

**UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN
FAEDAH DI BANK BRI SYARIAH KC PURWOKERTO
BANYUMAS**



IAIN PURWOKERTO

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md.)

Oleh:

WILDAN NOER FALAKH

1423204124

IAIN PURWOKERTO

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2017**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wildan Noer Falakh

NIM : 1423204124

Jenjang : D III

Fakultas Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/MPS

Judul Tugas Akhir : Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah Di Bank
BRI Syariah KC Purwokerto

Menyatakan bahwa naskah tugas akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

IAIN PURWOKERTO





KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

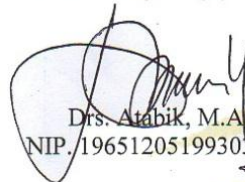
PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

**UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN FAEDAH DI BANK BRI
SYARIAH KANTOR CABANG PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudara Wildan Noer Falakh (NIM. 1423204124) Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa** tanggal **13 Juni 2017** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A.Md.)** dalam **Ilmu Perbankan Syariah** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

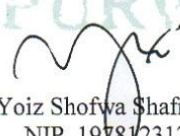
Ketua Sidang/Penguji


Drs. Atabik, M.Ag.
NIP. 196512051993031004

Sekretaris Sidang/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, SE., M.S.I.
NIP. 198511122009122007

Pembimbing/Penguji


Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
NIP. 197812312008012027

Purwokerto, Juni 2017
Mengetahui/Mengesahkan
Dekan

Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 199403 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada :

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi &
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tugas akhir dari Wildan Noer Falakh, NIM. 1423204124 yang berjudul :

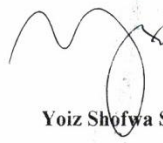
**MEKANISME DAN UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH
TABUNGAN FAEDAH DI BANK BRI SYARIAH KC PURWOKERTO**

Saya berpendapat bahwa tugas akhir tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 17 Mei 2017

Pembimbing



Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.

NIP 197812312008012027

MOTTO

“hidup bukan bicara tentang hasil, namun proses yang terjadi selama kita berjuang”

“hidup adalah mimpi yang kita rubah menjadi kenyataan”



PERSEMBAHAN

Saya persembahkan karya untuk semua yang telah mendukung dalam proses pembuatan Tugas Akhir ini, special untuk:

1. Allah SWT, yang selalu menemaniku disaat hambaNYA yang lemah dan kuat, yang selalu ada dan setia menemaniku di setiap perjalanan hidupku dari lahir hingga nafas ini masih ada, yang selalu menjawab doa dari hambaNYA dan memberikan petunjuk di kala aku ada masalah dan juga yang memudahkanku dalam perjalananku hingga aku dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Kepada kedua orang tua ku, Ibunda Daryati dan Ayahanda Ahmad Jamaludin dan adikku Nisa Dwi Utami yang penulis banggakan. Dengan penuh harapanku mulai karya tulis ini dengan satu tekad sebagai semangat. Semoga pengorbanan dan kebaikannya dalam mendidik anak-anaknya diberikan balasan yang terbaik oleh Allah SWT. Amiin.
3. Kepada Bu Yoiz yang telah membimbing saya selama penyelesaian tugas akhir ini. Saya ucapkan terima kasih atas ilmu, nasihat yang telah Ibu beri pada saya. Terima kasih atas kesabaran Ibu selama masa bimbingan saya walau saya banyak kekurangan dan kelalaian.
4. Sahabat penulis lutfatal, meli, umi, ardi, erwin, fajar, wiji, ririn, anisa, yuni, putri, mela, dan ade fauziah, serta sahabat-sahabat lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu, saya ucapkan terima kasih karena kalian telah menjadi sahabat yang begitu berarti bagi kehidupan penulis. Semoga persahabatan ini berlanjut sampai masa nanti.

5. Keluarga Besar MPS 2014, terimakasih untuk semuanya. Terkhusus untuk teman HMJ MPS Periode 2016 yang sama-sama berjuang bersama, saling menyemangati dan mudah-mudahan meraih kesuksesan dunia dan akhirat.
6. Dosen-dosen terhormat yang telah memberikan ilmu dan mendidik serta memberikan wawasan kepada penulis. Tak lelah untuk membimbing untuk kebaikan, semoga ilmu dan budi pekerti yang kalian ajarkan dapat bermanfaat bagi penulis dan mendapat pahala dari Allah SWT.



UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN FAEDAH DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PURWOKERTO

Oleh:

Wildan Noer Falakh
NIM: 1423204124

ABSTRAK

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berprinsip pada syariat Islam. Segala kegiatan yang dilakukan juga harus sesuai dengan al-qur'an dan sunnah. Semakin banyaknya lembaga perbankan di Indonesia akan menyebabkan persaingan antar bank. Hal inilah yang menuntut bank untuk melakukan inovasi-inovasi pada produk yang diluncurkan atau dibuat guna menarik minat nasabah menempatkan dananya.

Salah satunya inovasi produk pada Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah) adalah produk Tabungan Faedah. Dimana Tabungan Faedah tersebut menggunakan akad *wadiah yad adh dhamanah*. Tabungan faedah merupakan tabungan yang dananya dapat di tarik sewaktu-waktu yang menyebabkan produk ini sangat diminati walau pada dua tahun terakhir, tabungan tersebut mengalami penurunan yang disebabkan karna kurangnya publisitas dan pemasaran pada produk tersebut. Namun, walau mengalami penurunan, produk tabungan faedah masih mampu bersaing dengan produk-produk tabungan lainnya.

Metode penelitian yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah metode deskriptif-analitis. Adapun metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara wawancara kepada karyawan BRISyariah KC Purwokerto, observasi secara langsung terhadap objek tertentu yang terjadi fokus penelitian serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan produk Tabungan Faedah BRI Syariah iB.

Hasil penelitian yang telah penulis lakukan di BRI Syariah KC Purwokerto menunjukkan bahwa terdapat 4 mekanisme dalam Tabungan Faedah, yaitu: 1. Mekanisme pembukaan buku Tabungan Faedah, 2. Mekanisme penyetoran Tabungan Faedah, 3. Mekanisme Penarikan Tabungan Faedah, 4. Mekanisme penutupan Tabungan Faedah. Terdapat beberapa metode untuk meningkatkan jumlah nasabah pada Tabungan Faedah, yaitu: 1. *Personal selling*, 2. *Advertising*, 3. *Open Table*, dan 4. Kunjungan ke nasabah *eksisting*.

Kata Kunci : Upaya peningkatan jumlah nasabah, Tabungan Faedah BRISyariah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Atas nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang. Segala puji bagi Allah SWT yang menciptakan alam semesta dan isinya. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan untuk insan mulia Nabi Muhammad SAW, beserta sanak keluarganya dan para sahabat serta siapa saja yang mengikuti syariatnya dengan ihsan sampai akhir masa.

Alhamdulillah penulis panjatkan atas limpahan rahmat, hidayah, dan ridho dari Allah SWT, sehingga penulis dapat menyusun laporan tugas akhir ini, yang berjudul “Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah di Bank BRI Syariah KC Purwokerto”.

Penulisan tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi D3 Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto. Disamping itu, tugas akhir ini juga diharapkan dapat memberi kemaslahatan bagi setiap individu yang membacanya.

Selama proses penyelesaian tugas akhir ini banyak pihak-pihak yang memberi dukungan berupa bantuan tenaga dan pemikiran baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis dengan kerendahan hati menghaturkan rasa syukur dan terimakasih kepada :

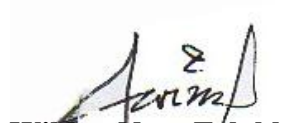
1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
2. Dr. H. Munjin, M.Pd.I., Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

3. Drs. Asdlori, M.Pd.I., Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
4. Dr. H. Supriyanto, Lc, M.S.I., Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
5. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
6. Yoiz Shofwa S, SP, M.Si., Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto sekaligus Dosen Pembimbing tugas akhir yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
7. H. Sochimim, Lc. M.Si., Ketua Prodi Manajemen Prodi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
8. Segenap Dosen dan Karyawan Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
9. Segenap staff dan karyawan serta seluruh nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Purwokerto yang telah banyak membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.
10. Ibunda tercinta Daryati dan Ayahanda Ahmad Jamalidin serta adik saya Nissa Dwi Utami, yang telah banyak memberikan kasih sayang, dan memberikan dorongan berupa materi dan doa yang tiada hentinya, sehingga penulis dapat terus berjuang dalam mencari ilmu hingga saat ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan karunia dan nikmat-Nya pada kita semua. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak sempurna dan masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritikan membangun dari semua pihak sehingga tugas akhir ini dapat lebih baik. Akhirnya

penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya dan penulis sendiri khususnya.

Purwokerto, 27 April 2017
Penulis,



Widad Noer Falakh
NIM. 1423204124



IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam menyusun tugas akhir ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h{	h{	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	z\al	z\	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	d{ad	d{	de (dengan titik di bawah)
ط	t{a'	t{	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain '....	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
هـ	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Pendek

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	<i>Fathah</i>	Fathah	A
ِ	<i>Kasrah</i>	Kasrah	I
ُ	<i>Dammah</i>	dammah	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Nama	Huruf Latin	Nama	Contoh	Ditulis
<i>Fathah dan ya</i>	Ai	a dan i	بينكم	<i>Bainakum</i>
<i>Fathah dan Wawu</i>	Au	a dan u	قول	<i>Qaul</i>

3. Vokal Panjang

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Fathah + alif ditulis ā	Contoh جاهلية ditulis <i>jāhiliyyah</i>
Fathah+ ya' ditulis ā	Contoh تنسى ditulis <i>tansā</i>
Kasrah + ya' mati ditulis ī	Contoh كريم ditulis <i>karīm</i>
Dammah + wāwu mati ditulis ū	Contoh فروض ditulis <i>furūḍ</i>

C. Ta' Marbūṭah

1. Bila dimatikan, ditulis h:

حكمة	Ditulis <i>ḥikmah</i>
جزية	Ditulis <i>jizyah</i>

2. Bila dihidupkan karena berangkat dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis <i>ni'matullāh</i>
-----------	----------------------------

3. Bila *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ditransliterasikan dengan *h* (h).

Contoh:

روضة الاطفال	<i>Rauḍah al-atfāl</i>
المدينة المنورة	<i>Al-Madīnah al-Munawwarah</i>

D. Syaddah (Tasydīd)

Untuk konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap:

متعددة	Ditulis <i>muta'addidah</i>
عدة	Ditulis <i>'iddah</i>

E. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyah*

البديع	Ditulis <i>al-badi>'u</i>
القياس	Ditulis <i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah*

السماء	Ditulis <i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis <i>asy-Syams</i>

F. Hamzah

Hamzah yang terletak di akhir atau di tengah kalimat ditulis apostrof.

Sedangkan hamzah yang terletak di awal kalimat ditulis alif. Contoh:

شيئ	Ditulis <i>syā'ūn</i>
تأخذ	Ditulis <i>ta'khūzu</i>
أمرت	Ditulis <i>umirtu</i>

G. Huruf Besar

Huruf besar dalam tulisan Latin digunakan sesuai dengan ejaan yang diperbaharui (EYD).

H. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat dapat ditulis menurut bunyi atau pengucapan atau penulisannya

أهل السنة	Ditulis <i>ahl as-sunnah</i>
ذوى الفروض	Ditulis <i>ẓawī al-furūḍ</i>

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Maksud dan Tujuan Penelitian	8
D. Metode Penelitian.....	9
1. Jenis Penelitian	9
2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
3. Teknik Pengumpulan Data	10
4. Teknik Analisis Data	12

BAB II	LANDASAN TEORI	
	A. Kajian Teori.....	15
	1. Penghimpunan Dana (<i>Funding</i>).....	15
	2. <i>Wadiah yad adh-dhamanah</i>	23
	3. Mekanisme Tabungan	25
	4. Upaya Peningkatan Nasabah.....	26
	B. Penelitian Terdahulu.....	31
BAB III	HASIL DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	32
	1. Sejarah Singkat BRI Syariah KC Purwokerto	32
	2. Visi dan Misi BRI Syariah KC Purwokerto	34
	3. Tujuan BRI Syariah KC Purwokerto	35
	4. Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto	36
	5. Produk-Prduk BRI Syariah KC Purwokerto	39
	B. Tabungan Faedah BRI Syariah.....	44
	C. Upaya Peningkatan Peningkatan Tabungan Faedah BRI Syariah KC Purwokerto	53
BAB IV	PENUTUP	
	A. Kesimpulan.....	61
	B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perolehan jumlah nasabah tabungan BRI Syariah	6
Tabel 2 Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3 Perolehan jumlah nasabah tabungan BRI Syariah	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema <i>Al-Wadiah yad al-amanah</i>	18
Gambar 2 Skema <i>Al-Wadiah yad adh-dhamanah</i>	19
Gambar 3 Skema <i>Mudharabah Muthlaqah</i>	22
Gambar 4 Skema <i>Mudharabah Muqaidah/muqayyadah</i>	23
Gambar 5 Skema Struktur KCP BRI Syariah KC Purwokerto	36
Gambar 6 Skema Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto.....	37
Gambar 7 Produk Penghimpunan Dana BRI Syariah KC Purwokerto.....	42
Gambar 8 Produk Pembiayaan di BRI Syariah KC Purwokerto	43



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Blangko Bimbingan Tugas Akhir
2. Lampiran Surat Keterangan Lulus Ujian BTA dan PPI
3. Lampiran Sertifikat Bahasa
4. Lampiran Sertifikat Komputer
5. Lampiran Sertifikat Kegiatan Mahasiswa
6. Daftar Riwayat Hidup
7. Formulir Pembukaan Tabungan Faedah
8. Lampiran Brosur Tabungan Faedah



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejarah awal timbulnya bank bermula sebagai usaha tukar-menukar uang dan seterusnya berkembang untuk menerima simpanan, memberikan pinjaman, perantara dalam urusan pembayaran hingga pada tahap modern, yaitu menciptakan uang.¹ Apabila dilihat dari aspek perkembangan bank tersebut boleh dikatakan bank disebut juga sebagai lembaga kepercayaan.

Bank sebagai lembaga kepercayaan adalah maksud dan tujuan, serta dasar dan sifat utama dari lembaga perbankan. Tanpa adanya kepercayaan tersebut, mustahil lembaga perbankan dapat berdiri tegak. Sifat ini perlu dipahami semua pihak agar dapat melihat, memahami, dan mendudukan lembaga perbankan dalam posisi yang sebenarnya. Pentingnya pemahaman demikian agar tidak terdapat pemahaman yang keliru terhadap lembaga ini yang dalam setiap usahanya akan memegang teguh kepercayaan yang diberikan kepadanya. Setiap kehendak, dengan alasan apapun yang hendak mengurangi atau mengubah fungsi ini, perlu mendapatkan pemahaman karena dapat mengancam eksistensi lembaga perbankan itu sendiri.² Saat ini peran perbankan dalam kehidupan bermuamalah akan semakin membantu karena terdapat pembagian bank beserta fungsinya.

¹ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta : Fajar Media Press, cet- 1, 2012), hlm. 11.

² Tri Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia*, (Bogor: Ghalia Indonesia, Mei 2006), hlm. 7.

Lembaga perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank yang bersifat syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadits.³ Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.

Dalam sejarah perekonomian kaum muslimin, pembiayaan yang dilakukan dengan akad sesuai dengan syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah saw. Beliau mengajarkan bagaimana melakukan kegiatan muamalah tanpa mengandung riba. Al-Qur'an juga menegaskan dalam surah al-Baqarah ayat 275.⁴

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

Di lain pihak, hukum asal muamalat mengatakan bahwa "Segala sesuatu dibolehkan, kecuali ada larangan dalam Al-Qur'an atau sunnah, jadi sesungguhnya terdapat larangan yang sangat luas sekali dalam bidang muamalat. Dalam hal ini yang perlu dilakukan hanyalah mengidentifikasi hal-hal yang

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 1.

⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 8.

dilarang (haram), kemudian menghindarinya. Selain yang haram-haram tersebut. Kita boleh melakukan apa saja, menambah, menciptakan, mengembangkan, dan lain-lain harus ada “kreatifitas” dalam bidang muamalan.⁵ Kreatifitas inilah yang akan terus-menerus mengakomodasi perubahan-perubahan dalam berbagai bidang yang terjadi di masyarakat.

Selain itu, saat ini peranan bank sangat mendukung kemajuan perdagangan dan pembangunan ekonomi karena ia berperan untuk mengumpulkan dana dalam bentuk tabungan, giro, deposito dan menjadi sumber pembayaran modal (pembiayaan) kepada perusahaan.⁶ Bank sebagai pihak manajemen pembayaran mendorong kemajuan perdagangan barter kepada perdagangan uang seterusnya kepada perdagangan pembiayaan, sehingga pembangunan ekonomi semakin maju bahkan bank boleh dikatakan sebagai jantung dan pusat perkonomian yang harus dimanfaatkan oleh setiap perusahaan, jika perusahaan ingin maju. Secara rinci, dapat dikemukakan bahwa peranan perbankan diantaranya adalah: Pengumpul dana dan penyalur dana, pemberi informasi dan pengetahuan, pemberi jaminan, dan pencipta dan pemberi likuiditas.⁷

Dalam fungsi lain, terdapat fungsi bank sebagai pemberi layanan. Memberi pelayanan melebihi seperti yang diharapkan pelanggan merupakan suatu kebijakan yang perlu diteruskan. Dengan cara demikian pelanggan akan menjadi pelanggan yang loyal untuk bisnis yang lebih besar lagi. Bilamana

⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 9.

⁶ Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm.3.

⁷ Syukri Iska, *Sistem Perbankan...*, hlm. 22.

anda memberi pelayanan melebihi apa yang diminta pelanggan, maka anda dimata pelanggan memiliki reputasi yang baik.⁸ Perkembangan pelayanan tersebut antara lain adalah untuk memberikan nilai lebih kepada pelanggan guna meningkatkan nilai mutu lembaga perbankan tersebut dan menjadi pencitraan yang baik.

Prinsip-prinsip inovasi tiada henti atau slogan lain, seperti “*innovation or die*” (berinovasi atau tertinggal) telah menggiring berbagai pemikiran dan usaha yang selalu berkembang. Hal ini telah disadari oleh bank BRI Syariah purwokerto bahwa kemenangan dalam persaingan bisnis pada akhirnya ditentukan oleh adanya inovasi produk dan pelayanan yang menyentuh sebagian segmen pasar, yang tentunya ditopang oleh budaya kerja (*culture*) yang memadai dan tepat.⁹ Dengan perkataan lain, tanpa adanya inovasi dalam produk dan pelayanan serta budaya kerja yang tepat, maka lambat atau cepat, eksistensi perubahan tersebut akan kian meredup, yang pada akhirnya akan membawa kehancuran perusahaan yang bersangkutan.¹⁰

Demikian yang menyebabkan berbagai regulasi dari BRI Syariah untuk ikut serta dalam persaingan antar bank dengan melakukan inovasi terhadap produk tabungan, sehingga produk tabungan menjadi bervariasi. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Purwokerto banyak meluncurkan produk-produk handal yang berkarakter syariah, adapun salah satu produk-

⁸ Oka Yoeti, *Customer Service : Cara Efektif Memuaskan Pelanggan*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 2005), hlm. 19.

⁹ Wawancara dengan *Back operation supervisor* BRI Syariah KC purwokerto Andinna Vitri S, tanggal 23 januari 2017

¹⁰ Wawancara dengan *Funding Officer* BRI Syariah KC purwokerto Teguh Ariyanto, tanggal 19 januari 2017

produk itu adalah tabungan. Dijelaskan dalam pasal 1 angka 21 UU no 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹¹ Meskipun setiap bank mempunyai produk tabungan dan fasilitas tersendiri, kenyamanan nasabahlah yang akan menentukan perjalanan bank dalam mencapai tingkat profitabilitas. Dengan menyediakan beragam produk serta pelayanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia.¹²

Sampai saat ini, Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Purwokerto telah memberikan keistimewaan tersendiri bagi para nasabah yang menempatkan dananya. Bank Rakyat Indonesia Syariah ini menyediakan kemudahan-kemudahan dalam bertransaksi seperti Tabungan Faedah (Fasilitas Serba Mudah) yang merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat ditarik sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah pemegang rekening tabungan, dan dilengkapi juga fasilitas serba memudahkan dalam mencukupi kebutuhan nasabah kapanpun dan dimanapun berada. Baik pada tabungan, transfer

¹¹ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah : Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Penerbit Teras, 2012), hlm, 137.

¹² Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, Juni 2012), hlm. 54.

melalui rekening, penarikan lewat ATM bersama kapanpun dan dimanapun tanpa ada batasan waktu, semuanya itu adalah bebas bayar, bebas dari potongan perbulan, maupun biaya administrasi.¹³

Melalui inovasi tersebut, BRI Syariah memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka dengan produknya. Produk itu dapat didefinisikan sebagai suatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan atau keinginan. Kenyataan bahwa nasabah mempunyai kebutuhan dan keinginan untuk dapat menentukan nilai suatu produk tersebut.¹⁴ Inovasi BRI Syariah dengan menyediakan produk tabungan yang menguntungkan nasabahnya antara lain : Tabungan Faedah.

Tabungan Faedah merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan. Manfaat ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.¹⁵

Nama Produk	Jumlah Nasabah	Tahun						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Faedah	24.891	1.111	1.932	2.628	4.701	6.820	4.554	3.145
Bri Syariah Mikro	1.383	2	1	55	330	418	271	306
Haji	16.167	66	937	908	368	1.612	5.788	6.488
Impian	491			5	19	41	75	351
Tabunganku	43	1		1	9	9	17	6
Karyawan	7.457	2	72	26	230	2.439	825	3.863
Siswa	3.567	242	61	359	492	399	127	1.887
Simpel	78						73	5
Jumlah	54.077							16.051

Tabel 1. Perolehan jumlah nasabah tabungan BRI Syariah

¹³ Dokumen Bank BRI Syariah Purwokerto.

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 1998), hlm. 5.

¹⁵ Brosur tabungan Faedah dikutip pada tanggal 20 Februari 2017

Produk tabungan faedah merupakan produk unggulan dari bank BRI Syariah KC Purwokerto yang memperoleh jumlah nasabah sebesar 24.891 nasabah. Pada tahun 2016 Bank BRI Syariah KC Purwokerto mengalami *over target* sebesar 104% dalam hal *funding*, namun kenyataannya pada tahun 2015 dan 2016 produk tabungan faedah mengalami penurunan. Dari data sebelumnya kita dapat melihat bahwa tabungan faedah berada di posisi ke tiga setelah tabungan haji dan karyawan pada tahun 2016. Penurunan jumlah nasabah ini terjadi dikarenakan kurangnya publisitas yang dilakukan oleh bank yang mengakibatkan ketidaktahuan nasabah baru mengenai produk tabungan faedah.¹⁶ Namun, dengan fasilitas yang serba mudah dan murah yang ada pada produk tabungan tersebut mengakibatkan produk tabungan faedah masih mampu bersaing dengan produk-produk tabungan lainnya. Jika BRI Syariah dapat kembali memasarkan produk tabungan Faedahnya yang memberikan pelayanan serba gratis kepada masyarakat, dengan strategi-strategi yang dapat menarik minat nasabah untuk menempatkan dananya di Bank BRI Syariah KC Purwokerto, sehingga produk tabungan faedah dapat kembali menjadi produk tabungan yang diminati oleh masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas, Penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul : “Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto Banyumas”

¹⁶ Wawancara dengan *Funding Officer* BRI Syariah KC purwokerto Teguh Ariyanto, tanggal 20 Juni 2017

B. Rumusan Masalah

Dalam penulisan tugas akhir, penulis akan mengungkap beberapa hal yang berkaitan dengan produk Tabungan Faedah BRI Syariah dengan prinsip wadiah yad adh dhamanah. Namun penulis akan lebih memfokuskan pada bagaimana BRI Syariah melakukan peningkatan jumlah tabungan faedah dikarenakan pada dua tahun terakhir, tabungan tersebut mengalami penurunan.

Dengan penjelasan di atas, maka perumusan masalah yang dapat dirumuskan adalah: Bagaimana upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Purwokerto ?

C. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

1. Maksud Penulisan Tugas Akhir

Maksud dari penulisan tugas akhir yaitu penulis mampu memahami dan mengetahui bagaimana Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

2. Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Tujuan penulisan tugas akhir adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam bidang Manajemen Perbankan Syariah, serta untuk mengembangkan kemampuan penyusunan dalam menyusun laporan hasil pelaksanaan praktek kerja yang sekaligus sebagai tempat penelitian untuk membuat laporan Tugas Akhir, sehingga penyusun dapat memaparkan secara mendetail bagaimana pelaksanaan praktek kerja dan penelitian yang dilakukan, dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Program

Diploma Tiga (D III) Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

D. Metode Penulisan Tugas Akhir

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif dimana pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan dan atau perilaku dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan suatu organisasi tertentu dalam suatu konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif dan holistik.¹⁷

Dimana jenis penelitian ini memfokuskan peneliti terhadap apa yang penulis dapatkan dilapangan dan membandingkan antara teori yang telah dipelajari dengan praktik yang sesungguhnya.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian Laporan Tugas Akhir

a. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Pelaksanaan Penelitian bertempat di Bank BRI Syariah KC Purwokerto yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 393 Purwokerto.

Alasan peneliti melakukan penelitian di BRI Syariah KC Purwokerto dikarenakan pada tahun 2016 BRI Syariah KC Purwokerto mengalami *over target* dalam hal *funding* sebesar 104%. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian tentang upaya atau strategi yang

¹⁷ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), hlm 6.

dilakukan BRI Syariah KC Purwokerto sehingga terjadi *over target* pada tahun 2016.

b. Waktu Penelitian

Waktu pelaksanaan Penelitian Tugas Akhir dimulai pada hari Senin, tanggal 09 Januari 2017 sampai dengan hari Jum'at, tanggal 17 Februari 2017.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam observasi, karena tujuan utama dalam observasi adalah mendapatkan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹⁸

a. Metode observasi

Obsevasi adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung atau tanpa alat terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki baik pengamatan itu dilakukan di dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan dalam situasi buatan, yang

¹⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 137.

khusus diadakan.¹⁹ Penulis melakukan observasi ke Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Digunakan untuk mendeskripsikan Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

b. Metode Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data, dimana pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan subjek penelitian atau responden.²⁰ Metode ini penulis gunakan untuk mendapatkan data yang perlu adanya penjelasan dari informan yaitu karyawan-karyawan BRI Syariah KC Purwokerto seperti, Andinna Vitri S (*Back operation supervisor*), Teguh Ariyanto (*Funding Officer*), Puspa Nurmawati (*customer Service*), dan Meydi Aris (*Manager marketing*).

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian.

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh BRI Syariah KC Purwokerto. Seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen pendanaan dan sebagainya. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari buku-

¹⁹ Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm.26.

²⁰ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm 80.

buku, *browsing* di internet dan lain sebagainya. Semua dokumen diatas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan Tugas Akhir.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah dengan menggunakan metode deskriptif-analitis. Metode ini adalah metode yang bermaksud membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.²¹ Dengan metode ini penyusun akan mendeskripsikan Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Faedah pada bank BRI Syariah KC Purwokerto.

Adapun metode penelitian yang digunakan adalah model penelitian Miles and Huberman yaitu berupa data *reduktion*, data *display*, dan *conclusions: drawing/verifying*.²²

a. Data *Reduction* (reduksi data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan pokoknya dan membuang yang tidak perlu. Teknik ini dilakukan penyusun untuk memilih data dari lapangan yang diperlukan tentang mekanisme dan upaya peningkatan tabungan faedah di BRI Syariah KC Purwokerto. Oleh karena itu, dengan menggunakan reduksi data maka penelitian ini akan lebih fokus pada mekanisme dan upaya peningkatan tabungan faedah di BRI Syariah KC Purwokerto.

²¹ Sumaidi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 1994), hlm, 18

²² Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm 431

Dalam mereduksi data penelitian, penyusun mengumpulkan data tentang mekanisme dan upaya peningkatan tabungan faedah di BRI Syariah KC Purwokerto. Data yang diperoleh berupa catatan observasi, dokumentasi kegiatan, dan hasil wawancara. Kemudian penyusun memilih data yang penting untuk digunakan menyusun penelitian selanjutnya.

b. Data *display* (penyajian data)

Display data digunakan untuk memudahkan dalam memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya. Display data dapat berupa teks naratif, grafik, matriks, *network* (jaringan kerja) dan chart.²³

Dalam penelitian ini, penulis melakukan display data berupa teks naratif yang nantinya dapat memudahkan penulis untuk hasil penelitian.

c. *Conclusion Drawing/ Verification*

Verification digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Verification dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

Dalam tahap ini penyusun mengambil kesimpulan dari penyajian data berupa analisis data yang memberikan hasil lebih jelas tentang mekanisme dan upaya peningkatan tabungan faedah di BRI

²³ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis...*, hlm 434

Syariah KC Purwokerto. Analisis yang telah dilakukan penyusun tahap *verification* ini mempunyai jawaban dari rumusan masalah penelitian.²⁴

²⁴ *Ibid*, hlm 435

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Penghimpunan dana (*Funding*)

Kegiatan usaha yang utama bank adalah penghimpunan dana dan penyaluran dana. Penyaluran dana bertujuan untuk memperoleh penerimaan dapat dilakukan apabila dana dapat dihimpun. Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut.²⁵

Perkembangan dan pertumbuhan bank akan sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat, baik bersekala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, maka dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain, bank tidak berfungsi sama sekali.²⁶ Dalam penghimpunan dana BUS dan UUS melakukan mobilisasi dan inovasi tabungan dengan cara yang adil. Mobilisasi dana sangat penting karena Islam mengutuk penumpukan dan penimbunan harta dan mendorong penggunaannya secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial.²⁷

²⁵ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm 154.

²⁶ Nurul Huda & Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm, 86

²⁷ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm 73

Sama seperti halnya dengan bank konvensional, bank syariah juga menawarkan nasabah dengan produk perbankan.²⁸ Pada bank konvensional penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro yang lazim disebut dana pihak ketiga. Dalam bank syaria'ah penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan tidak membedakan nama produk, tetapi melihat prinsip, yaitu prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*. Adapun nama produk, yang diperhatikan adalah prinsip yang dipergunakan atas produk tersebut, karena hal ini sangat terkait dengan besarnya hasil usaha yang akan diperhitungkan dalam pembagian hasil usaha yang akan dilakukan antara pemilik dana/deposan (*shahibul maal*) dengan bank syariah sebagai *mudharib*. Untuk mengetahui lebih dalam tentang kedua prinsip tersebut, berikut dilakukan pembahasan tiap-tiap prinsip.²⁹

Prinsip *wadiah* dan *mudharabah* merupakan dua prinsip dasar dalam operasional syariah dalam konteks penghimpunan dana masyarakat. Adapun pengertian dari kedua prinsip ini yaitu:³⁰

a. Prinsip *Wadiah*

Salah satu prinsip yang digunakan bank syariah dalam mobilisasi dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan. Adapun akad yang sesuai dengan prinsip ini adalah *al-wadiah*. *Al-wadiah* merupakan titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika

²⁸ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo, 2005), hlm 179.

²⁹ Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syaria'ah* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), hlm. 19

³⁰ Irham Fahmi, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Bandung: ALFABETA, 2014), hlm 27.

pemiliknya menghendaki.³¹ Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 59 tentang akuntansi perbankan syariah bahwa *wadiah* adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan.³²

Dasar hukum al-wadiah adalah Al-Qur'an surat An-Nisaa: 58 yang berbunyi:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya..... (QS. An-Nisaa: 58)*³³

Adapun rukun yang harus dipenuhi dalam transaksi dengan prinsip *wadiah* adalah sebagai berikut:

- 1) Barang yang dititipkan
- 2) Orang yang menitipkan
- 3) Orang yang menerima titipan, dan
- 4) *Ijab qobul*.³⁴

Berdasarkan kewenangan yang diberikan, maka *wadiah* dibedakan menjadi *wadiah yad al amanah* dan *wadiah yad ad dhamanah*.³⁵

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), hlm. 148

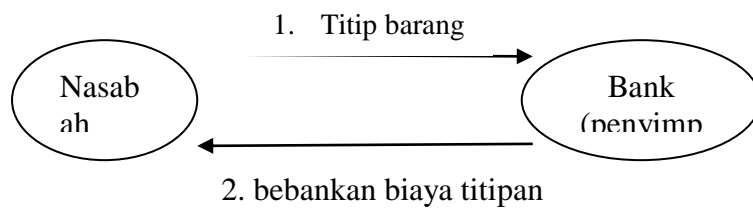
³² Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, hlm. 21

³³ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Geraha Ilmu, 2012), hlm, 71

³⁴ Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, hlm. 20

³⁵ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum* (Ghalia Indonesia, 2009), hlm 92

- 1) *Wadiah yad al amanah* adalah akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima tidak diperkenankan menggunakan barang/ uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.³⁶



Gambar 1.

Skema *al-Wadiah yad al amanah*

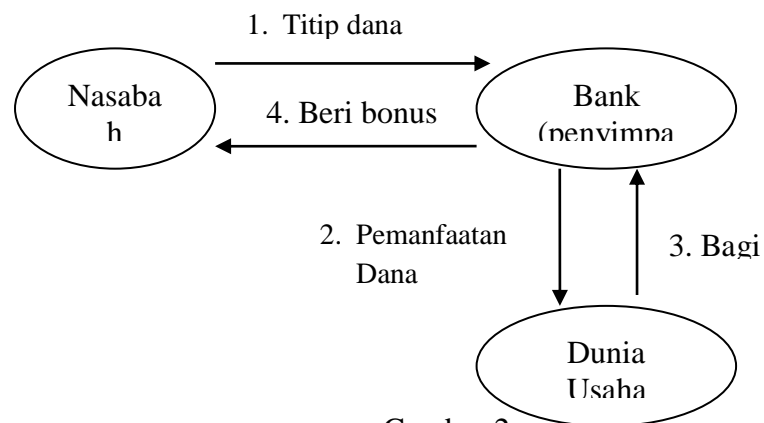
- 2) *Wadiah yad adh dhamanah* merupakan pengembangan dari *Wadiah yad al amanah* yang disesuaikan dengan aktifitas perekonomian. Penerima titipan diberi izin untuk menggunakan dan mengambil manfaat dari titipan tersebut (tidak *idle*). Penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut. Semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hak penerima titipan. Sebagai imbalan kepada pemilik barang/dana dapat diberikan semacam insentif berupa bonus yang tidak disyaratkan sebelumnya.³⁷ Mengacu pada pengertian *yad adh dhamanah* bank

³⁶ Wirduyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm

³⁷ Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, hlm. 22-23

sebagai penerima simpanan, dapat memanfaatkan prinsip *Al-wadiah* untuk tujuan:

- a) Curren Account (Giro)
- b) Saving Account (Tabungan).³⁸



Gambar 2.

Skema *al-Wadiah yad adh dhamanah*

Didalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) dijelaskan karakteristik *wadiah* (PAPSI, bagian IV.C-Simpanan, halaman IV.148), giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, dan bonus simpanan *wadiah* sebagai berikut:

- 1) Giro *wadiah* adalah titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dalam menggunakan cek, *bilyet giro*, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.
- 2) Tabungan *wadiah* adalah titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang

³⁸ Muhammad, *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm, 8

disepakati dengan kuitansi, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.

- 3) Atas bonus simpanan *wadiah* dikenakan pajak sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.³⁹

b. Prinsip *mudharabah*

Penghimpunan dana yang terkait langsung dengan perhitungan distribusi usaha adalah penghimpunan dana yang mempergunakan prinsip atau akad *mudharabah* karena bank syariah menjalankan prinsip bagi hasil dengan pemilik dana *mudharabah* ini.⁴⁰ Simpanan *mudharabah* adalah simpanan pemilik dana yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada simpanan *mudharabah* tidak diberikan bunga sebagai pembentukan laba bank syariah tetapi diberikan bagi hasil.⁴¹

Mudharabah bisa disebut dengan *al-qiradh* yang berarti potongan, karena pemilik modal memotong apabila hartanya untuk diperdagangkan dengan sebagian keuntungan. Dalam bahasa sederhana, *mudharabah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak, satu pihak memberikan modal kepada lainnya untuk berniaga.

³⁹ Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, hlm. 22

⁴⁰ *Ibid*, hlm. 32

⁴¹ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2001), hlm, 9

Kemudian keuntungan dibagi antara mereka sesuai yang telah disepakati.⁴²

Dasar hukum *al-Mudharabah* adalah Al-Qur'an Surat al-Muzzammil ayat 20, yang berbunyi:

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“.....dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT....” (al-Muzzammil: 20).

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari surat al-muzzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.⁴³

Dalam transaksi dengan prinsip *mudharabah* harus dipenuhi rukun *mudharabah*, yaitu

- 1) *Shahibul maal* (pemilik dana)
- 2) *Mudharib* (pengelola dana/bank)
- 3) *Amal* (usaha/pekerjaan), dan
- 4) *Ijab Qobul*.

Dilihat dari segi kuasa yang diberikan kepada pengusaha, *mudharabah* dibagi menjadi 2 jenis, yaitu sebagai berikut.

- 1) *Mudharabah muthlaqah* (investasi tidak terikat) yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh sering dicontohkan dengan

⁴² Ahmad Dahlan, *Bank Syariah...*, hlm. 128.

⁴³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah...*, hlm. 95.

ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukan sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.⁴⁴



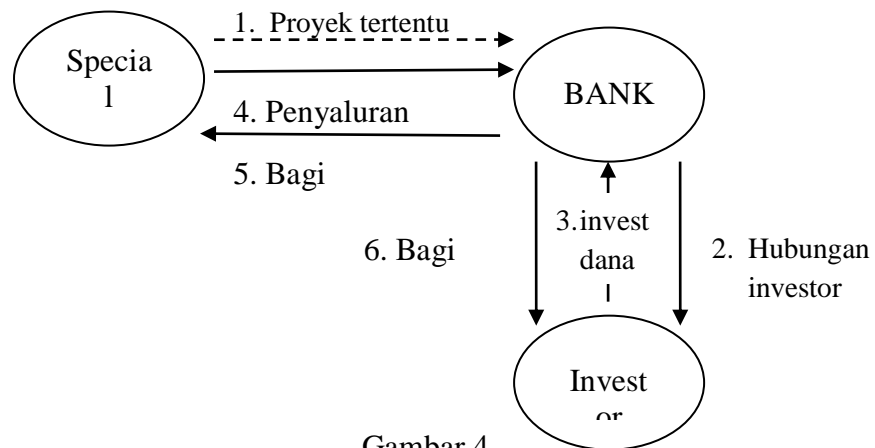
Gambar 3.

Skema *Mudharabah muthlaqah*

- 2) *Mudharabah muqaidah/muqayyadah* (investasi terikat) yaitu pemilik dana membatasi/memberi syarat kepada *mudharib* dalam pengelolaan danan seperti misalnya hanya untuk melakukan *mudharabah* bidang tertentu, cara, waktu, dan temp[at tertentu saja. Bank dilarang mencampurkan rekening investasi terikat dengan dana bank atau dana rekening lainnya pada saat investasi. Bank diharuskan melakukan investasi sendiri tidak melalui pihak ketiga. Jadi, dalam investasi terikat ini pada prinsipnya kedudukan bank sebagai agen saja dan atas kegiatannya tersebut bank menerima imbalan berupa *fee*.⁴⁵

⁴⁴ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm,

⁴⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, hlm. 35



Gambar 4.

Skema *Mudharabah muqaidah/muqayyadah*

2. *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*

Wadiah Yad Adh-Dhamanah merupakan titipan yang selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Apabila dari pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan, maka seluruhnya menjadi penerima titipan. Pada *Wadiah Yad Adh-Dhamanah* penerima titipan menanggung kerusakan atau kehilangan pada penitip, oleh karena memanfaatkan titipan tersebut atau karna sebab lain.⁴⁶

Berkaitan dengan produk tabungan *wadiah*, Bank Syariah menggunakan akad *wadiah yad adh-dhamanah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada Bank Syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan Bank Syariah bertindak sebagai pihak yang ditiptkan dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggung jawab

⁴⁶ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah* (Ghalia Indonesia, 2009), hlm 93.

terhadap keuntungan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki. Disisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut.⁴⁷

Mengingat *wadiah yad dhamanah* ini mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qard*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk menghasilkan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan dimuka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan Bank Syariah semata yang bersifat sukarela.

Dari pembahasan diatas, terdapat beberapa ketentuan umum tabungan *wadiah* sebagai berikut.

- a. Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat (*on call*) sesuai kehendak pemilik harta.
- b. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan barang menjadi milik atau tanggung jawab bank, sedangkan nasabah penitip tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian.
- c. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik harta sebagai insentif selama tidak diperjanjikan dalam akad pembukaan rekening.⁴⁸

⁴⁷ Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 271.

⁴⁸ Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam...*, hlm 272.

Dalam hal bank berkeinginan untuk memberikan bonus *wadiah*, beberapa metode yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Bonus *wadiah* atas dasar saldo terendah, yakni tarif bonus *wadiah* dikaitkan dengan saldo terendah bulan yang bersangkutan.

$$\text{Tarif bonus } wadiah \times \text{saldo terendah bulan ybs}$$

- b. Bonus *wadiah* atas dasar saldo rata-rata harian, yakni tarif bonus *wadiah* dikaitkan dengan saldo rata-rata harian bulan yang bersangkutan.

$$\text{Tarif bonus } wadiah \times \text{saldo rata-rata harian bulan ybs}$$

- c. Bonus *wadiah* atas dasar saldo harian, yakni tarif bonus *wadiah* dikaitkan dengan saldo harian yang bersangkutan dikali hari efektif.⁴⁹

$$\text{Tarif bonus } wadiah \times \text{saldo harian bulan ybs} \times \text{hari efektif}$$

3. Mekanisme Tabungan

Mekanisme berasal dari bahasa Yunani *mechane* yang berarti instrumen. Mekanisme menurut KBBI berarti cara kerja. Cara kerja ini juga lebih kepada bagaimana sebuah sistem bisa saling bekerja dengan melalui sistem yang ada didalamnya. Mekanisme melihat bagaimana setiap fungsi dari bagian-bagian yang ada pada sistem secara keseluruhan.⁵⁰

Mekanisme Tabungan Faedah terdiri dari empat bagian, yaitu:

- a. Pembukaan Buku Tabungan

⁴⁹ *Ibid*, hlm 273

⁵⁰ [Http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-mekanisme/](http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-mekanisme/) Diakses Pada 3 Februari 2017

Pembukaan tabungan merupakan langkah pertama nasabah dalam membuat suatu tabungan. Dimana dalam tahap ini nasabah akan mengisi beberapa aplikasi yang digunakan untuk membuka rekening tabungan.

b. Penyetoran Tabungan

Penyetoran tabungan adalah penyetoran sejumlah uang ke pihak bank, dengan menggunakan slip setoran dan kemudian di berikan kepada *teller* pada bank. Slip setoran merupakan formulir penyetoran dimana nasabah cukup menuliskan nama, nomer rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah.

c. penarikan Tabungan

Penarikan tabungan adalah pengambilan sejumlah uang yang ada dalam tabungan. Penarikan tabungan dapat dilakukan dengan mengisi slip setoran atau menggunakan mesin ATM. Slip penarikan merupakan formulir penarikan dimana nasabah cukup menuliskan nama, nomer rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah. Slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

d. penutupan Tabungan

Penutupan tabungan adalah penutupan tabungan oleh bank atas permintaan nasabah atau ditutup oleh bank karena alasan tertentu.

4. Upaya peningkatan nasabah

Upaya peningkatan nasabah adalah suatu strategi bank dalam upaya merebut hati masyarakat, sehingga masyarakat mau menempatkan

dananya pada bank tersebut. Sekaligus memenuhi peran sebagai financial intermediary berjalan dengan baik, barulah bank syariah dapat dikatakan berhasil. Jadi, bagaimana bank melayani sebaik-baiknya mereka yang kelebihan uang dan menyimpannya dalam bentuk giro *wadi'ah*, deposito *mudharabah*, tabungan *wadi'ah* maupun tabungan *mudharabah*.⁵¹

Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras. Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berniat untuk membeli produk bank. Yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki. Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan maka bank perlu melakukan strategi produk.⁵² Strategi inilah yang akan membedakan produk satu bank dengan bank lain.

Setelah membuat suatu produk, maka bank akan melakukan kegiatan promosi. Dalam kegiatan ini bank akan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung atau tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan

nasabahnya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat

⁵¹ Muhammad, *Manajemen Dana ...*, hlm. 41

⁵² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), hlm 190

digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, yaitu:

a. Periklanan (*Advertising*).

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti lewat:

- 1) Pemasangan *billboard* (papan nama) di jalan-jalan strategis.
- 2) Pencetakan brosur baik disebarakan disetiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan.
- 3) Pemasangan spanduk dilokasi tertentu yang strategis
- 4) Pemasaran melalui koran, televisi, radio dan lainnya.
- 5) Dan menggunakan media lainnya.

Tujuan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan bank. Masing-masing media memiliki tujuan yang berbeda. Terdapat paling tidak lima macam tujuan penggunaan media iklan sebagai media promosi, yaitu:

- 1) Untuk memberitaukan segala sesuatu yang berkaitan dengan produk dan jasa bank yang dimiliki oleh suatu bank.
- 2) Untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan jasa bank yang ditawarkan.
- 3) Untuk menarik perhatian dan minat para nasabah baru, dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari para calon nasabah.

- 4) Memengaruhi nasabah pesaing agar berpindah ke bank yang mengiklankan.
- 5) Membangun citra perusahaan untuk jangka panjang, baik untuk produk yang dihasilkan maupun nama perusahaan.⁵³

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Disamping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau *sales promotion*. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan.⁵⁴

Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sample produk. Dengan menggunakan alat tersebut akan memberikan 3 manfaat bagi promosi penjualan, yaitu:

- 1) Komunikasi, yaitu memberikan informasi yang dapat menarik perhatian nasabah untuk membeli.
- 2) Insentif, yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan.
- 3) Invitasi mengharapkan nasabah segera merealisasi pembelian.

Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

⁵³ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm, 177

⁵⁴ Kasmir, *Manajemen...*, hlm 214

- 1) Pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dan yang relatif besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat (misalnya, untuk simpanan yang jumlahnya besar).
- 2) Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu
- 3) Pemberian cindramata, hadiah serta kenang-kenangan kepada nasabah yang loyal, dan
- 4) Promosi dan penjualan lainnya.⁵⁵

c. Publisitas (*publicity*)

Promosi yang ketiga adalah publisitas atau *publicity*. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media.

d. Penjualan pribadi (*personal selling*)

Kegiatan promosi yang keempat adalah penjualan pribadi atau *personal selling*. Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam sampai pejabat bank. Secara khusus *personal selling* dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistensi*.⁵⁶

⁵⁵ Kasmir, *Pemasaran...*, hlm, 179

⁵⁶ Kasmir, *Manajemen...*, hlm 215

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai panduan untuk menyusun tugas akhir ini, maka dibutuhkan beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh beberapa peneliti sebagai berikut :

Table 2. Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Peneliti terdahulu	Peneliti sekarang
Ririn Yanuar Ningsih IAIN Purwokerto 2015 ⁵⁷	Strtegi Pemasaran Dlam Meningkatkan Jumlah Nasbah Tabungan Waidah Pada BPRS Bumi Artha Smpang, cilacap”	Peneliti membahas tentang strategi pemasaran dalam upaya peningkatan nasabah tabungan <i>waidadh</i>	Peneliti sekarang membahas tentang mekasisme dan upaya peningkatan jumlah nasabah pada tabungan <i>faedah</i>
Siti wahidah IAIN Purwokerto 2015 ⁵⁸	Strategi meningkatkan mutu pelayann dalam usaha menghimpun dana (tabungan iB <i>wadiah</i>) di BPRS artha mas abadi pati	Peneliti membahas tentang peningkatan mutu pelayanan guna menghimpun dana	Peneliti sekarang membahas tentang usaha yang dilakukan guna meningkatkan jumlah nasabah tabungan faedah

⁵⁷ Ririn Yanuar Ningsih “Strtegi Pemasaran Dlam Meningkatkan Jumlah Nasbah Tabungan Waidah Pada BPRS Bumi Artha Smpang, cilacap” Tugas Akhir, IAIN Purwokerto 2015

⁵⁸ Siti Wahidah “Strategi Meningkatkan Mutu Pelayann Dalam Usaha Menghimpun Dana (Tabungan Ib *Wadiah*) Di BPRS Artha Mas Abadi Pati” Tugas Akhir, IAIN Purwokerto 2015

Trima evantoro IAIN Purwokerto 2016 ⁵⁹	Strategi pelayanan prima dalam upaya menghimpun dana produk deposito murabahah di Bank BRI syariah KC Purwokerto	Peneliti membahas tentang strategi pelayanan prima untuk menghimpun deopsito	Peneliti membahas mekasisme mekasisme dan upaya peningkatan jumlah nasabah pada tabngan faedah.
--	--	--	---

⁵⁹ Trima Evantoro “Strategi Pelayanan Prima Dalam Upaya Menghimpun Dana Produk Deposito Murabahah Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto” Tugas Akhir, IAIN Purwokerto 2016

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Singkat Bank BRI Syariah KCPurwokerto

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.⁶⁰

PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah

⁶⁰ <http://www.BRI syariah.co.id/> di ambil pada tanggal 13 Februari 2017

yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.⁶¹

⁶¹ <http://www.BRI syariah.co.id/> di ambil pada tanggal 13 Februari 2017

PT. BANK BRI SYARIAH (kantor pusat) terletak di Gd. BRI II Lt. 5 Jl. Jend. Sudirman Kav. 44 - 46 Jakarta. Sedangkan kantor cabang yang berada di Purwokerto terletak di JL. Jendal Sudirman No. 393 Ruko Kranji Megah tepatnya di Perempatan Palma sebelah Bank Mega. PT. BRI Syariah Purwokerto juga mempunyai 4 Kantor Cabang Pembantu, 2 Outlate dan 1 KLS yaitu Kantor Cabang Pembantu Ajibarang yang berada di Jl. Raya Pancasan RT 02 RW 01 Banyumas, Kantor Cabang Pembantu Purbalingga yang berada di Jl. MT. Haryono No. 45 Purbalingga, Kantor Cabang Pembantu Cilacap yang berada di Jl. Ir. H. Djuanda Ruko Djuanda Blok A No.07 Cilacap dan Kantor Cabang Pembantu Kebumen yang berada di Jl. A. Yani No. 37 Kebumen, Outlate Banjarnegara Jl. K.H. A Salim kota Banjar Negara kecamatan Banjarnegara kabupaten Banjarnegara 53451, Outlate Gombong Jl. Yos Sudarso Timur No.165 Wero Kecamatan Gombong Kabupaten Gombong dan Kantor Layanan Syariah di Al-Irsyad Jl. Prof. Dr. Soeharso (Komplek Gor Satria Purwokerto).⁶²

2. Visi Misi Bank BRI Syariah KC Purwokerto

a. visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

⁶² *Ibid.*

b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.⁶³

3. Tujuan BRI Syariah KC Purwokerto

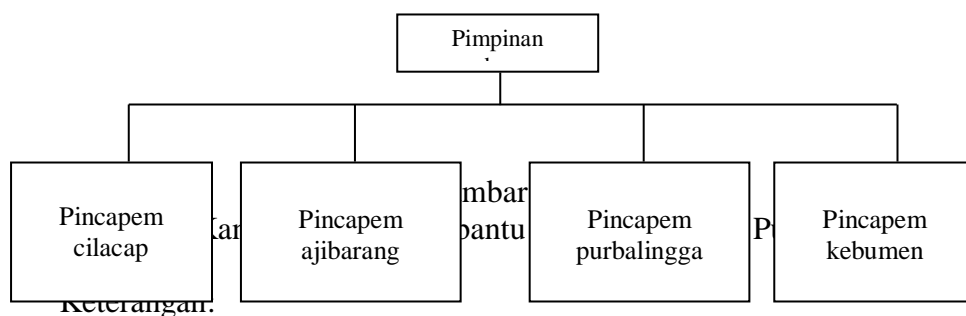
Tujuan didirikannya Bank BRI Syariah KC Purwokerto adalah merupakan wujud kepedulian terhadap perekonomian masyarakat Purwokerto pada umumnya dan masyarakat yang beragama Islam khususnya. Untuk mencapai harapan tersebut usaha-usaha yang dilakukan diantaranya dengan memberikan jasa penyimpanan dan jasa pembiayaan, kedua usaha tersebut terealisasikan dalam berbagai produk simpanan dan pembiayaan yang ditawarkan kepada masyarakat. Diantara produk-produk yang ditawarkan adalah tabungan wadi'ah, tabungan mudharabah, tabungan impian, deposito berjangka, pembiayaan mudharabah, gadai emas, dan yang lainnya.

Seiring dengan perkembangannya, sekarang ini Bank BRI Syariah KC Purwokerto mempunyai 4 Kantor Cabang Pembantu yaitu Kantor

⁶³ Wawancara dengan *Back operation supervisor* BRI Syariah KC purwokerto Andinna Vitri S, tanggal 23 januari 2017

Cabang Ajibarang yang berada di Jl. Raya Pancasan RT 02/RW 01 Banyumas, Kantor Cabang Purbalingga yang berada di Jl. MT. Haryono No. 45 Purbalingga, Kantor Cabang Cilacap yang berada di Jl. Ir. H. Djuanda Ruko Djuanda Blok A No. 07 Cilacap dan Kantor Cabang Kebumen yang berada di Jl. A. Yani No. 37 Kebumen.⁴¹ Serta outlet Banjarnegara yang berada di Jl. K.H.A Salim kota Banjarnegara kecamatan Banjarnegara kabupaten Banjarnegara 53451, outlet Gombang yang berada di Jl. Yos Sudarso Timur No. 165 Wero, Kecamatan Gombang Kabupaten Kebumen 54416, KPK (Kantor Pelayanan Kas) Al-Irsyad Purwokerto (SMP dan SMA) yang berada di Jl. Prof. Dr. Soeharso (Komplek GOR Satria).⁴² Hal ini dilakukan untuk mempermudah kerjasama dan memudahkan masyarakat yang membutuhkan jasa Bank BRI Syariah KC Purwokerto, dari beberapa penjelasan tersebut, dapat kita pahami secara singkat sejarah pendirian Bank BRI Syariah KC Purwokerto.⁶⁴

4. Struktur organisasi Bank BRI Syariah KC Purwokerto

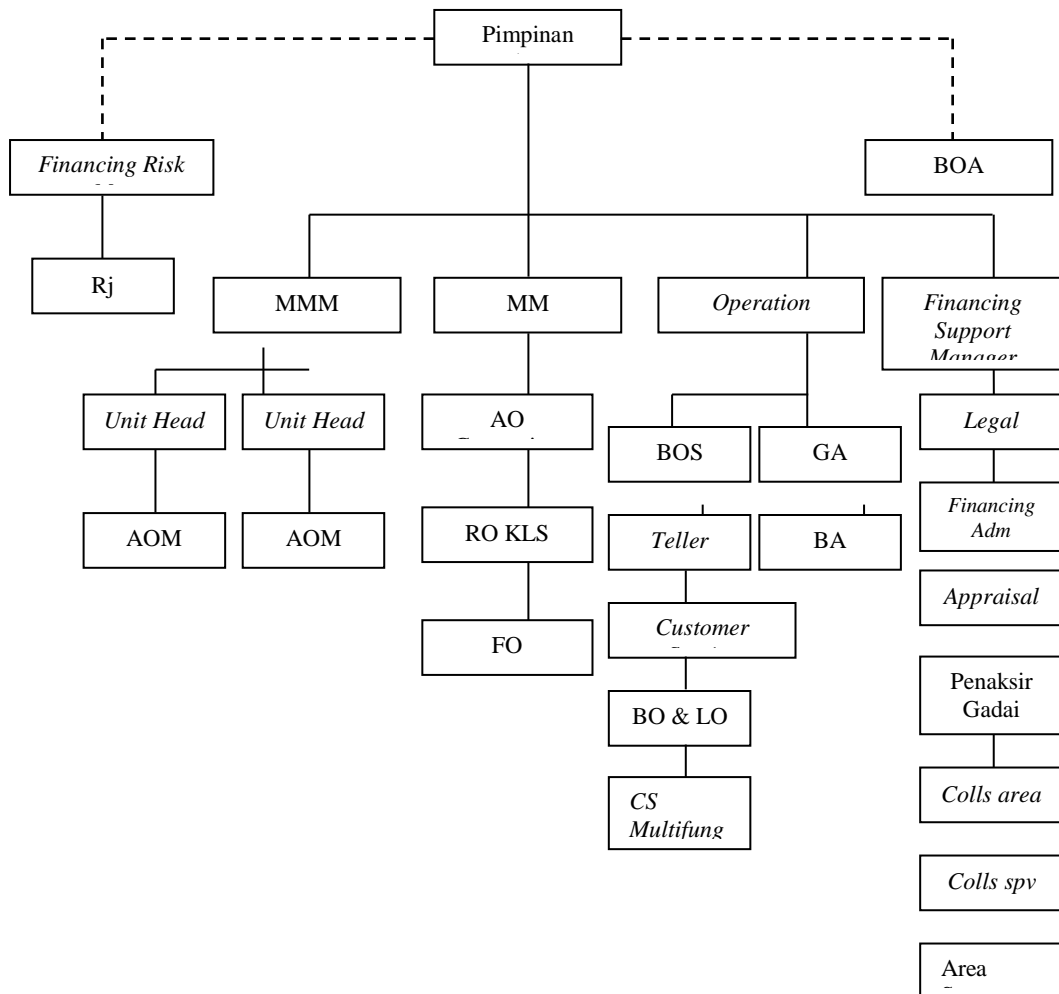


a. Pimpinan Cabang

: Dian Risdianto

⁶⁴ Laporan Keuangan Tahunan BRI Syariah tahun 2015

- b. Pimpinan Cabang Pembantu Cilacap : Sigit Wiharso
- c. Pimpinan Cabang Pembantu Ajibarang : Wisnu Budi S.
- d. Pimpinan Cabang Pembantu Purbalingga: Wahyu Pratomo
- e. Pimpinan Cabang Pembantu Kebumen : Adriyanto⁶⁵



Gambar 6.

Struktur Organisasi BRI Syariah KC Purwokerto

Berikut Karyawan BRI Syariah KC Purwokerto selama menjalani PKL:

- a. Pinca : Dian Risdianto

⁶⁵ Wawancara dengan *Customer Service* BRI Syariah KC purwokerto Puspa Nurawati, tanggal 17 Februari 2017

- b. *Branch Operational Amanager* : Ririn Beriantini
- c. *MMM* : Riyan Wibowo
- d. *Manager Marketing* : Meydi Aris
- e. *Operation Manager* : Frantis Yogatri A.
- f. *Financing Support Manager* : Nita Widiastuti
- g. *Reviewer Junior* :
 1. Didit Setiadi
 2. Septorian Adi
 3. Yulianto
- h. *Unit Head 1* : Herkongko D.
- i. *Account Officer Micro 1* :
 1. Emi Fataliati
 2. Arief Hidayatulloh
 3. BuyungRakhmadani
 4. Imam Zakiyudin H
 5. Berkah Asmara Bayu
- j. *Unit Head 2* : Viska S
- k. *Account Officer Micro 2* :
 - 1 Rudi H
 2. Mulyadi
 3. Adhi A
 4. Ma'mum Al Amin
- l. *Account Officer Generalis* :
 1. Okky Kurnita
 2. Aditiya Sunu Tabah R
 3. Faiz Ahya Munaf
 4. Hedy Rinawan

m. <i>Relation Officer</i>	: Listiana Pratiwi
n. <i>Funding Officer</i>	: Teguh Ariyanto
o. <i>Back Operation Supervisor</i>	: Andinna Vitri S
p. <i>Customer Service</i>	: 1. Sriyati 2. Puspa Nurmawati
q. <i>Teller</i>	: Hannana M
r. <i>Back Office & L Office</i>	: Awang Haryono
s. <i>Branch Admin</i>	: Arin Aulia
t. <i>Legal</i>	: Agnes Titania Vega
u. <i>Financing Administration</i>	: 1. Anggih Eko 2. Apri Suhartanto
v. <i>Appraisal</i>	: Hendra Irawan
w. <i>Penaksir Gadai</i>	: Dani Sigit P
x. <i>Colls Area</i>	: Hari Meidiyanto
y. <i>Colls Spv</i>	: Agung Ahmadi
z. <i>Area Support</i>	: Vacant ⁶⁶

5. Produk-Produk BRI Syariah KC Purwokerto

BRI Syariah Purwokerto merupakan badan usaha milik pemerintah yang memiliki 4 kantor cabang pembantu (Ajibarang, Kebumen, Cilacap, Purbalingga). Sistem operasional yang diterapkan BRI Syariah Purwokerto adalah sistem komando mandiri, yakni seluruh sistemnya diseragamkan

⁶⁶ Wawancara dengan *Customer Service* BRI Syariah KC purwokerto Puspa Nurmawati, tanggal 17 Februari 2017

dan berpusat pada Kantor Pusat Jakarta, sedangkan untuk pengembangannya disesuaikan dengan kebutuhan lokal.⁶⁷

a. Konsep Operasional

BRI Syariah Purwokerto merupakan badan usaha milik pemerintah yang memiliki 4 kantor cabang pembantu (Ajibarang, Kebumen, Cilacap, Purbalingga). Sistem operasional yang diterapkan BRI Syariah Purwokerto adalah sistem komando mandiri, yakni seluruh sistemnya diseragamkan dan berpusat pada Kantor Pusat Jakarta, sedangkan untuk pengembangannya disesuaikan dengan kebutuhan lokal.

Adapun dalam menjalankan operasionalnya BRI Syariah Purwokerto mengikuti tata cara berusaha dan perjanjian sesuai dengan Al-Qur'an dan hadits namun juga mengacu pada UU No. 21 Tahun 2008 dan Fatwa MUI tentang Perbankan Syariah.

Berbeda dengan bank konvensional, BRI Syariah Purwokerto tidak menggunakan sistem bunga, melainkan menggunakan sistem bagi hasil, jual beli, dan sewa menyewa.

1) Produk Penghimpunan Dana

⁶⁷ Wawancara dengan *Back operation supervisor* BRI Syariah KC purwokerto Andinna Vitri S, tanggal 23 januari 2017

BRI Syariah Purwokerto hadir untuk memberikan layanan transaksi perbankan sesuai dengan syariah dalam bentuk tabungan dan deposito dengan menerapkan prinsip Wadi'ah dan Mudarabah.

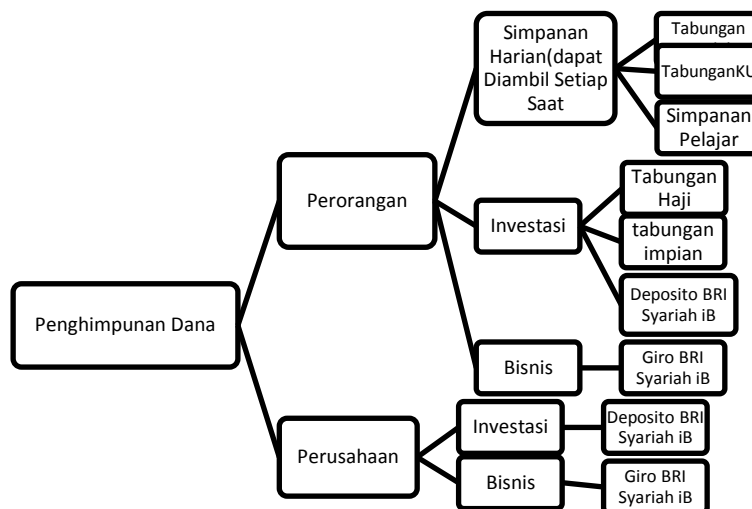
a) Simpanan dengan Prinsip Wadiah

Wadiah adalah penitipan dana atau barang dari pemilik dana/barang kepada penyimpan dana/barang dengan kewajiban pihak yang menerima titipan untuk mengembalikan dana/barang sewaktu-waktu. Dalam hal ini nasabah menitipkan dananya kepada bank syariah (BRI Syariah KC Purwokerto) dimana nasabah dapat mengambil dananya sewaktu-waktu.

b) Simpanan dengan Prinsip Mudharabah

Mudharabah adalah penanaman dana dari pemilik dana (shahibul mal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini nasabah menyimpan dananya di BRI Syariah KC Purwokerto untuk jangka waktu tertentu dan nasabah dapat mengambil dananya kembali setelah waktu jatuh tempo serta mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan diawal.⁶⁸

⁶⁸ Laporan Keuangan Tahunan BRI Syariah tahun 2015



Gambar 7.

Produk Penghimpunan Dana BRI Syariah

2) Produk Penyaluran Dana

a) Pembiayaan dengan Prinsip Murabahah

Murabahah merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Di BRI Syariah KC Purwokerto, pembiayaan murabahah ditambah dengan akad wakalah (murabahah bil wakalah) dimana nasabah menjadi wakil bank syariah untuk membeli barang yang diinginkannya setelah terjadinya akad pembiayaan.⁶⁹

b) Pembiayaan dengan Prinsip Musyarakah

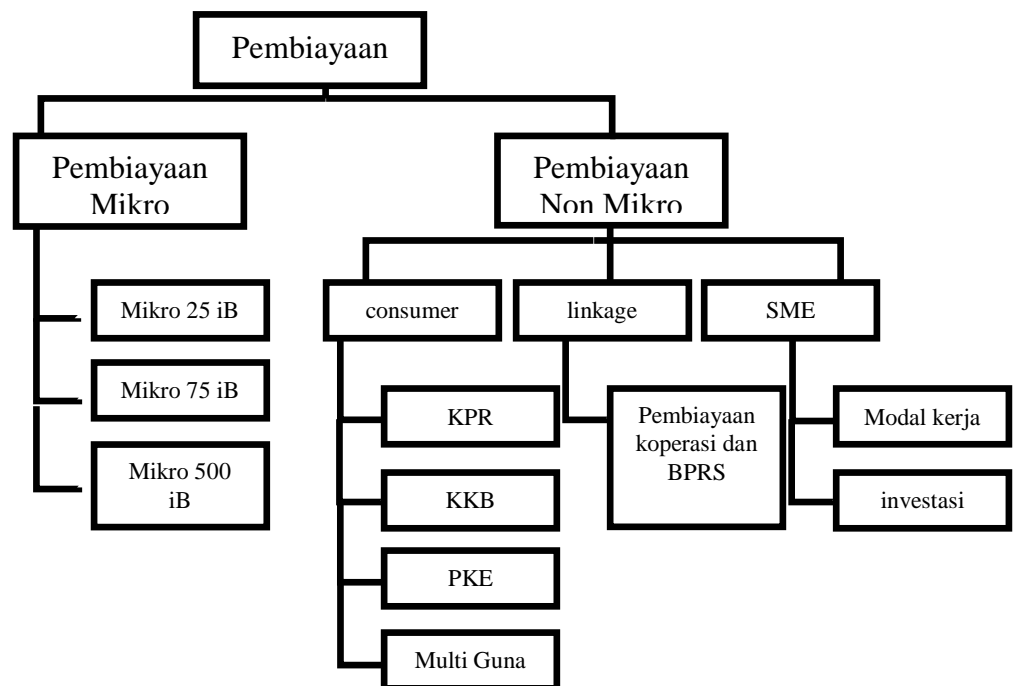
Musyarakah merupakan penanaman modal dari pemilik dana atau modal untuk mencampurkan dana mereka pada suatu

⁶⁹ Laporan Keuangan Tahunan BRI Syariah tahun 2015

usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

c) Pembiayaan dengan Prinsip Mudharabah

Pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan dengan akad mudharabah yaitu bank syariah sebagai shahibul mal menyerahkan modal/dana kepada nasabah sebagai mudharib untuk dikelola dengan nisbah yang disepakati bersama diawal akad.



Gambar 8.

Produk Pembiayaan di BRI Syariah KC Purwokerto

b. Produk jasa

1) Jasa dengan prinsip wakalah

Merupakan jasa mewakilkan untuk melakukan sesuatu kepada orang lain seperti transfer.

2) Jasa dengan prinsip qardh

Merupakan jasa peminjaman dana kepada nasabah untuk keperluan yang bersifat sosial tanpa menharap imbalan.

Penjelasan diatas menerangkan bahwa BRI Syariah menghimpun dana dari masyarakat dengan akad wadiah dan mudharabah. Dana yang dihimpun selanjutnya oleh BRI Syariah disalurkan kepada pihak yang membutuhkannya dengan prinsip kerjasama dan jual beli. Dari prinsip kerjasama, bank syariah akan mendapatkan bagi hasil. Dari prinsip jual beli, bank syariah akan mendapatkan margin profit. Selain tugas utamanya dalam menghimpun dan menyalurkan dana, BRI Syariah juga memberikan layanan jasa kepada nasabah dengan memperoleh fee dari nasabah.⁷⁰

B. Tabungan Faedah BRI Syariah

Salah satu prinsip yang digunakan bank syariah dalam mobilisasi dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan. Adapun akad yang sesuai dengan

⁷⁰ Laporan Keuangan Tahunan BRI Syariah tahun 2015

prinsip ini adalah *al-wadiah*. *Al-wadiah* merupakan titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki.⁷¹

Di Bank BRI Syariah salah satu produk tabungan yang menggunakan prinsip titipan adalah Tabungan faedah. Tabungan Faedah (Fasilitas serba mudah) merupakan tabungan BRI Syariah yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*. Tabungan Faedah yang merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat ditarik sesuai perjanjian antara bank dengan nasabah pemegang rekening tabungan, dan dilengkapi juga fasilitas serba memudahkan dalam mencukupi kebutuhan nasabah kapanpun dan dimanapun berada. Baik pada tabungan, transfer melalui rekening, penarikan lewat ATM bersama kapanpun dan dimanapun tanpa ada batasan waktu, semuanya itu adalah bebas bayar, bebas dari potongan perbulan, maupun biaya administrasi.⁷²

Adapun fasilitas tabungan yang diberikan oleh BRI Syariah kepada nasabah adalah sebagai berikut :

1. FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah), merupakan fasilitas-fasilitas menarik yang diberikan kepada Nasabah Tabungan Faedah berupa: Ringan setoran awal minimal Rp 100.000, gratis biaya administrasi bulanan tabungan, gratis biaya bulanan kartu ATM, biaya tarik tunai murah di ATM BRI, jaringan ATM Bersama & ATM Prima, biaya cek saldo murah di ATM BRI, jaringan ATM Bersama & ATM Prima, biaya transfer murah di

⁷¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), hlm. 148

⁷² Dokumen Bank BRI Syariah Purwokerto.

ATM BRI, jaringan ATM Bersama & ATM Prima, biaya debit PRIMA murah.

2. Dengan Kartu ATM BRI Syariah, nasabah mudah melakukan beragam transaksi perbankan di ATM BRI Syariah serta di puluhan ribu jaringan ATM BRI, ATM Bersama maupun ATM Prima di seluruh Indonesia.
3. Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRI Syariah antara lain adalah informasi saldo, penarikan tunai, ganti PIN, transfer ke rekening di BRI Syariah maupun bank lainnya, pembayaran tagihan: Telkom PSTN, Telkomvision, internet Speedy, telco pascabayar (Flexi, Kartu HALO, XL, AXIS, esia, smart fren), PLN (pascabayar, non tagihan listrik), Pembayaran pembelian : telco Prabayar (Telkomsel SIMPATI, Kartu AS, XL, Axis, esia, Smartfren), PLN Prabayar/token, Pembayaran *zakat, infaq*, sadaqah, wakaf dan qurban.
4. Kartu ATM BRI Syariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja Anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh merchant berlogo Debit Prima.
5. Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank.
6. Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.⁷³

Perhitungan bonus *wadiah* dapat dilakukan dengan memperhitungkan tiga hal, yaitu dengan dasar saldo terendah, saldo rata-rata harian dan saldo

⁷³ Brosur tabungan Faedah dikutip pada tanggal 20 Februari 2017

harian.⁷⁴ Di Bank BRI Syariah, cara perhitungan bonus pada tabungan faedah diberikan menurut rata-rata saldo mengendap tiap bulannya kemudian dikalikan presentase bonusnya sebesar 0,25%. Jika saldo diatas 7.500.000,- maka akan dikenakan pajak sebesar 20%. Namun pemberian bonus tabungan faedah tidak dapat dipastikan karena hanya dapat diberikan apabila bank mengalami keuntungan yang signifikan.⁷⁵

Terdapat 4 mekanisme dalam Tabungan Faedah di Bank BRI Syariah:

1. Mekanisme Pembukaan Buku Tabungan Faedah BRI Syariah

Pembukaan rekening Tabungan Faedah biasanya dimulai dengan dialog antara calon penabung dengan *customer service*. *Customer service* memberikan penjelasan yang detail mengenai Tabungan Faedah BRI Syariah. Apabila seseorang atau suatu badan usaha mengajukan permohonan untuk membuka rekening tabungan dalam jumlah besar, maka bank perlu mengetahui terlebih dahulu bahwa yang bersangkutan benar-benar ingin menyimpan uangnya di bank yang bersangkutan. Hal aman ini dimaksudkan agar likuiditas bank tersebut tidak terganggu dengan praktik-praktik yang dilakukan oleh bank lain atau lembaga keuangan lain yang penempatan kelebihan alat likuidnya di bank lawan dalam bentuk tabungan. Dalam halaman ini calon nasabah perlu melakukan permohonan pembukaan rekening. Apabila calon nasabah telah disetujui melakukan permohonan pembukaan rekening tabungan,

⁷⁴ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm 273.

⁷⁵ Wawancara dengan *Funding Officer* BRI Syariah KC purwokerto Teguh Ariyanto, tanggal 14 juni 2017

selanjutnya nasabah diminta untuk menyerahkan setoran awal. Setoran pertama ini untuk masing-masing bank berbeda, pada PT. Bank BRI Syariah menetapkan minimal setoran awal sebesar Rp. 100.000,-

Untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,- selain adanya penetapan jumlah minimal setoran, sebagai jaminan keberadaanya dana, bank juga menetapkan jumlah saldo minimal yang harus ada pada tiap-tiap rekening. Untuk saldo minimal, masing-masing bank mempunyai ketentuan sendiri tentang ketentuan nominal, tetapi pada umumnya besarnya penetapan saldo minimal harus diatas biaya administrasi yang dibebankan oleh bank kepada nasabah yang bersangkutan.⁷⁶ Pembukaan rekening Tabungan Faedah disyaratkan memakai formulir aplikasi pembukaan rekening yang telah ditetapkan dan dilampiri dengan dokumen atau surat-surat dari calon nasabah..

Adapun ketentuan-ketentuan yang harus diketahui oleh nasabah yang akan membuka Tabungan Faedah, yaitu:

- a. Fotocopy KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku
- b. Minimal setoran awal Rp. 100.000,-

Untuk prosedur pembukaan rekening dan buku tabungan adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengumpulkan fotocopy KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku (jika nasabah bukan penduduk asli wilayah tersebut maka nasabah harus menyertakan surat keterangan domisili)

⁷⁶ Indra Bastian, Suharjono, *Akuntansi Perbankan*, Cet I, Jakarta : Salemba Empat, 2006, hlm. 49-50

- b. Nasabah melengkapi beberapa dokumen yang diberikan oleh customer service, seperti: kartu contoh tanda tangan, formulir pembukaan buku tabungan, aplikasi pembukaan CIF, slip penyetoran awal (jika setoran awal diatas Rp. 1.000.000,- maka transaksi harus dilakukan oleh *Teller*), dan surat pernyataan NPWP jika nasabah tidak mempunyai NPWP.
- c. *Customer service* mengecek kembali data tersebut apakah data tersebut benar-benar dilengkapi oleh nasabah sesuai dengan data identitas nasabah yang asli.
- d. Setelah data tersebut benar-benar lengkap kemudian data tersebut akan di stempel nama *CS* sebagai yang membuat dan disetujui oleh *BOS* dengan menyertakan stempel nama *BOS*, selanjutnya data tersebut divalidasi oleh *Customer Service*
- e. *Customer service* akan mencetakkan nomor CIF (*Customer Identity File*) dan nomor rekening tabungan faedah
- f. *BOS (Branch Operation Supervisor)* akan mengotorisasi dan memberikan kertas yang berisi nomor PIN ATM BRI Syariah
- g. *Customer service* akan mencetakkan buku tabungan beserta setoran awal nasabah di buku tabungan
- h. *Customer service* akan meyakinkan kepada nasabah bahwa telah dilakukan penyetoran dan memberikan kertas supplement yang disebut *overlay paper* untuk ditanda tangani nasabah
- i. Sebelum ditanda tangani *overpay paper* hendaknya diletakkan

tepat diatas kotak tanda tangan yang telah bersedia pada bagian dalam cover buku tabungan.

- j. Penandatanganan dilakukan dengan cara menekan kertas *overlay paper* sehingga tanda tangan tersebut berbekas pada kotak tanda tangan.
- k. Setelah ditandatangani maka kotak tanda tangan dimaksud direkatkan pada stiker yang disebut dengan *ultra violet signature type* setelah direkatkan maka antara stiker dengan kertas *cover stiker* distempel dan divalidasi.
- l. Nasabah menandatangani kartu ATM BRI Syariah diatas garis-garis yang berwarna putih yang terletak tepat dibelakang Kartu ATM
- m. Kemudian Customer Service akan memberikan Buku Tabungan Faedah beserta Kartu ATM BRI Syariah iB dan nomor PIN ATM yang tertera didalam kertas yang sudah diotorisasi kepada nasabah
- n. Customer Service akan menjelaskan kepada nasabah bahwa pembukaan buku tabungan telah selesai lalu menunjukkan buku Tabungan Faedah kepada nasabah bahwa transaksi penyetoran awal benar-benar telah dilakukan serta menjelaskan kepada nasabah bahwa PIN ATM tersebut boleh diganti dengan petunjuk yang tertera dibelakang kertas tersebut dan PIN ATM tersebut tidak boleh diketahui oleh siapapun meskipun keluarganya sendiri.

o. Pembukaan buku tabungan faedah selesai.⁷⁷

2. Mekanisme Penyetoran Tabungan Faedah BRI Syariah

Setoran Tabungan Faedah dapat dilakukan dengan banyak cara setoran tunai yaitu nasabah melakukan setoran secara mengisi aplikasi formulir setoran dan menyerahkan kepada teller bank beserta uangnya. Untuk melakukan setoran tersebut harus menggunakan tanda bukti setoran dengan formulirnya telah diserahkan oleh bank yang bersangkutan pada umumnya formulir setoran dibuat rangkap dua yang penggunaannya sebagai berikut :

- a. Lembar pertama berfungsi sebagai pembukuan bagi bank
- b. Lembar kedua berfungsi sebagai bukti penyetoran untuk nasabah

3. Mekanisme Penarikan Tabungan Faedah BRI Syariah

BRI Syariah KC Purwokerto tidak membatasi besarnya penarikan dan frekuensi penarikan, hanya di syaratkan setelah penarikan tersebut. Saldo mengendap minimal sebesar ketentuan yang ditetapkan (saldo minimal Rp. 50.000,-) jumlah ini merupakan cadangan biaya untuk penutupan rekening, bila nasabah yang bersangkutan sudah tidak menggunakan lagi rekening tersebut.

Untuk penarikan Tabungan Faedah BRI Syariah nasabah dapat menarik di ATM BRI, ATM bersama, maupun ATM Prima atau di counter Kantor Cabang BRI Syariah yang tersebar di seluruh Indonesia.

4. Mekanisme Penutupan Tabungan Faedah BRI Syariah

⁷⁷ Wawancara dengan *Customer Service* BRI Syariah KC purwokerto Puspa Nurmawati, tanggal 17 Februari 2017

Penutupan rekening Tabungan Faedah BRI Syariah dapat dilakukan dengan alasan-alasan sebagai berikut :

- a. Rekening tidak aktif dikategorikan pasif apabila saldonya kecil dan jangka waktu yang cukup lama tidak bermutasi
- b. Atas permintaan pemegang rekening sendiri
- c. Nasabah meninggal dunia, nasabah meninggal dunia tapi rekeningnya masih mempunyai saldo kredit, maka saldo kreditnya dapat di berikan kepada ahli warisnya dengan ketentuan sebagai berikut:
 - 1) Ahli waris menunjukkan surat keterangan kematian dari nasabah yang bersangkutan.
 - 2) Ahli waris menunjukkan surat kuasa dari keluarga

Adapun prosedur penutupan rekening Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah menghubungi *Customer Service* dan secara lisan menyampaikan keinginannya untuk melakukan peutupan rekening tabungan. Bila mewakilkan maka menyerahkan surat kuasa menarik sisa saldo rekening kepada yang di beri kuasa.
- b. *Customer Service* memberikan formulir penutupan rekening Tabungan Faedah pada nasabah dan minta nasabah untuk mengisi dan menandatangani serta memberikan penjelasan mengenai biaya yang di bebaskan.
- c. Setelah diisi, nasabah mengembalikan formulir penutupan rekening tabungan dilampiri buku tabungan dan ditandatangani oleh *Customer*

Service

- d. *Customer Service* memverifikasi formulir penutupan rekening tabungan dan memberikan formulir penutupan dan kartu contoh tanda tangan kepada *Branch Operation Survivor* untuk mendapat persetujuan
- e. Setelah mendapat persetujuan dan otorisasi dari *BOS* dan diberi pembebanan biaya administrasi penutupan, *CS* melaksanakan pencetakan mutasi pada buku tabungan.
- f. *Customer Service* memberitahukan kepada nasabah sisa saldo rekening yang dapat di tarik dan di persilahkan nasabah menarik dengan menggunakan slip penarikan.
- g. Nasabah mengisi slip penarikan dan di tandatanganinya di hadapan *CS* sebesar sisa saldo setelah di kurangi biaya penutupan rekening sebesar Rp. 25.000,-
- h. *CS* akan memberikan slip penarikan tersebut kepada *Teller*
- i. Nasabah menerima dari *Teller* uang tunai sebesar saldo yang dapat ditarik atas penutupan rekening Tabungan Faedah
- j. *Customer Service* memfile kartu contoh tanda tangan (KCTT) nasabah disertai formulir penutupan rekening yang telah di bubuhi setempel “rekening di tutup” dan stempel tanggal penutupan.
- k. *CS* membubuhkan setempel “ rekening ditutup “ pada semua dokumen

rekening nasabah yang ditutup.⁷⁸

C. Upaya peningkatan Tabungan Faedah BRI Syariah KC Purwokerto

Untuk meningkatkan produk Tabungan Faedah BRI Syariah ke masyarakat luas agar dapat tertarik untuk membuka Tabungan Faedah dengan membentuk beberapa metode, yaitu:

1. *Personal selling*
2. *Advertising*
3. *Open Table*, dan
4. Kunjungan nasabah *Eksisting*.⁷⁹

Dalam menentukan metode-metode tersebut Marcomm (Marketing Communication) PT. Bank BRI Syariah tidak hanya berkoordinasi dengan karyawan-karyawan yang ada dipusat tetapi juga dengan karyawan-karyawan yang ada di Cabang Se- Indonesia, karena Cabang adalah pihak pelaksana kegiatan dan Marcomm adalah perencana dan konsultan dalam mempromosikan produk PT. Bank BRI Syariah. Namun demikian PT. Bank BRI Syariah member keleluasan kepada cabang untuk memberikan masukan atau saran terkait metode dalam mempromosikan produk Tabungan Faedah.

1. *Personal selling*

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan

⁷⁸ Wawancara dengan *Customer Service* BRI Syariah KC purwokerto Puspa Nurmawati, tanggal 17 Februari 2017

⁷⁹ Wawancara dengan *Funding Officer* BRI Syariah KC purwokerto Teguh Ariyanto, tanggal 16 Februari 2017

oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam sampai pejabat bank. Secara khusus *personal selling* dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistensi*.⁸⁰, BRI Syariah juga menetapkan strategi *personal selling*, yang meliputi presentasi, penawaran produk dan teknik negoisasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan.

Customer service BRI Syariah melayani masyarakat yang datang ke kantor cabang BRI Syariah. *Customer service* menjelaskan kepada calon nasabah mengenai keunggulan dan manfaat Tabungan Faedah. Masyarakat yang dengan sendirinya datang ke Bank BRI Syariah untuk mendapatkan informasi, secara tidak langsung telah mempercayai Bank BRI Syariah sebagai bank pilihannya dibandingkan bank lain. Setelah mendapatkan penjelasan melalui *customer service*, diharapkan masyarakat semakin yakin dan percaya kepada PT. Bank BRI Syariah.

Seorang *marketing* atau *account officer* (AO) harus menguasai komunikasi persuasif, biasanya AO mendatangi suatu perusahaan yang diprediksi dapat bekerja sama dengan PT. Bank BRI Syariah, kemudian AO tersebut melakukan presentasi dan penawaran mengenai kerjasama yang akan dilakukan antara PT. Bank BRI Syariah dengan perusahaan tersebut.

MOU (Memorandum Of Understanding) merupakan suatu perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak yang berkepentingan. Pasal 1338 KUHP menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat

⁸⁰ Kasmir, *Manajemen...*, hlm 215

secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Oleh karenanya MOU yang dibuat antara dua belah pihak akan mengikat kedua belah pihak tersebut. Kedua belah pihak tersebut harus mematuhi seluruh ketentuan-ketentuan sebagaimana yang telah dinyatakan dalam MOU tersebut. Oleh karena itu dalam setiap kerjasama perlu diadakan pembuatan MOU agar terdapat kejelasan dalam segala hal. Begitu juga yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah yang membuat MOU sebagai bukti atas perjanjian kerjasama dengan nasabah.

Kerjasama yang biasa dilakukan yaitu pihak PT. Bank BRI Syariah sebagai perantara antara perusahaan dan karyawan dalam proses penggajian. Seluruh karyawan diwajibkan memiliki Tabungan Faedah karena gaji akan ditransfer langsung ke rekening mereka setiap bulannya (payroll).

BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto juga bekerja sama dengan Beberapa Sekolah. Untuk pembayaran uang gedung, SPP, dan seluruh biaya administrasi dibayarkan melalui Bank BRI Syariah. Dengan demikian tentu orang tua murid wajib memiliki Tabungan Faedah, hal tersebut sangat menguntungkan bagi Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Beberapa sekolah di Purwokerto yang sudah bekerjasama dengan BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto yaitu: IAIN Purwokerto, TK dan SD AL-Azhar, Karena dalam ketentuan buka buku Tabungan Faedah salah satunya harus mengumpulkan KTP/SIM/Paspor, maka bagi

siswa atau siswi yang belum mempunyai KTP dapat diatas namakan orang tuanya.

Tabungan Faedah selain diperuntukkan untuk siswa/siswi dalam pembayaran uang gedung sekolah, para guru juga diwajibkan membuka Tabungan Faedah untuk penggajian jasa mereka karena gaji akan ditransfer langsung ke rekening mereka setiap bulannya (payroll).

2. *Advertising*

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.⁸¹ Jadi, PT. Bank BRI Syariah melakukan kegiatan periklanan untuk memberikan informasi mengenai produk, membujuk konsumen untuk menggunakan produk-produk perusahaan dan mengingatkan konsumen terhadap produk-produk perusahaan.

Hal ini dinilai tepat karena perusahaan menetapkan tujuan iklan sesuai dengan kebutuhannya, yaitu:

Iklan sebagai pemberi petunjuk informasi (*informative advertising*), digunakan pada saat perusahaan meluncurkan produk baru, dengan maksud menginformasikan keberadaan produk kepada konsumen. Iklan sebagai pembujuk (*persuasive advertising*), digunakan perusahaan untuk membujuk konsumen agar tertarik atau membujuk untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Pada saat perusahaan dalam tahap persaingan, sehingga perusahaan harus melakukan suatu kesungguhan

⁸¹ Kasmir, *Pemasaran...*, hlm, 177

terhadap produknya. Contohnya yaitu pada saat ini bank swasta syariah semakin berkembang, banyak bank syariah baru yang bermunculan, setiap bank berlomba-lomba untuk mengiklankan produk tabungannya agar masyarakat tertarik. Hal tersebut merupakan tantangan bagi PT. Bank BRI Syariah untuk lebih gencar mengiklankan produkunggulannya yaitu Tabungan Faedah .

Dan yang terakhir iklan sebagai pengingat (*reminder advertising*), digunakan untuk mengingatkan kembali keberadaan PT. Bank BRI Syariah serta produk-produknya kepada konsumen sehingga mendorong pemakaian produk lebih tinggi. Masyarakat yang telah menabung di Bank BRI Syariah diharapkan dapat lebih mengetahui fitur dan benefit dari iklan yang ada, sehingga diharapkan dapat menginformasikan ragam keuntungan yang didapatkan kepada masyarakat luas.

Jenis media massa yang digunakan oleh PT. Bank BRI Syariah media elektronik, media cetak (surat kabar, brosur) dan media online. Media periklanan adalah faktor penting yang menunjang kegiatan promosi PT. BankBRI Syariah, maka dari itu PT. Bank BRI Syariah berusaha dengan kreatif untuk menciptakan iklan yang dapat menarik minat masyarakat untuk menabung di Bank BRI Syariah.

Biaya promosi yang dikeluarkan pada dasarnya untuk mempromosikan dengan baik entitas bank, produk yang ada maupun kegiatan/event yang dilakukan, sehingga masyarakat mengetahui lebih dalam dan detil mengenai BRI Syariah. Dengan adanya promosi

diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah baik nasabah funding maupun lending, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan kinerja bank.⁸²

3. *Open Table*

Kegiatan Promosi yang selanjutnya adalah publisitas atau *publicity*. Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media.⁸³ Bank BRI Syariah KC Purwokerto melakukan publisitas produknya dengan cara *open table*.

Open table adalah promosi dimana Bank BRI Syariah membuka *stand* pada tempat-tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk membuka Tabungan Faedah seperti di mall, pasar, tempat rekreasi, kementrian agama, gor satria dan sekolah. Biasanya *open table* diisi juga dengan beberapa hiburan edukasi seperti seminar, penyuluhan mengenai Bank Syariah dan larangan riba, *live music* religi serta bazaar. Calon nasabah dapat menikmati hiburan edukasi selagi menunggu antrian untuk membuka rekening.

Pada kegiatan *open table*, marketing PT. Bank BRI Syariah diharuskan dapat berkomunikasi secara persuasif kepada masyarakat untuk membuka Tabungan Faedah. Penyampaian pesan yang santun dan tidak terkesan memaksa, serta memberikan sedikit penjelasan mengenai bank

⁸² Wawancara dengan *Manager marketing* BRI Syariah KC Purwokerto Meydi Aris tanggal 19 januari 2017

⁸³ Kasmir, *Manajemen...*, hlm 215

berbasis syariah dianggap akan lebih mengena dihati masyarakat.

Pada kegiatan *open table* PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto mereka juga bekerja sama dengan Kemenag Purwokerto dalam mempromosikan Tabungan Faedah yaitu dengan cara mebuca *stand* di Kemenag yang dilakukan di aula kemenag purwokerto. Dalam pembukaan *stand* di Kemenag Purwokerto PT. Bank BRI Syariah lebih memprioritaskan produk Tabungan Faedah BRI Syariah yang ditujukan kepada para ustad yang ada di daerah purwokerto karena mengingat banyaknya pesantren dan adanya sekolah atau perguruan tinggi yang berbasis islam.

4. Kunjungan nasabah *Eksisting*

Disamping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau *sales promotion*. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan.⁸⁴ Bank BRI Syariah KC Purwokero menerapkan metode ini dengan cara melakukan kunjungan ke nasabah *eksisting* atau nasabah yang telah menggunakan produk dari BRI Syariah

Kunjungan ke nasabah *eksisting* ini bertujuan untuk menawarkan produk bank kepada nasabah yang sudah tau mengenai Bank BRI Syariah dan sudah menggunakan atau menempatkan dananya pada bank BRI

⁸⁴ Kasmir, *Manajemen...*, hlm 214

Syariah. Dengan strategi ini, AO akan lebih mudah menawarkan dan meyakinkan nasabah untuk menggunakan produk lain yang telah digunakan.

Strategi ini biasanya di tujukan kepada nasabah atau deposan yang menempatkan dana dalam jumlah besar seperti giro dan deposito, atau bahkan ke nasabah pembiayaan seperti KPR, KKB, dan lainnya, untuk menggunakan produk lain BRI Syariah seperti Tabungan Faedah. Strategi ini sangatlah efektif guna mendapatkan tambahan sumber dana pihak ketiga yang diperlukan bank untuk melakukan fungsinya yang lain, yaitu penyaluran dana.⁸⁵

Table 3. Perolehan Nasabah BRI Syariah KC Purwokerto

Nama Produk	Jumlah Nasabah	Tahun						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Faedah	24.891	1.111	1.932	2.628	4.701	6.820	4.554	3.145
Bri Syariah Mikro	1.383	2	1	55	330	418	271	306
Haji	16.167	66	937	908	368	1,612	5,788	6.488
Impian	491			5	19	41	75	351
Tabunganku	43	1		1	9	9	17	6
Karyawan	7.457	2	72	26	230	2,439	825	3.863
Siswa	3.567	242	61	359	492	399	127	1.887
Simpel	78						73	5
Jumlah	54.077							16.051

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2016 tabungan faedah berada di posisi ketiga setelah tabungan haji dan karyawan dalam perolehan jumlah nasabah di tahun 2016. Namun tabungan faedah merupakan tabungan yang paling diminati oleh masyarakat dari tahun 2010-2016 dengan perolehan 24.891 nasabah.

⁸⁵ Wawancara dengan *Funding Officer* BRI Syariah KC purwokerto Teguh Ariyanto, tanggal 19 januari 2017

Dengan metode-metode yang dibahas sebelumnya, maka diharapkan Bank BRI Syariah KC Purwokerto dapat kembali meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan faedah dan membuat produk tabungan faedah menjadi produk yang paling diminati dan paling banyak digunakan oleh nasabah BRI Syariah KC Purwokerto.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjelasan diatas ada beberapa hal yang dapat penulis simpulkan, antara lain sebagai berikut:

1. Terdapat 4 mekanisme dalam implemmentasi Tabungan Faedah, yaitu: Mekanisme pembukaan buku Tabungan Faedah, Mekanisme penyetoran Tabungan Faedah, Mekanisme Penarikan Tabungan Faedah, Mekanisme penutupan Tabungan Faedah
2. Terdapat 4 metode pada Tabungan Faedah BRI Syariah untuk meningkatkan kualitas dan kuantitasnya:
 - a. *Personal selling*

Selain mempromosikan secara serempak seperti open table, PT. Bank BRI Syariah juga menetapkan strategi *personal selling*, yang meliputi presentasi, penawaran produk dan teknik negoisasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan.

- b. *Advertising*

PT. Bank BRI Syariah melakukan kegiatan periklanan untuk memberikan informasi mengenai produk, membujuk konsumen untuk menggunakan produk-produk perusahaan dan mengingatkan konsumen terhadap produk-produk perusahaan.

c. *Open Table*

Open table, kegiatan promosi dimana PT. Bank BRI Syariah membuka *stand* pada tempat-tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk membuka Tabungan Faedah seperti di mall, pasar, tempat rekreasi, kementerian agama, gor satria dan sekolah.

d. Kunjungan nasabah *Eksisting*

Kunjungan ke nasabah *eksisting* ini bertujuan untuk menawarkan produk bank kepada nasabah yang sudah tau mengenai Bank BRI Syariah dan sudah menggunakan atau menempatkan dananya pada bank BRI Syariah.

B. Saran

Saran yang dapat disampaikan pada bagian ini adalah :

1. Bagi para peneliti yang akan melakukan praktik di lapangan terkait materi yang dibutuhkan untuk menentukan konsep terlebih dahulu, dikarenakan bahwa agar tercapai kemudahan ketika dari pihak bank untuk memberikan materi tersebut. Para bankir biasanya terkesan sibuk ketika harus memberikan materi yang harus didapatkan oleh peneliti. Jadi perlu adanya keaktifan tersendiri oleh peneliti.
2. Bank merupakan lembaga keuangan yang berhubungan dengan pelayanan. Untuk menentukan pelayanan yang terbaik, bank BRI Syariah telah membuktikan dengan produk-produk yang menarik bagi para nasabah. Sehingga perlu adanya inovasi terus-menerus agar tercapai visi-misi bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: GEMA INSANI.
- Ashofa, Burhan, 1998. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bastian, Indra & Suharjono, 2006. *Akuntansi Perbankan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Dahlan, Ahmad, 2012. *Bank Syariah : Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Penerbit Teras.
- Darmawi, Hermawan, 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Fahmi, Irham, 2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Bandung: ALFABETA.
- Hasibuan, Malayu S.P, 2007. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Huda, Nurul & Mohamad Heykal, 2010. *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis Dan Praktis*. Jakarta: Kencana.
- Iska, Syukri 2012. *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*. Yogyakarta : Fajar Media Press.
- Karim, Adiwarmanto A, 2006. *Bank Islam : Analisis Fiqh Dan Keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Kasmir, 2005. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo
- _____, 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- _____, 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- _____, 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Kotler, Philip, 1998. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad, 2001. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- _____, 2008. *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Mujahidin, Akhmad, 2016. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Purhantara ,Wahyu, 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Soemitra, Andri, 2010. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- _____, 2010. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sumar'in, 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Geraha Ilmu.
- Sutedi, Adrian, 2009. *Perbankan Syariah: Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*. Ghalia Indonesia.
- Usman, Rachmadi, 2012. *Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Widiyono,Tri, 2006. *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Wirduyaningsih, 2005. *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Wiroso, 2005. *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Grasindo.