

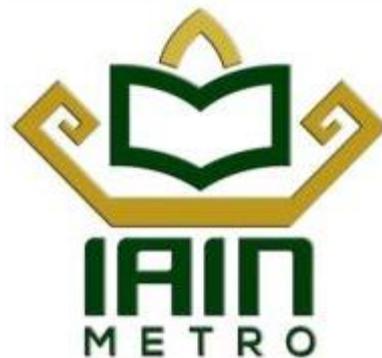
SKRIPSI

PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN
SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

Oleh:

Elisa Dwi Saputri

NPM: 1704100128



Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO

1443 H/2022 H

SKRIPSI
PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN
SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Perbankan Syariah (S.E)

Oleh:

ELISA DWI SAPUTRI

NPM. 1704100128

Pembimbing 1: Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI

Pembimbing 2: Reonika Puspitasari, M.E.Sy

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1443 H/2022 M



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : ELISA DWI SAPUTRI
NPM : 1704100128
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Muhammad Hanafi Zulfarid, S.H.I, M.S.I
NIP. 198007182008011012

Metro, November 2021
Pembimbing II

Reonika Puspitasari Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN
SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

Nama : ELISA DWI SAPUTRI

NPM : 1704100128

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

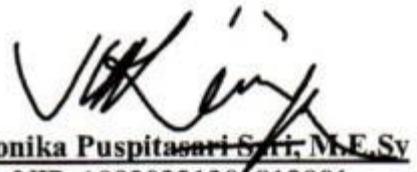
Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Pembimbing I



Muhammad Hanafi Zuardi, S.H.I, M.S.I
NIP. 198007182008011012

Metro, November 2021
Pembimbing II



Reonika Puspitasari Sri, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmuyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-0058 / In.28.3/D/PP.009/01/2022

Skripsi dengan judul: PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT, yang disusun Oleh: Elisa Dwi Saputri dengan NPM: 1704100128 Jurusan SI Perbankan Syariah telah dibahas dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/08 Desember 2021.

TIM PEMBAAHAS:

Ketua/Moderator : Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI

(.....)

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag., M.H

(.....)

Penguji II : Reonika Puspitasari, M.E.Sy

(.....)

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, M.S.I

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Mat Jalil, M.Hum

NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

Oleh: Elisa Dwi Saputri

Bank menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat dengan memperhatikan beberapa hal, misalnya dalam pemberian pembiayaan rekening Koran syariah. Pembiayaan jenis ini ditujukan untuk para pengusaha yang membutuhkan modal kerja usaha nasabah pada segmentasi ritel dan komersil. Dalam penyalurannya bank menggunakan strategi untuk menarik minat calon nasabahnya, strategi yang digunakan yaitu strategi promosi. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan penyaluran dan strategi promosi Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat dalam upaya menarik calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan data primer berupa wawancara kepada calon nasabah (masyarakat Tulang bawang barat). Masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana strategi penyaluran produk pembiayaan rekening Koran syariah terhadap masyarakat yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi penyaluran produk pembiayaan Rekening Koran syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*), lokasi penelitian Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data dari kepala pimpinan cabang, calon nasabah dan nasabah. Sumber data skunder diperoleh beberapa penunjang yang terkait penyaluran pembiayaan dan produk perbankan dari buku-buku, jurnal, dokumentasi dan website. Metode ini menggunakan metode analisis kualitatif secara induktif. Teknik sampling yang digunakan metode analisis adalah *snowball sampling*.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan diketahui bahwa hasil wawancara 5 calon nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat didapatkan ada beberapa faktor yang menarik minat calon nasabah untuk memilih produk pembiayaan rekening Koran syariah yaitu flexible dimana pencairan yang bisa ditarik sesuai dengan kebutuhan modal kerja dan disimpan dalam rekening giro.

HALAMAN ORISNALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :ELISA DWI SAPUTRI

NPM :1704100128

Jurusan :S1 Pebankan Syariah

Fakultas :Ekonomi Dan Bisnis Islam

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

Metro, November 2021

Yang Menyatakan,



Elisa Dwi Saputri
NPM.1704100128

MOTTO

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Artinya: dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.

(Q.S: Al-Taubah Ayat 105)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Semua yang telah tercapai tak terlepas dari segala perjuangan dan rasa syukur yang dalam kepadanya. Dengan segenap hati yang tulus dan bahagia kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Ibunda Ella tercinta yang darah, air mata, air susu dan keringatnya ada dalam ragaku, serta doa restunya selalu mengiringi langkah kakiku.
2. Ayahanda Jumino tersayang, yang dengan sabar dan teguh selalu mengarahkanku untuk yakin dan percaya diri dalam kehidupan menjalani kehidupan, serta tetap menjadikan pribadi yang sederhana.
3. Keluarga besarku, yang selalu memberikan motivasi serta tiada hentinya mendoakan di setiap sujudnya. Spesial untuk adiku tersayang, Elian Saputra, terimakasih selalu memberikan motivasi dan kasih sayang. Teman hidupku yang selalu menemani hari-hariku (Riki Mahendra). Dan sahabat-sahabatku yang selalu mendukung dan membantuku dari hal apapun (Bella Anggraeni, Rizky Aulia, Rizky Aldilla, Maya Fina Agustin, Adinda Chalsea, Dwi Novita, Riski Aprilia)
4. Rekan-rekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi S1-Perbankan Syariah. Khususnya Angkatan tahun 2017 yang turut memotivasi sehingga skripsi ini terselesaikan.

5. Seluruh dosen dan staff IAIN Metro Lampung, yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Almamaterku tercinta IAIN Metro Lampung.

Untuk ribuan tujuan yang harus dicapai, untuk jutaan impian yang akan dikejar, untuk sebuah pengharapan, agar hidup jauh lebih bermakna, hidup tanpa mimpi ibarat arus sungai. Mengalir tanpa tujuan. teruslah belajar, berusaha, dan berdoa untuk menggapainya. Jatuh berdiri lagi. Kalah mencoba lagi. Gagal bangkit lagi. Hanya sebuah karya kecil dan untaian kata-kata ini yang dapat kupersembahkan kepada kalian semua. Atas segala kekhilafan salah dan kekuranganku, kurendahkan hati serta menjabat tangan meminta beribu-ribu kata maaf.

Skripsi ini kupersembahkan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Riyan Fahlevi, S.E,M.M, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Bapak Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI selaku pembimbing I yang akan memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Mahasiswa S1 Perbankan Syariah IAIN Metro angkatan 2017 yang telah memberikan informasi kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah

Metro, 24 April 2021
Peneliti


ELISA DWI SAPUTRI
NPM. 1704100128

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan penulisan.....	6
D. Manfaat penelitian.....	6
E. Penelitian Releven.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Promosi.....	10
1. Pengertian Strategi	10
2. Strategi Promosi Produk Pembiayaan	11
3. Macam-macam Strategi Promosi produk pembiayaan.....	13
B. Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS).....	17
1. Pengertian pembiayaan rekening koran syariah (PRKS).....	17
2. Tujuan dan manfaat pembiayaan rekening koran syariah (PRKS)	19
3. Fatwa Tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah	20

C. Pembiayaan Musyarakah.....	21
1. Pengertian musyarakah.....	22
2. Rukun dan Syarat Musyarakah	25
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	27
B. Sumber Data	28
1. Sumber Data Primer	28
2. Sumber Data Sekunder	28
C. Teknik Pengumpulan Data	29
1. Wawancara.....	30
2. Dokumentasi	31
D. Teknik Analisis Data.....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Profil Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat ...	33
1. Sejarah BSI KCP Tulang Bawang Barat	33
2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	33
3. Struktur Organisasi BSI KCP Tulang Bawang Barat.....	34
4. Pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia (BSI)	39
B. Upaya meningkatkan strategi promosi dalam menarik minat nasabah pada Pembiayaan Rekening Koran Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.....	43
C. Analisis terhadap penyaluran pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat ..	52
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Bebas Plagiasi
9. Foto Dokumentasi

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah

Perkembangan perekonomian yang semakin kompleks saat ini tentunya tidak terlepas dari peran serta perbankan. Peranan perbankan dalam memajukan perekonomian suatu Negara sangatlah besar. Hampir seluruh sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan meyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.¹

Zaman modern saat ini, telah terjadi perkembangan yang sangat pesat di berbagai bidang khususnya dalam bidang ekonomi dan bisnis. Selain itu dari perkembangan tersebut kebutuhan manusia pun ikut meningkat dari waktu ke waktu yaitu salah satunya untuk peningkatan modal usaha/bisnis permasyarakatan, karena dana untuk melakukan usaha tidaklah sedikit bahkan membutuhkan modal yang sangat besar. Disisi lain terdapat sebagian manusia yang kebutuhannya tercukupi bahkan lebih, sehingga dana yang lebih tersebut dapat diinvestasikan supaya mendapatkan keuntungan yang ekonomis dari perputaran uang tersebut.

Bank Syariah lahir di Indonesia sejak 1992. Bank Syariah pertama di Indonesia adalah bank Muamalat Indonesia. Bank syariah memiliki

¹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015),3.

sistem operasional yang berbeda dengan konvensional. Dalam layanannya bank syariah tidak menggunakan sistem bunga baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di Bank Syariah. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi.²Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan unit usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.³Bank syariah ini bank yang sangat diminati para umat islam, dalam melakukan kegiatan usahanya Bank Syariah mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya berprinsip Syariah, demokrasi, ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Perbankan syariah bertujuan meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan kesejahteraan masyarakat.⁴

Dengan kemajuan produk-produk Bank Syariah Indonesia (BSI) maka muncul lah produk Pembiayaan yaitu Pembiayaan Rekening Koran Syariah adalah fasilitas pembiayaan untuk digunakan memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah yang dijalankan berdasarkan prinsip Syariah yang bersifat *Revolving*. Yaitu nasabah dapat melakukan penarikan dan penyetoran secara berulang kali atas fasilitas pembiayaan yang disediakan, dengan nilai maksimal total penarikan sebesar plafon fasilitas Pembiayaan Rekening Koran Syariah yang diberikan. Pembiayaan

²Ismail, *Perbankan Syariah*,(Jakarta:Kharisma putra utama, Cetakan 3, Juni 2014),62.

³ Ismail, *Perbankan Syariah*,(Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011),33.

⁴ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, Cetakan 11, 2012),258.

Rekening Koran Syariah dikembangkan dengan tujuan menjadi alternatif produk pembiayaan yang untuk mengakomodasi kebutuhan modal kerja nasabah pada segmentasi ritel dan komersil. Serta mempermudah transaksi dengan adanya fitur fasilitas yang revolving. Dan media penarikan yang fleksibel (cek/bilyet giro).Salah satunya yaitu pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relative mudah. Disamping itu, banyak rintangan atau cobaan yang harus dijalankan secara hati-hati dan terarah. Suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan bertahan.⁵

Startegi merupakan cara sistematis dari suatu perusahaan atau perbankan dalam melakukan kegiatan promosi dengan melihat situasi dan kondisi tempat promosi mulai dari pemilihan tempat promosi, produk, dan komunikasi promosi yang digunakan untuk menentukan tujuan atau sasaran yang diinginkan sehingga menghasilkan peningkatan terhadap nasabah.

⁵ Kasmir, *Kewirausahaan*,(Jakarta: PT. Raja Grafindo,2013),186.

Produk yang ditawarkan bank kepada masyarakat melalui promosi diharapkan mampu memberikan informasi dan menambah minat masyarakat. Bank harus mampu memanfaatkan iklan, media cetak dan elektronik sebagai media sarana promosi, atau melakukan promosi langsung dengan mengadakan *event* atau acara. Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir setelah produk, harga, dan tempat tanpa promosi nasabah tidak dapat mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik minat nasabah dan mempertahankan nasabahnya.⁶ Promosi juga merupakan suatu kegiatan untuk mengkonsumsi, memberikan pengetahuan dan keyakinan orang tentang suatu produk agar ia mengetahui dan mengikuti kehebatan produk tersebut. Membeli dan memakai produk tersebut, juga mengikat pikiran dan perasaannya dalam suatu wujud loyalitas terhadap produk. Promosi bertujuan agar masyarakat dapat memahami dengan baik atas produk jasa yang ditawarkan oleh bank sehingga masyarakat tersebut dapat mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

PT Bank Syariah Indonesia tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap bank Jasa Arta pada tanggal 19 desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no. 10/67/Kep.GBI/DPG/2008 pada 16 oktober 2008 BRI Syariah resmi beroperasi pada 17 november 2008

⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Prenada Media,2005),175.

dengan PT Bank BRI Syariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah Islam. Pada 19 desember 2008, Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah. Proses *spin off* tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku direktur utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku direktur utama PT Bank BRI Syariah.

Akad Musyarakah PRKS (Pembiayaan Rekening Koran Syariah) Bank Syariah Indonesia dan Nasabah bekerja sama melalui akad Musyarakah dengan menyerahkan porsi modal masing-masing untuk membiayai kegiatan usaha yang dijalankan oleh Nasabah. Selanjutnya Akad Wadiah PRKS (Pembiayaan Rekening Koran Syariah) Nasabah menitipkan kepada Bank Syariah Indonesia sejumlah dana yang merupakan kelebihan atas pembayaran porsi pokok PRKS dalam bentuk simpanan Giro khusus. Dana tersebut dapat diambil sewaktu-waktu oleh Nasabah atau digunakan untuk membayar porsi pokok atau bagi hasil fasilitas PRKS.

Perbedaan pembiayaan *Musyarakah* PRKS dengan Pembiayaan Musyarakah lainnya adalah fleksibilitas dalam pencairan dana atas besarnya pinjaman yang disetujui. Selain itu, pencairan Pembiayaan Rekening Koran Syariah ini dapat dilakukan sendiri oleh nasabah melalui rekening giro nasabah dengan menggunakan cek, bilyet giro dan fasilitas pembayaran lainnya yang disediakan oleh bank. Melalui akad Musyarakah

PRKS yang disegmentasikan untuk usaha menengah ini, diharapkan dapat membantu nasabah dalam hal modal terkhusus lagi bagi mereka untuk memajukan usahanya.⁷

Berdasarkan hasil prasurvey yang peneliti lakukan dengan mewawancarai Bapak Yudi Prasetyo selaku *Account Officer* di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 28 september 2020, Beliau menjelaskan permasalahan pada Pembiayaan Rekening Koran Syariah pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat. Bank sudah melakukan startegi yang cukup untuk menarik minat nasabah tetapi dinilai masi kurang efektif dan nasabah masih belum begitu memahami dengan pembiayaan ini oleh karena itu Permasalahan Pembiayaan Rekening Koran Syariah yang terjadi pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat yaitu strategi yang digunakan masi kurang efektif karena sampai saat ini hanya satu nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah yang masi ada pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat. Masyarakat Tulang Bawang Barat khususnya Daya Murni mengenai Produk Pembiayaan Rekening Koran Syariah ini kurangnya minat untuk mengajukan Pembiayaan Rekening Koran Syariah ini dan kurang memahami dengan produk ini terbukti dari nasabah yang sampai saat ini yang melakukan Pembiayaan Rekening Koran Syariah hanya 1 nasabah. Maka dalam hal ini peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam terkait permasalahan yang terjadi pada Pembiayaan Rekening

⁷Surat Keputusan Direksi PT Bank Bri Syariah Tulang Bawang Barat, Nomor:012/MDO/08/2019.

Koran Syariah pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat tersebut, maka peneliti bermaksud mengangkatnya ke dalam bentuk penulisan ilmiah dengan judul:

“PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diambil rumusan masalahnya sebagai berikut Bagaimana strategi penyaluran produk Pembiayaan Rekening Koran Syariah terhadap masyarakat yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat.

C. Tujuan penulisan

Berdasarkan latar belakang dari rumusan masalah yang telah disebutkan di atas, maka tujuan dari penelitian adalah Untuk mengetahui strategi penyaluran produk Pembiayaan Rekening Koran Syariah terhadap masyarakat di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat.

D. Manfaat penelitian

1) Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dan khasanah keilmuan dan menjadi informasi kepada pembaca mengenai sistem Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) pada Bank Syariah Indonesia (BSI).

2) Manfaat praktis

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi:

1. Penelitian ini diharapkan memberikan pemahaman dan informasi serta masukan dan bahan evaluasi kepada Masyarakat luas dalam mengambil keputusan terkait dari manfaat Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat.
2. Dunia akademis, penelitian ini juga diharapkan berguna bagi IAIN Metro Lampung pada umumnya sebagai pengembangan keimual, khususnya di Program Studi S1 Perbankan Syariah.
3. Bagi manajemen, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan referensi dalam penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah pada bank Syariah.
4. Bagi lembaga keuangan lainnya, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai tolak ukur untuk lembaga keuangan lainnya dalam hal penanganan pembiayaan di Bank Syariah.
5. Bagi nasabah, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dalam memutuskan untuk mengajukan Pembiayaan.

E. Penelitian Releven

Beberapa penelitian releven lainnya berkaitan dengan penelitian ini yang mengangkat tema yang sama yaitu antara lain:

1. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Fitriani dengan judul *Penyaluran pembiayaan iB rekening Koran Syariah, (PRKS)* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan tahun 2018. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui prosedur pemberian pembiayaan iB Rekening Koran Syariah (PRKS) dan untuk mengetahui bagaimana prosedur pencairan pembiayaan iB Rekening Koran Syariah dan pembahasan yang dibahas di skripsi ini yaitu menguraikan hasil penelitian mengenai prosedur pemberian pembiayaan iB Rekening Koran Syariah (PRKS) serta prosedur pencairan pembiayaan iB Rekening Koran Syariah. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama sama membahas mengenai Pembiayaan Rekening Koran Syariah tetapi ada beberapa pokok bahasan yang berbeda terutama pada permasalahan yang diangkat. Terdapat perbedaan pada permasalahan yang diangkat yakni tentang bagaimana prosedur pemberian pembiayaan rekening Koran syariah dan bagaimana prosedur pemberian pembiayaan Rekening Koran syariah. berbeda tetapi sama-sama membahas tentang akad musyarakah dan juga tempat penelitian yang berbeda keburannya dalam penelitian ini adalah menerapkan akad musyarakah PRKS.⁸
2. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Ashuatus Sholihah dengan judul *Analisi strategi pemasaran terhadap produk simpanan idul fitri*

⁸ Fitriani, *Penyaluran pembiayaan ib rekening Koran syariah* (Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018)

dalam meningkatkan jumlah nasabah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Lampung 2018. Penelitian ini mengkaji strategi pemasaran dalam mempromosikan produknya. Persamaan penelitian ini sama-sama mempromosikan produk Bankd dengan menerapkan strategi promosi. Perbedaan peneliatian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada strategi yang di gunakan, penelitian ini menggunakan strategi pemasaran sedangkan peneliti menggunakan strategi promosi sebagai cara untuk meningkatkan pengenalan produk di bank tersebut.⁹

3. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Rofiah dengan judul *Implementasi Akad Pembiayaan Musyarakah* Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Surakarta 2017. Tujuan dari penelitian yaitu untuk mengetahui Mekanisme akad Pembiayaan *Musyarakah* dan untuk mengetahui pandangan Hukum Islam terhadap mekanisme akad Pembiayaan *Musyarakah* Penelitian yang peneliti lakukan jika dibandingkan dengan peneliti sebelumnya. Persamaan terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama sama membahas mengenai akad musyarkah. terdapat perbedaan pada permasalahan yang diangkat yakni tentang bagaimana pandangan hukum islam tentang mekanisme akad pembiayaan musyarakah hanya itu yang berbeda tetapi sama-sama membahas tentang akad musyarakah dan

⁹ Ashiatun Sholihah, *Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Produk Simpanan Idul Fitri Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*,(Lampung: Universitas Islam Negeri Lampung, 2018)

juga tempat penelitian yang berbeda kebaurannya dalam penelitian ini menerapkan akad musyarakah.¹⁰

¹⁰ Rofiah, *Implementasi Akad Pembiayaan Musyarakah*, (Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Promosi

1. Pengertian Strategi

Strategi merupakan istilah yang umum dalam membentuk sistematis yang perlu diciptakan dalam suatu pengelolaan organisasi. Strategi terbentuk dari visi dan misi yang diadasi atas landasan ajaran Islam sesuai dengan perintah Allah yang tertera dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Tulisan ini akan menggunakan teori strategi manajemen sebagai teori analisis guna mencapai tujuan organisasi.

Ada beberapa macam pemahaman dan pengertian strategi oleh para ahli manajemen berikut ini:

1. Henry Mintzberg, James Brian Quinn, dan John Voyer mendefinisikan strategi sebagai 5P, yaitu: strategi sebagai perspektif, strategi sebagai posisi, strategi sebagai perencanaan, strategi sebagai pola kegiatan, dan strategi sebagai penipuan.
2. Igor Ansoff mendefinisikan strategi sebagai proses manajemen, hubungan antara lembaga dengan lingkungan, terdiri dari perencanaan strategis, perencanaan kapabilitas, dan manajemen perubahan.
3. Arnoldo C. Hax dan Nicholas S. Ghemawat mendefinisikan strategi sebagai cara menuntun lembaga pada sasaran utama

pengembangan nilai korporasi, kapabilitas manajerial, tanggung jawab organisasi, dan sistem administrasi yang menghubungkan pengambilan keputusan strategic dan operasional pada seluruh tingkat hirarki, dan melewati seluruh lini lapisan.¹

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat dipahami bahwa startegi merupakan cara sistematis dari suatu perusahaan atau perbankan dalam melakukan kegiatan promosi dengan melihat situasi dan kondisi tempat promosi mulai dari pemilihan tempat promosi, produk, dan komunikasi promosi yang digunakan untuk menentukan tujuan atau sasaran yang diinginkan sehingga menghasilkan peningkatan terhadap nasabah.

2. Strategi Promosi Produk Pembiayaan

Pada tahap pengenalan, produk dapat dikatakan baru bagi pasar, sehingga sebagian besar pembeli belum pernah mencoba produk tersebut dan hanya mengetahui sedikit tentang keberadaannya. Terkait dengan pengenalan produk, ini merupakan bagaian dari strategi pemasaran.²

Institusi yang efektif memerlukan startegi yang kuat dan maksud tertentu untuk menghadapi suasana kompetitif dan orientasi dimasa depan. Untuk menjadi efektif di dalam masa sekarang, institusi memerlukan proses pengembangan strategi kualitas. Strategi kualitas

¹ Siti Aminah Chaniago, *Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat*, Jurnal Hukum Islam (JHI) Volume 12, Nomor1, Juni 2014

² Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 215

di lembaga keuangan syariah mutlak dilakukan terutama dikaitkan dengan persaingannya dengan lembaga keuangan konvensional.³

Perusahaan merancang bauran pemasaran yang terintegrasi untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam pasar sasaran dengan strategi pemasaran yang andal, perusahaan merancang bauran pemasaran terintegrasi yang terdiri dari 5 P (*product, price, place, dan promotion*).⁴

a. *People* (orang)

Perencanaan sumber daya manusia merupakan fungsi yang pertama yang harus dilaksanakan dalam organisasi. Dalam manajemen sumber daya manusia dibutuhkan pelatihan dan pengembangan kerja untuk mencapai kinerja sesuai dengan klasifikasi kerja. Untuk menjalankan sebuah usaha diperlukan karyawan yang memiliki motivasi kerja yang tinggi. Hal ini dimaksudkan agar pekerjaan yang sudah diberikan sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan, dapat diselesaikan dengan baik dan memberikan hasil yang maksimal bagi perusahaan.⁵

³ Kuart Ismanto, *Manajemen Syariah Implementasi Tqm Dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 152-153

⁴ Nana Herdiana Abdurahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 16

⁵ Faustinus Condoso Gomes, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: ANDI, 2003), 22.

b. *Product* (produk)

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.⁶

c. *Price* (harga)

Setiap produk atau jasa yang ditawarkan dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktro yang perlu dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga dan ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.⁷

Secara umum penentuan harga adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk bertahan hidup
- 2) Untuk memaksimalkan laba
- 3) Untuk memperbesar market share
- 4) Mutu produk
- 5) Karena pesaing⁸

d. *Place* (tempat/saluran distribusi)

Sebuah perusahaan tidak akan berhasil jika tidak didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik pula, untuk menjual jasa yang ditawarkan oleh konsumen. Ada beberapa hal yang perlu

⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016),216-221

⁷ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012),15

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*,229

diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu, sistem transportasi, sistem penyimpanan, pemilihan saluran distribusi.⁹

e. *Promotion* (promosi)

Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Bauran promosi (*promotion mix*) terdiri dari lima unsur utama yaitu, pengiklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung (*direct marketing*) serta promosi penjualan.¹⁰

3. Macam-Macam Strategi Promosi Produk Pembiayaan

Ada berbagai macam melakukan promosi, dan kecenderungannya ialah cara yang dipakai makin berkembang, secara garis besar kelompok cara promosi dapat dibagi menjadi sebagai berikut:

a) Periklanan (*advertising*)

Menurut Basu Swata: periklanan adalah komunikasi non individu, dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non laba, serta individu-individu. Periklanan bersifat menjangkau masyarakat luas (massal), tidak pribadi tapi secara langsung dengan audien (impersonal) dan dapat menyampaikan gagasan secara meyakinkan dan menimbulkan efek yang dramatis (ekspresif).¹¹

⁹ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, 16

¹⁰ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 222-223

¹¹ Ramsiah Tasruddun, *Strategi Promosi Periklanan Yang Efektif*, *Jurnal Al-Khitabah*, Vol.II, No 1, Desember 2015: 107-116

Periklanan adalah bentuk persentasi dan promosi ide, barang atau jasa secara nonpersonal oleh sponsor yang teridentifikasi. Bentuk pengiklanan misalnya adalah brosur dan booklet, poster dan leaflet, billboard, bentuk audiovisual melalui media televise, logo/symbol, dan lain sebagainya.¹²

Periklanan (*advesiting*) digunakan untuk menanamkan citra jangka panjang dan suatu cara yang efesien untuk mencapai sejumlah calon nasabah baik yang berada di pusat kota, pinggiran kota sampai dengan wilayah pedesaan, periklanan adalah suatu sasaran promosi yang digunakan oleh perusahaan dalam hal ini adalah Bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing.¹³

b) *Personal selling* (penjualan tatap muka)

Menurut William G. Nickles yang diungkapkan kembali oleh Basu Swastha *personal selling* didefinisikan sebagai berikut: *personal selling* adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang dirujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

¹² Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014),96-99

¹³ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: ALFABETA cv,2010),170-174

Dalam praktiknya *personal selling* lebih fleksibel dibandingkan dengan sarana promosi lainnya, karena tenaga penjual dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif, dan perilaku konsumen, sehingga secara langsung dapat melakukan penyesuaian. Dalam dunia perbankan *personal selling* secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai Bank, mulai dari *cleaning service*, satpam sampai dengan pejabat Bank. Secara khusus kegiatan *personal selling* dapat diwakili oleh *account officer* atau *financial advisor*. Namun *personal selling* juga dapat dilakukan dengan merekrut tenaga-tenaga wiraniaga (*salesman* atau *salesgirl*) untuk melakukan penjualan door to door.¹⁴ Tetapi di lain pihak *personal selling* membutuhkan biaya yang sangat besar jika penggunaannya sangat luas, di samping sulit memperoleh tenaga penjual yang benar-benar berkualitas dan mampu memenuhi target yang diinginkan Bank.

c) Publisitas

Menurut H. Indriyo Gitosudarmo M.Com, Publisitas adalah “suatu alat promosi yang mampu membentuk opini masyarakat secara cepat, sehingga disebut sebagai suatu usaha untuk mensosialisasikan atau memasyarakatkan suatu produk. Jadi publisitas yaitu sejumlah informasi tentang seseorang, barang

¹⁴ Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*,...180

atau organisasi / perusahaannya yang disebarluaskan ke masyarakat dengan cara berita yang mempunyai arti komersial atau berupa penyajian-penyajian lain yang bersifat positif. Dengan demikian suatu perusahaan beserta produk-produknya dapat menjadi perhatian umum.

d) *Sales promotion* (promosi penjualan)

Menurut Indriyo Gitosudarmo Promosi penjualan adalah kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkan sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.¹⁵

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.¹⁶

Berdasarkan penjelasan diatas, jadi promosi penjualan yaitu dilakukan dengan peragaan, pertunjukan, dan pemeran, demonstrasi dan berbagai macam usaha penjualan untuk menarik minat nasabah agar tertarik dengan apa yang sedang ditawarkan dan promosi penjualan tidak bersifat rutin.

¹⁵ Ramsiah Tasruddin, *Strategi Promosi Periklanan Yang Efektif*, Jurnal Al-Khitabah, Vol.II, No.1, Desember 2015: 107-116

¹⁶ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*,...178

B. Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

1. Pengertian pembiayaan rekening koran syariah (PRKS)

Pembiayaan rekening Koran syariah adalah fasilitas pembiayaan untuk digunakan memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah yang bersifat *Revolving*. Yaitu nasabah dapat melakukan penarikan dan penyetoran secara berulang kali atas fasilitas pembiayaan yang disediakan, dengan nilai maksimal total penarikan sebesar plafon fasilitas PRKS yang diberikan.

2. Tujuan dan manfaat pembiayaan rekening koran syariah (PRKS)

a. Tujuan

Pembiayaan Rekening Koran Syariah dikembangkan dengan tujuan menjadi alternatif produk pembiayaan yang untuk mengkomodasi kebutuhan modal kerja nasabah pada segmentasi ritel dan komersil. Serta mempermudah transaksi dengan adanya fitur fasilitas yang *Revolving*. Dan media penarikan yang fleksibel (cek/bilyet giro).

Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) Musyarakah dilakukan berdasarkan akad Musyarakah dan boleh disertai dengan Wa'd, Wa'd adalah kesedian atau janji dari satu pihak (LKS) kepada pihak lain (nasabah) untuk melaksanakan sesuatu. LKS dan nasabah bertindak selaku mitra (syarik), yang masing-masing berkewajiban menyediakan modal dan kerja. LKS boleh

mewakilkkan kepada nasabah dalam melaksanakan usaha sepanjang disepakati pada saat akad.

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajiban atau tidak terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah atau Pengadilan Agama setelah tidak tercapai kesepakatan melalui Musyawarah.

Sasaran dari Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

- a) Perorangan yang berpenghasilan tetap, yaitu bagian masyarakat yang memperoleh penghasilan secara rutin melalui kegiatan sehari-hari yang dapat dibuktikan secara fisik maupun administrative, yang dapat dikelompokkan kepada berbagai bagian seperti pengusaha (wiraswasta).
- b) Badan Usaha, yaitu entity business yang memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku untuk Badan Usaha berbadan hukum yang tidak berbadan hukum seperti UD, CV, Firma, Perseroan Terbatan (PT) dan lembaga lain yang bertujuan untuk mendapat laba/hasil usaha.

b. Manfaat

Bagi Bank :

- 1) Bank dapat memperoleh bagi hasil dan pendapatan usaha nasabah sebagai kompensasi atas penyertaan modal pada kegiatan usaha yang dijalankan oleh nasabah

- 2) Bank dapat memperoleh pendapatan dari *feel ujah* atas transaksi yang dilakukan nasabah pada rekening simpanan
- 3) Proses pemberian fasilitas pembiayaan rekening Koran syariah lebih mudah disebabkan fasilitas pembiayaan telah terintegrasi dengan rekening giro sehingga setiap penarikan dana menggunakan cek/bilyet giro dan rekening giro pembiayaan rekening Koran syariah menjadi outstanding pembiayaan nasabah
- 4) Daya saing terhadap bank competitor semakin tinggi dengan tersedianya produk pembiayaan modal kerja yang bersifat *revolving* dengan media penarikan yang fleksibel.

Bagi nasabah:

- 1) Kebutuhan modal kerja nasabah dapat terpenuhi dengan tersedianya fasilitas pembiayaan rekening Koran syariah yang bersifat *revolving* sehingga dapat digunakan berulang kali oleh nasabah
- 2) Media penarikan fasilitas pembiayaan rekening Koran syariah beragam sehingga semakin memudahkan dan mempercepat proses penarikan fasilitas pembiayaan modal kerja nasabah.¹⁷

3. Fatwa Tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah

¹⁷Surat Keputusan Direksi PT Bank Bri Syariah Tulang Bawang Barat, Nomor:012/MDO/08/2019.

Dalam Pembiayaan Rekening Koran Syariah terdapat ketentuan Akad yang telah dikeluarkan oleh Fatwa yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) *Musyarakah* dilakukan berdasarkan akad *musyarakah* dan boleh disertai dengan wa'd.
- 2) LKS dan nasabah bertindak selaku mitra (*syarik*), yang masing-masing berkewajiban menyediakan modal dan kerja. LKS boleh mewakilkan kepada nasabah dalam melaksanakan usaha sepanjang disepakati pada saat akad.
- 3) Nisbah bagi hasil untuk masing-masing pihak disepakati pada saat akad.
- 4) Dasar perhitungan bagi hasil boleh menggunakan jumlah dana yang telah terpakai dan keuntungan yang diperoleh dari usaha.
- 5) LKS boleh membagikan sebagian keuntungan yang diperolehnya sebagai nasabah.
- 6) Ketentuan tentang wa'd dan akad merujuk kepada Fatwa No. 30/DSN-MUI/VI/2002 tentang PRK Syariah dan Fatwa No. 45/DSN-MUI/II/2005 tentang *Line Facility*.
- 7) Fatwa DSN Nomor: 8/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah berlaku pula dalam pelaksanaan Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) Musyarakah.

Fatwa ini berlaku sejak tanggal di tetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan di sempurnakan sebagai mana mestinya.¹⁸

Berdasarkan ketentuan di atas pihak yang melakukan kesepakatan dengan menggunakan Akad Musyarakah harus mengikuti prosedur yang telah ditentukan oleh Fatwa DSN-MUI dan kesepakatan antara dua belah pihak, Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah atau Pengadilan Agama setelah tercapai kesepakatan melalui Musyarwarah.

C. Pembiayaan Musyarakah

1. Pengertian musyarakah

Musyarakah secara etimologi didefinisikan sebagai berikut: “musyarakah merupakan kata yang berasal dari *isyarak* yang berarti perkongsian dalam hak untuk menjalankan modal.¹⁹

Musyarakah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dnegan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.²⁰

¹⁸Fatwa Dewan Syariah Nasional, Nomor: 55/DSN-MUI/V/2007

¹⁹ Imam Mustofa, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2016),127

²⁰ Ismail, *Perbankan Syari'ah*,(Jakarta:Kencana Persada Media Group, 2011),176

2. Macam-macam Musyarakah

Musyarakah terbagi menjadi dua macam, yaitu perkongsian Amlak (kepemilikan) dan perkongsian *uqud* (kontrak). Perkongsian amlak adalah perkongsian yang bersifat memaksa dalam hukum positif, sedangkan perkongsian *uqud* adalah perkongsian yang bersifat *ikthiriyah* (pilihan sendiri).²¹ *Syirkah amlak* ada dua macam yaitu *syirkah amlak ikhtiyari* (perkongsian sukarela) dan *syirkah amlak ijabari* (perkongsian paksa).²²

a. *Musyarakah al-inan*

Adalah kontrak antara dua orang atau lebih setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana berpartisipasi dalam kerja. Kedua belah pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati diantara mereka. Akan tetapi, porsi masing-masing pihak, baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil tidak harus sama dan identik sesuai dengan kesepakatan mereka. Mayoritas ulama membolehkan jenis musyarakah ini.²³ Maksudnya adalah masing-masing pihak terlibat dalam syirkah inan tidak harus menyetorkan modal yang sama. Begitu juga dalam bekerja menjalankan modal juga tidak dituntut adanya kesamaan volume kerja, biasanya masing-masing pihak mempunyai tanggung jawab sendiri yang

²¹ Syafei Rachmat, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011),186

²² Imam Mustofa, *Fikih Muamalah Kontemporer*,...130

²³ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001),92

ditetapkan sesuai dengan kesepakatan. Dalam pembagian keuntungan juga syirkah ini tidak ada keharusan untuk sama, akan tetapi disesuaikan dengan modal yang disetorkan dan volume kerja yang telah dilakukan.

b. Musyarakah Mufawadhah

Adalah transaksi dua orang atau lebih untuk berserikat dengan syarat memiliki kesamaan dalam jumlah modal, penentuan keuntungan, pengelolaan, serta agama yang dianut.²⁴ maksudnya adalah semua pihak yang berkongsi harus terlibat dalam perkongsian secara proposional dan relative sama. Masalah modal, para pihak harus menyerahkan modal sesuai dengan kesepakatan dan proporsi yang sama. Risiko dan keuntungan harus ditanggung secara bersama dengan proporsi yang sama. Hanya saja apabila terjadi kerugian akibat kelalaian salah seorang pihak maka pihak tersebut yang menanggung kerugian yang dialami.

c. Musyarakah A'Maal

Kontrak kerja sama dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya, kerja sama dua orang arsitek untuk menggarap sebuah proyek atau kerja sama penjahit untuk

²⁴ Syafe'I Rachmat, *Fiqih Muamalah...*,190

menerima order pembuatan seragam sebuah kantor. Musyarakah ini kadang-kadang disebut musyarakah abdan atau sanaa'I maksudnya adalah para pihak yang berkongsi dalam syirkah A'Maal harus mempunyai keterampilan tertentu, karena pada dasarnya modal dalam syirkah A'Maal keterampilan untuk mengerjakan suatu pekerjaan.²⁵

d. Musyarakah Wujud

Dua orang berserikat atau pihak yang tidak ada harta didalamnya tetapi keduanya sama-sama berusaha.²⁶Maksudnya adalah yang menjadi modal adalah reputasi para pihak yang berserikat.Reputasi kejujuran dan integritas mereka dalam bekerja, suatu barang yang dijual.

Berdasarkan definisi di atas musyarakah adalah persekutuan atau perkongsian dua pihak atau lebih dalam menjalankan sebuah usaha, baik dalam bidang perdagangan atau jasa dimana modal bisa dari semua pihak yang bersekutu atau dari sebagian mereka dan pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan bersama dan akad yang digunakan sesuai dengan syariat islam.

3. Rukun dan Syarat Musyarakah

a. Ijab dan Kabul

Ijab dan Kabul harus dinyatakan dengan jelas dalam akad dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

²⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah...*,93

²⁶ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2010),130

- 1) Penawaran dan permintaan harus jelas dituangkan dalam tujuan akad.
 - 2) Penerimaan penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - 3) Akad dituangkan secara tertulis.
- b. Pihak yang Berserikat
- 1) Kompeten
 - 2) Menyediakan dana sesuai dengan kontrak dan pekerjaan/proyek usaha.
 - 3) Memiliki hak untuk ikut mengelola bisnis yang sedang dibiayai atau member kuasa kepada mitra kerjanya untuk mengelolanya.
 - 4) Tidak diizinkan menggunakan dana untuk kepentingan sendiri.
- c. Objek Akad
- 1) Modal
Modal dapat berupa uang tunai atau asset yang dapat dinilai. Bila modal tetapi dalam bentuk asset, maka asset ini sebelum kontrak harus dinilai dan disepakati oleh masing-masing mitra.
 - 2) Modal tidak boleh dipinjamkan atau dihadiahkan ke pihak lain.
 - 3) Pada prinsipnya bank syariah tidak harus meminta agunan, akan tetapi untuk menghindari wanprestasi, maka bank syariah diperkenankan meminta agunan dari nasabah/mitra kerja.

d. Kerja

- 1) Partisipasi kerja dapat dilakukan bersama-sama dengan porsi kerja yang tidak sama, atau salah satu mitra memberi kuasa kepada mitra kerja lainnya untuk mengelola usahanya.
- 2) Kedudukan masing-masing mitra harus bertuang dalam kontrak.
- 3) Keuntungan/kerugian:
 - a) Jumlah keuntungan harus dikuantifikasikan.
 - b) Pembagian keuntungan harus jelas dan bertuang dalam kontrak. Bila rugi, maka kerugian akan ditanggung oleh masing-masing mitra berdasarkan porsi modal yang diserahkan.²⁷

²⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011),179-181.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*Field Research*), penelitian lapangan merupakan penelitian dengan mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan tentang suatu fenomena yang terjadi, dan biasanya dalam penelitian ini menggunakan catatan lapangan yang kemudian dianalisis dengan suatu cara yang ditetapkan.³⁸peneliti melakukan penelitian langsung pada objek penelitiannya yaitu Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu yang bertempat di Daya Murni Tulang Bawang Barat.

Sifat Penelitian ini bersifat deskriptif, penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menggambarkan, melukiskan, atau memaparkan keadaan suatu objek (*Realitas* atau fenomena) secara apa adanya, sesuai dengan situasi dan kondisi ketika penelitian tersebut dilakukan.³⁹

Berdasarkan kutipan di atas dapat dipahami bahwa penelitian berupaya menjelaskan dan mendeskripsikan dengan kata-kata maupun kalimat untuk memperoleh fakta yang ada

³⁸Lexy J Moleng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2012), 26.

³⁹Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Pontianak: Perpustakaan Nasional, 2015), 63.

tentang Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

B. Sumber Data

Data adalah segala sumber informasi yang diperlukan untuk kegiatan penelitian yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan.⁴⁰ Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang digunakan untuk mendapat segala informasi mengenai fakta, dan realita yang terkait dengan suatu penelitian yang mana kaitannya sangat jelas dan secara langsung.⁴¹ Dalam penelitian ini, sumber data ini diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian, yaitu diperoleh secara langsung dari wawancara kepada pihak Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat yaitu Account Officer , Branch Operational Supervisor, Customer Service, 1 nasabah yang bersangkutan dengan Pembiayaan Rekening Koran Syariah dan 5 nasabah tetap di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang atau pendukung berupa tulisan yang berkaitan dengan pembahasan

⁴⁰Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013),97.

⁴¹Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 70.

penelitian.⁴² data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber data dari buku-buku, diantaranya: Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2014), Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2002), Ascara, *Akad&Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2001), Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), Fatwa Dewan Syariah Nasional, Nomor: 55/DSN-MUI/V/2007 dan dokumen-dokumen Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tulang Bawang Barat yang berkaitan dan ada relevansinya dengan skripsi ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standart data yang ditetapkan.⁴³ Pada Penelitian ini dilakukan secara langsung di BRI Syariah Kantor Cabang Tulang Bawang Barat dengan teknik

⁴²*Ibid*, 130.

⁴³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung, Alfabeta, 2017), 224.

pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan tatap muka antara dua orang untuk saling bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga didapatkan informasi yang akurat dalam sebuah penelitian.⁴⁴Teknik wawancara bermakna sebagai kegiatan yang berhadapan langsung antara pewawancara dengan responden yang dilakukan secara lisan.

Penelitian ini menggunakan wawancara bebas terpimpin dengan pedoman pertanyaan yang disusun secara sistematis dan juga bebas menanyakan hal-hal yang terkait dengan penelitian. Pada wawancara ini peneliti membawa beberapa pertanyaan, namun pada saat wawancara peneliti dapat mengembangkan pertanyaan lagi. Dalam hal ini wawancara secara langsung kepada Bapak Yudi Prasetyo selaku Account Officer, Bapak Andri selaku Branch Operational Supervisor, Erisa selaku Customer Service, wawancara dengan AP selaku Nasabah dan 5 calon nasabah Bank Syariah Indonesia mengenai hal-hal yang berkaitan langsung dengan penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

⁴⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 384.

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan, peneliti melakukan wawancara dengan menggunakan teknik snowball sampling. Snowball sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar.⁴⁵

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengumpulan data yang bersumber dari tulisan. Dokumentasi adalah mencari data-data mengenai hal-hal variable yang berupa transkrip, catatan, buku, hasil penelitian dan hasil-hasil. Dokumentasi digunakan untuk mengungkap kembali jika diperlukan untuk keperluan analisa atau pembandingan lainnya.⁴⁶

Metode dokumentasi ini peneliti lakukan untuk mengetahui sejarah berdirinya Bank Syariah Indonesia baik dari internet maupun lembaga BRI Syariah sendiri, Struktur organisasi Bank Syariah Indonesia, Visi dan Misi, Peraturan serta kebijakan Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

D. Teknik Analisis Data

Setelah pengumpulan data yang dibutuhkan langkah selanjutnya yang dilakukan adalah mengelola data-data yang ada. Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan

⁴⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Kombinasi (Mixed Methods), Penelitian Tindakan (Action Research), dan Penelitian Evaluasi* (Bandung: Alfabeta Cv, 2013), 157.

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, 396.

yang dapat dikelola, menemukan apa yang penting ada apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁴⁷

Data yang diperoleh akan dianalisis menggunakan metode kualitatif yakni dengan mulai menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber, wawancara, observasi dan dokumentasi yang ditulis dalam catatan lapangan, dokumen pribadi dan resmi, dan sebagainya.⁴⁸Dianalisis secara kualitatif yaitu hasil jawaban responden dideskripsikan dalam suatu penjelasan dalam bentuk kalimat. Analisis deskriptif kualitatif biasanya bersifat penilaian, analisis verbal non angka, dan menjelaskan lebih dari yang memperoleh panca indra.⁴⁹Data yang telah terkumpul dianalisis secara induktif dan berlangsung selama pengumpulan data di lapangan secara terus menerus. Analisis data yang dilakukan meliputi: mereduksi data, menyajikan data, display data, menarik kesimpulan, dan melaksanakan verifikasi.⁵⁰Untuk mendukung analisis tersebut, peneliti menggunakan metode berfikir induktif, yaitu berangkat dari kata khusus dan fakta empiris di lapangan kemudian menarik sebuah kesimpulan umum mengenai Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah di Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat.

⁴⁷ Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), 113.

⁴⁸ Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian*, 248.

⁴⁹ Suharsimi Ari Kunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Citra Cipta, 2010), 282.

⁵⁰ Uhar Suhaputra, *Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Tindakan*, (Bandung: Rafika Aditama, 2012), 216.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

1. Sejarah BSI KCP Tulang Bawang Barat

Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat merupakan kantor cabang pembantu yang didirikan untuk memperluas jaringan kantor. Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat berdiri pada tanggal 20 Februari 2013, dan beroperasi pada tanggal 06 September 2013 dengan nama BRISyariah KCP Tulang Bawang Barat yang kemudian pada bulan february 2021 resmi merger dengan tiga bank lainnya yaitu Bank Negara Indonesia Syariah (BNIS) dan Bank Mandiri Syariah (BMS) menjadi Bank Syariah Indonesi (BSI).

Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat ini beralamat di Jl. Jend. Soedirman No.206 Pasar Daya Murni dengan nomor Telepon: (074) 3200100 dan nomor Fax (074) 3200123.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

a. Visi Bank Syariah Indonesia

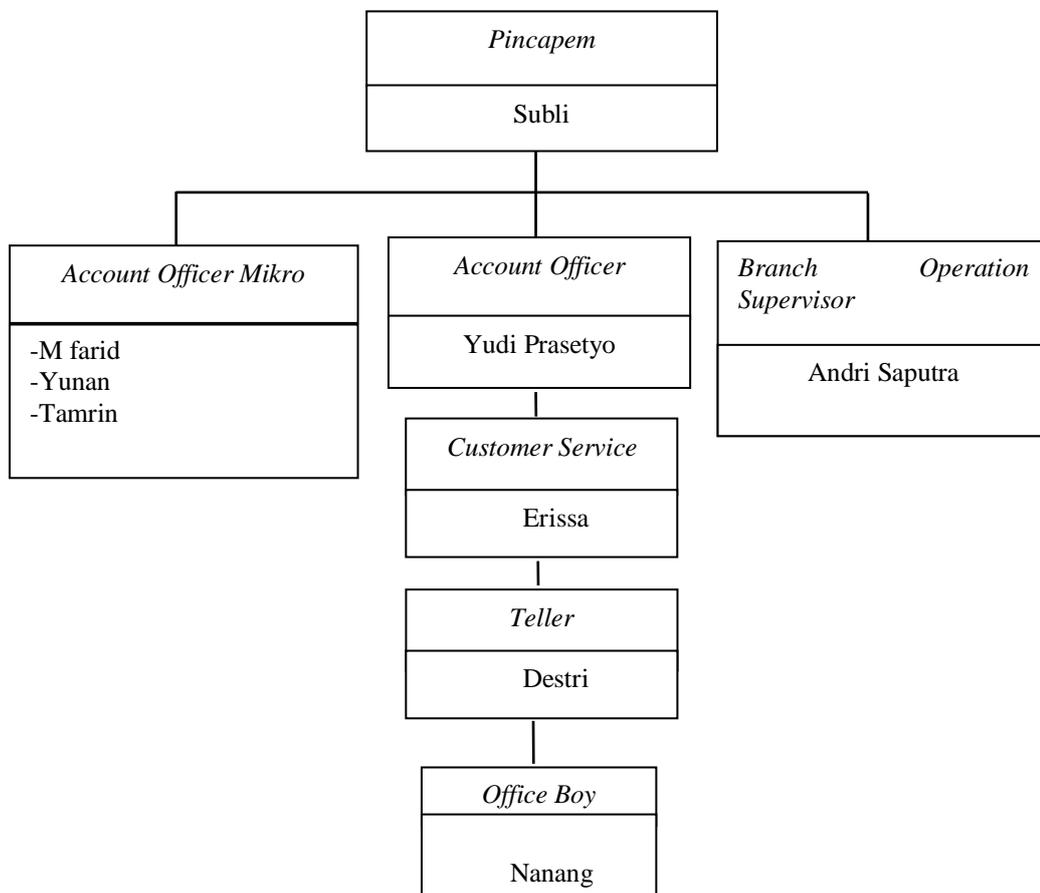
TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK

b. Misi Bank Syariah Indonesia

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia⁵¹

3. Struktur Organisasi BSI KCP Tulang Bawang Barat



⁵¹www.bankbsi.co.id

Struktur organisasi merupakan sarana yang menentukan keberhasilan perusahaan dengan adanya struktur organisasi berarti telah terdapat pembagian tugas yang jelas dan tegas untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Berikut adalah tugas dan tanggung jawab (*Job Description*) bagi tiap-tiap karyawan di antaranya:

- a. Pimpinan Cabang Pembantu (Pincapem)
 - a. Memimpin, mengkoordinir, membimbing dan mengawasi serta melakukan penilaian terhadap kinerja pejabat dan karyawan di lingkungan Kantor Cabang Pembantu.
 - b. Membimbing dan mengarahkan kegiatan pelayanan kepada nasabah penggunaan teknologi informasi administrasi kredit, pengelolaan likuiditas serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
 - c. Membimbing dan mengarahkan kegiatan penghimpunan dana, penyaluran kredit, pemasaran jasa-jasa bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku berdasarkan kebijakan direksi pada rencana kerja bank serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
 - d. Membimbing dan mengarahkan penyusunan rencana kerja tahunan, jangka menengah dan jangka panjang untuk diajukan kepada Pemimpin Cabang dan selanjutnya menyusun action plan, melakukan koordinasi atas pelaksanaan rencana kerja yang telah disetujui Direksi.

- e. Melakukan evaluasi atas *performance* dan memberikan pengarahan dalam penyusunan program-program untuk meningkatkan *performance* sesuai target yang ditetapkan Direksi.
 - f. Menjalin dan meningkatkan hubungan dengan masyarakat terutama pemilik dana dan atau pengusaha-pengusaha swasta dan pemerintah, instansi dinas pemerintah, yayasan-yayasan dan lain-lain Memimpin kegiatan kelompok pemutus kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - g. Membimbing, mengarahkan dan memonitor upaya-upaya penyelesaian kredit non lancar.
 - h. Mengelola dan mengamankan kunci pintu kluis penyimpanan uang dan penyimpanan surat berhargasurat barang jaminan kredit serta seluruh inventaris kantor.
 - i. Melakukan tugas-tugas lainnya yang berhubungan dengan aktivitas Kantor Cabang Pembantu
- b. *Branch Operation Supervisor* (BOS)

Bertugas mengatur dan mengawasi staf bawahan yaitu *customer service, teller, satpam* dan ob. Seorang supervisor juga harus mampu menerangkan *job description* dengan baik. Melakukan *briefing* atau pengarahan ke staf bawahan. Mengontrol dan memberikan evaluasi dan serta memberikan motivasi.

c. *Account Officer (AO)*

Bertanggung jawab terhadap segala bentuk penghimpunan dana dari nasabah. Selain itu juga berkewajiban untuk memberikan sosialisasi, edukasi, dan promosi mengenai produk wadiah kepada masyarakat yangnantinya diharapkan bisa menjadi nasabah baru bagi bank sampai dengan pembinaan hubungan antara nasabah dan bank.

d. *Account Officer Micro (AOM)*

Bertanggung jawab terhadap segala bentuk pencairan pengajuan pembiayaan nasabah hingga pembinaan hubungan antara nasabah dan bank. Selain itu, pemenuhan target sesuai proporsi menjadi salah satu tugas pokok marketing pembiayaan.

e. *Customer Service*

Memberi layanan kepada nasabah dalam hal memberikan informasi, menampung keluhan nasabah, cross selling, dan membantu nasabah dalam penyelesaian masalah.

f. *Teller*

Fungsi *teller* secara umum ialah memberikan layanan transaksi baik bersifat tunai maupun non tunai kepada nasabah, dengan ruang lingkup sebagai berikut:

- 1) Penerimaan dan pembayaran tunai atau non tunai dalam bentuk Rupiah maupun valuta asing untuk produk-produk perbankan seperti: tabungan (giro), deposito, kliring, kiriman uang dalam dan luar negeri, inkaso dalam dan luar negeri, *bank*

note/travelercheque, serta berbagai jasa pembayaran yang termasuk dalam pelayanan bank (misalnya: pembayaran listrik, telepon, PAM, dan lain-lain).

- 2) Memeriksa kelengkapan transaksi yang sedang ditangani.
 - 3) Memeriksa saldo uang tunai teller pada *cash box*.
 - 4) Melaksanakan system failing dan arsip sesuai prosedur yang berlaku.
 - 5) Melayani nasabah dalam transaksi financial yang bersifat fisik.
 - 6) Pengaturan uang tunai dan penyelesaian proses transaksi.
 - 7) Verifikasi atau pencocokan tanda tangan pada formulir dengan dokumen asli untuk memastikan tanda tangan tersebut sah.
 - 8) Memeriksa kelengkapan formulir transaksi, keaslian dan pengisian warkat (cek atau bilyet giro) yang dilakukan oleh nasabah.
 - 9) Melaksanakan pengoperasian BDS (*Branch Delivery System*) dan IDS (*Intergrated Deposit System*)
- g. Security

Tugas dari *Security* atau Satuan Pengamanan (Satpam) antara lain:

- 1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang dalam hal keamanan.
- 2) Mengawasi dan menjaga keamanan dari kegiatan operasional kantor.

- 3) Mengawal penyeteran dan pengambilan uang dari Kantor Cabang ke Kantor Cabang Pembantu.
 - 4) Selalu waspada terhadap kemungkinan terjadinya kejahatan yang dapat mengganggu kegiatan operasional
- h. *Cleaning Service*

Tugas kerja dari *Cleaning Service* antara lain:

- 1) Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan
- 2) Membantu penyimpanan arsip dan dokumen nasabah.
- 3) Sewaktu-waktu bila dibutuhkan, sebagai pengganti atau menggantikan *security* di bagian oprasional apabila *security* sedang tidak ada di tempat.⁵²

4. Pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia (BSI)

a. Definisi Pembiayaan Rekening Koran Syariah

Adalah fasilitas pembiayaan untuk digunakan memenuhi kebutuhan modal kerja usaha nasabah yang dijalankan berdasarkan prinsip Syariah yang bersifat Revolving, yaitu nasabah yang dapat melakukan penarikan dan penyeteran secara berulang kali atas fasilitas pembiayaan yang disediakan, dengan nilai maksimal total penarikan sebesar plafon fasilitas PRKS yang diberikan.

⁵² Hasil wawancara dengan Bapak Andri Saputra Selaku *Branch Operation Supervisor(BOS)* Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 7Juni 2021 pukul 10.00 WIB.

b. Skema Pembiayaan



Keterangan:

- 1) Calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank Syariah Indonesia dengan menyerahkan seluruh dokumen syarat permohonan pembiayaan
- 2) Berdasarkan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah maka uker Bank Syariah Indonesia (KC/KCP/Unit bisnis lainnya) melakukan investigasi terhadap calon nasabah sebagai dasar analisa kelayakan calon nasabah untuk diusulkan diberikan fasilitas Pembiayaan Rekening Koran Syariah
 Apabila usulan pemberian fasilitas pembiayaan rekening Koran syariah mendapatkan persetujuan komite pembiayaan, maka

uker BSI menyusun dan menyampaikan surat persetujuan prinsip pembiayaan (SP3) kepada nasabah.

- 3) Apabila calon nasabah menyetujui syarat dan ketentuan pembiayaan pada SP3, selanjutnya calon nasabah menyediakan seluruh syarat realisasi pembiayaan sebagaimana tercantum pada SP3. Namun jika calon nasabah tidak menyetujui syarat dan ketentuan pembiayaan pada SP3, maka uker BSI (KC/KCP/Unit lainnya) dapat melakukan negosiasi dengan calon nasabah dan mengajukan banding atas putusan komite pembiayaan berdasarkan hasil negosiasi dengan calon nasabah atau tidak melanjutkan proses pemberian pembiayaan.
- 4) Uker BSI (KC/KCP/Unit lainnya) dan calon nasabah selanjutnya melakukan penandatanganan akad wadiah (Pembukaan Giro PRKS) dan dan akad musyarakah (Pembukaan fasilitas PRKS-Musyarakah)
- 5) Selanjutnya berdasarkan akad wadiah uker BSI (KC/KCP/Unit lainnya) melakukan pembukaan rekening Giro PRKS dan berdasarkan akad Musyarakah melakukan pembukaan fasilitas PRKS sehingga dapat digunakan bertransaksi oleh nasabah
- 6) Melalui fasilitas penarikan dana yang tersedia pada Giro PRKS (Cek/Bilyet Giro/Media lainnya yang telah mendapat persetujuan BSI) Nasabah melakukan penarikan plafon fasilitas

PRKS yang telah disediakan oleh BSI untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usahanya.

- 7) Untuk melakukan penurunan porsi pokok (Outstanding) fasilitas PRKS maka nasabah menyetorkan dana ke rekening Giro PRKS yang dapat dilakukan sewaktu-waktu selama masa pembiayaan oleh nasabah. Selanjutnya sistem akan melakukan pendebitan secara otomatis atas dana yang disetorkan oleh nasabah maksimal sebesar porsi pokok PRKS tanpa menunggu konfirmasi dari nasabah baik lisan maupun tulisan kepada BSI.
- 8) Pada setiap akhir bulan (tanggal 28/29/30/31) sistem secara otomatis akan melakukan perhitungan atas proyeksi bagi hasil (PBH) BSI berdasarkan rata-rata pokok saldo pokok fasilitas PRKS. Uker BSI (KC/KCP/Unit lainnya) selanjutnya menyampaikan proyeksi bagi hasil (PBH) bulan berjalan kepada Nasabah pada setiap tanggal 1 awal bulan berikutnya.
- 9) Nasabah selanjutnya melakukan deklarasi bagi hasil (DBH) dan Realisasi bagi hasil (RBH) atas pendapatan riil bulan berjalan pada setiap tanggal 1 s.d hari kerja terakhir pada bulan berikutnya. RBH dilakukan dengan penyetoran dana sesuai dengan porsi bagi hasil BSI ke rekening Giro PRKS pasca DBH dan dana sesuai dengan porsi bagi hasil BSI ke rekening Giro PRKS pasca DBH dilakukan.

10) Uker BSI (KC/KCP/Unit usaha lainnya) mengembalikan agunan pembiayaan kepada nasabah apabila fasilitas PRKS telah lunas dan ditutup sebelum atau saat pembiayaan jatuh tempo sesuai kesepakatan antara BSI dan Nasabah.⁵³

c. Fatwa Tentang Pembiayaan Rekening Koran Syariah

Dalam Pembiayaan Rekening Koran Syariah terdapat ketentuan Akad yang telah dikeluarkan oleh Fatwa yaitu sebagai berikut:

- 8) Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) *Musyarakah* dilakukan berdasarkan akad *musyarakah* dan boleh disertai dengan wa'd.
- 9) LKS dan nasabah bertindak selaku mitra (*syarik*), yang masing-masing berkewajiban menyediakan modal dan kerja. LKS boleh mewakilkan kepada nasabah dalam melaksanakan usaha sepanjang disepakati pada saat akad.
- 10) Nisbah bagi hasil untuk masing-masing pihak disepakati pada saat akad.
- 11) Dasar perhitungan bagi hasil boleh menggunakan jumlah dana yang telah terpakai dan keuntungan yang diperoleh dari usaha.
- 12) LKS boleh membagikan sebagian keuntungan yang diperolehnya sebagai nasabah.

⁵³Surat Keputusan Direksi PT Bank Syariah Indoensia Tulang Bawang Barat, Nomor, No4/SE/B/012/2019.

- 13) Ketentuan tentang wa'd dan akad merujuk kepada Fatwa No. 30/DSN-MUI/VI/2002 tentang PRK Syariah dan Fatwa No. 45/DSN-MUI/II/2005 tentang *Line Facility*.
- 14) Fatwa DSN Nomor: 8/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah berlaku pula dalam pelaksanaan Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS) Musyarakah.

Fatwa ini berlaku sejak tanggal di tetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan di sempurnakan sebagai mana mestinya.⁵⁴

Berdasarkan ketentuan di atas pihak yang melakukan kesepakatan dengan menggunakan Akad Musyarakah harus mengikuti prosedur yang telah ditentukan oleh Fatwa DSN-MUI dan kesepakatan antara dua belah pihak, Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah atau Pengadilan Agama setelah tercapai kesepakatan melalui Musyarwarah.

d. Upaya meningkatkan strategi promosi dalam menarik minat nasabah pada Pembiayaan Rekening Koran Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

Bank Syariah Indonesia kantor cabang Tulang Bawang Barat telah melakukan berbagai macam kegiatan untuk meningkatkan layanan dan

⁵⁴Fatwa Dewan Syariah Nasional, Nomor: 55/DSN-MUI/V/2007

promosi dalam menarik minat calon nasabah terhadap Pembiayaan Rekening Koran Syariah yaitu dengan melakukan promosi secara luas, berbagai upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kcp Tulang Bawang Barat agar produk Pembiayaan rekening Koran syariah dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas khusus nya di Tulang Bawang Barat adalah sebagai berikut:

1. Periklanan

Bank syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat melakukan kegiatan periklanan untuk memberikan informasi mengenai produk Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat, membujuk dan meningkatkan nasabah terhadap produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat. Hal ini dinilai tepat karena Bank Syariah Indonesia menetapkan tujuan iklan sesuai dengan kebutuhannya, yaitu:

- a. Iklan sebagai pemberi petunjuk informasi (*Informative adversting*), digunakan pada saat bank meluncurkan produk baru, dengan maksud menginformasikan keberadaan produk kepada konsumen. Misalnya spanduk dan banner yang dipasang di depan kantor Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.
- b. Iklan sebagai pembujuk (*persuasive adversting*), digunakan bank untuk membujuk konsumen agar tertarik atau membujuk untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Pada saat bank dalam tahap persaingan sehingga perusahaan melakukan suatu kesungguhan

terhadap produknya. Misalnya iklan ditampilkan di situs website Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat.

- c. Iklan sebagai pengingat (*reminder adversting*), digunakan untuk meningkatkan kembali keberadaan Bank Syariah Indonesia serta produk-produknya terhadap konsumen lebih tinggi. Misalnya iklan yang ditampilkan pada situs website Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat dan iklan di media sosial seperti Instagram, facebook, dan twitter, maupun media cetak lainnya, seperti surat kabar, dan majalah-majalah bisnis.

2. Grebek pasar

Pasar sebagai tempat lokasi untuk mempromosikan produk pembiayaan rekening Koran syariah yang mana sasaran utama adalah toko-toko besar yang sudah pasti membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan lagi usahanya. Sales operational membuka grebek pasar guna membantu operasional terutama dalam hal meningkatkan pelayanan kepada nasabah produk Pembiayaan Rekening Koran syariah tanpa harus pergi ke kantor Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat. Gerebek pasar merupakan kegiatan mencari nasabah dengan mengunjungi pasar-pasar yang ada di Tulang bawang barat. Dalam prosesnya, para karyawan Bank Syariah Indoensia KCP Tulang bawang barat menawarkan produk pembiayaan rekening Koran syariah khususnya kepada pemilik toko-toko besar. Dengan memberikan informasi seputar produk dan memberikan brosur yang berisi informasi

tentang produk pembiayaan rekening Koran syariah. Beberapa pasar yang menjadi tujuan dalam kegiatan grebek pasar yaitu pasar daya murni, pasar mulya asri dan pasar pulung. Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat melakukan kegiatan grebek pasar guna meningkatkan jumlah nasabah. Selain itu, diharapkan dengan kedatangan secara langsung pihak bank ke pasar akan membuat masyarakat terbantu.

3. Penjualan Pribadi (*personal selling*)

Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat juga melakukan promosi secara *personal selling*, yang meliputi presentasi, penawaran produk dan teknik negosiasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan. Kegiatan *personal selling* dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat khususnya Customer Service dan Account Officer. Customer Service Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat yang melayani masyarakat yang datang ke bank. Customer service akan menjelaskan kepada calon nasabah mengenai keunggulan dan manfaat produk pembiayaan rekening Koran syariah. Masyarakat yang dengan sendirinya datang ke Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat untuk mendapatkan informasi, secara tidak langsung telah mempercayai Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat sebagai bank pilihannya dibandingkan bank lain. Setelah mendapat penjelasan melalui customer service, diharapkan masyarakat semakin yakin dan percaya kepada Bank Syariah Indonesia

KCP Tulang bawang barat. *Personal selling* yang dilakukan oleh Account Officer biasanya dilakukan pada saat Grebek pasar dan *Open Table*.

4. Open Table

Pelaksanaan kegiatan promosi seperti Open Table, dimana Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat membuka stand pada tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk melakukan Pembiayaan Rekening Koran syariah. Open Table juga diisi dengan beberapa edukasi, seperti penyuluhan mengenai Bank syariah dan larangan riba. Pada kegiatan Open Table, seluruh karyawan yang bersangkutan dalam hal ini karyawan Bank Syariah Indoensia KCP Tulang bawang barat diharuskan dapat berkomunikasi secara langsung kepada masyarakat untuk melakukan Pembiayaan Rekening Koran syariah. Penyampaian pesan yang santun dan tidak terkesan memaksa, serta memberikan sedikit penjelasan mengenai bank berbasis syariah dianggap akan lebih berkesan dihati masyarakat.

Berbagai cara diatas diharapkan masyarakat dapat terbantu dan semakin menegathui tentang produk pembiayaan rekening Koran syariah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat berharap masyarakat akan tertarik menggunakan produk pembiayaan rekening Koran syariah. Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat harus berusaha semaksimal mungkin untuk membuat masyarakat merasa yakin dan tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh Bank. Yang paling utama untuk menarikan minat nasabah adalah bank tersebut harus memiliki

keunggulan produk yang dimiliki. Keunggulan inilah yang akan membedakan produk suatu bank dengan bank lain. Minat masyarakat juga terkadang membutuhkan dorongan untuk menumbuhkan ketertarikan pada produk Bank Syariah Indoensia KCP Tulang bawang barat. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah, yaitu:

i. Motivasi

Motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut.⁵⁵

ii. Belajar

Belajar adalah suatu proses dimana pengalaman akan membawa kepada perubahan pengetahuan, sikap, dan perilaku.

iii. Sikap

Sikap merupakan ungkapan perasaan konsumen tentang suatu objek apakah disukai atau tidak dan sikap juga bisa menggambarkan kepercayaan konsumen terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek tersebut.

iv. Persepsi

Persepsi merupakan pemberian makna yang dialami pada setiap seseorang dalam memahami setiap informasi melalui panca

⁵⁵Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 70-71

indera nya.⁵⁶ Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat melakukan berbagai cara untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap produk Pembiayaan Rekening Koran syariah, yakni dengan cara menawarkan Pembiayaan rekening Koran syariah kepada masyarakat melalui promosi secara offline maupun online.

Berikut ini hasil wawancara kepada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat:

- a. Berdasarkan hasil wawancara kepada bapak Andri Saputra, selaku Banch Operation Supervisor (BOS) Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat, minat nasabah terhadap pembiayaan rekening Koran syariah dari tahun ke tahun mengalami penurunan yang signifikan dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Jumlah nasabah yang saat ini hanya satu pada pembiayaan rekening Koran syariah pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat, menunjukkan bahwa respon nasabah terhadap pembiayaan rekening Koran syariah masih rendah. Rendahnya jumlah nasabah produk pembiayaan rekening Koran syariah dikarenakan kurang efektifnya promosi yang digunakan Bank Syariah Indonesia

⁵⁶Jalaludin Rahhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2011),50.

KCP Tulang Bawang Barat dalam mempromosikan produk tersebut.⁵⁷

- b. Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Errisa, selaku Customer Service Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat, menurut hasil wawancara dengan Customer Service, pihak Bank telah melakukan promosi untuk pembiayaan rekening Koran syariah sesuai dengan SOP yang berlaku. Beliau memaparkan akad yang digunakan pada produk pembiayaan rekening Koran syariah adalah akad musyarakah. Masalah pelayanan yang sering terjadi disebabkan oleh gangguan teknis dari kantor pusat yang mempengaruhi pelayanan kantor cabang pembantu terkait pembiayaan rekening Koran syariah dan produk bank lainnya. Sebagai Customer Service pada saat pandemi seperti sekarang ini beliau memperketat protokol kesehatan. Seperti, harus menggunakan handsainitizer, tidak melayani jika tidak memakai masker dan tidak berjabat tangan⁵⁸.
- c. Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Yudi Prasetio, selaku Account Officer Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat KCP Tulang Bawang Barat. Beliau

⁵⁷Hasil wawancara dengan Bapak Andri Saputra selaku *Branch Operation Supervisor(BOS)* Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 7Juni 2021 pukul 10.00 WIB.

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Mba Errisa selaku *Customer Service* Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 7 Juni 2021 pukul 11.00 WIB.

menyampaikan alur pembiayaan rekening Koran syariah. Mengenai bagi hasil setiap bulannya sama jumlahnya sesuai dengan plafon pinjaman dan kesepakatan kedua belah pihak diawal dan dana yang sudah diacirkan tidak diperbolehkan untuk keperluan pribadi melainkan untuk modal usaha. Calon nasabah yang tertarik untuk mengajukan pembiayaan rekening Koran syariah tidak terlalu banyak, biasanya nasabah yang mengajukan pembiayaan rekening Koran syariah juga tidak sesuai dengan kriteria yang harus dimiliki calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah, selain tidak mudah untuk mempromosikan pembiayaan rekening Koran syariah tersebut pihak Bank juga kesulitan mencari nasabah yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan.⁵⁹

Berikut hasil wawancara kepada calon nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat:

- a. Wawancara dengan “SP” selaku calon nasabah Pembiayaan rekening koran syariah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat ia menginginkan pelayanan yang cepat dalam proses pembiayaan rekening Koran syariah. Beliau berprofesi sebagai pedagang di Toko Blok Pasar Daya Murni, Beliau

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Yudi Prestio Selaku *Account Officer (AO)* Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 7 Juni 2021 pukul 13.00 WIB.

menjelaskan bahwa beliau tertarik untuk melakukan pembiayaan rekening Koran syariah sebagai tambahan modal usahanya, karena beliau butuh tambahan modal yang cukup besar untuk mengembangkan usahanya tetap dari segi lain ada persyaratan yang kurang mendukung untuk mengajukan pembiayaan rekening Koran syariah.⁶⁰

- b. Wawancara dengan “ES” selaku calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah KCP Tulang Bawang Barat yang memiliki toko furniture atau perabotan rumah tangga beliau sebelumnya sudah mengetahui mengenai produk ini dan beliau tertarik untuk melakukan pembiayaan rekening Koran syariah yang dananya akan digunakan untuk menambah toko cabang kedua agar usahanya semakin maju, tetapi ada rasa takut yang beliau hadapi kalau dengan menambah modal dan toko baru tidak berjalan lancar dan tidak sanggup untuk melanjutkan pembiayaan rekening Koran syariah tersebut.⁶¹
- c. Wawancara dengan “NS” selaku calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah KCP Tulang Bawang Barat yang berprofesi sebagai bidan, ia membuka praktek bidan umum di rumah kediamannya. Beliau ingin mengajukan pembiayaan

⁶⁰ Hasil Wawancara dengan “SP” Selaku Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat, Pada tanggal 8 Juni 2021 pukul 10.00 Wib.

⁶¹ Hasil Wawancara dengan “ES” Selaku Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat, Pada tanggal 8 Juni 2021 pukul 13.00 Wib.

rekening Koran syariah untuk membangun tempat pratek yang lebih luas dari sebelumnya, pembiayaan rekening Koran syariah ini menurut “NS” sangat cocok. sebelumnya beliau adalah nasabah di bank syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat produk bank yang lain.⁶²

- d. Wawancara dengan “BA” selaku calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah KCP Tulang Bawang Barat selaku calon nasabah, beliau tertarik untuk melakukan pembiayaan rekening Koran syariah untuk menambah barang dagangan nya yaitu berupa sembako. Usaha toko sembako beliau cukup maju dan sudah besar, beliau ingin menambah pasokan sembako yang lebih banyak lagi.⁶³
- e. Wawancara dengan “AS” selaku calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah KCP Tulang Bawang Barat beliau berprofesi sebagai pedagang kain atau tekstil, beliau berniat untuk mengajukan pembiayaan rekening Koran syariah sebagai tambahan modal usahanya, tetapi beliau masi mempertimbangkan pengajuan pembiayaan rekening Koran syariah tersebut.⁶⁴

⁶² Hasil Wawancara dengan “NS” Selaku Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat, Pada tanggal 9 Juni 2021 pukul 09.00 Wib.

⁶³ Hasil Wawancara dengan “SP” Selaku Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat, Pada tanggal 9 Juni 2021 pukul 11.00 Wib.

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan “SP” Selaku Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indoensia KCP Tulang Bawang Barat, Pada tanggal 9 Juni 2021 pukul 13.00 Wib.

e. Analisis terhadap penyaluran pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

Dilihat dari analisis SWOT menjadi alasan mengapa sedikitnya minat pada pembiayaan rekening Koran syariah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya seperti KUR dan lain sebagainya. Hal ini disebabkan kurangnya promosi kepada masyarakat luas. Kerana promosi hanya dilakukan melalui Account Officer dan Brosur yang disediakan oleh bank, dalam hal ini promosi produk harus ditingkatkan, yang semula hanya melalui Account Officer dan brosur, maka sekarang ditambah dengan marketing dan metode lainnya. Metode yang digunakan Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat dalam menarik minat calon nasabahnya adalah grebek pasar, personal selling, open table dan menggunakan media elektronik untuk mempromosikan pembiayaan rekening Koran syariah. Metode yang digunakan dinilai efektif untuk menyebarkan informasi terkait pembiayaan rekening Koran syariah namun belum dapat meningkatkan jumlah nasabah secara signifikan. Hal ini disebabkan kurangnya minat calon nasabah pembiayaan rekening Koran syariah. Calon nasabah lebih memilih produk pembiayaan lain yang sesuai dengan kebutuhan mereka dibandingkan dengan pembiayaan rekening Koran syariah. Pada pembiayaan rekening Koran syariah cukup banyak sekali prosedur dan syarat yang harus terpenuhi beda dengan produk pembiayaan lainnya. Pembiayaan rekening Koran syariah ini termasuk pembiayaan yang menggunakan rekening giro, yang dimana

pencairan nya bisak ditarik sesuai denga kebutuhan modal usaha dan pengembalian sesuai dengan waktu yang sudah ditetapkan. Bank selain dalam meningkatkan promosi produk juga harus menghasilkan produk yang berkualitas yaitu melalui manajemen kualitas serta penerapan pengelolaan yang baik akan membantu bank menghasilkan produk berkualitas yang minati konsumen. Dengan diakuinya kualitas yang tinggi, pelanggan akan memiliki kepercayaan penuh dalam menggunakan atau membuka pembiayaan rekening Koran syariah. Produk dari Bank lain menjadi salah satu kendala dan ancaman sedikitnya peminat nasabah untuk melakukan pembiayaan rekening Koran syariah yang pada Bank Syariah Indonesia adanya kelebihan dari bank lain yang memiliki produk yang sama juga menjadi penghambat, karena masyarakat sangat kritis dalam membandingkan suatu produk pada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat maupun bank lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Suatu perusahaan harus memiliki strategi yang baik agar dapat menarik minat calon nasabah atau masyarakat untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Dari hasil wawancara 5 calon nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang bawang barat didapatkan bahwa ada faktor yang menarik minat nasabah untuk memilik produk pembiayaan rekening Koran syariah.yaitu flexible dimana pencairan yang bisa ditarik sesuai dengan kebutuhan modal kerja dan disimpan dalam rekening giro.

Berdasarkan Penyampain informasi dan promosi terkait produk pembiayaan rekening Koran syariah kepada nasabah juga dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat diantaranya yaitu dengan menerapkan marketing Mix 5p dan dengan promosi lainnya seperti yang sudah diterapkan yaitu grebek pasar, personal selling, open table dan menggunakan media elektronik untuk mempromosikan pembiayaan rekening Koran syariah, namun hal tersebut dirasa masih kurang sehingga perlu adanya peningkatan pelayanan dan promosi dalam menarik minat calon nasabah yaitu dengan meningkatkan layanan berupa promosi secara online melalui media sosial pada website Bank syariah Indonesia dan ditambah dengan marketing dan metode lainnya yang ada pada Bank Syariah Indonesia.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian terhadap layanan dan promosi pada produk pembiayaan rekening Koran syariah dan upaya meningkatkan calon nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat, maka peneliti memberikan saran kepada Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat dan peneliti lain yang akan menjadikan penelitian ini sebagai rujukan. Agar selalu memberikan dan melakukan pelayanan terbaik kepada masyarakat, nasabah, serta calon nasabah serta terus berinovasi terhadap produk-produk Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat. Sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk terus setia menggunakan produk Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman Nana Herdiana, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV.Pustaka Setia, 2015)
- Anoraga Pandji, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009)
- Antonio Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah: dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001)
- ArifNur Rianto Al, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: ALFABETA cv,2010)
- Chaniago Siti Aminah, *Perumusan Manajemen Strategi Pemberdayaan Zakat*, Jurnal Hukum Islam (JHI) Volume 12, Nomor1, Juni 2014
- Fathoni Abdurahman, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011)
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, Nomor: 55/DSN-MUI/V/2007
- Fitriani, *Penyaluran pembiayaan ib rekening Koran syariah*(Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018)
- Hasil wawancara dengan Bapak Andri Saputra Selaku *Branch Operation Supervisor(BOS)* Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat pada tanggal 7Juni 2021 pukul 10.00 WIB.
- Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Pontianak: Perpustakaan Nasional, 2015)
- Ismail, *Perbankan Syari'ah*,(Jakarta:Kencana Persada Media Group, 2011)
- Ismanto Kuart, *Manajemen Syari'ah Implementasi Tqm Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2009),152-153
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, Cetakan 11, 2012)
- Kunto Suharsimi Ari, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta:Rineka Citra Cipta, 2010)
- Moleng Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2012)

- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013)
- Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014)
- Muslimin Kara, *Bank Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: UIIPress, 2005)
- Mustofa Imam, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016)
- Nitisusastro Mulyadi, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.70-71
- Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011)
- Rahmat Jalaludin, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), h.50.
- Rofiah, *Implementasi Akad Pembiayaan Musyarakah*, (Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017)
- Sholihah Ashiatun, *Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Produk Simpanan Idul Fitri Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*, (Lampung: Universitas Islam Negeri Lampung, 2018)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Kombinasi (Mixed Methods), Penelitian Tindakan (Action Research), dan Penelitian Evaluasi* (Bandung: Alfabeta Cv, 2013)
- Suhaputra Uhar, *Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Tindakan*, (Bandung: Rafika Aditama, 2012)
- Suhendi Hendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), 130
- Surat Keputusan Direksi PT Bank Bri Syariah Tulang Bawang Barat, Nomor:012/MDO/08/2019.
- Surat Keputusan Direksi PT Bank Syariah Indonesia Tulang Bawang Barat, Nomor, No4/SE/B/012/2019.
- Tasruddun Ramsiah, *Strategi Promosi Periklanan Yang Efektif*, *Jurnal Al-Khitabah*, Vol.II, No 1, Desember 2015.

www.bankbsi.co.id

LAMPIRAN

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)
PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA
BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU
TULANG BAWANG BARAT

A. Wawancara dengan Branch Operation Supervisor (BOS) Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

1. Bagaimana mekanisme penyaluran pembiayaan rekening Koran syariah?
2. Bagaimana dasar hukum pada pembiayaan rekening Koran syariah pada Bank Syariah Indonesia?
3. Strategi seperti apa yang dilakukan untuk menarik minat nasabah dalam penyaluran pembiayaan rekening Koran syariah?
4. Upaya apa yang dilakukan dalam mengatasi kendala yang berhubungan dengan penyaluran dan promosi pada Pembiayaan Rekening Koran Syariah ?
5. Apakah anda menyetujui bahwa penyaluran dan promosi yang dilakukan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan rekening Koran syariah?

B. Wawancara dengan Customer Service Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

1. Akad apa yang digunakan pada produk pembiayaan rekening Koran syariah ini?

2. Permasalahan apa yang sering terjadi antara Bank dengan nasabah pembiayaan rekening Koran syariah tersebut?
3. Pada kondisi pandemi saat ini protokol kesehatan seperti apa yang Bank berikan kepada nasabah? Apakah hal tersebut mempengaruhi pelayanan offline?
4. Permasalahan apa saja yang sering Bank hadapi berkaitan dengan kualitas pelayanan pada produk pembiayaan rekening Koran syariah?

C. Wawancara dengan Account Officer (AO) Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang barat

1. Apakah bagi hasil pembiayaan rekening Koran syariah yang di dapatkan oleh Bank sama jumlah nya setiap bulan?
2. Apakah banyak nasabah yang tertarik dengan produk pembiayaan rekening Koran syariah?
3. Apakah diperbolehkan dana tersebut digunakan untuk keperluan pribadi nasabah pembiayaan rekening Koran syariah di Bank Syariah tersebut?

D. Wawancara dengan calon nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat

1. Apakah sebelumnya anda sudah menjadi nasabah produk lain di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat?
2. Apa alasan anda memilih produk pembiayaan rekening Koran syariah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat?

3. Faktor apa saja yang mempengaruhi anda sebagai calon nasabah untuk melakukan Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang barat?
4. Kualitas pelayanan seperti apa yang anda inginkan selaku calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan ?
5. Apakah sebelumnya anda sudah mengetahui tentang produk pembiayaan rekening Koran syariah?

E. Dokumentasi

1. Profil sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat
2. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat
3. Foto-foto saat penelitian

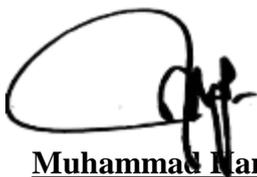
Metro, Juni 2021
Mahasiswa Ybs,



Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128

Mengetahui,

Dosen Pembimbing I



Muhammad Hanafi Zuardi, M.SI
NIP 198007182008011012

Dosen Pembimbing II,



Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP199010032015032001

OUTLINE

PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU TULANG BAWANG BARAT

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORSINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Releven

BAB IILANDASAN TEORI

- A. Strategi Promosi
 - 1. Pengertian Strategi
 - 2. Strategi Promosi Produk Pembiayaan
 - 3. Macam-macam Strategi Promosi Produk Pembiayaan
- B. Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)

1. Pengertian Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)
 2. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Rekening Koran Syariah (PRKS)
 3. Fatwa Tentang Pembiayaan rekening Koran Syariah
- C. Pembiayaan Musyarakah
1. Pengertian Musyarakah
 2. Rukun dan Syarat Musyarakah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
1. Sumber Data Primer
 2. Sumber Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
1. Wawancara
 2. Dokumentasi
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat
1. Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat
 2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat
 3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Tulang Bawang Barat
 4. Pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia (BSI)
- B. Upaya Meningkatkan Strategi Promosi dalam Menarik Minat Nasabah Pada Pembiayaan Rekening Koran Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat
- C. Analisis Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah Bank Syariah Indonesia KCP Tulang Bawang Barat

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

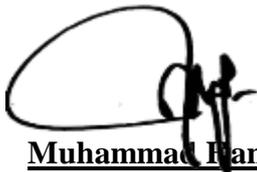
Metro, Juni 2021
Mahasiswa Ybs,



Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128

Mengetahui,

Dosen Pembimbing I



Muhammad Hanafi Zuardi, M.SI
NIP 198007182008011012

Dosen Pembimbing II,



Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP19901003201503201



**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;

Nomor : 1228/In.28.3/D.1/PP.00.9/06/2020
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

08 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Muhammad Hanafi Zuardi, M.S.I
 2. Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
- di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Elisa Dwi Saputri
NPM : 1704100128
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank BRI Syariah KCP Tulang Bawang Barat

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan


/MUHAMMAD SALEH.



**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.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2175/In.28/D.1/TL.00/07/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA BANK SYARI`AH
INDONESIA KCP TULANG BAWANG
BARAT
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2174/In.28/D.1/TL.01/07/2021,
tanggal 26 Juli 2021 atas nama saudara:

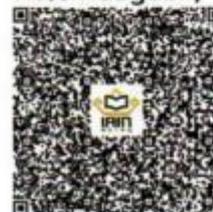
Nama : **ELISA DWI SAPUTRI**
NPM : 1704100128
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BANK SYARI`AH INDONESIA KCP TULANG BAWANG BARAT, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARI`AH DI BANK SYARI`AH INDONESIA KCP TULANG BAWANG BARAT".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 26 Juli 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**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.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-2174/In.28/D.1/TL.01/07/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **ELISA DWI SAPUTRI**
NPM : 1704100128
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BANK SYARI'AH INDONESIA KCP TULANG BAWANG BARAT, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENYALURAN PEMBIAYAAN REKENING KORAN SYARI'AH DI BANK SYARI'AH INDONESIA KCP TULANG BAWANG BARAT".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 26 Juli 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001

2 Agustus 2021
No. 01/ 677 -3/9248
Lampiran: 1 (satu) berkas



PT. Bank Syariah Indonesia
KCP Tulang Bawang Barat
Jl. Jend Sudirman No 206 Daya Murni
Tumi Jajar Kab. Tulang Bawang Barat
Telp. (0724) 320012

Kepada
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan
IAIN METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur
Kota Metro

Up : Yth. Ibu Siti Zulaikha S.Ag, MH

Perihal: **IZIN RESEARCH/SURVEY An Elisa Dwi Putri NPM.1704100128**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Ibu beserta seluruh staff senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT.

Sehubungan dengan permohonan Izin Survey/Research Nomor:B.2174/In.28/D.1/TL.01/07/2021, tanggal 26 Juli 2021 atas nama mahasiswi dengan data sbb.:

Nama : Elisa Dwi Saputri
NPM : 1704100128
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : SI Perbankan Syari'ah
Judul : Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syari'ah di Bank Syari'ah Indonesia
KCP Tulang Bawang Barat

Pada Prinsipnya kami tidak berkeberatan untuk dilakukan Survey tersebut, dengan ketentuan sbb.:

1. Semua informasi nasabah dan bank adalah bersifat rahasia dan hanya diperuntukan untuk tujuan ilmu pengetahuan
2. Penerbitan hasil penelitian harus terlebih dahulu mendapat izin dari BSI KCP Tulang Bawang Barat

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama,kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PT BANK SYARIAH INDONESIA Tbk.
KCP Tulang Bawang Barat

Subli
Branch Manager



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Elisa Dwi Saputri **Jurusan/Prodi** : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128 **Semester/TA** : VII/2020

Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
Selasa, 1/12/2020	Penyusunan kalimat diperbaiki. Gunakan bahasa sesuai dengan EYD yg benar Pada latar belakang masalah permasalahan mulai dibahas pada hasil prasurey. Faktor apa yang menyebabkan rekening koran belmum dikenal Kata sambung tidak boleh diawal kalimat	
Senin, 7/12/2020	Kata sambung tdk boleh diawal kalimat Tata bahasa Hasil prasurey diperbaiki, Hasil wawancara ditulis berdasarkan hasil prasurey yg peneliti lakukan Rumusan masalah dan tujuan sesuaikan dg judul pd permasalahan	

Kamis, 7/1/2021	Perbaiki yang diberi tanda: produk ini belum dikenal luas. Hal ini terbukti dari nasabah yang mrlakukan pembiayaan pada rekening koran hanya 1. Melihat permasalahan ini peneliti ingin mengkaji lebih dalam terkait (judul ditulis dsni) Jangan dijawab dulu krena apa.	
Kamis, 21/1/2021	Acc lbm. Untuk rumusan masalah dan tujuan sinkronkan dengan judul. Penyaluran apa pencairan sebenarnya?	
Rabu, 3/2/2021	Untuk penelitian relevan tuliskan perbedaanya terkait fokus penelitiannya	
Rabu, 17/2/2021	Acc	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs


Reonika Puspitasari Sari, M.E.Sy
 NIP. 19920221201812001


Elisa Dwi Saputri
 1704100128



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

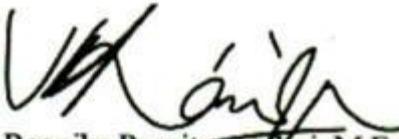
NamaMahasiswa : Elisa Dwi Saputri **Jurusan/Prodi** : FEBI
(FakultasEkonomidanBisnis Islam)/S1-
Perbankan Syariah

NPM : 1704100128 **Semester/TA** : VII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
1	Selasa, 23/3/2021	Kata sambung tidak boleh diawal kalimat. Seperti yg ibu tandai. Kemudian antar paragraf berkesinambungan namun bukan berrti doble penulisan. Setiap teori dianalisis dibawah setelah penulisan teori2 de berbagai sumber	
2	Jum'at, 9/4/2021	Tulis yg jelas sub judul fatwa. Agar jelas teorinya	
3	Kamis, 15/4/2021	Apakah yakin wawancara dengan AO cukup mewakili data penelitian peneliti.	

Pembimbing II

MahasiswaYbs


Reonika Puspitasari Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221201312001


Elisa Dwi Saputri
1704100128



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Elisa Dwi Saputri Jurusan/Prodi : FEBI
(Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam)/S1-
Perbankan Syariah
NPM : 1704100128 Semester/TA : VII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		<i>Free Bone cu</i>	<i>[Signature]</i>

Pembimbing II

[Signature]
Reonika Puspitasari, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001

Mahasiswa Ybs

[Signature]
Elisa Dwi Saputri
1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,
Fax (0725) 47296, Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Elisa Dwi Saputri Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/SI-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128 Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
1	21 Juni 2021	Pertanyaan sesuaikan untuk siapa. Bahasa yg lugas dan sopan	
2	24 Juni 2021	Cattan sblmnya belum diperbaiki.	
3	29 Juni 2021	APD tambahkan pertanyaan peneliti kepada pihak bank terkait hukum permasalahan yang diteliti	
4	06 Juni 2021	<ul style="list-style-type: none">• Wawancara pertama kepada pihak bank. Baru ke nasabah. Kemudian tanyakan kepada pihak pimpinan atau . yang mewakili terkait dasar hukum sesuai dengan penelitian yang dikaji• Acc apd• Acc outline	

Pembimbing II

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Elisa Dwi Saputri

**Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah**

NPM : 1704100128

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.		Acc bab IV Bab V cukup menjawab rumusan masalah sajj	

Pembimbing II

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri
1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email :stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Elisa Dwi Saputri

**Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah**

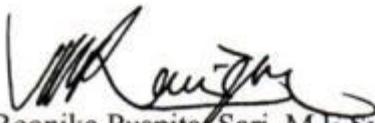
NPM : 1704100128

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
1.		Acc bab IV Bab V cukup menjawab rumusan masalah saja	
2		Acc bab V Accabstrak	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs


Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221201812001

Elisa Dwi Saputri
1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NamaMahasiswa : Elisa Dwi Saputri Jurusan/Prodi : FEBI
(FakultasEkonomidanBisnis Islam)/SI-
Perbankan Syariah
NPM : 1704100128 Semester/TA : VII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan Dosen
1.	Senin/19-April ²¹	<ul style="list-style-type: none">- Hal. cover masih banyak kesalahan dalam penulisan. Coba diperbaiki- Penulisan footnote, jangan gunakan "hal", "hur", "h", longok syi tulis angka secara latin hollownya.- Masih banyak tulisan yg berkerempem. Coba diperbaiki lagi sesuai ETD- Perbaiki referens, coba buat syi longok syi pada pointnya.- Perbanyak referensi jurnal print	

Pembimbing I

Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI.
NIP.19800712008011012

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri
1704100128



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Elisa Dwi Saputri

Jurusan/Prodi : FEBI/S1-PBS

NPM : 1704100128

Semester/TA : VIII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at/ 23 April 2021	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki tata cara penulisan footnotenya serta daftar pustaka nya sebelum saya Acc untuk diseminarkan- Pada Footnote upayakan agar tulisan rata kanan.- Font pada footnote gunakan times new roman ukuran 10. Jangan sampai berbeda jenis font.	

Dosen Pembimbing I,

Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI
NIP.198007182008011012

Mahasiswa Ybs,

Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Elisa Dwi Saputri

Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
1.	Selasa 23-07-2021	- Nomor halaman mm? - Daftar Pustaka dikoreksi. - Koreksi footnote, sesuai dg buku pedoman.	

Pembimbing I

Hanaf Zuhardi, SHI., MSI

NIP. 19800718 200801 1 012

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri

1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Elisa Dwi Saputri

Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
1.	Konmu 25-11-2024	Pembahasan yg ada mohon disesuaikan dengan APD yg sdh ditetapkan	

Pembimbing I

Hanafi Zuardi, SHI., MSI

NIP. 19800718 200801 1 012

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri

1704100128



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Elisa Dwi Saputri

Jurusan/Prodi : FEBI/S1-PBS

NPM : 1704100128

Semester/TA : VIII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Selasa/ 27-04-2021	- Kuit / diseminarkan - Segera dengan proses " / semaksimal	

Dosen Pembimbing I,

Muhammad Hanafi Zuardi, SHI, MSI.
NIP.198007182008011012

Mahasiswa Ybs,

Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128



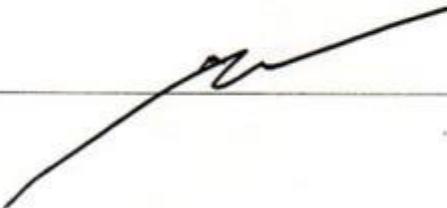
**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki.HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,
Fax (0725) 47296, Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

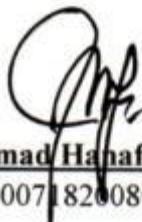
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NamaMahasiswa : Elisa Dwi Saputri Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128 Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	TandaTanganDosen
		Acu-1 APD dan outline	
			
			
			

Pembimbing I



Muhammad Hanafi Zuardi, M.SI
NIP. 198007182008011012

Mahasiswa Ybs



Elisa Dwi Saputri
NPM. 1704100128



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : stainjusi@stainmetro.ac.id Website : www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Elisa Dwi Saputri

Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam)/S1-Perbankan Syariah

NPM : 1704100128

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Rumohat 26-11-2021	- Ace / de menag pph - paratipkan semua perangkat administrasi nya.	

Pembimbing I

Hanafi Zuardi, SHI., MSI

NIP. 19800718 200801 1 012

Mahasiswa Ybs

Elisa Dwi Saputri

1704100128



**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
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1306/In.28/S/U.1/OT.01/11/2021**

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

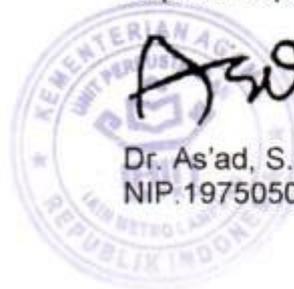
Nama : Elisa Dwi Saputri
NPM : 1704100128
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1704100128

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 29 November 2021
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Elisa Dwi Saputri
NPM : 1704100128
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Penyaluran Pembiayaan Rekening Koran Syariah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tulang Bawang Barat** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 22%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 29 November 2021
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Yudi Prasetyo selaku *Account Officer*



Wawancara dengan Mbak Erisa selaku *Customer Service*



Wawancara dengan Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulang Bawang Barat



Wawancara dengan Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulang Bawang Barat



Wawancara dengan Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulang Bawang Barat



Wawancara dengan Calon Nasabah Pembiayaan Rekening Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulang Bawang Barat

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Elisa Dwi Saputri, lahir pada tanggal 29 Juni 1999 di Kotagajah, dari pasangan Bapak Jumino dan Ibu Ella, Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 03 Kotagajah, lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pada MTS Ma'arif 02 Kotagajah, lulus pada tahun 2014, kemudian melanjutkan pada SMK Ma'arif 05 Kotagajah, lulus pada tahun 2017. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung dimulai pada semester 1 Tahun Ajaran 2017/2018.