

TUGAS AKHIR

**STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK
TABUNGAN FAEDAH DI PT BRISYARIAH KCP BANDAR
SRIBHAWONO LAMPUNG**

Oleh

**LIKUA RISMAN
NPM 14122968**



**JURUSAN DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH (PBS)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO – LAMPUNG
2017 M / 1438 H**

**STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK TABUNGAN
FAEDAH DI PT BRISYARIAH KCP BANDAR SRIBHAWONO
LAMPUNG**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Ahli Madya (Amd)**

**Oleh:
LIKUA RISMAN
NPM. 14122968**

Pembimbing: Nurhidayati, MH.

**Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah (Pbs)
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
2017 M / 1438 H**

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK
TABUNGAN FAEDAH DI PT. BRISYARIAH KCP
BANDAR SRIBHAWONO LAMPUNG

Nama Mahasiswa : LIKUA RISMAN

NPM : 14122968

Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah (Pbs)

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Mengetahui dan Menyetujui

Pembimbing

Nurhidayati, MH

NIP. 19761109 200912 2 001

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK
TABUNGAN FAEDAH DI PT. BRISYARIAH KCP
BANDAR SRIBHAWONO LAMPUNG

Nama Mahasiswa : LIKUA RISMAN

NPM : 14122968

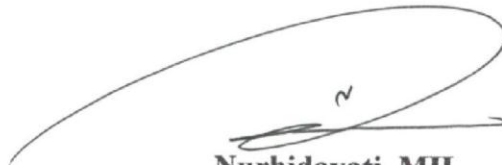
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah (Pbs)

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi
Dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Mengetahui dan Menyetujui

Pembimbing



Nurhidayati, MH

NIP. 19761109 200912 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

No: B-775./In.28/FEBI/PP.00.9/...97./2017

Tugas Akhir dengan judul : STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK TABUNGAN FAEDAH DI PT BRISYARIAH KCP BANDAR SRIBHAWONO LAMPUNG, disusun oleh Nama: LIKUA RISMAN, NPM : 14122968, Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/18 Juli 2017, di Kampus II Gedung E8.1.2

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua/Moderator : Nurhidayati, M.H
Penguji I : Drs. Musnad Rozin, M.H
Penguji II : Rina El Maza, M.S.I
Sekretaris : Agus Trioni Nawa, M.Pd



PANITA MUNAQOSAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
IAIN
METRO

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum

NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK TABUNGAN FAEDAH DI PT. BRISYARIAH KCP BANDAR SRIBHAWONO LAMPUNG

Oleh:

LIKUA RISMAN
14122968

Bank syariah merupakan salah satu perbankan yang saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, Melihat persaingan lembaga keuangan syariah saat ini perlu adanya strategi atau cara yang harus dimiliki oleh PT. BRISyariah untuk meningkatkan *funding*. Didalam BRISyariah KCP bandar sribhawono terdapat beberapa produk simpanan, salah satunya yaitu produk tabungan faedah yang menjadi produk yang paling diminati oleh nasabah, produk tabungan faedah ini bukan hanya sebagai produk pelengkap saja, melainkan produk yang bertujuan untuk meningkatkan aset BRISyariah KCP Bandar Sribhawono. Tujuan yang ingin peneliti capai adalah untuk mengetahui strategi yang digunakan BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam upaya meningkatkan funding produk tabungan faedah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan *field research*, penelitian ini bersifat kualitatif, teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi, analisis data menggunakan tehnik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif, dan Wawancara dilakukan kepada BOS, *costumer service*, dan marketing BRIS KCP Bandar Sribhawono. Sedangkan dokumentasi dilakukan dengan mendokumentasikan dokumen dan literatur yang berhubungan dengan materi penelitian. Semua hal ini merupakan upaya pemaparan bagaimana strategi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam meningkatkan *funding* produk tabungan faedah.

Setelah dilakukan penelitian, diketahui bahwa upaya strategi meningkatkan *funding* produk tabungan faedah yang dilakukan oleh PT. BRISyariah KCP Bandar sribhawono cukup efektif dengan adanya 4 unsur bauran pemasaran (marketing mix), yang terdiri dari strategi produk (product), strategi harga (price), strategi promosi (promotion), dan strategi saluran distribusi (place). BRISyariah KCP Bandar Sribhawono melakukan pemasaran seperti penyebaran brosur dan penyebaran pribadi dengan cara seseorang marketing datang langsung ketempat nasabah tinggal serta melakukan kerjasama kelembagaan (*cobranding*), strategi ini lah yang paling efektif dan layak untuk dipertahankan dan dikembangkan lagi.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LIKUA RISMAN
NPM : 14122968
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah (Pbs)
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa tugas akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 18 Juli 2017

Yang menyatakan,



LIKUA RISMAN

NPM. 14122968

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ط

Artinya:

“...Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat)” (QS Al-Hasyr: 18)

PERSEMBAHAN

Dengan segenap jiwa dan ketulusan hati, kupersembahkan buah karya ini teruntuk orang-orang yang kucintai yang selalu hadir dan mewarnai hari-hariku dalam menghadapi kerasnya hidup ini, yang selalu menguatkan saat diri ini mulai lemah. Kupersembahkan bagi mereka yang selalu mendukung dan mendo'akanku di setiap waktu dalam setiap tapak kehidupanku, khususnya untuk:

1. Ayahanda dan Ibunda (Bapak Sudirman dan Ibu Mujinem), yang tidak pernah lelah untuk mendo'akan dan mendukung ananda baik dalam bentuk moril maupun materil dan selalu mencurahkan kasih sayang, motivasi, perhatian yang tidak terbatas untuk ananda. Semoga Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* selalu mencurahkan kasih sayang kepada mereka.
2. Kakak perempuanku Nani Yuningsih yang selalu memberikan semangat dan kasih sayang kepadaku.
3. Kepada Bapak Drs. Musnad Rozin, M.H dan Ibu Nurhidayati, M.H, yang telah memberikan bimbingan kepada saya dengan penuh kesabaran dan ketelatenan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberi rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul **“STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING DENGAN MENGGUNAKAN PRODUK TABUNGAN FAEDAH DI BRISYARIAH KCP BANDAR SRIBHAWONO LAMPUNG”** ini dengan baik. Tugas akhir ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan program Diploma III jurusan perbankan syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).

Dalam penulisan Tugas Akhir ini banyak pihak yang telah membantu dan memberikan bimbingan, maka selayaknya peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
3. Ibu Zumaroh., selaku ketua Jurusan D3-Perbankan Syariah (D3-PBS) Institut Agama Islam Negeri (IAIN).
4. Ibu Nurhidayati, MH., selaku pembimbing yang telah memberikan waktu, mengarahkan dan membimbing penulis dengan baik.
5. Bapak Drs. Musnad Rozin, M.H., selaku pembimbing akademik sekaligus penguji I.

6. Semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat peneliti sebut satu persatu yang telah membantu kelancaran Tugas Akhir ini.

Didalam penulisan Tugas Akhir ini, peneliti sadar bahwa tidak ada sesuatu pun yang sempurna kecuali Allah SWT.

Oleh karena itu, dengan senang hati peneliti menerima kritik serta saran. Semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi peneliti khususnya dan bermanfaat bagi pembaca pada umumnya.

Metro, 15 Juli 2017
Peneliti

LIKUA RISMAN
NPM. 14122968

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Metodologi Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Bank Syariah	12
1. Pengertian Bank Syariah	12
2. Tujuan dan Fungsi Bank Syariah	12
B. Penghimpun dana (Funding)	16
1. Pengertian Funding	16
2. Landasan Hukum Penghimpun Dana.....	17
3. Fungsi dan Tujuan Funding	19
4. Produk Penghimpun Dana (Funding).....	19

C. Strategi Meningkatkan Funding	23
1. Strategi Pemasaran	24
2. Bauran Pemasaran (Marketing mix)	24

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRISyariah KCP Bandar Sribhawono	29
1. Sejarah Berdirinya BRISyariah KCP Bandar Sribhawono ...	29
2. Visi dan Misi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono	32
3. Struktur Organisasi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono ...	33
4. Produk-produk pada BRISyariah KCP Bandar Sribhawono..	34
B. Strategi meningkatkan Funding Dengan Menggunakan Produk Tabungan Faedah di Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono	43
1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Faedah di Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono	43
2. Peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah	47
3. Kendala-Kendala Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam Memasarkan Produk Tabungan Faedah.....	48

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	50
B. Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Struktur Organisasi PT. BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

Tabel 3.2 Peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kartu konsultasi Bimbingan Tugas Akhir

Lampiran 2 Alat Pengumpul Data (APD)

Lampiran 3 Surat Keterangan Magang

Lampiran 4 Kartu Bebas Pustaka

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu negara. Perbankan memiliki peran utama yaitu menerima atau menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yakni bank sebagai tempat untuk menerima titipan harta, dan menyalurkan kembali dana tersebut dalam bentuk pinjaman. Di dalam Islam kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana telah lazim dilakukan pada jaman Rasulullah. Kegiatan yang berkaitan dengan pembiayaan yang berbasis Syariah Islam sudah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak jaman Rasulullah SAW.

Bank syariah merupakan salah satu perbankan yang saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, terutama pada sektor perekonomian, peran bank islam antara lain adalah (1) memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat (2) menyadarkan kesadaran syariah umat islam sehingga dapat memperluas segmen pangsa pasar perbankan syariah (3) menjalin kerja sama kepada para ulama khususnya di Indonesia sangat dominan bagi kehidupan umat islam.¹

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUP AMP, AKPN, 2005), h. 15

Konsekuensi hukum dari penggunaan prinsip syariah dalam operasional perbankan adalah bahwa produk perbankan syariah lebih bervariasi dibanding produk perbankan konvensional. Produk perbankan konvensional, khususnya produk penghimpunan dana dan penyaluran dana hanya mendasarkan pada sistem bunga sebagai bentuk prestasi dan kontra prestasi atas penggunaan dana, sedangkan pada perbankan syariah mendasarkan pada akad-akad tradisional Islam yang mana keberadaannya sangat tergantung kepada kebutuhan riil nasabah.

Menurut Syafi'i Antonio, prinsip-prinsip dasar perbankan syariah terdiri dari: (1) prinsip titipan atau simpanan (*depository/al-wadiah*); (2) prinsip bagi hasil (*profit sharing*); (3) prinsip jual beli (*sale and purchase*); (4) Prinsip sewa (*operational lease and financial lease*); (5) dan prinsip jasa (*fee-based service*).² Pendapat ini sejalan dengan pengertian prinsip syariah dalam pasal 1 angka 12 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, bahwa prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Pada prinsipnya perbankan syariah hampir sama dengan perbankan konvensional, artinya dalam sistem perbankan syariah dikenal beberapa produk diantaranya yakni giro (demand deposit) tabungan (saving deposit) deposito (time deposit) sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat. Perbedaannya adalah bahwa dalam sistem perbankan syariah

² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 2

tidak dikenal adanya bunga sebagai kontraprestasi terhadap nasabah deposan, malainkan melalui mekanisme bagi hasil dan bonus yang bergantung pada jenis produk apa yang dipilih oleh nasabah.³

Setiap lembaga keuangan syariah selalu berusaha untuk meningkatkan penghimpunan dana dalam operasionalnya. Suatu lembaga keuangan syariah dapat berkembang apabila ditandai dengan adanya peningkatan penghimpunan dana (*funding*), karena lembaga keuangan dinyatakan berkembang apabila tingkat aset lembaga keuangan terus meningkat. Salah satu peningkatan aset dalam lembaga keuangan syariah yaitu dengan cara penghimpunan dana dari masyarakat, jika penghimpunan dana terus menurun maka bisa dinyatakan lembaga keuangan tersebut tidak berkembang.

Melihat persaingan lembaga keuangan syariah saat ini perlu adanya strategi atau cara yang harus dimiliki oleh PT. BRISyariah untuk meningkatkan *funding*. Hasil survei dengan saudara Hendika Bruri Pratama selaku Branch office supervisor (BOS) di BRISyariah, bahwa *funding* (penghimpunan dana) merupakan salah satu kegiatan Bank BRISyariah dalam menghimpun dana dari masyarakat yang menjadi prioritas utama dalam operasionalnya.⁴ BRISyariah KCP Bandar Sribhawono mempunyai strategi yang berbeda dengan Bank lainya dalam upaya meningkatkan *funding* dengan menggunakan produk tabungan

³ Khotibul umam, *Perbankan syariah*, (jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 79

⁴ Pra Survey, Wawancara dengan Hendika Bruri Pratama selaku Branch office supervisor (BOS) Bank BRISyariah KCP Bandar Sribhawono, pada tanggal 21 Februari 2017

faedah, peningkatan jumlah tabungan faedah ini lebih tinggi daripada peningkatan tabungan lainnya.

BRISyariah KCP Bandar Sribhawono menerapkan strategi meningkatkan *funding* dengan menggunakan produk tabungan faedah, dimana penerapan tabungan faedah di BRISyariah adalah simpanan murni yang bersifat titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu sesuai kehendak penyimpan namun penyimpan akan mendapatkan fee atau bonus apabila simpanan titipannya telah memenuhi target yang ditentukan Bank BRISyariah, strategi ini dinilai efektif karena produk tabungan faedah salah satu produk yang digunakan dalam penghimpunan dana dari masyarakat dan produk tabungan faedah ini menjadi salah satu produk unggulan dalam upaya meningkatkan *funding* dikarenakan tabungan ini aman untuk menyimpan dana dan efektif sebagai upaya pemasaran guna mempertahankan efektivitas dan perkembangan usaha. Oleh karena itu, peneliti akan mengambil judul “STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK TABUNGAN FAEDAH DI PT. BRISYARIAH KCP SRIBHAWONO LAMPUNG”

B. Pertanyaan penelitian

Sesuai dengan latar belakang masalah yang sudah diuraikan diatas, peneliti mengemukakan rumusan masalah yang akan diajukan dalam penelitian tugas akhir ini yaitu strategi apakah yang digunakan oleh PT.

BRISyariah KCP Sribhawono Lampung dalam upaya meningkatkan *funding* produk tabungan faedah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam meningkatkan Funding produk tabungan Faedah di PT. BRISyariah KCP. Bandar Sribhawono.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan diatas maka ada kegunaan dalam penulisan ini yaitu:

- a. Bagi peneliti yaitu berguna untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar ahli madya, disamping itu juga sebagai sumber pengetahuan yang baru.
- b. bagi pembaca yaitu sebagai sumber pengetahuan dan juga sebagai bahan pertimbangan antara produk PT. BRISyariah dan bank Konvensional.

D. Metodologi Penelitian

1. Jenis dan sifat penelitian

- a. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan atau *field research*, yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus⁵. Dan dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.

Pada penelitian ini, peneliti akan meneliti di BRISyariah KCP Bandar Sribhawono, dengan berdasarkan kasus pada pra-survei yang telah dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui strategi meningkatkan *funding* produk tabungan Faedah pada BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

b. Sifat Penelitian

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif karena berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Data yang di peroleh dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, *videotape*, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya.⁶

2. Lokasi Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis bertempat di PT. BRISyariah yang terletak di Jln. Raya Srimenanti kecamatan bandar sribhawono kabupaten lampung Timur.

⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 60

⁶Lexy J.Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2014),

3. Sumber Data

Dalam penelitian ini ada dua sumber data yang penulis pergunakan yaitu data primer dan data sekunder,

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama atau subyek penelitian.⁷ Dalam hal ini, data primer adalah data yang dihasilkan dari wawancara dengan beberapa pegawai di BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah sumber data yang diteliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Data sekunder diperoleh atau berasal dari bahan kepustakaan.⁸ Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku tentang perbankan syariah.

4. Teknik Pengumpulan Data

Beberapa teknik pengumpulan data yang penulis gunakan antara lain:

a. Interview (wawancara)

“Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interview) untuk memperoleh informasi dari

⁷Suraya Murchitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Prudent Media, 2013), h.61

⁸ Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011) h. 88

terwawancara.”⁹ Adapun data-data yang diharapkan diperoleh dari metode wawancara tersebut adalah data tentang strategi penghimpunan dana (*funding*) di BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin adalah kombinasi antara wawancara terpimpin dan wawancara tidak terpimpin, didalamnya terdapat unsur kebebasan pembicaraan, pengarahan pembicaraan secara tegas dan memokok.¹⁰ Metode wawancara ini ditunjukan kepada Hendika Bruri Pratama selaku Branch office supervisor (BOS), Muhammad thaib kurniawan selaku Customer Servis, dan Emilham selaku Marketing.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda dan sebagainya.¹¹

5. Teknik Analisis Data

Analisa data adalah “ Proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan

⁹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), h. 105

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 207

¹¹ Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, h.130

lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang harus dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami baik oleh diri sendiri maupun orang lain”¹²

Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi akan diolah dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Metode kualitatif maksudnya data yang diperoleh diuraikan sedemikian rupa dan disertai pembahasan dan kemudian hasil analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk laporan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah. Sedangkan data hasil dokumentasi digunakan untuk menunjang hasil wawancara.¹³

E. Sistematika Pembahasan

Untuk mengetahui gambaran tentang isi dan untuk mempermudah pembaca untuk memahami sistematika penulisan ini, berikut peneliti sampaikan penjelasannya:

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: alfabeta, 2012) hal. 244

¹³ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2012) ed. revisi, h. 6

1. BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tema, judul, Latar Belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan, penelitian terdahulu, metode penulisan, sistematika penulisan yang disusun secara sistematis menyangkut tema strategi meningkatkan funding dengan menggunakan produk tabungan faedah.

2. BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang pengertian bank syariah, tujuan bank syariah, pengertian penghimpunan dan (*funding*), produk-produk penghimpun dana, dan strategi pemasaran.

3. BAB III PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang gambaran umum dan sejarah berdirinya BRISyariah, visi dan misi, struktur organisasi dan stuktur kepengurusan, produk-produk BRISyariah, berisi tentang strategi meningkatkan funding, yang meliputi strategi pemasaran produk tabungan faedah.

4. BAB IV PENUTUP

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah secara umum adalah keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip syariah.¹⁴

Bank Syariah merupakan lembaga perantara keuangan yang mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana sesuai dengan prinsip syariah, dan Bank Syariah akan selalu berhati-hati dalam mengelola dana masyarakat.¹⁵

Jadi, Bank Syariah adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dengan menggunakan prinsip syariah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2. Tujuan dan Fungsi Bank Syariah

a. Tujuan Bank Syariah

Berdasarkan Undang – Undang perbankan Nomor. 10 Tahun 1998, dikembangkannya perbankan syariah dengan tujuan lain :

¹⁴ M. Nur Rianto Al arif, *lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV.Pustaka setia,2012),h. 98

¹⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana,2011),h. 50

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara islam, khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktik – praktik riba atau jenis-jenis usaha lainnya yang mengandung unsur gharar (tipuan) dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap ekonomi umat.
- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha menuju terciptanya kemandirian berusaha.
- 4) Untuk membantu menanggulangi dan mengatasi masalah kemiskinan, berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap.
- 5) Untuk menjaga kestabilan ekonomi/moneter pemerintah.¹⁶

b. Fungsi Bank Syariah

Bank Syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana

¹⁶ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012),h. 53

kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari Bank, dan juga memberikan layanan dalam bentuk jasa perbankan Syariah.¹⁷

1) Penghimpunan Dana Masyarakat

Bank Syariah menghimpun dana dari Masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad al-wadiah dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad al-mudharabah.

Al-Wadiah adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada Bank, dan pihak kedua menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan dalam islam.

Al-Mudharabah merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga dengan shahibul maal dengan pihak kedua atau bank yang menerima dana yang disebut juga mudharib, yang mana pihak mudharib dapat memanfaatkan dana yang diinvestasikan oleh shahibul maal untuk tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariat islam.

Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk titipan dan investasi antara lain; giro wadiah, tabungan wadiah, tabungan mudharabah, dan deposito mudharabah, serta

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 39

investasi syariah lainnya yang diperkenankan sesuai dengan sistem operasional bank syariah.

2) Penyaluran dana kepada masyarakat

Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (user of fund).¹⁸ Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerjasama usaha.

Berdasarkan akad jual beli, maka return yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerjasama usaha adalah bagi hasil.¹⁹

3) Pelayanan jasa bank

Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain: jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, kliring,

¹⁸ *Ibid*, h. 40

¹⁹ *Ibid*, h. 41

letter of credit, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa bank lainnya.²⁰

Fungsi Bank Syariah menurut Undang-Undang Nomor. 21 Tahun 2008 pasal 4 terdiri dari :

- 1) Menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat.
- 2) Menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana yang berasal dari Zakat, infak, shodakoh, hibah, atau dana sosial lainnya. Dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
- 3) Bank Syariah dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkan kepada pengelola nafkah sesuai dengan kehendak pemberi wakaf.²¹

B. Penghimpun dana (funding)

1. Pengertian funding

Penghimpunan dana (Funding) adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur. Istilah penghimpunan dana dapat diartikan sebagai kegiatan

²⁰ *Ibid*, h.42

²¹ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012),h. 54

usaha perbankan syariah untuk mengelola dana dari masyarakat dalam rangka melakukan kegiatan pembiayaan dibidang ekonomi.²²

Kegiatan penghimpunan dana merupakan salah satu fungsi utama dari bank umum. Kegiatan ini dilakukan dengan membeli dana dari pihak ketiga melalui beberapa simpanan yang ditawarkan.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa penghimpunan dana dapat diartikan sebagai aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian terhadap dana yang diperoleh dari masyarakat.

2. Landasan hukum penghimpunan dana

Landasan hukum penghimpunan dana dalam praktik perbankan syariah antara lain sebagai berikut.²³

a. Wadiah

Wadiah adalah penitipan dana antara pihak pemilik dengan pihak penerima titipan yang dipercaya untuk menjaga dana tersebut. Ketentuan hukum mengenai wadiah dapat kita temukan di al-quran, dan hadist:

1) al-Quran

Ketentuan al-quran mengenai prinsip wadiah terdapat dalam surat an-nisa' ayat 58 yang artinya :

²² Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UUI Press. 2008). h. 262.

²³ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 83.

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا..... ﴾

“... sesungguhnya allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya...”

Disamping ayat diatas, landasan tentang wadiah juga terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 283 :

﴿ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ..... ﴾

“... jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada allah tuhannya...”

2) Hadist

Ketentuan hadist dalam prinsip wadiah adalah hadis Abu daud sebagai berikut:

أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَىٰ مَنْ أَيْتَمَنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ.....

“....sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu.” (HR. Abu Daud, Tirmizi dan Hakim).²⁴

3) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 87.

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) NO: 01/DSN MUI/IV/2000, menetapkan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah, yaitu giro yang berdasarkan prinsip Mudharabah dan wadiah. Demikian juga dengan produk wadiah, dapat dibenarkan berdasarkan fatwa DSN No: 02/DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip Mudharabah dan wadiah.²⁵

3. Fungsi dan tujuan Funding

Fungsi utama funding adalah menghimpun dana masyarakat luas dan menyalurkan dalam bentuk pembiayaan atau kredit (lending). Untuk berbagai tujuan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat.

Tujuan Funding itu sendiri adalah untuk meningkatkan aset bank agar dapat beroperasi dengan lancar dan melayani masyarakat untuk kepentingan bersama. Selain itu tujuan funding adalah memberi layanan kepada masyarakat dalam hal menyimpan uang agar uang yang disimpan dapat dikelola dengan baik oleh bank. Menghimpun dana dari masyarakat yaitu dengan cara menawarkan jenis produk simpanan antara lain giro, tabungan dan deposito.

4. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

a. Giro

²⁵ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 91.

Pada umumnya, Bank syariah menggunakan akad al-wadiah pada rekening giro. Nasabah yang membuka rekening giro berarti melakukan akad wadiah (titipan). Dalam fiqih muamalah, wadiah dibagi menjadi 2 macam: wadiah yad al-amanah dan wadiah yad adh-dhamanah, akad wadiah yad al-amanah adalah titipan dimana barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan. Sehingga demikian pihak yang menerima titipan tidak bertanggung jawab terhadap resiko yang menimpa barang yang dititipkan. Penerima titipan hanya wajib mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak menitipkan secara apa adanya.²⁶

Adapun wadiah yad adh-adhamanah adalah titipan yang mana terhadap barang yang dititipkan tersebut dapat digunakan atau dimanfaatkan oleh penerima titipan. Oleh karena itu, pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap resiko yang menimpa barang sebagai akibat dari penggunaan atas barang tersebut, seperti resiko kerusakan dan sebagainya. Tentu saja ia juga wajib mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan.²⁷

b. Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat

²⁶ *Ibid*, h. 83

²⁷ Adiwarmanto A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 297

ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁸ Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM. Pengertian yang hampir sama dijumpai dalam pasal 1 angka 21 undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lainnya 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.

Dalam hal ini terdapat dua jenis perjanjian islam yang sesuai diimplementasikan dalam produk perbankan berupa tabungan, yaitu wadiah dan mudharabah. Hampir sama dengan giro, pilihan terdapat produk ini tergantung motif dari nasabah. Jika motifnya hanya menyimpan saja maka bisa dipakai produk tabungan wadiah, sedangkan untuk memenuhi nasabah yang bermotif investasi atau mencari keuntungan maka tabungan mudharabah yang sesuai. Secara teknis mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua belah pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh

²⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 94

(100%) modal, sedangkan pihak lainya menjadi pengelola dana (mudharib) dalam suatu kegiatan produktif.

Dengan demikian, secara singkat dapat dikatakan bahwa dalam perbankan syariah memiliki dua macam produk tabungan yaitu tabungan wadiah dan tabungan mudharabah. Perbedaan utama dengan tabungan diperbankan konvensional adalah tidak dikenalnya suku bunga tertentu yang diperjanjikan. Yang ada adalah nisbah atau presentase bagi hasil pada tabungan mudharabah dan bonus pada tabungan wadiah.²⁹

c. Deposito

Berdasarkan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 deposito didefinisikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Dalam pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008, deposito didefinisikan sebagai investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah.

Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditunjukan untuk kepentingan investasi dalam bentuk surat-surat berharga,

²⁹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 88

sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip mudharabah. Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (profit sharing) sebesar nisbah yang telah disepakati di awal akad.

Bank dan nasabah masing-masing mendapatkan keuntungan. Keuntungan bagi bank dengan menghimpun dana lewat deposito adalah uang yang tersimpan relatif lebih lama, mengingat deposito memiliki jangka waktu yang relatif panjang dan frekuensi penarikan yang panjang sehingga bank akan lebih leluasa melempar dana tersebut untuk kegiatan yang produktif, sedangkan nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil yang besarnya sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal perjanjian.³⁰

C. Strategi meningkatkan funding

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu guna untuk mencapai sebuah tujuan. Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan,

³⁰ *Ibid*, h. 95-96

serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan nilai pelanggan terbaik.

Peningkatan funding adalah upaya dalam segi peningkatan simpanan yang telah ada untuk mencapai suatu target penghimpunan dana. Dalam meningkatkan calon nasabah, strategi yang digunakan dalam sebuah lembaga keuangan yaitu:

1. strategi pemasaran

Strategi merupakan serangkaian rancangan besar yang menggambarkan sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berubah.³¹

2. Bauran pemasaran (*marketing mix*)

Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini

³¹ Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), h. 168.

dilakukan secara bersamaan di antara elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* itu sendiri. Penggunaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Dalam praktiknya, konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa.³²

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan bauran pemasaran (*marketing mix*). Ada beberapa bauran pemasaran yang dikemukakan oleh Philip Kotler diantaranya:

a. Product (produk)

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merk yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (*brand*), fitur yang ditawarkan dalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis setelah penjualan. Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dari keinginan pasarnya yang didapat salah satunya dengan riset pasar.

b. Price (harga)

³² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 213

Pada setiap produk dan jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut *mark-up* (berapa tingkat persentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), *mark-down* (berapa tingkat persentase penurunan harga), potongan harga termasuk berbagai macam bentuk dan besaran persentasenya, bundling (penjualan produk secara paket contohnya adalah penjualan kartu perdana *handphone* lengkap dengan *handphonenya*), harga pada waktu tertentu (*inter-temporal pricing*), komisi yang diterima marketing, dan metode penetapan harga lainnya yang diinginkan perusahaan terkait dengan kebijaksanaan strategi pemasaran.³³

c. Promotion (promosi)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan dan publisitas. Promosi

³³ M.Nuriyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 15

disini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Perusahaan harus mampu memutuskan kegiatan promosi apakah yang tepat bagi suatu produk yang dimiliki oleh perusahaan. Sebab setiap produk memiliki target pasar yang berbeda, sehingga pendekatan promosi yang harus dilakukan pun akan berbeda pula. Selain itu kegiatan promosi harus disesuaikan dengan anggaran promosi yang dimiliki oleh perusahaan.

d. Place (tempat)

Yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu, sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, pemilihan saluran distribusi. Termasuk dalam sistem transportasi antara lain keputusan tentang pemilihan alat transportasi, penentuan jadwal pengiriman, rute yang harus ditempuh dan seterusnya. Dalam sistem penyimpanan harus menentukan letak gudang baik untuk menyimpan bahan baku maupun lokasi untuk penyimpanan barang jadi, jenis peralatan yang digunakan untuk mengenai material maupun peralatan lainnya. Sedangkan pemilihan saluran distribusi menyangkut

keputusan tentang penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makelar) dan bagaimana menjalin kerjasama yang baik dengan para penyalur.

Bagi perbankan, pemilihan lokasi (tempat) sangat penting, dalam menentukan lokasi pembukaan kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakan mesin ATM, bank harus mengidentifikasi sasaran pasar yang dituju berikut yang sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut. Peraturan bank indonesia terkait dengan *office channeling* merupakan salah satu bentuk dari bauran pemasaran pada perbankan syariah dalam hal strategi untuk mengetahui keterbatasan tempat dan jaringan yang dimiliki.³⁴

³⁴ *Ibid*, h.16

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI SYARIAH KCP Bandar Sribhawono

1. Sejarah Berdirinya PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti dengan perolehan izin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Jasa Arta dari Bank umum Konvensional menjadi Bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah pada tanggal 16 oktober 2008, maka lahirlah Bank Umum Syariah yang diberi nama PT Bank Syariah BRI (yang kemudian disebut dengan nama BRI Syariah) pada tanggal 17 november 2008.³⁵

Nama BRISyariah dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, selanjutnya disebut Bank Rakyat Indonesia, yang merupakan salah satu Bank terbesar di Indonesia. BRISyariah merupakan anak Perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah.

Kehadiran PT BRISyariah ditengan-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo

³⁵ Dokumentasi berupa webside dari *www. Brisyariah. Co. id*

perusahaan. logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah Bank modern yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. BRISyariah

.³⁶

Pada tanggal 19 Desember 2008, telah ditandatangani akta pemisahan unit usaha Syariah. Yang dilakukan oleh Bapak Sifyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bapak Ventje Rahardjo selaku direktur utama BRISyariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27, yang dibuat dihadapan notaris Fathiah Helmi, SH, di Jakarta.

Peleburan UUS BRI kedalam BRISyariah berlaku efektif pada tanggal 1 januari 2009, dan seiring berjalannya waktu BRISyariah terus berkembang pesat, dan saat ini PT. BRISyariah menjadi Bank Syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.³⁷

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia sebagai kantor layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada

³⁶ *Ibid*

³⁷ *Ibid*

kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.³⁸

PT. BRISyariah KCP. Bandar Sribhawono Lampung merupakan salah satu unit dari PT. BRISyariah, yang berlokasi di Jalan Raya Srimenanti Kelurahan Srimenanti, Kecamatan Bandar Sribhawono Lampung Timur, Lampung- 34199, kode Bank: 422, nomor kode: 700 telephone : 0725 660 777. PT. BRISyariah KCP Bandar Sribhawono merupakan kantor cabang pembantu dari BRISyariah kantor cabang Tanjung Karang.³⁹

Terbentuknya PT. BRISyariah KCP. Bandar Sribhawono Lampung bermula dari adanya peluang bisnis di Sribhawono. Awalnya hanya ada sekelompok karyawan BRISyariah yang mulai mencari nasabah pembiayaan dipusat Sribhawono, dan menjadikan masjid sebagai tempat istirahat karena saat itu belum mempunyai gedung sebagai kantor.

Setelah itu, karena melihat adanya potensi di Sribhawono, akhirnya pada tanggal 9 Oktober 2011 memutuskan untuk menyewa gedung untuk dijadikan sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP).⁴⁰

³⁸ *Ibid*

³⁹ Wawancara dengan Emilham selaku Marketing BRISyariah KCP Bandar Sribhawono pada 08 Februari 2017.

⁴⁰ *Ibid*

2. Visi dan Misi PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

Karyawan mempunyai visi dan misi untuk memacu kemajuan PT BRISyariah guna memperjelas tujuan-tujuan yang akan dicapai. Adapun visi dan misinya adalah sebagai berikut:

a. Visi

Visi PT BRISyariah adalah menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

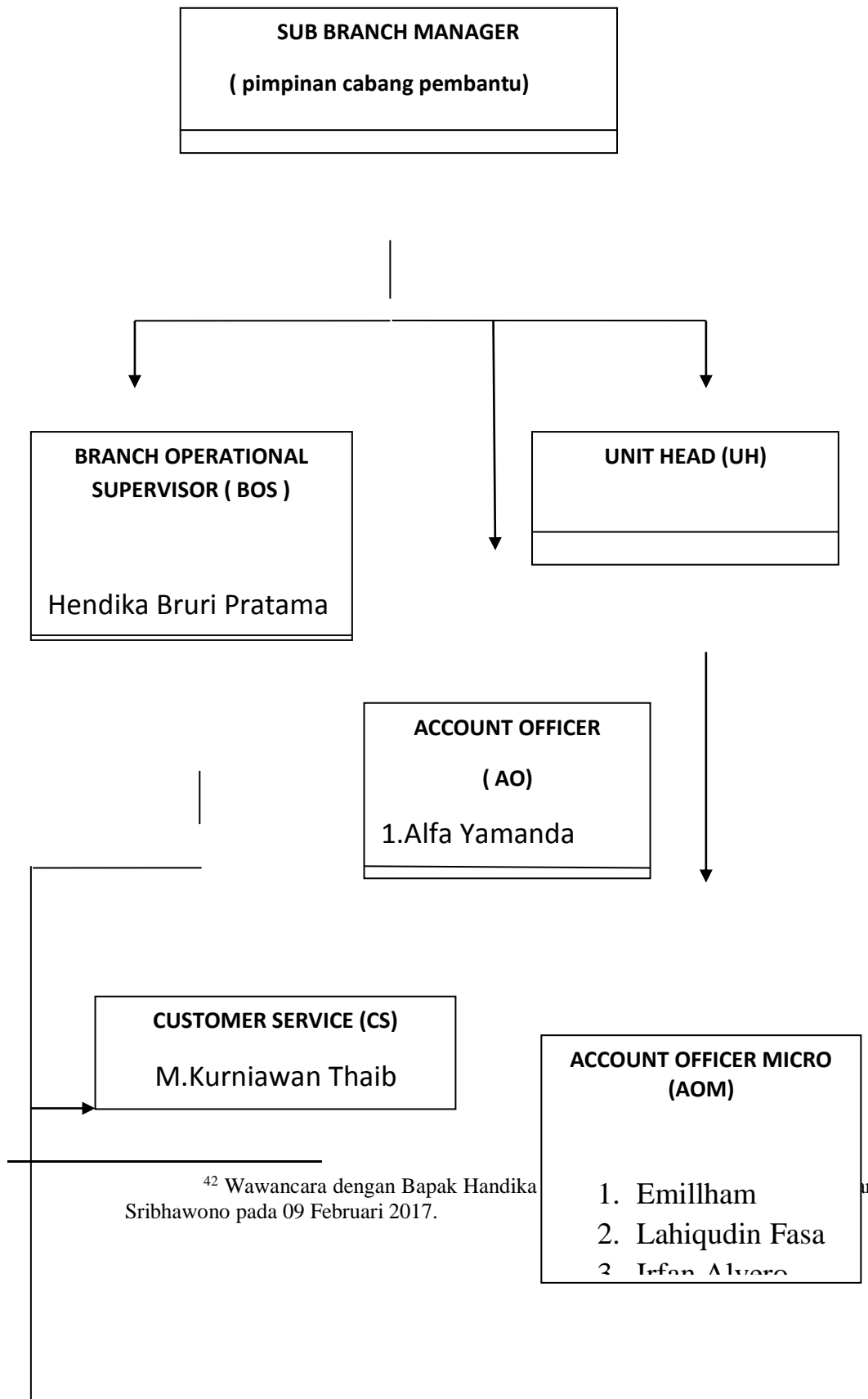
b. Misi

- 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 kapanpun dan dimanapun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.⁴¹

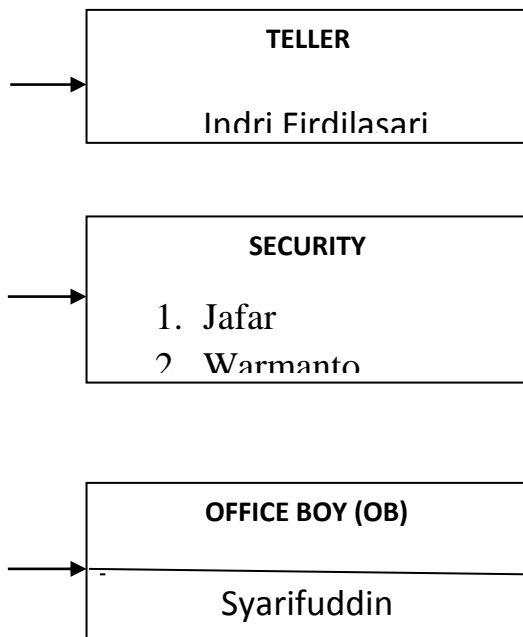
⁴¹ Dokumentasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah, (persero) Tbk, Laporan Tahunan BRI Syariah.

3. Stuktur organisasi PT. BRISyariah KCP Bandar Sribhawono⁴²

Tabel 3.1



⁴² Wawancara dengan Bapak Handika Sribhawono pada 09 Februari 2017.



4. Produk BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

a. Funding

1) Tabungan FAEDAH BRIS iB

Tabungan Faedah BRIS iB adalah merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan bagi nasabah yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.⁴³

Syarat pembukaan rekening: WNI: Fotocopy KTP atau SIM yang masih berlaku, Fotocopy NPWP (jika memiliki). Dengan biaya: Setoran awal Rp.100.000., Setoran minimal berikutnya Rp. 10.000., Saldo minimum Rp. 50.000., Biaya

⁴³ Dokumentasi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dikutip pada 16 Februari 2017

penggantian buku tabungan Rp. 10.000., Biaya penutupan rekening Rp.50.000.,

2) TabunganKu BRISyariah iB

Tabungan ini merupakan tabungan yang satu orang hanya boleh memiliki satu rekening diBank untuk produk yang sama, kecuali bagi orang tua yang membuka rekening untuk anak yang masih dibawah perwakilan sesuai dengan kartu keluarga yang bersangkutan.

Akad yang digunakan adalah Wadiah yadhamamah, yaitu berupa titipan dan sistem pembagian keuntungannya bukan bagi hasil melainkan berupa bonus yang akan diberikan kepada nasabah namun tidak diperjanjikan diawal. Karena sifatnya merupakan kebijakan dari Bank.

Fitur dan biaya TabunganKu BRISyariah iB adalah: Setoran awal Rp. 100.000., Setoran minimum selanjutnya Rp. 10.000., Minimum saldo rekening (setelah penarikan) Rp. 20.000., Minimal penarikan dicounter Rp. 100.000., Gratis administrasi bulanan, Gratis biaya penggantian buku jika hilang/rusak.

3) Tabungan IMPIAN

Akad yang dipakai pada produk Tabungan Impian ini adalah *Mudharabah Muthlaqah*, dengan Setoran awal Rp.

100.000., Setoran rutin perbulan Rp. 50.000., Penggantian buku tabungan Rp. 10.000., Penutupan rekening Rp. 50.000., Syarat pembukaan rekening: Fotocopy KTP atau SIM yang masih berlaku, Fotocopy NPWP (jika memiliki), Sudah memiliki rekening tabungan, Usia th 17-60.

4) Tabungan HAJI Valas BRISyariah iB

Akad yang digunakan adalah Akad Mudharabah Mutlaqah, yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak. Dimana pihak pemilik dana (nasabah) menyediakan seluruh modal, dan pihak pengelola (Bank) hanya bertugas mengelola dana tersebut. Fitur-fitur Tabungan Haji Valas BRIS, Setoran awal ringan mulai Rp. 50.000., Setoran minimal Rp. 10.000., Setoran rutin dapat dilakukan kapan saja, Biaya penutupan rekening Rp. 25.000., Biaya penggantian buku jika hilang/rusak Rp. 5000., Biaya administrasi bulanan Gratis, Asuransi jiwa dan kecelakaan Gratis.

Tersedia pilihan Haji reguler (Rp. 25.000.000) dan Haji khusus untuk mendapatkan porsi keberangkatan, Bisa dibukakan untuk anak-anak. Dengan melengkapi persyaratan pembukaan rekeningnya, seperti: WNI: Fotocopy KTP atau SIM yang masih berlaku, Fotocopy NPWP (jika memiliki), Dana tidak boleh diambil sewaktu-waktu, Mendapatkan buku tabungan, Tidak divasilitasi dengan kartu ATM.

5) Deposito BRIS iB

Ada dua macam produk Deposito BRIS iB yaitu deposito perorangan dan deposito badan hukum atau kantor. syarat-syarat pembukaan rekening deposito BRIS iB, adalah: KTP/SIM dan NPWP, bukti berupa bilyet deposito, akte pendirian beserta perubahannya (badan hukum/kantor), surat kemenkumham (badan hukum/kantor), NPWP badan hukum, surat izin usaha (SIU), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat keterangan domisili usaha, Identitas diri yang mewakili perusahaan (KTP & NPWP), Dokumen lainnya sesuai dengan jenis aspek legalitas badan hokum, Jangka waktu 1,3,6,12 bulan, Dana dapat diambil pada saat jatuh tempo.

Fitur Produk: Minimum penempatan Rp. 2.500.000,-Bagi Hasil yang kompetitif , Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan , Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang, Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

6) Giro BRISyariah iB

Akad yang digunakan adalah Wadiah yad addhamamah, yaitu berupa titipan dan sistem pembagian keuntungannya bukan

bagi hasil melainkan berupa bonus yang akan diberikan kepada nasabah namun tidak diperjanjikan diawal. Karena sifatnya merupakan kebijakan dari Bank.

Fitur dan manfaat: Setoran awal Rp 2.500.000 (perorangan) ; Rp 5.000.000,- (perusahaan). Saldo minimum Rp. 500.000, Minimal setoran berikutnya Rp. 50.000, Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara online, Kemudahan bertransaksi bisnis sehari-hari , Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan, Tidak mendapatkan kartu ATM, Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank, Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima, Tersedia layanan transaksi perbankan non tunai tanpa hambatan waktu maupun tempat, Biaya administrasi Rp. 10.000, Biaya saldo dibawah minimum Rp. 20.000, Biaya Penutupan rekening Rp. 25.000, Biaya buku cek/ BG Rp. 125.000.

b. Financing

Berikut adalah beberapa pembiayaan yang terdapat di PT. BRISyariah KCP Bandar Sribhawono antara lain sebagai berikut:

1) Non Mikro

a) KPR FAEDAH BRISyariah iB

Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan

hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.⁴⁴

Adapun fitur dan manfaat KPR FAEDAH BRISyariah iB, adalah sebagai berikut: pembiayaan adalah jual beli (Murabahah), yaitu: akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (Margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*Fixed Margin*), Uang muka ringan, Jangka waktu fleksibel maksimal 15 th, Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu, Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo, Bank penyalur pembiayaan KPR program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP*), Dapat digunakan untuk pembelian Rumah (Baru, Bekas) Apartemen, Tanah, Pembangunan, Renovasi dan alih pembiayaan dari Bank Konvensional atau lembaga keuangan lainnya, Sesuai dengan prinsip syariah, Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama.

2) Mikro

⁴⁴ *Ibid*

Pembiayaan BRISyariah iB Usaha Mikro, adalah Kemudahan untuk mengembangkan usaha anda dengan plafon pembiayaan hingga Rp 500.000.000; melalui Usaha Mikro.⁴⁵

a) IB Usaha Mikro25

Kebutuhan Modal Kerja / Investasi dari Rp 5.000.000; - Rp 25.000.000; dengan syarat pengajuan pembiayaan seperti: Usaha sudah berjalan selama 2 tahun, Memiliki track record pembiayaan lancar selama 6 bulan, Jangka waktu 12 bulan, Dokumen berupa ktp sesuai domisili, kartu keluarga, buku nikah (jika sudah mmenikah), Jaminan yang tidak terikat.

b) iB Usaha Mikro75

Kebutuhan Modal Kerja/Investasi dari >Rp 5.000.000; - Rp 75.000.000; dengan persyaratan pengajuan pembiayaan seperti: Usaha sudah berjalan selama 2 tahun, Dokumen berupa KTP suami/istri, kartu keluarga, buku nikah, Jaminan atau anggunan berupa SHM/BPP terbaru, BPKB motor/mobil, dengan jangka waktu pembiayaan 6 bulan sampai 3 tahun, Umur kendaraan (modal kerja) maksimal 10 tahun, Jika investasi sampai dengan 60 bulan (5 tahun), mencantumkan NPWP, dan Nota-Nota.

c) iB Usaha Mikro 200- 500

⁴⁵ *Ibid*

Kebutuhan Modal Kerja/Investasi dari > Rp 75.000.000; - Rp 200.000.000; dengan persyaratan pembiayaan sama dengan mikro 75 juta. Dengan minimal usaha sudah berjalan selama lebih dari 2 tahun, KTP suami/istri, NPWP, Nota-Nota, Buku nikah, dengan jaminan (SHM dan PBB terbaru, BPKB kendaraan (mobil berusia 5 tahun), atas nama yang bersangkutan dan wajib blokir Samsat.

Kelebihan yang terdapat pada pembiayaan mikro adalah: Proses Pembiayaan Cepat, persyaratan mudah dipenuhi, Memberikan pilihan layanan penjemputan pembayaran langsung (cash pick up) dan margin kompetitif.

Penghitungan Margin Keuntungan bank dihitung berdasarkan ekspektasi margin dan jangka waktu yang diinginkan oleh nasabah dan biaya perolehan dikurangi biaya uang muka. Margin keuntungan bank dihitung dari plafond yang diberikan kepada nasabah.

Harga Jual = Harga perolehan + margin keuntungan bank.

Total sisa angsuran = Harga jual - uang muka nasabah.

Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut: WNI, Usaha produktif, Kekayaan bersih Rp 50.000.000; tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000;

Perhitungan untuk penarikan angsuran untuk pembiayaan mikro adalah:

Perhitungan untuk jatuh tempo:

Cicilan Pokok + Cicilan Margin

Perhitungan untuk sesudah jatuh tempo:

Cicilan Pokok + Cicilan Margin +
Tunggakan + Tunggakan Margin + Denda

3) **Pembiayaan Haji dan Umrah BRISyariah**

Pembiayaan Haji dan Umroh **BRISyariah iB** adalah produk pembiayaan yang akan membantu mewujudkan impian Anda untuk beribadah Umroh dalam waktu yang segera, dengan mudah dan tenang, nyaman dan berkah, karena sesuai syariah.

Produk pembiayaan Haji dan Umrah BRISyariah iB menggunakan prinsip akad jual beli manfaat/jasa (ijarah multijasa). Pembiayaan Haji dan Umrah BRISyariah iB dilengkapi dengan beberapa fasilitas, yaitu: pembiayaan umrah flexible dengan pilihan jangka waktu sesuai kemampuan hingga 36 bulan, paket umrah tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour dan Travel yang telah kerjasama dengan BRISyariah atau dari pilihan nasabah sendiri, dapat diangsur setelah nasabah selesai menyempurnakan ibadah umrah, uang muka minimal 10% dari

nilai paket umrah yang dibeli, cicilan tetap dan ringan, persyaratan mudah dan cepat.⁴⁶

Adapun syarat dan ketentuan pembiayaan Haji dan Umrah BRISyariah iB adalah sebagai berikut : Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, Maksimal usia 65 tahun, Surat persetujuan suami/istri, Nasabah wajib membuka rekening Tabungan atau Giro diBRISyariah, Diperkenankan pendapatan gabungan dengan pasangan (suami/istri), Ada anggungan,yaitu dapat berupa: Emas, Deposito, Mobil/Motor dengan BPKB, Tanah bangunan bersertifikat SHM/SHGB.

Pelunasan dipercepat diperkenankan setelah cicilan berjalan lebih dari setengah periode jangka waktu pembiayaan. Dan dilengkapi dengan persyaratan Dokumen Nasabah, sebagai berikut: Aplikasi umrah, Persetujuan suami/istri, Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan (bila telah menikah), Fotocopy kartu Keluarga (KK), Fotocopy surat nikah, Fotocopy NPWP Pribadi (untuk pinjaman >50 juta), Surat keterangan pekerjaan (asli)/ copy SK pengangkatan, Surat keterangan penghasilan / slip gaji (asli), fotocopy rekening Tabungan / Giro calon nasabah 3 bulan terakhir.

⁴⁶ *Ibid*

B. Strategi meningkatkan funding dengan menggunakan produk tabungan faedah pada PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

1. Strategi pemasaran produk tabungan faedah di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

Salah satu unsur dalam strategi meningkatkan funding dengan menggunakan produk tabungan faedah adalah dengan adanya bauran pemasaran (marketing mix). Strategi itu yang dilakukan oleh PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam memasarkan produknya supaya berhasil. BRISyariah KCP Bandar Sribhawono selalu berusaha untuk memasuki semua segmen pasar seperti perorangan, perusahaan, sekolah-sekolah, bahkan perguruan tinggi.⁴⁷ Dengan mengetahui keunggulan serta kelemahan pasar, maka BRISyariah KCP Bandar Sribhawono akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk tujuannya. Bauran pemasaran merupakan kegiatan inti dari sistem pemasaran di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono. Hal itu dikarenakan dengan menggunakan bauran pemasaran, BRISyariah KCP Bandar Sribhawono harus dapat mempengaruhi nasabah agar para nasabah tahu tentang produk-produk yang ada di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono, lalu nasabah bersedia menggunakan produk tersebut dan akhirnya nasabah menjadi puas sehingga nasabah akan selalu menggunakan produk dari BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

⁴⁷ Wawancara dengan bapak Hendika, selaku BOS BRIS KCP Bandar Sribhawono, pada 15 Maret 2017.

Berikut tentang strategi meningkatkan funding dengan menggunakan produk tabungan faedah yang dilakukan oleh BRISyariah KCP Bandar Sribhawono:

a. Product (produk)

Strategi product (produk), BRISyariah KCP Bandar Sribhawono manawarkan berbagai macam produk dengan melakukan inovasi terhadap produk pembiayaan dan produk tabungan. Produk yang ditawarkan oleh PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono telah disesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan masyarakat atau nasabah saat ini, produk tersebut diatawarkan dengan segala keuntungan serta fasilitas yang dapat dinikmati oleh para nasabah, seperti pada produk tabungan faedah yang dilengkapi dengan berbagai fasilitas e-channel berupa SMS banking, mobile banking, dan internet banking. BRISyariah KCP Bandar Sribhaowono juga melakukan *redesain benefit* dari produk-produk yang sudah ada. Bentuknya berupa pembagian hadiah langsung pada nasabah yang membuka rekening tabungan baru dengan syarat-syarat tertentu. Semakin besar jumlah tabungan semakin besar juga hadiah yang akan diperoleh Upaya ini terbukti mampu membuat nasabah lebih mempercayai penempatan dananya pada PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.

b. Price (harga)

Strategi price (harga), BRISyariah KCP Bandar Sribhawono menunjukkan keuntungan yang akan didapat setelah menggunakan produknya, seperti keunggulan pada produk tabungan faedah yang biaya transfer lebih murah, transfer ke Rekening BRISyariah Rp. 1.000, biaya tarik tunai murah Rp. 1.750, transfer ke jaringan ATM prima dan bersama Rp. 3.250, tidak adanya biaya administrasi pada setiap pembukaan rekening produk tabungan faedah, tidak dibebankan biaya administrasi pada setiap bulanya, setoran awal ringan mulai dari Rp. 100.000, disamping ingin memberikan alternatif tabungan dengan biaya administrasi yang rendah, hal ini dilakukan agar masyarakat dapat meningkatkan budaya menabung di bank.⁴⁸

c. place (tempat)

strategi saluran distribusi (*place*), dalam strategi memanfaatkan tempat ini bertujuan untuk meningkatkan funding dengan memanfaatkan lokasi BRISyariah KCP Bandar sribhawono yang cukup strategis yang dekat dengan pasar. Hal ini memudahkan seorang marketing dalam memasarkan produk tabungan faedah.

Public relation juga penting dalam strategi pemasaran, sebab dalam hal ini seseorang marketing diharapkan mempunyai banyak relasi. Sehingga sifat ramah tamah, murah senyum dan mudah

⁴⁸ Wawancara dengan bapak Thaib, selaku Customer service BRIS KCP Bandar Sribhawono, pada 9 february 2017.

bergaul harus dimiliki oleh seseorang karyawan BRISyariah KCP Bandar Sribhawono khususnya marketing.

d. promotion (promosi)

strategi promotion (promosi), aspek ini berhubungan dengan berbagai cara yang dilakukan BRISyariah KCP Bandar Sribhawono agar banyak masyarakat mengetahui tentang produk-produk yang ditawarkan. Ada beberapa cara dalam promosi ini antara lain, pembukaan stand *open table*, penyebaran brosur, dan penyebaran pribadi dengan cara seorang marketing datang langsung ke lokasi kemana produk tersebut ditawarkan atau yang biasa disebut door out to door. Hal ini dilakukan supaya masyarakat lebih mengenal dan tahu sehingga berminat untuk menggunakan produk BRISyariah KCP Bandar Sribhawono yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

BRISyariah KCP Bandar Sribhawono juga melakukan kerja sama dengan sebuah perusahaan, sekolah dan universitas dengan tujuan menerbitkan produk tabungan dalam rangka memberikan fasilitas perbankan untuk menjaga likuiditas bank. Dalam hal ini, yang dilakukan oleh BRISyariah KCP Bandar Sribhawono adalah berkunjung kesuatu lembaga pendidikan Sekolah tinggi ilmu ekonomi (STIE) lampung timur, untuk menawarkan dan menarik para nasabah yang akan menabung, dengan cara mengirimkan surat kepada kepala sekolah, ketua universitas, atau pemilik perusahaan

terlebih dahulu untuk mendapatkan izin berkunjung dan menawarkan produk tabungan. Strategi ini juga disebut dengan *cobranding* (kelembagaan).

Menurut saudara emilham selaku marketing di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono, untuk memasarkan funding dengan menggunakan produk tabungan faedah yaitu dengan mendatangi tempat yang strategis dan ramai orang untuk mempromosikan produk seperti melakukan promosi kepasar yang tempatnya tidak jauh dengan BRISyariah KCP Bandar Sribhawono.⁴⁹

2. Peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah

Kenaikan jumlah nasabah tabungan faedah di BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 3.2
Kenaikan jumlah nasabah tabungan faedah

Tahun	Jumlah nasabah	Saldo
2015	4596	4.738.345.280
2016	5824	6.015.383.521
2017 (Jan-Mar)	6030	6.244.832.450

Dengan adanya strategi bauran pemasaran peningkatan *funding* produk tabungan faedah, strategi yang paling efektif digunakan adalah *cobranding* dan penyebaran brosur dinilai cukup efektif. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah

⁴⁹ Wawancara dengan bapak Emilham, selaku Marketing BRIS KCP Bandar Sribhawono, pada 17 Maret 2017.

tabungan faedah pada BRISyariah KCP Bandar Srihawono mengalami kenaikan pada setiap tahunnya.

3. Kendala-kendala BRISyariah KCP Bandar sribhawono dalam memasarkan produk tabungan faedah

a. Bidang Operasional

1) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk-produk berdasarkan akad syariah. Sehingga hal ini menjadi tanggungan sekaligus tantangan tersendiri bagi seluruh karyawan BRISyariah KCP Bandar Srihawono untuk memberikan pemahaman tentang produk-produknya kepada masyarakat bandar sribhawono.

2) Banyak berdiri lembaga keuangan syariah yang lokasinya berdekatan di wilayah bandar sribhawono yang memberikan produk-produk sejenis sehingga hal ini mengharuskan karyawan BRISyariah KCP Bandar Srihawono untuk pandai dan handal dalam mencari nasabah produk tabungan faedah.⁵⁰

b. Bidang administrasi

1) Terkadang KTP yang dipakai dalam membuat rekening tabungan sudah habis masa berlakunya. Jadi, karyawan bank BRISyariah harus teliti dalam memeriksa hal tersebut, terutama bagian *customer service*.

⁵⁰ *Ibid.*

- 2) Banyak calon nasabah baru yang tidak memiliki NPWP sehingga karyawan BRISyariah KCP Bandar sribhawono harus menyediakan surat pernyataan lainnya sebagai syarat pembukaan rekening tabungan baru.⁵¹

Meskipun pada produk tabungan faedah terdapat peningkatan jumlah nasabah, dapat diketahui bahwa terdapat beberapa kendala dalam memasarkan produk tabungan tersebut diantaranya adalah kendala di bidang operasional dan dibidang administrasi.

⁵¹ Wawancara dengan bapak Thaib, selaku Customer service BRIS KCP Bandar Sribhawono, pada 22 Maret 2017.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, bahwa upaya strategi peningkatan funding produk tabungan faedah yang dilakukan oleh PT BRISyariah KCP Bandar sribhawono cukup efektif dengan adanya 4 unsur bauran pemasaran (marketing mix), yang terdiri dari strategi produk (product), strategi harga (price), strategi promosi (promotion), dan strategi saluran distribusi (place). Selain itu bank BRISyariah KCP Bandar sribhawono juga menambahkan unsur *public relation* dan *internet banking* kedalam strategi pemasarannya. Sedangkan strategi yang paling efektif digunakan adalah *cobranding* dan penyebaran brosur.

Adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam memasarkan produk tabungan faedah terdapat 2 bidang yaitu, kendala dibidang operasional, dan bidang administrasi.

B. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti berikan yang mungkin bermanfaat bagi PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono yaitu:

1. Hendaknya pihak bank melakukan kegiatan sosialisasi/pengenalan produk BRISyariah kepada masyarakat umum, agar masyarakat dapat mengetahui sistem perbankan yang sesuai dengan syari'at islam.

2. Bagi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono untuk terus mempertahankan pemasaran hubungan dalam upaya meningkatkan funding, karena persaingan saat ini bagi perusahaan jasa *finansial* lebih mengutamakan pelayanan dikarenakan produk yang sama telah banyak diterbitkan oleh perusahaan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT RinekaCipta, 2006.
- Adiwarman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UUI Press, 2008.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011) h. 88
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- M. Nur Rianto Al arif, *lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: CV. Pustaka setia, 2012.
- M. Nuriyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UUP AMP, AKPN, 2005.
- Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: alfabeta, 2012).

Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Prudent Media, 2013.

**STRATEGI MENINGKATKAN FUNDING PRODUK TABUNGAN
FAEDAH PADA PT. BRISYARIAH KCP BANDAR SRIBHAWONO
LAMPUNG**

OUTLINE

**HALAMAN DEPAN
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN ABSTRAK
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR LAMPIRAN**

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat
- D. Metode Penelitian
- E. Sistematika pembahasan

BAB II LANDASAN TEORI

- D. Bank syariah
 - 1. Pengertian bank syariah
 - 2. Tujuan dan fungsi bank syariah
- E. Penghimpun dana (Funding)
 - 1. Pengertian funding
 - 2. Landasan hukum penghimpunan dana
 - 3. Fungsi dan tujuan funding
 - 4. Produk Penghimpunan Dana (Funding)
- F. Strategi meningkatkan funding
 - 1. Strategi pemasaran

2. Bauran pemasaran (marketing mix)

BAB III PEMBAHASAN

- A. Gambaran umum BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
 - 1. Sejarah berdirinya BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
 - 2. Visi dan Misi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
 - 3. Struktur organisasi BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
 - 4. Produk-Produk pada BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
- B. Strategi meningkatkan funding produk tabungan faedah pada BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

BAB IV PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP

Metro, 15 Juni 2017

Penulis



Likua Risman

NPM: 14122968

Pembimbing



Nurhidayati, MH

NIP : 19761109 200291 2 2001

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Wawancara/*Interview*

Wawancara/*Interview* kepada Manager dan Pegawai BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

1. Apa saja produk dalam penghimpunan dana (funding) yang ada di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono?
2. Dengan strategi apa saja seorang marketing funding untuk meningkatkan funding produk tabungan faedah di PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono?
3. Kendala apa saja yang dihadapi oleh PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono dalam memasarkan Produk tabungan faedah?

B. Dokumentasi

1. Pengutipan tentang sejarah berdirinya PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
2. Informasi umum tentang PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono
3. Visi, misi dan tujuan PT BRISyariah KCP Bandar Sribhawono

Metro, 26 april 2017



LIKUA RISMAN
NPM: 14122968

MENGETAHUI



Nurhidayati, MH
NIP: 19761109 200291 2 2001



Nomor : B-158a/In.28/FEBI/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Tugas Akhir

Kepada Yth:
Nurhidayati, MH
di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Likua Risman
NPM : 14122968
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
Judul : Strategi Meningkatkan Funding Dengan Menggunakan Produk Tabungan
Faedah Di Pt. Bank Brisyarlah Kcp Sribhawono Lampung

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan sampai selesai Tugas Akhir. Pembimbing mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir mahasiswa.
2. Waktu penyelesaian Tugas Akhir maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Tugas Akhir antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan \pm 2/6 bagian.
 - b. Isi \pm 3/6 bagian.
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan,

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002

PT. BANK BRISyariah
KCP Sribhawono Lampung Timur
Jl. Panjang Raya, Sri Menanti Perum Griya Insani
Bandar Sribhawono Lampung Timur
Fax/Telp : (0725) 660777 / (0725) 661777

SURAT KETERANGAN MAGANG

NO. B. 082 -KCP-SBW/06/2017

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT, teriring do'a semoga kita semua dalam keadaan sehat sehingga dapat menjalankan tugas sehari-hari dengan baik. Amin.

Dengan ini kami yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : HENDIKA BRURI PRATAMA
Jabatan : Branch Officer Supervisor

Menerangkan bahwa :

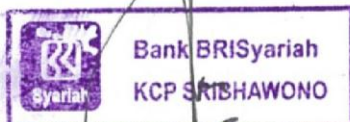
Nama : LIKUA RISMAN
NPM : 14122968
Universitas : IAIN METRO

Memang benar melakukan magang atau PPL di PT.Bank BRISyariah KCP Sribhawono Lampung Timur mulai dari tanggal 25 Januari 2017 sampai dengan tanggal 21 April 2017. Selama magang di PT.Bank BRISyariah KCP Sribhawono Lampung Timur Sdr/Sdri Likua Risman telah mempelajari tentang prosedur dan beberapa hal yang berhubungan dengan ilmu perbankan.

Demikian Surat Keterangan Magang ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalammualikum warahmatullahi wabarakatuh

Sribhawono, 14 Juni 2017
PT. Bank BRISyariah KCP Sribhawono



Hendika Bruri Pratama
Branch Officer Supervisor



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.pustaka.metrouniv.ac.id; e-mail: pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-782/In.28/S/OT.01/06/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : LIKUA RISMAN
NPM : 14122968
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 14122968.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 21 Juni 2017
Kepala Perpustakaan



[Handwritten Signature]
Drs. Mokhtari Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001







**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Likua Risman
NPM : 14122968

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D3 PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

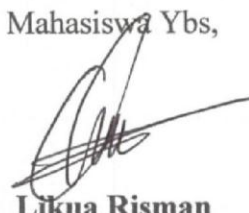
No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	19/ 5'2017		Acc Offline	
	25/ 5'2017		Acc BAB I, II	

Dosen Pembimbing



Nurhidayati, MH.
NIP. 19801116 200912 2 001

Mahasiswa Ybs,



Likua Risman
NPM. 14122968



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Likua Risman
NPM : 14122968

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /D3 PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	20/ 6'2017		keaghiapan, Abstrak, Motto dll. Daftar Pustaka (ASjad) Acc BAB III, V	

Dosen Pembimbing

Nurhidayati, MH.
NIP. 19801116 200912 2 001

Mahasiswa Ybs,

Likua Risman
NPM. 14122968

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Lampung Timur pada tanggal 26 Oktober 1995, dari pasangan Bapak Sudirman dan Ibu Mujinem. Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara.

Penulis Menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD N 1 Sriminosari pada tahun 2001 dan lulus pada tahun 2007. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMP N 1 labuhan maringgai dan lulus pada tahun 2009. Penulis melanjutkan pendidikannya di SMA Ma'arif 07 labuhan maringgai dan lulus pada tahun 2013, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) pada jurusan D-III perbankan syariah.

