuk mengembangkan ekonomi umat secara luas. Wakaf bisa dijadikan sebuah solusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sebagai dana abadi umat. Hal ini sudah tertuang dalam aturan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 soal Wakaf, dijelaskan bahwa wakaf memiliki tujuan untuk memberdayakan kemaslahatan dan kesejahteraan sosial secara produktif. Fungsi dari wakaf adalah sebagai pilar ekonomi, sehingga diharapkan bisa terus memberikan bantuan pembiayaan kepada pengusaha kecil. Potensi wakaf di Indonesia bisa dikatakan sangat besar, karena kita sadar bahwa Indonesia merupakan negara muslim terbesar di dunia.

Program ini diluncurkan bekerja sama dengan Pesantren sebagai pengelola. Pondok pesantren sebagai lembaga keagamaan yang bergerak di bidang pendidikan, serta mengembangkan dan menyebarkan ilmu agama Islam dan dakwah, disamping itu pondok pesantren juga berfungsi sebagai lembaga yang mencetak sumber daya manusia, dan sebagai lembaga yang mempunyai kekuatan untuk melakukan pemberdayaan pada para-alumni keluarga pesantren serta masyarakat sekitar.

Niatan baik yang dilakukan pemerintah dalam memberdayakan ekonomi umat tentunya memerlukan strategi yang tepat. Selain persaingan Lembaga keuangan yang ketat, strategi yang dilakukan sangat penting agar nilai-nilai keislaman yang dipegang dalam pendirian bank wakaf mikro tetap tersampaikan kepada nasabah dengan baik. BWM didirikan bukan hanya sekedar memberikan pinjaman modal akan tetapi juga mengedukasi umat untuk bisa tetap bertumbuh dalam ekonomi sesuai dengan ajaran Islam.

Praktiknya BWM ada di tengah Masyarakat tidak hanya sekedar menjadi Lembaga keuangan, lebih dari itu BWM lekat dengan dakwah. Dimulai dari akad yang digunakan saat bertransaksi, kajian rutin dan cara komunikasi antara pihak Lembaga dan nasabah juga mengedepankan nilai-nilai keislaman.

Seharusnya hal seperti inilah yang perlu dikembangkan dalam jangka panjang, memungkinkan komunikasi yang terjalin antara BWM dan nasabah bisa berjalan baik sehingga pelayanan kepada bisa meningkat. Harus disadari strategi memiliki peran yang kuat dengan komunikasi yang dijalankan selama ini. Keberhasilan komunikasi nilai-nilai yang bawa oleh BMW tergantung Bagaimana strategi yang dijalankan.

Strategi komunikasi harus terencana untuk mencapai sebuah tujuan. Strategi komunikasi harus dapat menunjukkan bagaimana operasionalnya secara baik harus dilakukan. Dalam hal ini baik bukan sekedar terjadi saat waktu atau kondisi tertentu saja, tapi juga dilakukan selama BWM masih menjalankan operasionalnya.

Strategi komunikasi yang digunakan oleh BWM dalam melayani nasabahnya harus melalui beberapa pertimbangan seperti harus tau kepada siapa pesan akan disampaikan. Untuk mencapai sebuah pemahaman yang baik dan efektif terkait apa yang ingin di sampaikan BWM sebagai komunikator. Dengan melihat siapa komunikan atau nasabah yang akan mendengarkan, BWM sebagai komunikator harus menyesuaikan isi pesan kepada komunikan agar isi pesan dapat diterima sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh komunikan, agar komunikator dan komunikan mempunyai satu tujuan atau persamaan agar tercapainya kepentingan dari BWM sebagai komuniktor dan komunikan yang disini adalah nasabah dari BWM.

Setelah mengetahui siapa komunikan yang akan diberi pesan, BWM sebagai komunikator menyusun pesan dengan cermat yaitu dengan menentukan tema dan materi. Karena salah satu syarat bisa mempengaruhi nasabah sebagai komunikan adalah dengan bisa membangkitkan perhatian dan fokus penerima pesan agar pesan yang akan disampaikan tersampaikan kepada nasabah dengan baik dan jelas.

Selanjutnya menentukan metode, efektivitas sebuah komunikasi selain dipengaruhi oleh suatu isi pesan yang disesuaikan dengan siapa nasabah yang akan menerima pesan, juga

di pengaruhi dengan metode penyampaian yang akan digunakan pada nasabah. Metode yang akan disampaikan dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu dari cara pelaksanaannya dan menurut isinya.

Mempermudah BWM sebagai komunikator dalam menyampaikan isi pesan kepada nasabah sebagai komunikan. BWM semestinya memiliki sebuah media yang dapat dijangkau oleh nasabah, yang pesannya dapat berupa universal dan personal. Karena dengan adanya sebuah media pada BWM dalam menjalankan sebuah pelayanan, akan mempermudah BWM dan komunikator dalam hal praktis karena media dapat sangat membantu dalam cepatnya terjadi sebuah komunikasi.

Melakukan beberapa hal dalam strategi komunikasi diharapkan BWM dapat melayani dengan baik para nasabahnya. Agar BWM terus dapat berkembang dengan sendirinya karena banyaknya pengalaman yang diterima dari nasabah-nasabah yang turut andil dalam komunikasi yang dibangun antara BWM sebagai komunikator dan nasabah sebagai komunikan. Dan dengan demikian menjadi sebuah pembelajaran jika ada kekurangan selama melayani nasabah dengan terus introspeksi dengan banyaknya pengalaman dilapangan yang dilakukan oleh pengurus BWM.

Karena Hal-hal diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah yang akan menjabarkan bentuk strategi komunikasi yang dilaksanakan BWM Taawun Mitra Ummat dalam Upaya melayani umat dengan benar dan dapat diterima oleh nasabah dengan baik. Penelitian ini mengangkat judul “Strategi Komunikasi Bank Wakaf Mikro Taawun Mitra Ummat Dalam Melayani Nasabah (Studi Bank Wakaf Mikro Taawun Mitra Ummat Balikpapan)

B. Identifikasi Masalah

1. Pokok Masalah

Penelitian ini terkait dengan strategi komunikasi Bank Wakaf Mikro Taawun Mitra Ummat.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi Komunikasi Bank Wakaf Mikro Taawun Mitra Ummat dalam melayani para nasabah?
2. Apa kelebihan dan kekurangan Strategi Komunikasi Bank Wakaf Mikro Taawun Mitra Ummat dalam melayani nasabah?

D. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

1. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi komunikasi bank wakaf mikro Taawun Mitra Ummat dalam hal melayani para nasabahnya.
2. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa kelebihan dan kekurangan dari strategi komunikasi bank wakaf mikro Taawun Mitra Ummat dalam melayani nasabah.

2. Manfaat

1. Manfaat Teoritis

Manfaat secara teoritis, dengan penelitian ini nantinya penulis dapat memahami strategi Bank Wakaf Mikro (BWM) Taawun Mitra Ummat dalam Melayani nasabah, selain itu juga penulis dapat memahami teori yang menjadi rujukan dan digunakan untuk menyampaikan pesan dan nilai dakwah kepada nasabah

2. Manfaat Praktis

Manfaat secara praktis penulis dapat mengetahui dan mengenal secara langsung strategi dan cara Bank Wakaf Mikro (BWM) Taawun Mitra Ummat dalam Melayani nasabahnya. Demikian juga mengetahui bagaimana operasional Bank Wakaf Mikro dalam

kegiatan sehari-hari. Tidak kalah pentingnya penulis akan mampu menyerap ilmu-ilmu yang dipakai dalam Upaya melayani nasabah baik secara ekonomi dan social.