

SKRIPSI

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP
KEDATON BANDAR LAMPUNG**

Oleh:

**ANDRA FEBRIANA
NPM. 2003021007**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H /2024 M**

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP
KEDATON BANDAR LAMPUNG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ANDRA FEBRIANA
NPM: 2003021007

Pembimbing: Iva Faizah,M.E

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1446 H/2024 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) 41597
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 Jurnal yang disusun oleh:

Nama : Andra Febriana
NPM : 2003021007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Jurnal : **ANALISIS PRODUK TABUNG JUNIOR DI BSI KCP
KEDATON BANDAR LAMPUNG**

Disetujui 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

Metro, 19 Oktober 2024
Dosen Pembimbing

Iva Faizah, M.E
NIP. 199305012020122021

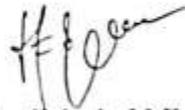
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS PRODUK TABUNG JUNIOR DI BSI KCP
KEDATON BANDAR LAMPUNG
Nama : Andra Febriana
NPM : 2003021007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

MENYETUJUI

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

Metro, 30 Oktober 2024
Dosen Pembimbing



Iva Fuizah, M.E.
NIP. 199305012020122021



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

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

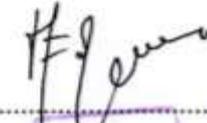
PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-0256 / In.28.3 / D / PP.00.9 / 02 / 2025

Skripsi dengan Judul: “ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG” disusun oleh: Andra Febriana, NPM. 2003021007, Jurusan: Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jum’at, 01 November 2024

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Iva Faizah, M.E.

()

Penguji I : Dr. Siti Zulaikha, S.Ag., MH

()

Penguji II : Agus Trioni Nawa, M.Pd

()

Sekretaris : Agus Alimuddin.,ME

()

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG

Oleh:

ANDRA FEBRIANA
NPM: 2003021007

Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung dirancang khusus untuk anak-anak dan remaja dengan tujuan utama untuk menumbuhkan kebiasaan menabung sejak dini, sambil memperkenalkan prinsip-prinsip keuangan berbasis syariah. Dalam perjalanannya, BSI KCP Kedaton Bandar Lampung terus melakukan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan minat dan partisipasi dari nasabah muda. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mendorong perkembangan produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*) dengan sifat penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data penelitian yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu model analisis data interatif Miles dan Huberman dengan melakukan pengumpulan data, penyajian data, reduksi data dan verifikasi/penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai apa saja faktor-faktor yang mendorong perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung meliputi: 1) Secara sosial, kerjasama dengan sekolah-sekolah dan kegiatan edukasi keuangan di lingkungan pendidikan memperkuat pengenalan dan minat terhadap produk ini. 2) Faktor pribadi seperti usia, tahap kehidupan, dan situasi ekonomi keluarga juga memainkan peran penting, terutama bagi orang tua yang ingin memulai kebiasaan menabung sejak dini untuk anak-anak mereka. 3) Faktor psikologis, termasuk motivasi untuk memberikan edukasi keuangan dan persepsi positif tentang manfaat produk syariah, semakin memperkuat keputusan untuk memilih Tabungan Junior. 4) Budaya yang mengutamakan nilai-nilai syariah dan pendidikan keuangan, serta program *edukatif* yang sesuai, sangat menarik minat keluarga yang ingin menerapkan prinsip Islam dalam kehidupan sehari-hari. Kombinasi dari keempat faktor ini berkontribusi secara signifikan terhadap keberhasilan dan perkembangan produk di pasar.

Kata Kunci: *Minat, Perkembangan, Tabungan*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Andra Febriana
NPM : 2003021007
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 01 November 2024
Yang Menyatakan



Andra Febriana
NPM. 2003021007

MOTTO

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا ۚ ٢٩

Janganlah engkau jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu (kikir) dan jangan (pula) engkau mengulurkannya secara berlebihan sebab nanti engkau menjadi tercela lagi menyesal. (Qs. Al-Isra : 29)¹

¹ Kementerian Agama, “Qur’an Kemenag

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Penulis persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada :

1. Kepada ibunda Suryana tercinta, diucapkan terimakasih karena tak kenal lelah mendoakan serta memberikan perhatian dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai meraih gelar sarjana. Semoga ibu sehat, panjang umur dan bahagia selalu.
2. Teruntuk tante Isma dan om Rudi, yang sudah peneliti anggap seperti orang tua kandung sendiri, peneliti sangat bersyukur serta berterimakasih karena selalu memberikan support dan dukungannya. Peneliti tidak bisa berada ditahap seperti sekarang ini kalau bukan karena dukungan, pengorbanan om dan tante.
3. Kepada Letisia selaku tante dari peneliti, terimakasih atas dukungan yang diberikan, selalu membanggakan peneliti kepada orang-orang, memberi kepercayaan dan rasa percaya diri kepada peneliti.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah Robbil Alamin, Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dimana atas anugerahnya, sehingga peneliti dapat menuntaskan penyusunan skripsi ini. Skripsi ini merupakan suatu bagian dari persyaratan guna menyelesaikan pembelajaran di Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam proses penyelesaian skripsi ini, peneliti telah memperoleh bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak, hingga pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih yang tiada tara kepada:

1. Prof Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Anggoro Sugeng, M.S.h.,Ec selaku ketua jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Ibu Iva Faizah, M. E selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti.
5. Bapak dan ibu dosen dan seluruh civitas akademik FEBI IAIN Metro diucapkan terimakasih yang telah memberikan ilmu dan sarana prasarana selama peneliti menempuh Pendidikan.

6. Terimakasih kepada Bank BSI KCP Kedaton Bandar Lampung yang sudah mau membimbing dan mengarahkan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

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

Metro, 01 Novemembr 2024
Peneliti.



Andra Febriana
NPM. 2003021007

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Penelitian Relevan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengembangan Produk.....	13
1. Pengertian Pengembangan Produk.....	13
2. Proses Pengembangan Produk	15
B. Tabungan.....	18
1. Pengertian Tabungan.....	18
2. Jenis Tabungan.....	21
3. Ketentuan Tabungan	24
C. Perilaku Konsumen	27
1. Pengertian Perilaku Konsumen	27
2. Faktor Internal dan Eksternal	29
3. Keputusan Penggunaan Konsumen.....	31

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	35
B. Sumber Data.....	36
C. Teknik Pengumpulan Data.....	37
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	39
E. Teknik Analisis Data.....	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung.....	43
1. Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung.....	43
2. Lokasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung	44
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung	45
B. Analisis Produk Tabungan Junior di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung.....	47
1. Hasil Penelitian	47
2. Pembahasan dan Analisis.....	61

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2014-2022	2
Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Tabungan Junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.....	7
Tabel 1.3 Penelitian Relevan.....	10

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia mengalami kemajuan yang signifikan seiring dengan pertumbuhan ekonomi. Bank syariah dijalankan berlandaskan Al-Quran dan Hadis, menawarkan keunggulan dalam hal kehalalan transaksi dan sifatnya yang inklusif terhadap semua nasabah, tidak hanya bagi muslim tetapi juga non-muslim. Bank syariah menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional dengan memberikan pelayanan dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana serta jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.¹

Perbankan syariah dinilai terbukti mampu menjadi lebih efektif sekaligus mendorong perkembangan dan pertumbuhan sehingga adanya daya tarik ditengah-tengah masyarakat. Bank syariah di Indonesia berkembang dengan pesat meskipun tergolong baru dibandingkan dengan bank konvensional tetapi sudah menunjukkan prestasi yang baik. Di bawah ini peneliti akan memberikan paparan mengenai perkembangan dan pertumbuhan kelembagaan serta kinerja Perbankan syariah di Indonesia mulai tahun 2014 sampai 2022 dalam bentuk tabel berikut ini:

¹ Moh Ali Wafa, "*Hukum Perbankan Dalam Sistem Operasional Bank Syariah*," accessed February 19, 2024.

Tabel 1.1
Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2014-2022
(Disajikan Dalam Miliar)

Tahun	Aset	PYD	DPK
2014	272.343	199.330	217.858
2015	308.989	229.544	231.175
2016	372.881	284.256	279.335
2017	440.304	359.070	334.719
2018	254.180	288.030	316.690
2019	350.360	225.150	288.980
2020	397.070	246.530	322.850
2021	441.790	256.220	365.420
2022	531.859,89	508.075	619.509

Sumber: Data diolah, 2024²

Dari tahun 2014 hingga 2022, terlihat bahwa terjadi peningkatan yang signifikan dalam kedua metrik tersebut. Jumlah aset perbankan syariah meningkat sebesar sekitar 95.27% dari tahun 2014 hingga 2022, menunjukkan tren kenaikan yang stabil dengan fluktuasi yang terjadi di sepanjang periode tersebut. Penyumbang utama pertumbuhan ini terlihat terutama setelah tahun 2018. Pendapatan yang diperoleh oleh perbankan syariah juga menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dari tahun 2014 hingga 2022.

Perbankan syariah mengalami pertumbuhan Pembiayaan yang Diberikan (PYD) yang signifikan dari tahun 2014 hingga 2022. Dengan peningkatan sebesar sekitar 154.88%, pertumbuhan ini mencerminkan kinerja positif dalam sektor keuangan syariah selama periode delapan tahun tersebut. Terdapat peningkatan yang cukup konsisten dari tahun ke tahun, meskipun terdapat fluktuasi. Analisis ini menunjukkan bahwa perbankan syariah telah

² OJK, Laporan Perkembangan Perbankan Syariah tahun 2014-2022, diakses pada 15 Februari 2024, Pukul 19.00 WIB

berhasil memperluas basis bisnisnya dan meningkatkan pendapatannya secara substansial selama periode yang diamati.

Berdasarkan hasil perhitungan persentase pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) oleh perbankan syariah dari tahun 2014 hingga 2022 sebesar 184.23%, terlihat bahwa terdapat pertumbuhan yang signifikan dalam hal akumulasi dana yang dikelola oleh perbankan syariah dari pihak ketiga selama periode delapan tahun tersebut. Secara keseluruhan, dapat diamati bahwa perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam hal aset, Pembiayaan yang Diberikan (PYD), dan Dana Pihak Ketiga (DPK) dari tahun 2014 hingga 2022. Meskipun terdapat fluktuasi dari tahun ke tahun, tren kenaikan yang kuat menunjukkan perkembangan yang positif dalam industri perbankan syariah di Indonesia. Pertumbuhan ini mungkin dipengaruhi oleh faktor seperti peningkatan kesadaran masyarakat akan produk dan layanan keuangan syariah, serta upaya perbankan syariah untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan layanan kepada nasabah.³

Industri perbankan syariah telah berkembang pesat di Indonesia, mulai dari memperkenalkan alternatif praktik perbankan syariah hingga menempatkan dirinya sebagai pemain utama dalam perekonomian. Meskipun demikian, bank syariah juga harus bersaing dengan kuat, terutama dengan perbankan konvensional. Persaingan ini menuntut bank syariah untuk memiliki strategi promosi produk yang cerdas dan memiliki nilai tambah yang

³ OJK, Laporan Perkembangan Perbankan Syariah tahun 2014-2022, diakses pada 15 Februari 2024, Pukul 19.00 WIB

unik, baik dari segi produk maupun strategi pemasaran.⁴ Dengan demikian, bank syariah memiliki potensi besar untuk menjadi pilihan utama bagi nasabah dalam transaksi keuangan mereka. Namun, untuk tetap bersaing dalam industri perbankan yang dinamis, bank syariah harus terus mengembangkan strategi yang inovatif dan responsif terhadap perubahan pasar.

Bank-bank berlomba-lomba menarik nasabah dengan menawarkan berbagai produk perbankan yang unggul dan menguntungkan. Produk tabungan menjadi fokus utama dalam strategi pemasaran, karena merupakan salah satu komponen utama produk perbankan yang paling diminati oleh masyarakat. Dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar, setiap bank terus mengembangkan berbagai fasilitas pendukung dan kemudahan dalam produk tabungan mereka. Inovasi produk, layanan yang lebih baik, dan peningkatan kualitas menjadi kunci dalam memenangkan persaingan di industri perbankan yang dinamis ini.⁵

Perkembangan produk perbankan syariah memiliki faktor-faktor yang mempengaruhi keberlangsungannya seperti, faktor minat, kebutuhan kepuasan nasabah dan keunggulan produk. Minat nasabah terhadap suatu produk perbankan menjadi faktor penting dalam perkembangannya. Produk perbankan yang sukses adalah produk yang dapat memenuhi kebutuhan finansial nasabah dengan baik. Kepuasan nasabah menjadi indikator penting

⁴ Ririn Noviyanti, Bank Syariah Antara Konsepsi dan Implementasi, *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol 3, No.1, 2018. 24.

⁵ Muhammad Syafei Antonio, *Bank syariah dari Teori Praktek*, (Jakarta: Gema Insan Press. Cet. Ke-1, h.129

dalam mengevaluasi kualitas produk perbankan. Nasabah yang puas cenderung akan tetap setia dan mungkin merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain. Keunggulan produk menjadi daya tarik utama dalam persaingan di industri perbankan. Bank perlu terus melakukan inovasi untuk memperkuat keunggulan produknya dan membedakan diri dari pesaing.⁶ Dengan memperhatikan faktor yang mempengaruhi perkembangan produk, bank dapat merancang dan mengembangkan produk perbankan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah, sehingga mampu bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Hadirnya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H, yang diresmikan oleh Presiden Joko Widodo dan menjadi bank syariah terbesar di Indonesia. BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021.⁷ Setelah lebih dari satu tahun beroperasi, BSI telah mengalami pertumbuhan yang signifikan terutama berkat penekanan pada digitalisasi perbankan yang cepat dan efisien. Hal tersebut sesuai dengan visi BSI untuk menjadi top 10 *Global Islamic Bank*. BSI mengidentifikasi kendala dari sistem perbankan konvensional dan secara teratur menghadirkan inovasi baru untuk meningkatkan layanan perbankan bisnis. Salah satu

⁶ Atika Novirda Wenni dan C;arashinta Canggih, Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Produk Pembiayaan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Jawa Timur, *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan*, Vol. 5 No.1, 2021. 17.

⁷ Arisandi, Diandra, and Juliansyah, "Kinerja Bank Syariah Indonesia Tahun 2021 Dengan Pendekatan Islamicity Performance Index."

perkembangan bank BSI ialah digitalisasi dan inovasi untuk meningkatkan layanan terbaik memenuhi kebutuhan masyarakat baik dari aspek finansial, sosial, dan spiritual.⁸

Bank Syariah Indonesia KCP Kedaton Bandar Lampung menjadi salah satu kantor cabang BSI yang menghadirkan produk tabungan BSI Junior yang dapat digunakan nasabah dengan usia 7 tahun sampai 17 tahun yang belum memiliki KTP, yaitu dari jenjang pendidikan SD, SMP dan SMA. Dalam produk tabungan BSI Junior memiliki akad wadiah, yang dimana orang tua selaku wali anak (nasabah) membantu berakad apabila anak masih berumur 4 tahun sampai 17 tahun. Sebelum melakukan proses pembukaan rekening tabungan ada empat rukun akad yang harus dipenuhi terlebih dahulu, pertama, *'Aqid* ialah orang yang berakad, kedua pihak terdiri dari satu orang, atau beberapa orang. Seseorang yang berakad biasanya memiliki hak (*aqid* ahli) dan merupakan wakil dari yang mempunyai hak. Kedua, *Ma'qud 'al-aqd* adalah sebuah benda yang diakadkan, seperti benda-benda yang dijual dalam akad jual beli, dalam akad hibah (pemberian), gadai, utang yang dijamin seseorang dalam akad kafalah. Ketiga, *Maudhu' al-'aqd* yaitu maksud pokok mengadakan akad. Apabila akadnya berbeda, maka berbeda pula tujuan pokok akad. Keempat, *Shighatnal-'aqd* adalah ijab Kabul. Ijab adalah penjelasan yang kedua dari salah satu seseorang yang berakad dengan gambaran kehendaknya dalam memberikan akad. Sedangkan Kabul ialah sebuah

⁸ Ibrahim and Hasan, "Fitur Baru Aplikasi BSI Mobile: Produk Mitraguna Berbasis Online dengan Skema Akad Musyarakah Mutanaqisa (MMQ)."

perkataan yang keluar dari pihak yang telah berakad dan diucapkan setelah adanya ijab.

Permasalahan yang terjadi pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung sebagaimana yang disampaikan ibu Ayu Wulandari. Selaku marketing bahwa, pada produk tabungan BSI Junior berupa penggunaan akad wadiah sebagai satu-satunya bentuk akad dalam produk tabungan Junior BSI tidak memadai untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi nasabah. Dalam lingkungan yang dinamis, inovasi produk menjadi kunci untuk mempertahankan daya tarik produk dan memenuhi ekspektasi nasabah yang semakin beragam. Permasalahan yang terjadi dalam inovasi produk dan pelayanan dapat berdampak langsung pada kepuasan nasabah. Nasabah yang tidak puas dengan produk atau layanan yang diberikan cenderung mencari alternatif di tempat lain atau bahkan menyebarkan pengalaman negatif mereka kepada orang lain, yang dapat merugikan reputasi bank.⁹

Hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung diperoleh jumlah nasabah pada produk tabungan Junior BSI sebagai berikut:

Tabel 1.2
Jumlah Nasabah Tabungan Junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung

No.	Tahun	SD	SMP	SMA	Jumlah Nasabah
1.	2020	82	78	86	246
2.	2021	63	42	52	157
3.	2022	76	70	82	228
4.	2023	30	66	40	136

Sumber: Data diolah 2024¹⁰

⁹ Hasil Wawancara Ibu Ayu Wulandari selaku Marketing BSI KCP Bandar Lampung pada 1 Maret 2024.

¹⁰ Dokumentasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung, diperoleh pada presurvey, Januari 2024

Berdasarkan pada tabel 1.2 Dari analisis tersebut, terlihat fluktuasi yang signifikan dalam jumlah nasabah tabungan Junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung selama periode empat tahun terakhir. Meskipun terdapat kenaikan pada tahun 2021, namun penurunan yang signifikan terjadi pada tahun 2023. Hal ini mengindikasikan adanya permasalahan yang perlu diperhatikan lebih lanjut dalam strategi pemasaran dan layanan kepada nasabah agar dapat meningkatkan minat dan kepuasan nasabah serta memperbaiki performa produk tabungan Junior.

Hasil penelitian melalui wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Ayu Wulandari selaku marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menjelaskan bahwa produk tabungan Junior BSI adanya penurunan jumlah nasabah yang membuka rekening tabungan junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung dalam beberapa bulan terakhir. Kondisi ini disebabkan karena kurangnya pemahaman nasabah mengenai produk tabungan Junior BSI. Artinya dalam hal ini para karyawan telah memahami kurangnya minat nasabah menggunakan produk tabungan Junior BSI disebabkan kurangnya perkembangan berupa inovasi produk.¹¹

Berdasarkan hasil penelitian diatas ditemukan beberapa permasalahan terkait produk Tabungan BSI Junior Kedaton Bandar Lampung, diantaranya adalah disebabkan oleh penggunaan akad wadiah yang kurang berinovasi pada pengimplementasiannya yakni pada produk tabungan junior. Fluktuasi signifikan dalam jumlah nasabah tabungan Junior selama empat tahun

¹¹ Hasil Wawancara Ibu Ayu Wulandari selaku Marketing BSI KCP Bandar Lampung pada 1 Maret 2024.

terakhir, dengan penurunan yang mencolok pada tahun 2023. Hal ini menandakan perlunya perhatian lebih dalam strategi pemasaran dan layanan kepada nasabah untuk meningkatkan minat dan kepuasan nasabah serta memperbaiki performa produk tabungan Junior. Maka fokus dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap produk Junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung. Maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung”**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka pertanyaan dalam penelitian ini yaitu Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat pada Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis apa saja faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat pada Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu :

a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dalam kajian faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat pada produk lembaga keuangan.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi Bank Syariah Indonesia

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi Bank Syariah Indonesia dalam meningkatkan perkembangan produk.

2. Bagi Konsumen

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada calon konsumen untuk memilih produk terbaik sesuai dengan kebutuhan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan adalah penelitian karya orang lain yang secara substansi ada kaitannya dengan tema atau topik penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.¹² Dalam penelitian skripsi ini peneliti menggunakan beberapa skripsi yang dijadikan acuan bagi peneliti:

¹² Zuhairi, et al, *Pedoman Penelitian Skripsi Mahasiswa IAIN Metro*, 30.

Tabel 1.3 Penelitian Relevan

Nama dan tahun penelitian	Judul	Variabel X	Variabel Y	Metode penelitian	Populasi/ Sampel	Hasil Penelitian	Novelty
Annisa Idrieni, (2018) ¹	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tabungan <i>Wadi'ah Yad Dhamanah</i> Perbankan Syariah di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau	Analisis Faktor-Faktor	Perbankan Syariah di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau.	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode regresi linear.	Populasi peneliti adalah Perbankan Syariah di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau. Untuk sampel peneliti adalah Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tabungan <i>Wadi'ah Yad Dhamanah</i> .	Perkembangan produk wadi'ah dengan menggunakan prinsip wadi'ah masih dikatakan kurang populer dan masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahuinya. Hal ini disebabkan karena masih banyaknya masyarakat yang menggunakan bank konvensional.	Dalam penelitian Annisa Idrieni, membahas tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tabungan <i>Wadi'ah Yad Dhamanah</i> di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau. Namun penelitian yang ingin saya bahas adalah Prosedur Pembukaan Produk tabungan junior dan Keunggulannya di BSI Kedaton Bandar Lampung.
Rizka Safitra Hayuningtyas, (2020) ²	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo (Studi Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo)	Analisis Faktor-Faktor	Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo	Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan jenis penelitian deskriptif kuantitatif.	Dalam penelitian ini yang akan dijadikan populasi oleh peneliti adalah seluruh nasabah yang menggunakan produk tabungan haji di BRI Syariah KCP Ponorogo dengan jumlah populasi 3.623. Sampel yang digunakan yaitu sebagian dari jumlah dan karakteristik populasi yang akan di teliti	Pada hasil penelitian ini menghasilkan bahwa semua faktor berpengaruh dalam keputusan nasabah, namun ada faktor yang paling dominan yaitu faktor psikologis dan faktor sosial.	Dalam penelitian Rizka Safitra Hayuningtyas, membahas tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo. Namun penelitian yang ingin saya bahas adalah Perkembangan Produk Tabungan dan Strategi Promosi BSI Kedaton Bandar Lampung
Ahada Dzulfikar Alghana (2023) ³	Analisis Minat Menabung di BMT Fastabiq Jepara		BMT Fastabiq Jepara	Kajian pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif.	Adapun populasi yang digunakan pada penelitian ini yaitu Nasabah di BMT Fastabiq Jepara . Untuk sampel Dalam	Promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat menabung di BMT Fastabiq Jepara, itu bisa terjadi karena promosi yang dilakukan oleh BMT	Dalam Penelitian ini Ahada Dzulfikar Alghana, membahas mengenai minat menabung di BMT Fastabiq Jepara. Namun penelitian yang ingin saya bahas

¹ Annisa Idrieni, (2018) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tabungan Wadi'ah Yad Dhamanah Perbankan Syariah Di Kabupaten Bengkalis Provinsi Riau - Penelusuran Google, accessed February 26, 2024.

² Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo (Studi Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo) - Penelusuran Google, accessed February 26, 2024.

³ Ahada Dzulfikar Alghana (2023) Analisis Minat Menabung Di BMT Fastabiq Jepara - Penelusuran Google, accessed February 26, 2024.

				<p>penelitian ini penulis melakukan dengan mengambil sampel dengan kriteria responden yang telah ditentukan untuk menguji kevalidan data</p> <p>periode 2023</p>	<p>tidak menarik dan tidak dihiraukan tetapi promosi itu bisa dilakukan dengan cara lain seperti dari mulut ke mulut. Dari mulut ke mulut seperti contoh ada seorang nasabah A menabung di BMT dan tetangga dari nasabah A penasaran dan bertanya tentang menabung di BMT lalu dijelaskan ap aitu menabung di BMT sehingga tetangga tertarik dan akhirnya ikut menabung di BMT</p>	<p>adalah produk tabungan junior yang berada di BSI Kedaton Bandar Lampung.</p>
--	--	--	--	--	--	---

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengembangan Produk

1. Pengertian Pengembangan Produk

Pengembangan produk adalah strategi dan proses yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan produk, memperbaiki produk lama atau memperbanyak kegunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan asumsi pelanggan menginginkan unsur-unsur baru mengenai produk. Pengembangan produk adalah proses perubahan yang dilakukan terhadap produk yang sudah ada sekaligus proses pencarian inovasi untuk menambah nilai terhadap barang lama dengan mengkonversikannya ke dalam produk tersebut. Dengan adanya pengembangan produk berarti perusahaan sudah memahami tentang kebutuhan dan keinginan pasar.¹

Tjiptono menjelaskan pengembangan produk adalah strategi untuk produk baru meliputi produk orisinal, produk yang disempurnakan, produk yang dimodifikasi, dan merek baru yang dikembangkan melalui usaha riset dan pengembangan. Menurut Kotler dan Armstrong pengembangan produk strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk memodifikasi atau produk baru ke segmen pasar yang ada sekarang pengembangan konsep produk menjadi produk fisik dalam upaya

¹ Angga Ranggana Putra, Tuhuteru Joselina, dan Chairani Putri Pratiwi, *Manajemen Pengembangan Produk* (Bandung: Widinina Bhakti Persada Bandung, 2022), 9.

memastikan bahwa ide produk bisa diubah menjadi produk yang bisa diwujudkan secara efektif.²

Pengembangan produk diartikan sebagai proses pencarian gagasan untuk barang dan jasa baru dan mengkonversikannya kedalam tambahan lini produk yang berhasil secara komersial. Produk dan jasa merupakan upaya yang sangat diperlukan untuk menganalisis posisi strategis organisasi dan merumuskan strategi peningkatan pemasaran produk dan jasa perusahaan.³ Pencarian produk baru didasarkan pada asumsi bahwa para pelanggan menginginkan unsur-unsur baru dan pengenalan produk baru akan membantu mencapai tujuan perusahaan. Pengembangan produk adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh pabrikan atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya, memperbaiki produk lama, memperbanyak kegunaan dari produk yang sudah ada dan mengurangi biaya produksi dan biaya pembungkus.⁴

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa pengembangan produk merupakan strategi dan proses yang vital bagi perusahaan untuk menghasilkan produk baru, memperbaiki produk yang sudah ada, atau memperluas kegunaan produk ke segmen pasar yang ada. Proses ini mencakup perubahan terhadap produk yang ada serta pencarian inovasi

² Mahmudatus Sa'diyah dan Meuthiya Athifa Arifin, "Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah," *Jurnal Equilibrium* Vol.2, No.1 (2018): 160.

³ Prasetio Et Al., "Implementation Of Financing Products For Hajj Registration Bprs Metro Madani Kc Tulang Bawang Barat." *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, Issue. 2. (2023).

⁴ Gemina, "Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah Di Indonesia," 68.

untuk meningkatkan nilai produk. Dengan memahami kebutuhan dan keinginan pasar, perusahaan dapat mengembangkan produk yang sesuai.

2. Proses Pengembangan Produk

Pada saat perusahaan mengalami kemunduran dan menghadapi persaingan yang cukup tinggi, maka kebijaksanaan produk khususnya pengembangan produk merupakan salah satu alternatif jika kebijaksanaan non produk seperti promosi, penentu harga serta saluran distribusi tidak memberikan hasil yang memuaskan untuk dapat menjamin kesinambungan produk di pasar. Berikut ini merupakan tahapan proses pengembangan produk yaitu:⁵

a. Analisis Kebutuhan Pelanggan

Tahap ini merupakan awal dari proses pengembangan produk di mana tim pengembangan produk melakukan studi mendalam untuk memahami kebutuhan, keinginan, dan masalah yang dihadapi oleh calon pelanggan. Ini melibatkan wawancara dengan pelanggan potensial, survei pasar, analisis data pasar, dan pengumpulan informasi terkait tren industri. Analisis ini membantu tim untuk memastikan bahwa produk yang akan dikembangkan akan memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan pasar yang dituju.

b. Pemunculan Gagasan Baru

Setelah memahami kebutuhan pelanggan, tahap selanjutnya adalah menghasilkan gagasan-gagasan baru atau konsep produk yang

⁵ Muniarty et al., "*Perancangan dan Pengembangan Produk*". (PT Global Eksekutif Teknologi: 2022), 9.

dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Ini bisa melibatkan sesi brainstorming, riset pasar lebih lanjut, atau bahkan inspirasi dari produk atau layanan yang sudah ada. Tujuan dari tahap ini adalah untuk menciptakan berbagai ide yang berpotensi menjadi konsep produk yang inovatif dan menarik.

c. Penyaringan Ide dan Evaluasi

Pada tahap ini, tim pengembangan produk mengevaluasi setiap ide produk yang dihasilkan pada tahap sebelumnya. Ide-ide tersebut dinilai berdasarkan kriteria tertentu seperti kelayakan teknis, keuntungan potensial, konsistensi dengan visi perusahaan, dan tingkat kebutuhan pasar. Ide-ide yang paling menjanjikan kemudian dipilih untuk dipertimbangkan lebih lanjut dalam proses pengembangan.

d. Analisis Bisnis

Tahap ini melibatkan analisis yang lebih mendalam terhadap aspek bisnis dari konsep produk yang terpilih. Tim akan mengevaluasi potensi pasar, biaya pengembangan, proyeksi pendapatan, model bisnis yang optimal, serta strategi untuk mencapai keuntungan. Analisis bisnis ini penting untuk memastikan bahwa pengembangan produk dapat memberikan hasil yang menguntungkan bagi perusahaan.

e. Pengembangan Strategi Pemasaran

Setelah konsep produk ditetapkan, tahap ini fokus pada perencanaan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk

memperkenalkan produk ke pasar. Ini melibatkan penetapan harga, segmentasi pasar, pemilihan saluran distribusi, promosi, dan strategi branding. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memastikan bahwa produk dapat diperkenalkan dengan efektif kepada target pasar yang tepat.

f. Pengembangan Produk

Tahap ini melibatkan pengembangan produk secara fisik atau digital berdasarkan konsep yang telah ditetapkan sebelumnya. Tim pengembangan produk bekerja untuk merancang, menguji, dan mengembangkan produk secara keseluruhan, termasuk fitur-fitur, desain, fungsionalitas, dan kualitas. Proses ini sering melibatkan iterasi dan pengujian produk untuk memastikan bahwa produk akhir memenuhi standar yang diharapkan oleh pelanggan.

g. Komersialisasi

Tahap terakhir adalah komersialisasi, di mana produk siap untuk diluncurkan ke pasar. Ini melibatkan perencanaan peluncuran, produksi dalam skala penuh (jika diperlukan), distribusi produk, dan implementasi strategi pemasaran. Setelah diluncurkan, produk akan terus dimonitor dan dievaluasi untuk menyesuaikan dengan umpan balik pasar dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa tahapan proses pengembangan produk meliputi analisis kebutuhan pelanggan, pemunculan gagasan baru, penyaringan ide dan evaluasi, analisis bisnis,

pengembangan strategi pemasaran, pengembangan produk, dan komersialisasi. Dengan memahami kebutuhan pasar dan melalui proses yang terstruktur, perusahaan dapat menghasilkan produk yang inovatif, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan sukses di pasar.

B. Tabungan

1. Pengertian Tabungan

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat lapisan bawah hingga lapisan atas. Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat dikenal oleh masyarakat, karena sejak kita masih sekolah dasar, kita sudah dikenalkan dengan tabungan, meskipun masih bersifat menabung di sekolah. Hal ini secara tidak langsung pihak sekolah memperkenalkan kepada anak-anak untuk berhemat dengan menabung. Meskipun tabungan tersebut sifatnya bukan tabungan seperti yang diterapkan di bank, akan tetapi setidaknya istilah tabungan sudah diperkenalkan kepada sejak kecil.⁶

Menabung adalah kebiasaan yang baik untuk ditumbuhkan sejak kecil, karena dengan melatih untuk menabung maka bisa mendapatkan manfaat baik untuk kehidupan di masa yang akan datang. Oleh karena itu, langkah lebih baik jika mulai membiasakan sejak usia dini kegiatan menabung untuk anak. Kegiatan itu bisa dimulai melalui hal-hal kecil dimana siswa diajarkan untuk bisa belajar menyisihkan uang saku mereka

⁶ Hasan, *Perbankan Syariah*, 202.

dan memasukkan sisa uang jajan tersebut untuk ditabung. Dengan membiasakan kegiatan positif tersebut diharapkan dapat memberimanfaat positif kepada anak seperti diantaranya:

1. Membiasakan anak sejak usia dini untuk belajarmengelola keuangan
2. Mengajarkan anak skala prioritas mana yang lebih penting
3. Mengajarkan anak untuk lebih menghargai uang
4. Mengajarkan anak untuk memiliki sifat mandiri dan konsisten untuk bisa meraih suatu keinginan.

Dengan menabung, kita bisa menjadi individu yang lebih hemat dan tentunya kita bisa belajar mengelola keuangan. Tujuan menabung sejak dini adalah dapat membiasakan hidup hemat yang artinya tidak boros. Pengeluaran diatur sesuai dengan kebutuhan dan guna memenuhi kebutuhan dalam jumlah banyak di kemudian hari. Selain itu, mengajarkan menabung sejak usia dini memiliki dampak positif yakni anak akan terbiasa belajar mengatur uang pribadi, memiliki perencanaan keuangan, menghargai uang, belajar disiplin dan membuat kebanggaan tersendiri terhadap anak.

Penanaman kesadaran kepada seorang anak akan pentingnya menabung, tidak cukup dilakukan jika hanya dengan meminta dan menyuruhnya. Akan tetapi, proses yang dibutuhkan adalah adanya sebuah arahan, adanya contoh yang kemudian dipraktekkan dan dilakukan implementasi secara langsung agar anak bisa melakukan kegiatan menabung dan ke depannya akan menjadi sebuah kebiasaan.

Terdapat dalam sebuah ayat yang menjelaskan mengenai kegiatan menabung, pada surah Al-Isra/17 : 26 yaitu:

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ۚ ٢٦

Terjemahannya:

Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros (Q.S. Al-Isra/17 ayat 26).

Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini justru membutuhkan bank sebagai tempat menyimpan uangnya. Hal ini disebabkan karena keamanan uangnya yang dibutuhkan oleh masyarakat. Simpanan tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana. Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan, masing-masing bank akan berbeda. Akan tetapi, pada umumnya bank memberikan persyaratan yang sama pada setiap bank yaitu setiap masyarakat yang ingin membuka rekening tabungan, perlu menyerahkan fotokopi identitas, misalnya KTP, SIM, paspor, dan identitas lainnya. Di samping itu, setiap bank akan memberikan persyaratan tentang setoran awal, minimal serta saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal ini digunakan untuk membayar biaya administrasi penutupan tabungan.⁷

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer di kalangan masyarakat

⁷ Andrianto, Fatihudin, and Firmansyah, *Manajemen Bank*, 34.

Indonesia dari berbagai lapisan, yang telah dikenal sejak masa sekolah dasar. Meskipun pada awalnya masyarakat terbiasa menabung secara informal, namun seiring perkembangan zaman, kebutuhan akan keamanan dan kemudahan dalam menyimpan uang membuat bank menjadi pilihan utama sebagai tempat penyimpanan uang. Simpanan tabungan memenuhi kebutuhan ini dengan persyaratan yang relatif mudah dan sederhana, termasuk syarat identitas dan setoran awal minimal. Dalam konteks keuangan masyarakat modern, tabungan merupakan instrumen yang penting untuk membangun kebiasaan menabung dan mengamankan dana.

2. Jenis Tabungan

Jenis tabungan junior yang digunakan pada bank syariah yaitu tabungan dengan akad *Al-wadi'ah*. *Al-wadi'ah* secara bahasa diartikan sebagai barang yang telah dititipkan orang lain untuk dijaga. *Al-wadi'ah* secara istilah diartikan sebagai pemberian kepada orang lain dalam bentuk barang yang disertai dengan otoritas untuk dijaga dengan tegas dan jelas.⁸ Adapun uraian pada jenis akad tabungan yaitu:

a. Tabungan *Wadi'ah*

Wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan dari satu pihak penitip (*muwaddi*) ke pihak penyimpan (*mustawda*), baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja *muwaddi* menghendakinya.⁹ Adapun yang dapat di titipkan di bank

⁸ Agus Alimuddin, "Bentuk-bentuk Akad Bernama di Lembaga Syariah." *AMAL: Journal of Islamic Economic And Business (JIEB)*, Vol. 2, No. 2.

⁹ Nurnasrina dan Adiyes Putra, *Kegiatan Usaha Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), 34.

adalah suatu barang yang berharga seperti uang, dokumen, surat berharga dan barang berharga lainnya. Simpanan atau tabungan yang berakad wadiah ada dua yaitu:

1) *Wadi'ah Yad-Amanah*

Wadi'ah Yad-Amanah adalah pihak yang menerima titipan tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan tersebut sampai diambil kembali oleh nasabah penitip. Sedangkan bank dapat meminta imbalan (ujrah) atas penitipan uang tersebut, dan memberikan bonus kepada nasabah dari hasil pemanfaatan uang titipan namun tidak boleh diperjanjikan sebelumnya dan besarnya tergantung kepada kebijakan penerima titipan (bank). *Wadi'ah Yad-Amanah* memiliki karakteristik sebagai berikut:¹⁰

- a) Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.
- b) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya
- c) Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- d) Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang

¹⁰ R. Syarkarna, Ronaldo, and Hidayat, "Status Perubahan Akad Wadi'ah Yad Al-Amanah menjadi Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah Pada Bank Syariah."

memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *save deposit box*.

2) *Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah*

Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah adalah pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan. Pihak bank dalam hal ini mendapatkan hasil dari Nasabah (*Muwaddi*), Bank (*Mustawda'*) pengguna dana dan bank dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus. Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan maka seluruhnya menjadi hak penyimpan (bank).¹¹ *Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah* memiliki karakteristik sebagai berikut:¹²

- a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b) Barang yang dititipkan dapat menghasilkan manfaat karena dimanfaatkan. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada penitip.
- c) Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu tabungan dan giro.
- d) Bank syariah tidak boleh memberikan bonus (semacam jasa giro) dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetepi

¹¹ Pratiwi and Makhrus, "Praktik Akad Wadi'ah Yad Dhamanah pada Produk Tabungan di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto."

¹² Nurnasrina and Putra, *Kegiatan Usaha Bank Syariah*, 37.

benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank.

- e) Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan.
- f) Produk tabungan juga dapat menggunakan akad wadiah karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu dapat diambil kapan saja setiap saat. Bedanya tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat yang dipersamakan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan dalam bank syariah terbagi menjadi dua jenis, yaitu tabungan dengan akad wadiah. Tabungan wadi'ah merupakan simpanan yang dapat berupa wadi'ah yad-amanah atau wadi'ah yad adh-dhamanah, dengan karakteristik yang berbeda dalam pengelolaan dan penggunaan dana oleh bank.

3. Ketentuan Tabungan

Ketentuan tentang tabungan diatur oleh Bank Indonesia, akan tetapi masing-masing bank diberi kewenangan untuk mengatur sendiri asalkan tidak bertentangan dengan peraturan BI. Dengan pemberian keleluasaan yang diberikan oleh Bank Indonesia akan mendorong masing-masing bank untuk memberikan kemudahan dalam persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Beberapa ketentuan dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah antara lain:

a. Pembukaan Tabungan

Pembukaan tabungan merupakan awal nasabah tersebut akan menjadi nasabah tabungan. Sebelum pembukaan tabungan dilaksanakan, bank akan memberikan formulir isian yang harus dilengkapi oleh calon nasabah. Pada umumnya, bentuk formulir pembukaan rekening tabungan sama setiap bank. Setelah formulir diisi lengkap, maka bank akan membuka rekening tabungan dengan melaksanakan setoran pertama kepada nasabah.¹³

b. Jumlah Setoran

Setiap bank akan mensyaratkan adanya ketentuan tentang setoran minimal pada saat pembukaan. Jumlah setoran pertama besarnya tergantung pada masing-masing bank. Beberapa bank mensyaratkan setoran pertama minimal sebesar Rp.500.000,- beberapa bank lain mensyaratkan setoran pertama sebesar Rp.50.000,. Disamping itu, biasanya bank juga membuat ketentuan tentang setoran minimal untuk setoran berikutnya, misalnya minimal setoran sebesar Rp. 100.000.¹⁴

c. Saldo Tabungan

Setiap bank menentukan kebijakan tentang saldo minimal tabungan yang harus tersedia. Adapun besarnya saldo minimal tersebut tergantung pada bank masing masing. Kebijakan tentang saldo

¹³ Otoritas Jasa Keuangan, *Buku 2 Perbankan Seri Literasi Keuangan*, (Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan, 2019), 105.

¹⁴ Andrianto, Didin Fatihudin, and Anang Firmansyah, *Manajemen Bank* (Surabaya: Qiara Media, 2019), 58.

minimal tersebut diperlukan untuk berjaga-jaga untuk membayar biaya administrasi atas penutupan rekening tabungannya apabila nasabah ingin menutupnya.

d. Penarikan Tabungan

Penarikan tabungan merupakan pengambilan dana yang dilakukan oleh nasabah yang berasal dari tabungan. Bank memiliki kebijakan yang berbeda tentang penarikan dana dari rekening tabungan, baik dilihat dari segi jumlah penarikan, maupun frekuensi penarikan dalam sehari. Jumlah penarikan secara langsung, artinya nasabah datang membawa buku tabungan, biasanya tidak dibatasi oleh bank. Penarikan uang dengan nominal besar, meskipun sebenarnya bank tidak membatasi, akan tetapi nasabah perlu memberitahukan sebelumnya. Persediaan uang di bank jumlahnya terbatas, sehingga penarikan dengan jumlah besar, kemungkinan tidak dilayani karena persediaan uang tidak mencukupi. Nasabah perlu memberitahukan terlebih dahulu kepada bank untuk penarikan sejumlah besar.

e. Bunga/Bagi Hasil

Sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank kepada nasabah pemegang rekening tabungan, bank konvensional memberikan balas jasa berupa bunga. Sedangkan pada bank syariah disebut bagi hasil. Penentuan besarnya bunga tabungan dan cara perhitungannya tergantung pada masing-masing bank. Perhitungan bunga atau bagi hasil tabungan sama halnya sama dalam perhitungan jasa giro, yaitu

dengan menggunakan metode saldo terendah maupun saldo rata-rata harian.¹⁵

f. Penutupan Rekening Tabungan

Penutupan rekening tabungan dapat dilakukan melalui permintaan nasabah, penutupan karena rekening sudah tidak aktif dan penutupan rekening tabungan yang disebabkan beberapa hal seperti perubahan nama tabungan, *bank merger* dan lainnya.¹⁶

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Indonesia mengatur ketentuan dasar tentang tabungan, namun memberikan keleluasaan pada masing-masing bank untuk mengatur persyaratan sesuai kebijakannya, asalkan tidak melanggar peraturan BI. Persyaratan umum untuk membuka tabungan mencakup proses pembukaan, jumlah setoran awal, saldo minimal, penarikan, pembayaran bunga atau bagi hasil, dan penutupan rekening. Setiap bank memiliki kebijakan yang berbeda terkait dengan hal-hal tersebut, sehingga nasabah perlu memahami persyaratan yang berlaku di bank tempat mereka membuka rekening tabungan.

C. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen (*consumer behavior*) dapat diartikan sebagai kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang atau jasa termasuk

¹⁵ Otoritas Jasa Keuangan, Perbankan, (Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan 2016), - Penelusuran Google,” accessed May 6, 2024.

¹⁶ Andrianto, Didin Fatihudin, and Anang Firmansyah, *Manajemen Bank* (Surabaya: Qiara Media, 2019), 60.

didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dalam penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. Perilaku konsumen adalah studi proses yang terlibat ketika individu atau kelompok memilih, membeli, menggunakan atau mengatur produk, jasa, idea atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.¹⁷

Pengertian lain dari perilaku konsumen adalah ilmu yang mempelajari tentang unit pembelian (*buying unit*) dan proses pertukaran yang melibatkan perolehan, konsumsi dan pembuangan barang, jasa, pengalaman, serta ide-ide. Menurut Sangadji, perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai suatu studi tentang unit pembelian bisa perorangan, kelompok atau organisasi, unit-unit tersebut akan membentuk pasar sehingga muncul pasar individu atau pasar konsumen, unit pembelian kelompok, dan pasar bisnis organisasi.¹⁸

American Marketing Association (AMA) mendefinisikan perilaku konsumen (*consumer behavior*) sebagai interaksi dinamis antara pengaruh dan kognisi, perilaku, dan kejadian di sekitar kita dimana manusia melakukan aspek pertukaran dalam hidup mereka. Perilaku konsumen adalah keterlibatan interaksi antara pengaruh dan kognisi, perilaku, dan kejadian disekitar. Hal ini berarti, bahwa untuk memahami konsumen dan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat dimana harus dipahami apa yang mereka pikirkan (kognisi) dan mereka rasakan (pengaruh), apa yang mereka lakukan (perilaku), dan apa serta dimana (kejadian di sekitar)

¹⁷ Nugraha et al., *Teori Perilaku Konsumen*, 1.

¹⁸ Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, 25.

yang mempengaruhi serta dipengaruhi oleh apa yang dipikirkan, dirasa dan dilakukan konsumen.¹⁹

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen melibatkan aktivitas individu atau kelompok dalam mendapatkan, menggunakan, dan mengelola produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Ini mencakup proses pengambilan keputusan dan studi tentang pembelian, konsumsi, dan pembuangan barang, jasa, pengalaman, serta ide-ide. Definisi tersebut menekankan pada interaksi dinamis antara pengaruh, kognisi, perilaku, dan kejadian sekitar, yang penting dipahami dalam pengembangan strategi pemasaran yang efektif.

2. Faktor Internal dan Eksternal

Menurut Kotler dan Keller terdapat beberapa faktor internal dan eksternal yang dapat merubah perilaku kosumen yaitu:²⁰

a. Faktor Budaya

Budaya adalah penentu keinginan dan tingkah laku yang tercermin dari cara hidup, kebiasaan dan tradisi dalam permintaan akan bermacam-macam barang dan jasa. Dalam hal ini perilaku konsumen yang satunya akan berbeda-beda dengan perilaku konsumen lainnya karena tidak ada homogenitas dalam kebudayaan itu sendiri.

¹⁹ Andrian et al., *Perilaku Konsumen*, 2.

²⁰ Zusrony, *Perilaku Konsumen Di Era Modern*, 31. - Penelusuran Google, accessed May 6, 2024.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial juga mempengaruhi tingkah laku pembeli. Pilihan produk amat dipengaruhi oleh kelompok kecil, keluarga, teman, peran dan status sosial konsumen.

c. Faktor Pribadi

Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur hidup (*product life cycle*), pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup serta kepribadian konsumen.

d. Faktor Psikologis

Pilihan barang yang dibeli seseorang lebih lanjut dipengaruhi oleh empat faktor psikologis yang penting yaitu: motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap. Berdasarkan uraian diatas diketahui bahwa persepsi termasuk salah satu sub faktor psikologi yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.

Berdasarkan uraian diatas dapat dipahami bahwa perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Budaya mencakup kebiasaan, tradisi, dan cara hidup yang memengaruhi permintaan terhadap produk. Faktor sosial, seperti kelompok kecil, keluarga, dan teman, juga berperan dalam mempengaruhi pilihan produk. Selain itu, karakteristik pribadi seperti usia, pekerjaan, dan gaya hidup juga memengaruhi keputusan pembelian. Faktor psikologis, seperti

motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan, dan sikap, juga turut memengaruhi pilihan barang yang dibeli konsumen.

3. Keputusan Penggunaan Konsumen

Keputusan pembelian adalah suatu proses pengambilan keputusan konsumen akan pembelian yang mengombinasikan pengetahuan untuk memilih dua atau lebih alternatif produk yang tersedia dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain kualitas, harga, lokasi, promosi, kemudahan, pelayanan dan lain-lain. Pengambilan keputusan oleh konsumen untuk melakukan pembelian produk atau jasa diawali dengan adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan atau keinginan dan menyadari adanya masalah selanjutnya, maka konsumen akan melakukan beberapa tahap yang pada akhirnya sampai pada tahap evaluasi pasca pembelian.²¹

Keputusan pembelian diambil setelah melalui beberapa perhitungan dan pertimbangan alternatif. Sebelum pilihan dijatuhkan, ada beberapa tahap yang mungkin akan dilalui oleh pembuat keputusan. Proses keputusan pembelian yang spesifik terdiri dari urutan kejadian berikut, yaitu: pengenalan masalah kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

Menurut Kotler penjelasan tahapan proses keputusan pembelian adalah sebagai berikut:²²

²¹ Irwansyah et al., *Perilaku Konsumen*, 13.

²² MM, *Pengantar Perilaku Konsumen*.

a. Pengenalan Masalah (*Need Recognition*)

Proses pembelian dimulai saat pembeli menyadari adanya masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan adanya perbedaan antara keadaan aktual dan sejumlah keadaan yang diinginkan. Kebutuhan ini disebabkan karena adanya rangsangan internal maupun eksternal. Para pemasar perlu mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu. Dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen, para pemasar dapat mengidentifikasi rangsangan yang paling sering membangkitkan minat kan kategori produk tertentu. Para pemasar kemudian dapat menyusun strategi pemasaran yang mampu memicu minat konsumen.

b. Pencarian Informasi (*Information Search*)

Konsumen yang ingin memenuhi kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi produk. Pencarian informasi terdiri dari dua jenis menurut tingkatannya. Pertama adalah perhatian yang meningkat, yang ditandai dengan pencarian informasi secara aktif yang dilakukan dengan mencari informasi dari segala sumber. Sumber informasi konsumen digolongkan ke dalam empat kelompok, yaitu: Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga, kenalan. Sumber komersil: iklan, penjual, pengecer, pajangan di toko. Sumber publik: media masa, organisasi pemberi peringkat. Sumber pengalaman: penanganan, pengkajian dan pemakaian produk.

c. Evaluasi Alternatif (*Evaluation of Alternatives*)

Setelah pencarian informasi, konsumen akan menghadapi sejumlah pilihan mengenai produk yang sejenis. Pemilihan alternatif ini melalui beberapa tahap suatu proses evaluasi tertentu. Sejumlah konsep dasar akan membantu memahami proses ini. Yang pertama adalah sifat-sifat produk, bahwa setiap konsumen memandang suatu produk sebagai himpunan dari sifat atau ciri tertentu dan disesuaikan dengan kebutuhannya.

d. Keputusan Pembelian (*Purchase Decision*)

Dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antar merek dalam kumpulan pilihan. Konsumen juga membentuk maksud untuk membeli merek yang disukai. Dalam melaksanakan maksud pembelian, konsumen dapat membentuk lima sub keputusan: merek, penyalur, kuantitas, waktu dan metode pembayaran.

e. Perilaku Pasca Pembelian (*Postpurchase Behavior*)

Kepuasan merupakan fungsi kedekatan antara garapan dan kinerja anggapan produk. Jika kinerja tidak memenuhi harapan, konsumen kecewa, jika memenuhi harapan maka konsumen puas. Perasaan ini menentukan apakah pelanggan membeli produk kembali dan menjadi pelanggan setia.

Berdasarkan uraian diatas dapat dipahami bahwa Keputusan pembelian melibatkan serangkaian tahapan yang dimulai dengan pengenalan masalah atau kebutuhan, dilanjutkan dengan pencarian

informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pasca pembelian. Konsumen mencari informasi produk dari berbagai sumber seperti sumber pribadi, komersial, publik, dan pengalaman sebelum memutuskan merek yang akan dibeli. Tahap terakhir, perilaku pasca pembelian, penting karena menentukan kepuasan konsumen yang dapat memengaruhi keputusan pembelian di masa depan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.¹

Penelitian lapangan (*field research*) dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Ide pentingnya adalah bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan penelitian tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah. Perihal demikian, maka pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperanserta. Peneliti lapangan biasanya membuat catatan secara ekstensif yang kemudian dibuatkan kodenya dan dianalisis dalam berbagai cara.²

Peneliti memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

¹ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, 15.

² Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 26.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala apa adanya saat dilakukan penelitian. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi.³

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada. Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan, memaparkan dan menguraikan hasil penelitian mengenai perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek darimana data dapat diperoleh. Sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang dikumpulkan melalui pihak pertama, biasanya dapat melalui wawancara, jejak pendapat dan lain-lain.⁴ Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* adalah metode pengambilan sampel penelitian yang dilakukan secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu.

³ Fadli, "Memahami desain metode penelitian kualitatif."

⁴ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif* (Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group, 2020), 247.

Kriteria tertentu dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu pegawai BSI KCP Kedaton Bandar Lampung dan orang tua nasabah. Pada penelitian ini, informan yang digunakan penelitian ini yaitu Kepala Cabang, *Customer Service*, Marketing, dan orang tua nasabah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁵ Sumber data sekunder pada penelitian ini meliputi dokumen-dokumen penting yang berkaitan dengan objek penelitian, buku-buku, jurnal, laporan keuangan dan sumber data *online* lainnya yang berkaitan dengan analisis aspek kelayakan dalam pemberian pembiayaan mikro. Beberapa referensi yang digunakan yaitu, Zusrony Edwin *E-Book* Perilaku Konsumen, Sugiyono *E-Book* Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan RD Alfabeta, Sa'diyah Mahmudatus and Meuthiya Athifa Arifin, Jurnal Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah, dan Pratiwi, Widya Dwi and Makhrus, Jurnal Praktik Akad Wadi'ah Yad Dhamanah pada Produk Tabungan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini antara lain sebagai berikut:⁶

⁵ Fiantika et al., *Metodologi Penelitian Kualitatif*. 14.

⁶ Sugiyono, *E-Book Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RD* (Alfabeta, 2013), 233.

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban yang diberikan oleh yang diwawancarai. Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.⁷

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara bebas terpimpin, yakni teknik *interview* yang dilakukan dengan membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan.⁸ Mengenai hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada informan yaitu Bapak Radika Mahendra Putra selaku Kepala Cabang, Ibu Ayu Wulandari selaku Marketing, Bapak Hendrawan selaku Marketing, Bapak Vandrio Reza selaku *Customer Service* dan orang tua nasabah.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, laporan keuangan dan sebagainya, dilakukan dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi informan.⁹

⁷ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, 146.

⁸ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, 146.

⁹ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*, 147.

Pada penelitian ini dokumentasi digunakan untuk memperoleh informasi mengenai perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung, seperti data perkembangan jumlah nasabah dan data dana simpanan tabungan junior dan data lain yang terkait.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik penjamin keabsahan data merupakan cara-cara yang dilakukan peneliti untuk mengukur derajat kepercayaan dalam data penelitian. Teknik penjamin keabsahan data yang dimaksudkan untuk membuktikan bahwa yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan kenyataan di lapangan. Keabsahan data merupakan tehnik yang digunakan agar penelitian kualitatif dapat dipertanggung jawabkan secara alamiah.¹⁰ Teknik triangulasi yang banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya, adapun macam-macam triangulasi, triangulasi metode, triangulasi antar-peneliti, triangulasi sumber, dan triangulasi teori.¹¹

Berikut ini triangulasi yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu triangulasi sumber:

Triangulasi sumber untuk mengevaluasi data dilakukan dengan menganalisis data yang diperoleh dari sumber yang berbeda untuk dapat mengevaluasi keandalan data tentang metode kepemimpinan seseorang, kemudian dilakukan pengumpulan dan evaluasi data yang diperoleh. untuk

¹⁰ Dedi Susanto, Risnita, and M. Syahrani Jailani, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah," *QOSIM: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora* 1, no. 1 (July 1, 2023): 53–61.

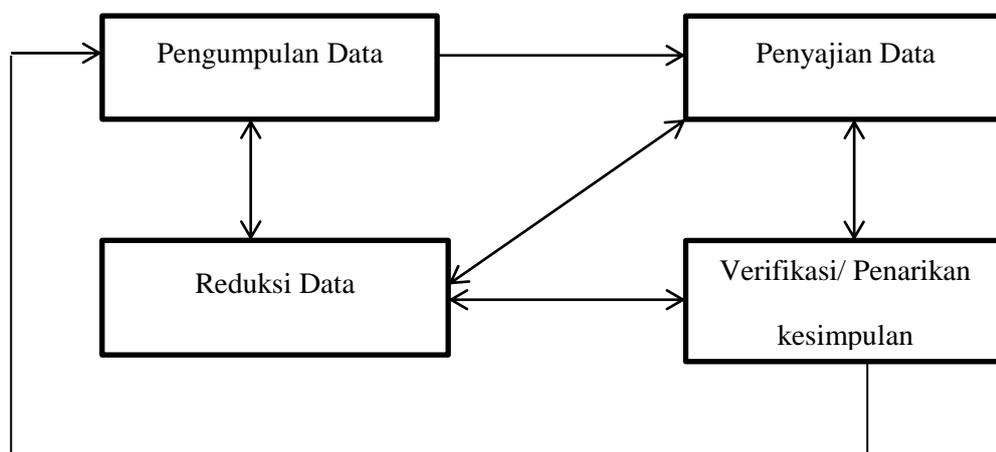
¹¹ Iif Ahmad Syarif, Edy Utomo, and Eko Prihartanto, "Identifikasi Potensi Pengembangan Wilayah Pesisir Kelurahan Karang Anyar Pantai Kota Tarakan," *Jurnal Cakrawala Ilmiah* 1, no. 3 (November 25, 2021): 225–32, <https://doi.org/10.53625/jcijurnalcakrawalaindonesia.v1i3.604>.

bawahan yang dibawa ke atasan yang memberi dan karyawan yang memiliki kerjasama.¹²

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis hasil observasi, wawancara dan hasil lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya dalam temuan bagi orang lain.¹³

Miles and Huberman memukakan bahwa dalam aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berulang secara terus-menerus hingga tuntas. Aktivitas dalam analisis data adalah data reduction, data *display* dan *verification*. Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini diharuskan melalui tahap-tahap sebagai berikut:¹⁴



Gambar 3.3: Model Analisis Data Interatif Miles dan Huberman

¹² Dedi Susanto, Risnita, and Jailani, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Dalam Penelitian Ilmiah." "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat | *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat," accessed May 21, 2024.

¹³ Nurdewi, "Sentri: *Jurnal Riset Ilmiah*" (Oktober, 2022), 300.

¹⁴ Hardani et al., *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif* (Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group, 2020), 163.

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan tahap awal dengan melakukan pengumpulan data relevan dengan penelitian. Pengumpulan data dilakukan oleh peneliti secara langsung. Data dalam suatu penelitian dapat berupa teks, angka, gambar atau rekaman audio tergantung pada jenis penelitian yang dilakukan.

Langkah ini melibatkan pengumpulan data relevan yang diperlukan untuk mendukung tujuan penelitian. Dalam konteks penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung, pengumpulan data dilakukan secara langsung oleh peneliti untuk memperoleh informasi yang akurat dan komprehensif. Data yang dikumpulkan dapat berupa teks, angka, gambar, atau rekaman audio, tergantung pada jenis penelitian yang dilakukan dan kebutuhan informasi yang diperlukan untuk analisis lebih lanjut.

2. Reduksi Data/ Pemilihan Data

Reduksi data yaitu untuk merangkum dan memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang berkepentingan, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang dapat diperoleh dari lapangan jumlahnya yang cukup banyak yang perlu dicatat secara teliti dan rinci.

Dalam proses reduksi data peneliti juga memilih dan memfokuskan data yang akan diteliti dalam tahapan pertama yang penulis akan dilakukan adalah memilih, merangkum dan memfokuskan untuk berkaitan dalam

reduksi data yang akan memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

3. *Display Data/ Penyajian Data*

Display data yaitu merupakan proses dalam menyajikan data yang setelah dilakukan reduksi data. Dengan demikian maka data yang akan dapat memudahkan dalam memahami apa yang akan terjadi dan merencanakan kerja yang selanjutnya yang berdasarkan apa yang telah dapat dipahami dan setelah data tentang perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung direduksi maka langkah selanjutnya dalam sekumpulan informasi yang berdasarkan dari hasil reduksi data. Penyajian data maka bentuk naratif tersebut akan memudahkan penulis dalam memahami masalah yang akan terjadi di dalam langan.

4. *Verification/ Penarikan Kesimpulan*

Pada tahapan penarik kesimpulan yang dilakukam untuk memberikan kesimpulan maka dalam tahapan hasil analisis telah dijelaskan dari data yang akan diberikan dan diperoleh saat data terkumpulkan dan dipilah maka diterapkan dengan cara berikut ialah ditarik kesimpulan. penggunaan metode deduktif ialah merupakan menarik garis besar yang hal umum ke hal yang khusus. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini berkaitan dengan perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung

Pada tahun 2020, rencana penggabungan Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah ke dalam perusahaan ini disetujui oleh para pemegang sahamnya, dan sebelumnya manajemen ketiga bank sudah menyepakati rencana *merger* di tanggal 12 Oktober 2020. BRI Syariah akan menjadi *surviving entity* dan dua bank syariah lain melebur ke dalamnya; hal ini dilakukan karena bank tersebut merupakan satu-satunya bank syariah anak usaha BUMN yang sudah *go public* sehingga prosesnya diharapkan lebih mudah.

Saat itu, belum diputuskan nama baru BRI Syariah *pasca-merger*, namun dirumorkan akan bernama "Amanah Bank". Belakangan, setelah mendapat izin dari OJK dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tertanggal 27 Januari 2021, PT Bank BRI Syariah Tbk resmi berganti nama menjadi "PT Bank Syariah Indonesia Tbk", dan dua bank syariah lainnya (Bank Syariah Mandiri dan Bank BNI Syariah) resmi melebur ke dalam Bank Syariah Indonesia pada tanggal 1 Mei 2021. Pada hari yang sama, juga diadakan peluncuran nama dan logo baru BSI ke *public*.¹

¹ Alpisarrin, Yasika, and Panorama, "Analisis *Merger* 3 Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam Peningkatan Kinerja Keuangan Terhadap Performa Saham di Pasar Modal."

Pada saat ini Bank Syariah Indonesia memiliki sekitar 1.200 kantor cabang serta lebih dari 1.700 ATM. Di Bandar Lampung sendiri ada 8 cabang yang telah resmi beroperasi antara lain: KCP Kedaton Bandar Lampung, KCP Teluk Betung Bandar Lampung, KC Diponegoro Bandar Lampung, KCP Rajabasa Bandar Lampung, KCP Bandar Lampung Teluk Betung, KCP Antasari Bandar Lampung. Pada penelitian ini objek yang diteliti adalah nasabah dari KCP Kedaton Bandar Lampung.

PT. Bank Syariah Indonesia merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BSI merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT. BSI merupakan badan usaha dalam bidang perbankan dan lembaga keuangan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan berdasarkan prinsip syariah.²

2. Lokasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung

BSI KCP Kedaton Bandar Lampung merupakan kantor cabang pembantu dari Pusat BSI Diponegoro Bandar Lampung didirikan untuk memperluas jaringan kantor. Dengan alamat sebagai berikut:

Nama : BSI KCP Kedaton Bandar Lampung
Alamat : Jl. Teuku Umar No.17 A-B, Sidodadi, Kec.
Kedaton, Kota ,,Bandar Lampung, Lampung
35123

² <https://www.bankbsi.co.id/news-update/edukasi/sejarah-dan-perkembangan-bank-syariah-di-indonesia>. - Penelusuran Google, accessed September 25, 2024.

Telp : (0721) 253333

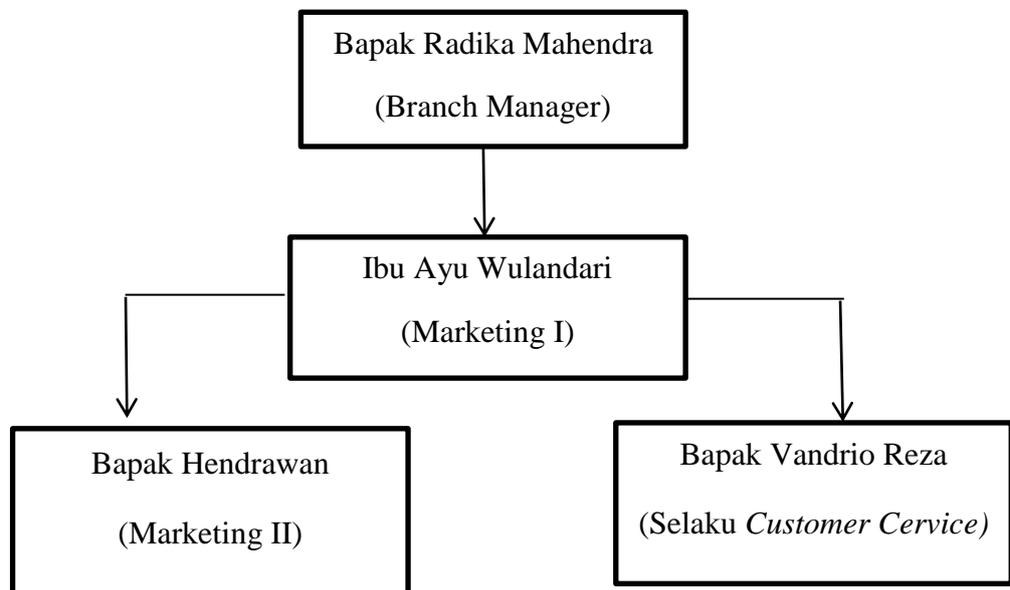
Mulai Beroperasi : 1 Februari 2021

Adapun kantor BSI KCP Kedaton Bandar Lampung mempunyai batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Bank Lampung.
- b. Sebelah timur berbatasan dengan Apotek Gama.
- c. Sebelah barat berbatasan dengan Yamaha.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung

Berikut adalah struktur organisasi di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada tahun 2024:



Berdasarkan gambar struktur organinasasi di atas tertera peran organisasi di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung:

a. *Branch Manager*

Mengkoordinir dan melakukan *supervise* kepada karyawan dibawah unit cabangnya terkait pelayanan terhadap nasabah, aktivitas operasional, pemasaran produk dan jasa dengan tetap mempertimbangkan dan memperhatikan risiko-risikonya. Tugas utama bertanggung jawab atas seluruh kegiatan usaha dan pengembangan cabang, evaluasi kinerja pegawai, dan pemberian solusi atas permasalahan yang terjadi di tempat kerja.

b. *Marketing*

Fungsi marketing adalah sebagai pihak yang terlibat langsung dengan pihak nasabah yang akan menyimpan dananya di bank. Tugas pokok Marketing merupakan bagian dari salah satu pekerjaan perbankan syariah yang memiliki tugas dan fungsi memperkenalkan, mempromosikan, meluaskan jaringan, untuk memasarkan produk dana.

c. *Customer Service*

Customer Service bertugas memberikan informasi produk, membantu nasabah dalam memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, deposito, giro dan keluhan nasabah. *Customer Service* yang bertugas untuk melayani keluhan dan keinginan dari nasabah. Dengan pelayanan yang baik, maka citra suatu

bank dapat ditingkatkan. Citra ini dapat dibangun melalui kualitas produk, pelayanan, dan keamanan. Yang terpenting adalah pelayanan yang baik, karena bank bergerak dibidang jasa yang sangat mementingkan pelayanan dan keamanan.

B. Analisis Produk Tabungan Junior di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung

1. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang telah dilakukan pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung dalam kegiatan operasionalnya BSI KCP Kedaton Bandar Lampung memiliki beberapa produk tabungan. Hasil penelitian mengenai produk Tabungan Junior Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Kedaton Bandar Lampung maka dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Produk Tabungan Junior

Produk tabungan Junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung merupakan tabungan yang diperuntukan untuk anak-anak dan pelajar. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung mengenai berbagai produk yang disediakan menyatakan bahwa :

“Bank Syariah Indonesia (BSI) menawarkan berbagai produk tabungan yang sesuai dengan prinsip syariah. Beberapa produk tabungan yang tersedia antara lain Tabungan BSI Mudharabah, Tabungan BSI Wadiah, Tabungan Haji, Tabungan Umrah, Tabungan Junior, dan Tabungan BSI Simpanan Pelajar (SimPel). Masing-masing produk ini memiliki karakteristik

yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam.”³

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan maka dapat dipahami bahwa bahwa BSI memiliki beragam produk tabungan, termasuk Tabungan BSI Mudharabah, Tabungan BSI Wadiah, Tabungan Haji, Tabungan Umrah, Tabungan Junior, dan Tabungan BSI Simpanan Pelajar (SimPel). Setiap produk dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam, mencerminkan komitmen BSI terhadap pelayanan yang sesuai dengan prinsip syariah.

BSI KCP Kedaton Bandar Lampung tentunya kerap menjalin kerjasama dengan berbagai pihak sekolah. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Neva BSI KC Kedaton Bandar Lampung menyatakan bahwa :

“BSI KCP Kedaton Bandar Lampung aktif menjalin kerjasama dengan berbagai sekolah di wilayah tersebut. Kerjasama ini biasanya berbentuk program edukasi keuangan syariah dan penawaran produk Tabungan Junior bagi siswa-siswi. Melalui kerjasama ini, BSI berupaya untuk memperkenalkan konsep keuangan syariah kepada generasi muda sejak dini. Beberapa sekolah di wilayah Kedaton Bandar Lampung yang telah menjalin kerjasama dengan BSI antara lain SD, SMP, SMA Al-Kautsar, SDIT Al-Furqan, SMP Muhammadiyah 2, dan SMAN 1 Bandar Lampung. Kerjasama ini berfokus pada program Tabungan Junior dan kegiatan edukasi keuangan syariah di lingkungan sekolah.”⁴

Perkembangan produk tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung sangat baik. Berdasarkan hasil wawancara

³ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

⁴ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

yang telah dilakukan kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP

Kedaton Bandar Lampung menyatakan bahwa:

“Perkembangan produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menurun beberapa tahun terakhir. Jumlah nasabah yang memilih produk ini menurun, meskipun sudah ada kerjasama dengan sekolah-sekolah dan program promosi yang efektif. Dalam proses menabung anak-anak yang memiliki Tabungan Junior tidak hanya mendapatkan pengalaman menabung, tetapi juga terlibat dalam berbagai kegiatan *edukatif* yang diselenggarakan oleh BSI. Jumlah nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung mengalami penurunan. Penurunan ini disebabkan karena kurangnya inovasi produk. Karena untuk saat ini produk tabungan junior masih menggunakan satu akad yaitu akad wadia”⁵

Jumlah dana yang terkumpul khususnya pada tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Neva selaku Marketing I menyatakan bahwa:

“Sejauh ini, dana yang terkumpul dari nasabah Tabungan Junior menunjukkan penurunan karena jumlah nasabah yang menurun. Ditambah dengan nominalnya relatif lebih kecil dibandingkan dengan produk tabungan lainnya menjadikan produk tabungan junior di BSI KC Kedaton menjadi produk yang memiliki jumlah nasabah terendah.”⁶

Produk tabungan junior yang dimiliki oleh BSI KCP Kedaton Bandar Lampung memiliki perbedaan tersendiri dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menyatakan bahwa :

“Tabungan Junior di BSI dirancang khusus untuk anak-anak dan remaja. Tujuannya adalah untuk mengajarkan kebiasaan menabung sejak dini serta memahami nilai-nilai keuangan

⁵ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

⁶ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

berbasis syariah. Perbedaan utama Tabungan Junior dengan tabungan lainnya terletak pada fitur *edukatif* dan limit transaksi yang disesuaikan dengan kebutuhan anak. Selain itu, Tabungan Junior juga sering dilengkapi dengan program dan kegiatan yang menarik bagi anak-anak, seperti lomba menabung dan edukasi keuangan”.⁷

Berdasarkan hasil wawancara, perkembangan produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung mengalami penurunan beberapa tahun terakhir meskipun telah dilakukan berbagai program promosi dan kerja sama dengan sekolah. Penurunan ini disebabkan oleh kurangnya inovasi produk, terutama karena hanya menggunakan akad wadiah. Jumlah dana yang terkumpul juga relatif kecil, dengan nasabah dan nominal yang lebih rendah dibandingkan produk lainnya. Meskipun demikian, Tabungan Junior memiliki keunggulan berupa fitur edukatif yang dirancang untuk mengajarkan kebiasaan menabung dan nilai-nilai keuangan berbasis syariah kepada anak-anak dan remaja, serta dilengkapi dengan program menarik seperti lomba menabung dan edukasi keuangan.

Dalam menarik minat calon nasabah berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II menyatakan bahwa:

“Untuk menarik minat nasabah, kami mengadopsi strategi pemasaran yang berfokus pada edukasi dan *engagement*. Kami sering mengadakan kegiatan sosialisasi di sekolah-sekolah dan komunitas untuk mengenalkan produk Tabungan Junior. Selain itu, kami juga memanfaatkan media sosial, brosur, dan iklan *digital* untuk menjangkau lebih banyak calon nasabah.

⁷ Hasil Wawancara Kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

Program-program seperti hadiah langsung atau undian juga digunakan untuk meningkatkan minat. Tetapi meskipun sudah menggunakan berbagai strategi nasabah pada produk tabungan junior selalu menurun.”⁸

Hasil wawancara yang dilakukan selaras dengan pendapat Bapak Hendrawan selaku Marketing II mengenai bentuk kegiatan promosi yang dilakukan BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada tabungan Junior, yang menyatakan bahwa:

“Promosi produk Tabungan Junior dilakukan melalui berbagai kegiatan, seperti *roadshow* ke sekolah-sekolah untuk memberikan edukasi tentang pentingnya menabung sejak dini. Kami juga mengadakan acara khusus di kantor cabang, seperti lomba menabung bagi anak-anak dengan hadiah menarik. Selain itu, kampanye di media sosial dan penawaran khusus saat pembukaan rekening juga menjadi bagian dari strategi promosi kami.”⁹

Hasil wawancara yang dilakukan mengenai perkembangan produk tabungan junior kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung bahwa:

“Jumlah nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung mengalami penurunan. Banyak orang tua murid yang tidak tertarik dengan produk tabungan junior. Kami melihat adanya penurunan kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung dan investasi sejak dini.”¹⁰

Perkembangan laba atau jumlah aset pada produk tabungan junior berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing, menyatakan bahwa :

“Perkembangan laba atau aset dalam produk Tabungan Junior menunjukkan tren yang negatif. Produk ini dirancang lebih

⁸ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing IBSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

⁹ Hasil Wawancara Kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

¹⁰ Hasil Wawancara Kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

untuk edukasi dan literasi keuangan anak-anak, produk ini hanya sedikit berkontribusi terhadap total aset bank terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa Tabungan Junior kurang diminati oleh masyarakat sebagai pilihan menabung yang aman dan menguntungkan”.¹¹

Strategi yang diterapkan BSI KCP Kedaton Bandar Lampung untuk menarik minat calon nasabah produk Tabungan Junior meliputi edukasi melalui sosialisasi di sekolah-sekolah, kampanye di media sosial, promosi langsung dengan hadiah menarik, dan kegiatan khusus seperti lomba menabung. Namun, meskipun berbagai upaya promosi dilakukan, jumlah nasabah dan perkembangan aset produk Tabungan Junior terus menurun. Hal ini disebabkan oleh rendahnya minat masyarakat, terutama orang tua, terhadap pentingnya literasi keuangan sejak dini, sehingga Tabungan Junior lebih difokuskan sebagai alat edukasi daripada sebagai produk yang memberikan kontribusi signifikan terhadap total aset bank.

Dalam pembukaan rekening tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II menyatakan bahwa :

“Prosedur pembukaan rekening Tabungan Junior di BSI cukup sederhana. Orang tua atau wali anak perlu membawa beberapa dokumen ke kantor cabang, seperti Kartu Identitas (KTP) orang tua/wali, Kartu Keluarga (KK), dan Akta Kelahiran anak. Setelah itu, *Customer Service* akan membantu mengisi formulir pembukaan rekening dan menjelaskan syarat serta

¹¹ Hasil Wawancara Kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

ketentuan yang berlaku. Setelah semua dokumen lengkap, rekening Tabungan Junior dapat segera dibuka.¹²

Pada proses penyetoran berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada Bapak Hendrawan selaku Marketing II menyatakan bahwa :

“Untuk melakukan setoran pada Tabungan Junior, nasabah bisa melakukannya langsung di *teller* bank atau melalui mesin ATM BSI. Nasabah hanya perlu membawa buku tabungan atau menggunakan kartu ATM yang terhubung dengan rekening Tabungan Junior. Setoran juga bisa dilakukan secara online melalui aplikasi BSI *Mobile*.”¹³

Pembukaan rekening tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan Ibu Fira selaku *Customer Service* menyatakan bahwa:

“Peraturan pembukaan rekening Tabungan Junior di BSI cukup sederhana. Orang tua atau wali anak perlu membawa beberapa dokumen ke kantor cabang, seperti Kartu Identitas (KTP) orang tua/wali, Kartu Keluarga (KK), dan Akta Kelahiran anak. Setelah itu, *Customer Service* akan membantu mengisi formulir pembukaan rekening dan menjelaskan syarat serta ketentuan yang berlaku. Setelah semua dokumen lengkap, rekening Tabungan Junior dapat segera dibuka.”¹⁴

Dalam proses pembukaan rekening tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh Ibu Fira selaku *Customer Service* menyatakan bahwa :

¹² Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing, Bapak Hendrawan selaku Marketing, Ibu Fira selaku *Customer Service*, Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

¹³ Hasil Wawancara Kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

¹⁴ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing, Bapak Hendrawan selaku Marketing, Ibu Fira selaku *Customer Service*, Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

“Proses pembukaan rekening Tabungan Junior biasanya hanya memakan waktu sekitar 15-30 menit. Setelah formulir diisi dan dokumen diverifikasi, *Customer Service* akan memasukkan data ke dalam sistem. Kemudian, nomor rekening akan diterbitkan, dan buku tabungan serta kartu ATM (jika diperlukan) akan diserahkan kepada orang tua atau wali. Nasabah juga akan diberikan panduan singkat mengenai penggunaan rekening dan manfaat dari Tabungan Junior. Pembukaan rekening juga dapat dilakukan melalui aplikasi *Mobile Banking* bisa dilakukan di semua sistem operasi HP yang mendukung aplikasi *BSI Mobile*, termasuk Android dan iOS.”¹⁵

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Fira selaku *Customer Service* langkah yang harus dilakukan konsumen saat melakukan pencairan produk tabungan junior menyatakan bahwa:

“Dalam pencairan tabungan junior nasabah atau orang tua/wali perlu datang ke kantor cabang BSI dengan membawa buku tabungan dan identitas diri. Jika pencairan dilakukan melalui ATM, konsumen cukup menggunakan kartu ATM yang terhubung dengan Tabungan Junior. Pencairan melalui aplikasi *Mobile Banking* juga dapat dilakukan dengan mengikuti langkah-langkah di dalam aplikasi. Jika ada kendala, *Customer Service* siap membantu proses pencairan tersebut.”¹⁶

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menyatakan bahwa mengetahui produk Tabungan Junior dari informasi yang diberikan oleh pihak sekolah anak. Selain itu, juga mendapatkan informasi dari brosur yang disebar oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) saat mengunjungi cabang mereka.

¹⁵ Hasil Wawancara Kepada Ibu Fira selaku *Customer Service* BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

¹⁶ Hasil Wawancara Kepada Ibu Fira selaku *Customer Service*, Ibu Mursila, Ibu Leni, Ibu Suryani, Ibu Erna, Ibu Mutia, dan Ibu Najwa selaku enam perwakilan bendahara sekolah pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

Informasi tambahan juga saya peroleh melalui media sosial dan website resmi BSI.¹⁷

Dalam pembukaan rekening tabungan junior pada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah menyatakan bahwa prosedur pembukaan rekening Tabungan Junior di BSI cukup sederhana. Orang tua atau wali anak perlu membawa beberapa dokumen ke kantor cabang, seperti Kartu Identitas (KTP) orang tua/wali, Kartu Keluarga (KK), dan Akta Kelahiran anak. Setelah itu, *Customer Service* akan membantu mengisi formulir pembukaan rekening dan menjelaskan syarat serta ketentuan yang berlaku. Setelah semua dokumen lengkap, rekening Tabungan Junior dapat segera dibuka.¹⁸

Pendapat selaras dikemukakan oleh Ibu Fira selaku *Customer Service*, Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah menyatakan bahwa dalam pencairan tabungan junior nasabah atau orang tua/wali perlu datang ke kantor cabang BSI dengan membawa buku tabungan dan identitas diri. Jika pencairan dilakukan melalui ATM, nasabah cukup menggunakan kartu ATM yang terhubung dengan Tabungan Junior. Pencairan melalui aplikasi *Mobile Banking* juga dapat dilakukan dengan mengikuti langkah-langkah di

¹⁷ Hasil Wawancara Kepada Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

¹⁸ Hasil Wawancara Kepada Ibu Neva selaku Marketing, Bapak Hendrawan selaku Marketing, Ibu Fira selaku *Customer Service*, Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

dalam aplikasi. Jika ada kendala, *Customer Service* siap membantu proses pencairan tersebut.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan maka dapat dipahami bahwa BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menawarkan produk Tabungan Junior yang dirancang khusus untuk anak-anak dan remaja. Produk ini tidak hanya bertujuan untuk mengajarkan kebiasaan menabung sejak dini, tetapi juga menanamkan pemahaman tentang keuangan berbasis syariah. Salah satu keunggulan produk ini adalah fitur *edukatif* serta limit transaksi yang disesuaikan dengan kebutuhan anak-anak, dilengkapi dengan kegiatan menarik seperti lomba menabung dan edukasi keuangan.

Perkembangan Perkembangan Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung beberapa tahun terakhir turun, dengan menurunnya jumlah nasabah meskipun telah dilakukan promosi di sekolah-sekolah di wilayah tersebut. Program promosi yang melibatkan sosialisasi di sekolah, kampanye di media sosial, serta penawaran hadiah langsung dan undian turut membantu menarik minat nasabah baru.

Prosedur pembukaan rekening Tabungan Junior tergolong mudah dan cepat. Orang tua atau wali hanya perlu membawa dokumen seperti KTP, Kartu Keluarga, dan Akta Kelahiran anak untuk memulai proses yang berlangsung sekitar 15-30 menit. Fasilitas pencairan dana

¹⁹ Hasil Wawancara Kepada Ibu Fira selaku *Customer Service*, Bapak Firman selaku Nasabah dan Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

juga sangat fleksibel, baik melalui *teller* bank, ATM, maupun aplikasi *BSI Mobile*.

Secara keseluruhan Tabungan Junior memiliki kontribusi yang rendah terhadap pertumbuhan asset di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung. Produk ini dirancang sebagai program edukasi bagi anak-anak mengenai kesadaran menabung sejak dini justru tidak mampu meningkatkan

b. Manfaat Produk Tabungan Junior

Tabungan junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung tentunya memiliki beberapa manfaat. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Firman selaku Nasabah menyatakan bahwa :

“Manfaat utama yang saya peroleh dari Tabungan Junior adalah adanya kemudahan dalam mengajarkan anak saya tentang pentingnya menabung. Namun pada produk ini hanya terdapat satu akad saja yaitu akad wadia. Disini tidak ada bagi hasil yang didapat dari uang yang ditabung.”²⁰

Pendapat selaras dikemukakan oleh Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menyatakan bahwa:

“Manfaat yang saya rasakan dari Tabungan Junior adalah kemudahan dalam melakukan setoran rutin untuk anak saya. Selain itu, adanya program-program menarik seperti lomba menabung membuat anak saya lebih termotivasi untuk menabung. Produk ini juga memberikan. Tetapi dalam tabungan ini hanya ada satu akad yaitu wadia jadi disini tidak ada bagi hasil dari dana yang sudah ditabung.”²¹

²⁰ Hasil Wawancara Kepada Bapak Firman selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

²¹ Hasil Wawancara Ibu Nindya selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

Pendapat berbeda dikemukakan oleh ibu Rosita menyatakan bahwa:

“Produk tabungan junior ini sebenarnya sama dengan tabungan biasa hanya saja diperuntukan bagi anak-anak. Saya lebih memilih produk tabungan biasa karena jika tabungan junior hanya ada satu akad saja yaitu wadia. Dana yang ditabung hanya murni dititipkan tidak ada tambahan bagi hasi. Padahal ini tabungan anak-anak yang kebutuhannya tidak setiap saat dibutuhkan. Jadi saya lebih memilih produk tabungan biasa dan tidak menggunakan tabungan junior untuk anak saya.”

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan maka dapat dipahami bahwa Tabungan Junior BSI KCP Kedaton Bandar Lampung memberikan manfaat utama dalam mengajarkan anak pentingnya menabung melalui kemudahan setoran rutin dan program menarik yang memotivasi anak-anak untuk menabung. Namun, produk ini hanya menggunakan satu akad, yaitu akad wadiah, sehingga tidak memberikan bagi hasil dari dana yang ditabung. Beberapa orang merasa bahwa hal ini menjadi keterbatasan, terutama bagi mereka yang mengharapkan keuntungan tambahan dari tabungan.

c. Kendala Produk Tabungan Junior

Kendala yang dihadapi oleh BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada tabungan Junior berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Ibu Neva selaku Marketing I menyatakan bahwa:

“Beberapa kendala yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung dalam memasarkan produk Tabungan Junior antara lain adalah tantangan dalam edukasi keuangan kepada anak-anak dan orang tua, serta kompetisi dengan produk tabungan anak dari bank lain. Selain itu, diperlukan upaya lebih dalam mempromosikan keunikan Tabungan Junior yang berbasis

syariah agar dapat lebih dikenal dan diterima oleh masyarakat luas.²²

Hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Hendrawan selaku Marketing II mengenai kendala yang kerap dialami pada produk tabungan Junior menunjukkan bahwa:

“Kendala yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berkaitan dengan memasarkan produk Tabungan Junior antara lain adalah tantangan dalam edukasi keuangan kepada anak-anak dan orang tua, serta kompetisi dengan produk tabungan anak dari bank lain. Selain itu, diperlukan upaya lebih dalam mempromosikan keunikan Tabungan Junior yang berbasis syariah agar dapat lebih dikenal dan diterima oleh masyarakat luas.”²³

Hasil wawancara yang telah dilakukan mengenai kendala yang dialami nasabah pada produk tabungan Junior dikemukakan oleh Bapak Firman selaku Nasabah menyatakan bahwa:

“Kendala yang pernah saya hadapi adalah saat mencoba menggunakan aplikasi *Mobile Banking* untuk mengakses Tabungan Junior. Ada beberapa kali aplikasi mengalami gangguan atau loading yang lambat. Selain itu, limit transaksi yang diterapkan pada Tabungan Junior kadang membuat anak saya sedikit terbatas dalam menggunakan dana yang ada di rekeningnya.”²⁴

Pendapat lain yang dikemukakan oleh Ibu Rita selaku Nasabah BSI KCP Kedaton menyatakan bahwa :

“Salah satu kendala menurut saya akad yang ada di produk tabungan junior hanya menggunakan akad wadia. Sedangkan diproduk tabungan memiliki beberapa akad.”²⁵

²² Hasil Wawancara Ibu Neva selaku Marketing Idan Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

²³ Hasil Wawancara Ibu Neva selaku Marketing Idan Bapak Hendrawan selaku Marketing II BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

²⁴ Hasil Wawancara Kepada Bapak Firman selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

²⁵ Hasil Wawancara Ibu Rita selaku Nasabah BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada 22 Juli 2024.

BSI KCP Kedaton Bandar Lampung menghadapi beberapa kendala dalam pengelolaan dan pemasaran Tabungan Junior. Dari sisi pemasaran, tantangan utama adalah edukasi keuangan kepada anak-anak dan orang tua, persaingan dengan produk tabungan anak dari bank lain, serta kurangnya promosi tentang keunikan Tabungan Junior berbasis syariah. Sementara itu, dari sisi nasabah, kendala yang sering dialami meliputi gangguan pada aplikasi mobile banking, keterbatasan limit transaksi, serta penggunaan akad wadiah tunggal yang dianggap kurang fleksibel dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Kendala-kendala ini menjadi perhatian penting untuk meningkatkan daya tarik dan layanan Tabungan Junior.

Mengenai minat calon nasabah dalam menggunakan produk tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Selvia selaku orang tua menyatakan bahwa:

“Saya tidak berminat menggunakan tabungan junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung karena hanya ada akad wadia, jadi tidak ada bagi hasil yang didapat oleh nasabah”²⁶

Pendapat selaras dikemukakan oleh Ibu Danti menjelaskan bahwa:

“Saya pernah menggunakan produk tabungan Junior tetapi karena hanya ada akad wadia jadi saya pakai tabungan biasa. Soalnya akad wadia disini murni titipan tidak ada bagi hasilnya”²⁷

²⁶ Hasil Wawancara Ibu Selvia selaku Orang Tua Siswa pada 22 Juli 2024.

²⁷ Hasil Wawancara Ibu Danti selaku Orang Tua Siswa pada 22 Juli 2024.

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada Bapak Supar dan Ibu Rumi menjelaskan bahwa keduanya tidak berminat menggunakan produk tabungan junior untuk anaknya disebabkan karena dianggap tabungan junior kurang menguntungkan. Hal ini disebabkan karena dalam produk tabungan Junior hanya menggunakan satu akad yaitu akad wadia sehingga tidak ada bagi hasil saat menabung.²⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa calon nasabah, minat terhadap produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung tergolong rendah. Alasan utama yang diungkapkan adalah penggunaan akad wadiah, yang bersifat murni titipan tanpa adanya bagi hasil. Calon nasabah, seperti Ibu Selvia dan Ibu Danti, lebih memilih tabungan lain yang menawarkan keuntungan lebih. Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Supar dan Ibu Rumi, yang menganggap Tabungan Junior kurang menguntungkan karena tidak memberikan bagi hasil. Dengan demikian, kurangnya skema bagi hasil menjadi faktor utama rendahnya minat calon nasabah terhadap produk ini.

2. Pembahasan dan Analisis

Tabungan Junior adalah salah satu produk unggulan BSI KCP Kedaton Bandar Lampung yang dirancang khusus untuk anak-anak dan

²⁸ Hasil Wawancara Bapak Supar dan Ibu Selvia selaku Orang Tua Siswa pada 22 Juli 2024.

remaja. Produk ini bertujuan mengajarkan kebiasaan menabung dan menanamkan nilai keuangan berbasis syariah sejak dini. Meskipun memiliki keunggulan dalam fitur edukatif dan promosi aktif melalui kerjasama sekolah, jumlah nasabah Tabungan Junior menunjukkan tren penurunan dalam beberapa tahun terakhir. Beberapa faktor utama yang teridentifikasi meliputi kurangnya inovasi produk, nominal simpanan yang kecil, dan rendahnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya literasi keuangan anak.

Berbagai upaya promosi telah dilakukan oleh BSI, seperti sosialisasi di sekolah, kampanye media sosial, dan penawaran program menarik, termasuk lomba menabung dan edukasi keuangan. Namun, jumlah nasabah yang rendah menunjukkan tantangan dalam menarik minat masyarakat. Produk ini hanya menggunakan akad wadiah, yang kurang menarik dibandingkan variasi akad lainnya. Selain itu, dana yang terkumpul melalui Tabungan Junior cenderung kecil, memberikan kontribusi yang minimal terhadap total aset bank. Prosedur pembukaan rekening tergolong mudah, dengan waktu proses sekitar 15-30 menit, dan pencairan dana dapat dilakukan melalui teller, ATM, atau aplikasi BSI Mobile. Namun, meski prosedur ini mempermudah akses, daya tarik produk ini tetap rendah di kalangan masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian, penurunan minat terhadap Tabungan Junior dapat dianalisis dari beberapa aspek:

1. Kurangnya Inovasi Produk

Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung saat ini hanya menggunakan akad wadiah, yang merupakan akad simpanan dasar tanpa memberikan imbal hasil bagi nasabah. Hal ini membatasi pilihan nasabah yang mencari produk yang lebih menguntungkan dan bervariasi, terutama bagi orang tua yang ingin memberikan manfaat jangka panjang kepada anak mereka. Dalam pasar yang kompetitif, bank-bank lain menawarkan produk tabungan yang lebih menguntungkan, seperti menggunakan akad mudharabah atau investasi yang memberikan bagi hasil. Oleh karena itu, kurangnya inovasi dalam hal akad dan fitur produk membuat Tabungan Junior BSI kurang menarik bagi masyarakat, khususnya bagi nasabah yang menginginkan keuntungan lebih besar dari dana yang mereka simpan. Untuk menjawab tantangan ini, BSI perlu memperkenalkan opsi akad yang lebih variatif, seperti mudharabah atau investasi syariah lainnya, yang memungkinkan nasabah mendapatkan keuntungan lebih melalui bagi hasil.

2. Minimnya Edukasi Literasi Keuangan

Meskipun BSI KCP Kedaton Bandar Lampung telah melakukan beberapa upaya sosialisasi tentang pentingnya menabung, tingkat literasi keuangan di kalangan orang tua dan masyarakat masih tergolong rendah. Banyak orang tua yang tidak sepenuhnya memahami pentingnya menanamkan kebiasaan menabung sejak dini pada anak-

anak mereka. Akibatnya, produk Tabungan Junior yang ditawarkan oleh bank tidak dianggap sebagai prioritas utama dalam perencanaan keuangan keluarga. Sebagian besar orang tua masih berfokus pada kebutuhan jangka pendek dan kurang memberi perhatian pada persiapan keuangan jangka panjang untuk masa depan anak-anak mereka. Oleh karena itu, BSI perlu memperkuat program edukasi literasi keuangan dengan lebih mengedepankan pendekatan yang berbasis pada pengalaman, seperti workshop atau seminar yang melibatkan orang tua dan anak-anak. Edukasi keuangan yang terstruktur dan menarik bisa mendorong masyarakat untuk lebih memahami manfaat menabung sejak usia dini dan pentingnya memilih produk tabungan yang sesuai dengan kebutuhan masa depan anak-anak mereka.

3. Promosi Kurang Berdampak Luas

Promosi produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung masih terbatas pada media sosial dan kerja sama dengan sekolah-sekolah tertentu. Strategi ini, meskipun efektif dalam menjangkau kalangan tertentu, tidak cukup luas untuk mencakup semua segmen masyarakat. Sebagian besar orang tua yang tidak terhubung dengan sekolah-sekolah tersebut atau tidak aktif di media sosial mungkin tidak menyadari keberadaan produk ini. Untuk memperluas jangkauan promosi, BSI harus mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terintegrasi dan inklusif, dengan memanfaatkan

berbagai platform komunikasi, termasuk media massa, iklan luar ruang, dan kerja sama dengan lembaga pendidikan lainnya yang lebih beragam. Selain itu, penggunaan testimoni dari nasabah yang sudah menggunakan Tabungan Junior, serta penyediaan informasi yang lebih mudah diakses oleh publik, akan membantu dalam memperkenalkan produk ini secara lebih luas dan membangun kepercayaan masyarakat terhadap manfaat menabung di BSI.

Upaya yang perlu dilakukan BSI KCP Kedaton Bandar Lampung dalam meningkatkan minat masyarakat perlu dilakukan evaluasi dan pengembangan produk Tabungan Junior dengan menambahkan berbagai fitur yang lebih menarik, seperti pengenalan bagi hasil atau program investasi berbasis syariah yang menguntungkan. Pihak bank juga disarankan untuk memperluas jangkauan promosi dengan menggunakan lebih banyak platform digital dan media sosial, yang saat ini menjadi sarana penting dalam menarik perhatian masyarakat. Selain itu, peningkatan kerjasama dengan sekolah-sekolah dapat dilanjutkan, namun dengan pendekatan yang lebih kreatif dan relevan dengan kebutuhan generasi muda yang lebih terkoneksi dengan teknologi dan memiliki minat tinggi terhadap pengelolaan keuangan yang praktis dan bermanfaat di masa depan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat terhadap produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung. Pertama, kurangnya inovasi produk, di mana produk ini hanya menawarkan akad wadiah, sehingga nasabah tidak memiliki banyak pilihan akad yang lebih variatif dan kompetitif. Kedua, minimnya edukasi literasi keuangan, di mana meskipun ada upaya sosialisasi, pemahaman masyarakat, terutama orang tua, terhadap pentingnya menanamkan kebiasaan menabung pada anak masih terbatas. Ketiga, promosi yang kurang berdampak luas, karena promosi produk Tabungan Junior masih terbatas pada media sosial dan kerjasama dengan sekolah-sekolah tertentu, sehingga jangkauan promosi belum optimal untuk menjangkau berbagai segmen masyarakat. Faktor-faktor ini secara keseluruhan berkontribusi terhadap rendahnya minat masyarakat untuk memilih produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung.

B. Saran

Hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada BSI KCP Kedaton Bandar Lampung

BSI KCP Kedaton Bandar Lampung disarankan untuk menambah variasi akad pada Tabungan Junior, seperti akad mudharabah, agar lebih kompetitif dan menarik bagi nasabah. Selain itu, edukasi literasi keuangan dan strategi promosi perlu ditingkatkan melalui seminar dan penyuluhan bagi orang tua dan anak-anak untuk memperkuat kesadaran menabung sejak dini.

2. Kepada Masyarakat

Masyarakat diharapkan lebih sadar akan pentingnya menabung sejak dini dengan mengenalkan kebiasaan menabung kepada anak-anak melalui produk keuangan syariah yang tersedia. Selain itu, masyarakat perlu menjadi lebih selektif dan kritis dalam memilih produk tabungan, dengan mempertimbangkan akad, manfaat, dan fitur yang paling sesuai dengan kebutuhan anak-anak mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimuddin, Agus. "Bentuk-bentuk Akad Bernama di Lembaga Syariah." *AMAL: Journal of Islamic Economic And Business (JIEB)*, Vol. 2, No. 2.
- Andrian, Christophorus Indra, Jumawan, dan Fadhli Nursal. *Perilaku Konsumen*. Malang: Penerbit Rena Cipta Mandiri, 2022.
- Andrianto, Didin Fatihudin, dan Anang Firmansyah. *Manajemen Aset*. Surabaya: Qiara Media, 2019.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Perbankan Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insan Press, 2007.
- Arisandi, Debby, Didip Diandra, dan Shi Badio Muhammad Juliansyah. "Kinerja Bank Syariah Indonesia Tahun 2021 dengan Pendekatan Islamicity Performance Index." *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 9, No. 2 (2023).
- Fadli, Muhammad Rijal. "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif." *Humanika: Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, Vol. 21. No. 1. (2021), 33-54
- Fiantika, Feny Rita, Mohammad Wasil, dan Sri Jumiati, et al. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Gemina, Dwi. "Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah di Indonesia." *Jurnal Sosial Humaniora* 2, No. 1 (2021).
- Hardani, Helmia Andriani, dan Jumari Ustiawaty, et al. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu Group, 2020.
- Hasan, Nurul Ichsana. *Perbankan Syariah*. Ciputat: GP Press Group, 2014.
- Husnair, Farah, Tita Rosita Sari, dan Efitia Rachma Kamila. "Strategi Pengembangan Produk Baru sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Industri." *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 3, no. 2 (2023).
- Ibrahim, Asep Saepul Malik, dan Asyari Hasan. "Fitur Baru Aplikasi BSI Mobile: Produk Mitra Berbasis Online dengan Skema Akad Musyarakah Mutanaqisa (MMQ)." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol, 9 No. 1 (2023).
- Syarif, Iif Ahmad, Edy Utomo, dan Eko Prihartanto. "Identifikasi Potensi Pengembangan Wilayah Pesisir Kelurahan Karang Anyar Pantai Kota

Tarakan.” *Jurnal Cakrawala Ilmiah* 1, no. 3 (November 25, 2021): 225–32. <https://doi.org/10.53625/jcijurnalcakrawalaindonesia.v1i3.604>.

Jakaria, Ribangun Bamban, dan Tedjo Sukromo. *Perencanaan dan Desain Produk*. Sidoarjo: Umsida Press, 2019.

Erika, Nurmartiani. *Pengantar Perilaku Konsumen*. Tri Star Mandiri Publisher, 2024.

Moloeng, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Muniarty, Puji, Wenny Marthiana, dan Frans Sudirjo. *Perencanaan dan Pengembangan Produk*. Padang: PT Global Executive Technology, 2022.

Nugraha, Jefri Putra, Diah Alfiah, dan Gairah Sinulingga, et al. *Teori Perilaku Konsumen*. Pelalongan: PT Nasya Expanding Management, 2021.

Nurnasrina, dan Adiyes Putra. *Kegiatan Usaha Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia, 2018.

Otoritas Jasa Keuangan. *Perbankan*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan, 2016. Accessed May 6, 2024.

Prasetio, Eko, Enny Puji Lestari, dan Agus Alimuddin, et al., “Implementation Of Financing Products For Hajj Registration Bprs Metro Madani Kc Tulang Bawang Barat.” *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, Issue. 2. (2023).

Pratiwi, Widya Dwi, dan Makhrus Makhrus. “Praktik Akad Wadi’ah Yad Dhamanah pada Produk Tabungan di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (October 16, 2018): 177. <https://doi.org/10.30595/jhes.v1i2.3923>.

Putra, Angga Ranggana, Tuhuteru Joselina, dan Chairani Putri Pratiwi. *Manajemen Pengembangan Produk*. Bandung: Widinina Bhakti Persada Bandung, 2022.

Syarkarna, Nuraheni Fitroh R., Wahyu Duta Ronaldo, dan Fahrul Hidayat. “Status Perubahan Akad Wadi’ah Yad Al-Amanah dan Wadi’ah Yad Adh-Dhamanah pada Bank Syariah.” *Musyarakah: Handbook Journal of Sharia Economic (MJSE)* 1, no. 2 (October 23, 2021): 146–54. <https://doi.org/10.24269/mjse.v1i2.4710>

- Sa'diyah, Mahmudatus, dan Meuthiya Athifa Arifin. "Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah." *Jurnal Equilibrium* 2, no. 1 (2018).
- Septiana, Elysa. "Perkembangan Produk Consumer Bank Syariah Indonesia KC Kediri Hayam Wuruk." Diploma, IAIN Ponorogo, 2023. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/22287/>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, 2013.
- Susanto, Dedi, Risnita, dan M. Syahran Jailani. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dalam Penelitian Ilmiah." *Qosim: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora* 1, no. 1 (July 1, 2023): 53–61. <https://doi.org/10.61104/jq.v1i1.60>.
- Wenni, Atika Novirda, dan Arashinta Canggih. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Produk Keuangan Bank Keuangan Rakyat Syariah Jawa Timur." *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Pembiayaan* 5, no. 1 (2021): 17.
- Zusrony, Edwin. *Perilaku Konsumen di Era Modern*. Semarang: Yayasan Prima Agus Tekni, 2021.

LAMPIRAN



**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
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3277/In.28.3/D.1/TL.00/11/2023
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Metro, 09 November 2023

Kepada Yth,
Iva Faizah (Dosen Pembimbing Skripsi)
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Andra Febriana
NPM : 2003021007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Produk Tabungan Junior Dalam Meningkatkan Kesadaran Menabung Sejak Dini Di BSI Kedaton Bandar Lampung

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan FEBI

Putri Swastika

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD) ANALISIS PRODUK TABUNGAN
JUNIOR DI
BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG**

Petunjuk Pelaksanaan

1. Menggunakan metode wawancara bebas terpimpin
2. Selama penelitian berlangsung peneliti mencatat dan mendeskripsikan hasil wawancara
3. Waktu pelaksanaan wawancara sewaktu-waktu dan dapat berubah mengikuti perkembangan situasi dan kondisi yang terjadi dilapangan.

A. Wawancara

1. Wawancara kepada Marketing 1

- a. Apa saja produk Tabungan di Bank Syariah Indonesia (BSI)
- b. Apa Bedanya Tabungan Junior dengan Tabungan lainnya?
- c. Apakah Pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp Kedaton Bandar Lampung Menjaln Kerjasama dengan Pihak Sekolah?
- d. Sekolah Mana Saja yang Menjaln Kerja Sama?
- e. Bagaimana Perkembangan Produk Tabungan Junior?
- f. Bagaimana Perkembangan Untuk Jumlah Nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?
- g. Sejauh ini berapa dana yang terkumpul dari nasabah tabungan junior?
- h. Kendala Apa Saja yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada Produk Tabungan Junior?

2. Wawancara kepada Marketing 2

- a. Bagaimana Langkah Marketing dalam Menarik Minat Nasabah?
- b. Bagaimana Bentuk Kegiatan Promosi Produk Tabungan Junior yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp Kedaton Bandar Lampung?
- c. Bagaimana Perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP

Kedaton Bandar Lampung?

- d. Bagaimana Perkembangan Jumlah Nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?
- e. Bagaimana Perkembangan Laba atau Aset dalam Produk Tabungan Junior?
- f. Bagaimana proses menjadi nasabah tabungan junior?
- g. Bagaimana Langkah dan prosedur yang harus dilakukan nasabah Ketika melakukan setoran Produk Tabungan Junior?
- h. Bagaimana Langkah dan prosedur yang harus dilakukan nasabah ketika melakukan pencairan Produk Tabungan Junior?
- i. Kendala Apa Saja yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada Produk Tabungan Junior?

3. Wawancara kepada Customer Service

- a. Bagaimana Prosedur Pembukaan Rekening Produk Tabungan Junior?
- b. Bagaimana Proses Pembukaan Rekening Produk Tabungan Junior?
- c. Apakah Pembukaan Tabungan Junior Melalui *Mobile Banking* Bisa disemua OS HP?
- d. Bagaimana Langkah yang harus dilakukan nasabah Ketika melakukan pencairan Produk Tabungan Junior?

4. Wawancara kepada Nasabah

- a. Dari Mana Bapak/Ibu Mengetahui Produk Tabungan Junior?
- b. Sudah Berapa Lama Bapak/Ibu Menjadi Nasabah Produk Tabungan Junior?
- c. Apa Manfaat yang Bapak/Ibu peroleh pada Produk Tabungan Junior?
- d. Apa Saja Kendala yang Bapak/Ibu dapatkan pada Produk Tabungan Junior?
- e. Apa saja Langkah yang Bapak/Ibu lakukan dalam pembukaan rekening Produk Tabungan Junior?
- f. Apa saja Langkah yang Bapak/Ibu lakukan dalam pencairan Produk Tabungan Junior?

Landasan Wawancara

NARASUMBER	VARIABEL	PERTANYAAN
Marketing 1	Analisis Produk Tabungan (Teori Ribangun Bambang Jakaria)	a. Apa saja produk Tabungan di Bank Syariah Indonesia (BSI) b. Apa Bedanya Tabungan Junior dengan Tabungan lainnya? c. Apakah Pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp Kedaton Bandar Lampung Menjalinkan Kerjasama dengan Pihak Sekolah? d. Sekolah Mana Saja yang Menjalinkan Kerja Sama? e. Bagaimana Perkembangan Produk Tabungan Junior? f. Bagaimana Perkembangan Untuk Jumlah Nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung? g. Kendala Apa Saja yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada Produk Tabungan Junior?
Marketing 2	Analisis Produk Tabungan (Teori Ribangun Bambang Jakaria)	a. Bagaimana Langkah Marketing dalam Menarik Minat Nasabah? b. Bagaimana Bentuk Kegiatan Promosi Produk Tabungan Junior yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp Kedaton Bandar Lampung? c. Bagaimana Perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?

		<p>d. Bagaimana Perkembangan Untuk Jumlah Nasabah di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?</p> <p>e. Bagaimana Perkembangan Laba atau Aset dalam Produk Tabungan Junior?</p> <p>f. Kendala Apa Saja yang dihadapi BSI KCP Kedaton Bandar Lampung pada Produk Tabungan Junior?</p>
Customer Service	Analisis Produk Tabungan (Teori Ribangun Bambang Jakaria)	<p>a. Bagaimana Prosedur Pembukaan Rekening Produk Tabungan Junior?</p> <p>b. Bagaimana Proses Pembukaan Rekening Produk Tabungan Junior?</p> <p>c. Apakah Pembukaan Tabungan Junior Melalui <i>Mobile Banking</i> Bisa disemua OS HP?</p>
Nasabah	Analisis Produk Tabungan (Teori Ribangun Bambang Jakaria)	<p>a. Dari Mana Bapak/Ibu Mengetahui Produk Tabungan Junior?</p> <p>b. Sudah Berapa Lama Bapak/Ibu Menjadi Nasabah Produk Tabungan Junior?</p> <p>c. Apa Manfaat yang Bapak/Ibu Peroleh Pada Produk Tabungan Junior?</p> <p>d. Apa Saja Kendala yang Bapak/Ibu Dapatkan Pada Produk Tabungan Junior?</p>

B. Dokumentasi

1. Profil Bank Syariah Indonesia (BSI) Kcp Kedaton Bandar Lampung
2. Foto dokumentasi dalam Proses Penelitian

Mengetahui,
Pembimbing



Iva Faizah, M.E
NIP. 199305012020122021

Metro, 3 Juni 2024
Peneliti,



Andra Febriana
NPM. 2003021007



**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-2113/In.28/D.1/TL.00/07/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN BSI KCP KEDATON
BANDAR LAMPUNG
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2114/In.28/D.1/TL.01/07/2024,
tanggal 08 Juli 2024 atas nama saudara:

Nama : **ANDRA FEBRIANA**
NPM : 2003021007
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PIMPINAN BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 Juli 2024
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE., M.H
NIP 19861030 201801 2 001

SURAT TUGAS

Nomor: B-2114/In.28/D.1/TL.01/07/2024

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

Nama : **ANDRA FEBRIANA**
NPM : 2003021007
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG".
 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.

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Dikeluarkan di: Metro
Pada Tanggal : 08 Juli 2024

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001

01 Agustus 2024
NO. 08/037-3/1902

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP. Bandar Lampung Kedaton 2
Jl. Teuku Umar No. 17 A-B
Kel. Sidodadi Kec. Kedaton
Kota Bandar Lampung - 35123
T +62 71 253333

Kepada
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur
Metro

Perihal : **PERSETUJUAN UNTUK MELAKUKAN RISET MAHASISWA IAIN METRO AN.
ANDRA FEBRIANA**

Reff : Surat B-0779/In.28/D.1/TL.00/03/2024

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Semoga Bapak/ Ibu beserta seluruh staf senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat serta mendapat limpahan taufik dan hidayah dari Allah SWT. Amin.

Menunjuk referensi tersebut diatas, dengan ini kami sampaikan bahwa pelaksanaan riset dalam rangka penulisan skripsi dapat dilaksanakan dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : ANDRA FEBRIANA
NPM : 2003021007
Program Studi : S1 Perbankan Syari'ah
Judul Skripsi : ANALISIS PRODUK TABUNGAN JUNIOR DI BSI KCP KEDATON
BANDAR LAMPUNG

Perlu kami tegaskan bahwa dalam pelaksanaan penelitian tersebut agar selalu memperhatikan hal – hal sebagai berikut

1. Mematuhi UU Perbankan No. 20 tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Indonesia yang menyangkut Prinsip – prinsip kerahasiaan Bank.
2. Data yang diperoleh semata – mata untuk kepentingan ilmiah dan tidak diperkenankan menyebarluaskan kepada pihak lain
3. Peserta penelitian tidak diperkenankan memfotokopi data dan / atau dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
4. Setelah selesai penelitian, peserta agar menyerahkan 1(satu) buah copy laporan penelitian yang telah diperiksa / disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Indonesia

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PT BANK SYARIAH INDONESIA Tbk.
KCP KEDATON BANDAR LAMPUNG


Decky Noegroho Adi Kristyanto
Branch Operation & Service Manager



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1124/In.28/S/U.1/OT.01/10/2024

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

Nama : ANDRA FEBRIANA
NPM : 2003021007
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2003021007

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, 25 Oktober 2024

Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
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 : Andra Febriana
NPM : 2003021007
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Produk Tabung Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 13%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 25 Oktober 2024
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 Semester/TA : VII/2023
Dosen Pembimbing : Iva Faizah,, M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	15/12/2023	<ol style="list-style-type: none">Mencari nasabah tentang kejahatan fraud terkait pengguna/nasabah juniorRekomendasi perubahan judul: Analisis Perkembangan produk tabungan junior di BSI KCP Kedaton Bandar LampungFaktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan produk tabungan junior BSI	
2.	20/02/2024 (Revisi bab I)	<ol style="list-style-type: none">Semua undang-undang gunakan yang terbaru yaParagraph yang bawah margin nya ikutin yang ini yaAdalah dan menggunakan itu pemborosan kata kalo dipakai sekaligus, terus ditengah kariat tidak boleh huruf capitalCoba baca lagi, apa kaitannya sama paragraph diatas, karena ga nyambung, setiap Alinea itu harus ada keterkaitannya yaJenis huruf baik itu diisi maupun di footnote jenisnya harus sama, walaupun ukurannya berbeda, kemudian perataannya kiri kanan	

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah,, M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Harl/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	29/02/2024 (Revisi Bab I)	<ol style="list-style-type: none">1. Data ini bisa disajikan dalam bentuk tabel atau bisa ditambahkan sampai dengan sekarang sudah ada berapa bank syariah yang berdiri di Indonesia2. Konsisten menggunakan bank syariah atau bank Islam3. Jangan langsung bahas akad dalam perbankan ya, bahas saja, Bank Syariah dengan berbagai akad dan prinsipnya diharapkan4. Kenapa produksi, kan bank tidak membuat suatu produk5. Kalimat ini kenyataannya..... banyak yg invest di bank konvensional kata siapa? Harus ada sumber kutipan yang mengatakan hal tersebut, jadi harus footnote nya.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa PBS,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Faizah., M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	05/03/2024 (Revisi Bab I)	<ol style="list-style-type: none">1. Ini sumber nya mana? Terus kalo mau mengungkapkan perkembangan yang pesat, tambahkan data pertumbuhan perbankan nasional dari tahun kethaun, misalnya 10 tahun terakhir2. Ini kan menyampaikan fokus utama perbankan di Tabungan, sumbernya dari mana? Jangan lupa footnotenya3. Kalimat nya diganting dengan, : Perkembangan produk perbankan syariah memiliki faktor-faktor yang mempengaruhi keberlangsungannya, seperti:	

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah, M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	06/03/2024 (Revisi Bab 1)	1. Gimana ini bikin tabelnya, pakai data terbaru. 2012-2022 2. Langsung rata2 pertumbuhannya saja	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah, M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana **Fakultas/Jurusan** : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 **Semester/TA** : VII/2023
Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	18/04/2024 (Revisi Bab II)	<ol style="list-style-type: none"> Tapi kan judulnya ganti ya andra, jadi analisis faktor2 yang mempengaruhi produk Tabungan junior..... maka seharusnya teorinya juga menyesuaikan jadi kayaknya lebih baik diubah posisinya, setelah pengembangan produk, kemudian Tabungan baru deh perilaku nasabah Banyak sekali sumber dari Putra tapi ga lengkap footnotenya Karena ga pake sumber langsung seharusnya ditulis menurut Kotler dalam 2 halaman 1 sumber, cari atau kutip smber lain footnote 15-21 masa 1 sumber kutipan Ini juga sama, hindari pengutipan dari 1 sumber footnote 24-27 1 sumber yang sama Footnote 28-30 tidak menggunakan loc cit opcit, tulis ulang saja footnotenya, kemudian ganti sumber yang berbeda jangan dari 1sumber yang sama 3 halaman lebih 1 sumber yang sama, ganti dan gunakan sumber yang lain 	

Dosen Pembimbing,



Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,



Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	29/04/2024 (Revisi Bab II)	ini footnote 6-16 hanya dibalik balik, jadi cuma 2 sumber sebenarnya, tolong cari referensi yang lain, dari 18-34 juga sama, hanya 3 sumber tapi dibulak balik, seperti nya catatan saya sebelumnya sudah jelas, harus menggunakan sumber lain, cari buku-buku yang bisa dijadikan referensi, perbaiki dulu, cari sumber referensi lain.	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	06/05/2024 (Revisi Bab II)	silahkan koreksi SEGERA, setelah ini bimbingan online, dan bawa semua blanko bimbingan, lengkap dengan catatan yang saya berikan di pindahkan ke blanko bimbingan, diketik saja.	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Faizah, M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	07/05/2024	Acc Bab II	

Dosen Pembimbing,

Iva Faizah, M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Harl/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	21/05/2024	1. 3 halaman lebih 1 sumber yang sama, ganti dan gunakan sumber yang lain. 2. Footnote mana?	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Harl/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	28/05/2024	Acc bab III, Acc untuk di seminarakan	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : VII/2023

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	03/07/2024	Acc Apd dan Outline	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : IX/2024

Dosen Pembimbing : Iva Falzah, M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	20/09/2024 (Revisi Bab 4)	<ol style="list-style-type: none">1. Idealnya paragraph terdiri dari 6-10 baris, jadi bisa di bagi 2, kemudian istilah asing harus cetak miring, contohnya adalah go public, merger juga merupakan istilah asing. Jangan lupa setiap paragraph yang berisi kutipan harus disertakan sumber kutipannya dalam bentuk footnote2. Ini kan singkatan, jadi jangan lupa harus ditulis dalam huruf capital.3. Disini kan lagi bahas marketing ya, kenapa tiba-tiba marketing funding, kemudian dibawah bahas marketing lagi. Jadi fokusin bahas marketing, ya marketing aja dulu, kalo kemudian mau diteruskan dnegan membahas marketing funding ya bahas setelah marketing saja. Harusnya pembahasannya dimulai dari, Customer service bertugas memberikan..... customer service juga kan istilah asing, maka seharusnya ditulis atau dicetak miring.4. Ini di hasil penelitiannya boleh dipisahin dulu, analisis produk tabungan menurut pandangan branch manager, marketing officer, cs dan nasabah, jadi dibikin poin2 a, b, c, d baru kemudian pembahasan terus baru deh dibuat pembahasan dan analisisnya secara umum, nanti item pertanyaan dari outline dibahas masing-masing ya.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa PBS,

Iva Falzah, M.E
NIP. 199305012020122021

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 Semester/TA : IX/2024
Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		5. Pembahasan itu harus dikaitkan antara hasil wawancara dan juga teori yang digunakan pada BAB II, misalnya apa yang dikatakan nasabah terkait produk tabungan, bagaimna secara teorinya, terus kalo mau dikaitkan dengan teori keputusan nasabah dan factor yang mempengaruhi perilaku nasabah maka harus disesuaikan denga hasil wawancara yang disampaikan oleh narasumber.	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 Semester/TA : IX/2024
Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	27, September 2024 (Revisi Bab 4)	<ol style="list-style-type: none">Footnote no 2 itu font size, font color, dan font style nya harus sama sesuai dengan sistematika penulisan.Posisi struktur organisasinya jangan melebihi margin ya, sesuaikan dengan marginnya, biar pas di print semua ke print.Hasil penelitian tidak boleh menggunakan asumsi kemungkinan, jadi jawaban yang disampaikan peneliti harus yakin dengan statement atau argumennya.Boleh disebutkan contoh sekolah yang sudah bekerja sama dengan BSI untuk program promosi Tabungan Junior, jangan lupa masih banyak istilah asing yang belum cetak miring seperti influencer, educativeDi BSI ceritakan keunggulannya juga, terkait Tabungan junior ini, seperti mengapa tabungan junior menjadi sangat penting.Kenapa ini margin nya berbeda ya? Terus dari semua fakto tersebut coba kamu bisa ga, kategorikan factor mana yang paling dominan, atau mana yang paling besar pengaruhnya, urutkan dari yang terbesar sampai terkecil, kamu bisa liat dari hasil wawancara yang dilakukan.	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana **Fakultas/Jurusan** : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 **Semester/TA** : IX/2024
Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	03/10/2024 (Revisi Bab 4)	Perbaiki footnote yang sama, di bagian atas, dan juga setelah paragraph ini buat 1 paragraf terkait factor dominan yang menentukan nasabah memilih produk tabungan junior.	

Dosen Pembimbing,



Iva Falzah., M.E
 NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,



Andra Febriana
 NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 2003021007 Semester/TA : IX/2024
Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Harl/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	04/10/2024	Acc Bab IV	
2.	08/10/2024 (Revisi Bab 5)	<ol style="list-style-type: none">1. Kenapa di Bab I Pertanyaan penelitian nya: Bagaimana Perkembangan Produk Tabungan Junior di BSI KCP Kedaton Bandar Lampung?2. Kalo nanya bagaimana perkembangan, BAB IV pas hasil sama jawaban di BAB V tidak sesuai ndra, pertanyaan penelitian pasca sempro ga dirubah?	

Dosen Pembimbing,

Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,

Andra Febriana
NPM.2003021007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Andra Febriana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 2003021007

Semester/TA : IX/2024

Dosen Pembimbing : Iva Falzah., M.E

NO	Har/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	21/10/2024	Acc BAB V	
2.	23/10/2024	Acc untuk di munqosahkan	

Dosen Pembimbing,



Iva Falzah., M.E
NIP. 199305012020122021

Mahasiswa PBS,



Andra Febriana
NPM.2003021007



Wawancara dengan Bapak Hendrawan selaku *Marketing*



Wawancara dengan Ibu Ayu Wulandari selaku *Marketing*



Wawancara dengan Ibu Fira Selaku *Customer Service*



Wawancara dengan Orang Tua Nasabah

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



ANDRA FEBRIANA dilahirkan di Kendari 01 Februari 2000. Alamat Kec. Baruga, Kab. Kendari Sulawesi Tenggara, Penulis merupakan anak tunggal dari pasangan Almh. Bapak Didi dan Ibu Suryana.

Penulis menyelesaikan pendidikan formalnya di SDN 1 Kowioha, lulus pada tahun 2012, selanjutnya melanjutkan pendidikan ke SMPN 1 Wundulako, lulus pada tahun 2015, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Wundulako, lulus pada tahun 2018.

Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke bangku kuliah pada perguruan tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai pada semester 1 tahun ajaran 2020/2021.