

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN IMPIAN DI  
BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH WELERI**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

**Fajar Amanah**

**132503134**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2016**

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.

Gondang Rt : 02 Rw : 04

Cepiring, Kendal.

---

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Fajar Amanah

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Fkonomi dan Bisnis Islam

Di tempat

**Assalam'alaikum Wr.Wb**

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Fajar Amanah

NIM : 132503134

Judul : Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di BRI Syariah

Weleri

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diajukan.

**Wassalamu'alaikumWr.Wb**

Semarang, 20 Mei 2016

Pembimbing

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag  
NIP. 19730811 200003 1 004



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185  
Website: febi\_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Fajar Amanah  
NIM : 132503134  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : "Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di Bank Rakyat Indonesia Syariah Weleri"

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/baik/cukup, pada tanggal:

13 Juni 2016

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Diploma Tiga dalam bidang Perbankan Syariah.

Semarang, 13 Juni 2016

Mengetahui,

Penguji I

Dr. H. Musahadi, M.Ag  
NIP. 19690709 199403 1 003

Penguji III

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag  
NIP. 19670119 199803 1 002

Semarang, 13 Juni 2016

Penguji II

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag  
NIP. 19730811 200003 1 004

Penguji IV

Drs. H. Hasyim Syarbani, M.M  
NIP. 19570913 198203 1 002

Pembimbing

Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag  
NIP. 19730811 200003 1 004

## MOTTO

وَمِنْ أَلَيْلٍ فَتَهَجَّدُ بِهِ نَافِلَةً لَكَ عَسَى أَن يَبْعَثَكَ رَبُّكَ مَقَامًا حَمْوَدًا

“dan pada sebahagian malam hari bersembahyang tahajudlah kamu sebagai suatu ibadah tambahan bagimu; Mudah-mudahan Tuhan-mu mengangkat kamu ke tempat yang Terpuji”. (Qs. Al Israa’:79)

## **PERSEMBAHAN**

Teriring do'a dan rasa syukur sedalam-dalamnya, kupersembahkan karya kecil ini untuk orang-orang terkasih, yang memberikan keindahan dan arti dalam kehidupanku:

1. Kepada Allah SWT, yang memberikan kehidupan kepadaku, yang memberikanku nafas hingga detik ini.
2. Kepada kedua orang tuaku, kalianlah cinta dan kasih yang tulus mengiringi perjalanan hidup ku. Pengorbananmu yang tak pernah mampu untuk ku balas, do'a dan ridhomu yang ku harap selalu.
3. Kepada teman-teman seangkatan di D3 Perbankan Syariah yang telah memberi warna dalam hidupku.
4. Sahabat-sahabatku, Ulfa, Tia, Lukita, Kunti (Geng Cerry) kalian adalah sahabat luar biasaku yang paling konyol yang tak ada hentinya membawa keceriaan dan yang senantiasa saling menyemangati untuk terus optimis
5. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat kusebutkan satu per satu terimakasih sedalam-dalamnya.

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkannya. Demikianlah juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 20 Mei 2016  
Deklarator,



Fajar Amanah

NIM 132503134

## **ABSTRAK**

Bank BRI Syariah Cabang Weleri adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan pelayanan terhadap nasabahnya dalam bentuk produk *funding* (simpanan) yang diperlukan nasabahnya untuk menyimpan dana dan produk *lending* (pembiayaan) yang di perlukan bagi nasabah yang kekurangan dana. Dalam hal produk simpanan tabungan impian peminatnya lebih sedikit dibandingkan dengan produk simpanan yang lainnya jika diilah dari sisi kebutuhannya, oleh karena itu penulis tertarik untuk dijadikan penelitian ini dengan judul “Analisis SWOT Tabungan Impian BRISyariah Weleri”.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana Analisis SWOT pada produk tabungan impian dan bagaimana karakteristik produk tabungan impian. Penelitian ini dilakukan pada Bank BRI Syariah Cabang Weleri. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metodelogi kualitatif deskriptif. Metodelogi penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif dengan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.

Produk Tabungan Impian mempunyai peringkat ketiga dibandingkan dengan Tabungan Faedah dan Tabungan Haji, tabungan impian merupakan tabungan berjangka yang bertujuan untuk mewujudkan impian secara terencana seperti pendidikan, untuk menikah, umrah dan lain sebagainya. Hasil penelitian ini adalah bagaimana cara untuk mensosialisasikan produk tabungan impian agar lebih banyak yang meminati pemasarannya tidak cukup dengan cara sebar brosur dan penawaran dari Customer Service saja, pemasarannya bisa juga dengan melakukan pemasangan spanduk, program berhadiah maupun dengan media elektronik maupun media cetak dengan itu akan banyak masyarakat yang tahu dan akan meningkatkan juga nasabah tabungan impian.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirahmanirrahim,*

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN IMPIAN DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH WELERI”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, bagi sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D3 Perbankan Syari’ah UIN Walisongo Semarang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Johan Arifin, S.Ag., MM, selaku Ketua Program D.3 Perbankan Syari’ah.
4. Dan khususnya Bapak Drs. Zaenuri, MH, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir (TA). Terima kasih atas bimbingan, masukan, kritikan, dan arahan Bapak, sehingga dengan jangka waktu yang cukup terbatas penulis bisa menyelesaikan TA ini dengan baik.
5. Seluruh staf dan karyawan program D.3 Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

6. Seluruh karyawan Bank BRI Syariah Weleri yang telah meluangkan waktunya membantu penulis dalam pembuatan tugas akhir ini.
7. Bapak, Ibu tercinta yang telah membesarkan penulis, atas segala kasih sayang serta do'anya yang tulus ikhlas untuk kesuksesan putrinya.
8. Teman- teman Jurusan PBS UIN Walisongo yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang terlibat. Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Semarang, 20 Mei 2016  
Penulis

Fajar Amanah  
NIM. 132503134

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN DEKLARASI .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Tinjauan Pustaka.....	5
E. Metode penelitian.....	7
F. Sistematika penulisan.....	10

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Bank Syariah .....	11
B. Kegiatan Usaha Bank Syariah .....	19
C. Peranan Bank Syariah .....	20
D. Jenis-jenis Bank Syariah .....	22
E. Tabungan .....	23

### BAB III GAMBARAN UMUM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH

A. Sejarah BRI Syariah .....	34
B. Legalitas BRI Syariah Weleri .....	34
C. Struktur Organisasi .....	35
D. Visi, Misi dan Nilai-nilai Budaya Kerja Bank BRI Syariah .....	36
E. Produk-produk Bank BRI Syariah Weleri .....	38

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pengertian dan Karakteristik Tabungan Impian.....	61
B. Analisis SWOT tentang Tabungan Impian.....	62

## BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	68
B. Saran-Saran .....	68
C. Penutup .....	69

## DAFTAR PUSTAKA

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Bank Islam yang berkembang di Negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syari'ah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank syariah di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Bank Syari'ah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syari'ah sedangkan prinsip syari'ah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syari'ah (dalam hal ini MUI).<sup>1</sup>

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>2</sup> Dengan mendasarkan pengertian bank menurut UU No 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan dan UU No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah tampak bahwa bank adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*). Dari pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem hukum perbankan di Indonesia bank sebagai *intermediary* bagi masyarakat yang surplus dana dan masyarakat yang kekurangan dana.<sup>3</sup>

Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan ditanggapi positif bahwa ini merupakan salah satu bentuk perhatian pemerintah terhadap bank bagi hasil dari lebih populer dengan bank syariah.

---

<sup>1</sup>Abu Muhammad Dwino Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Jakarta : CV Tifa Surya Indonesia, cet. Ke-2, 2011, h. 39

<sup>2</sup>Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

<sup>3</sup>Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, Bogor; Ghalia Indonesia, cet.ke-1, 2006, h. 7-9

Menyadari hal itu prinsip bank syariah perlu di pertegas kembali, agar persepsi masyarakat yang memandang perbankan syariah sama dengan bank konvensional dapat dihilangkan. Karena hal itu akan menghambat proses sosialisasi yang terus di gulirkan, sehingga sikap masyarakat yang meliputi sikap terhadap sistem dan produk perbankan syariah menunjukan prospek yang menggembirakan terhadap sistem maupun produk perbankan syariah. Untuk itu, perlu di ciptakan daya inovasi baru untuk mendapatkan produk baru sebagai variasi dan produk yang telah ada dan akhirnya mampu menciptakan segmentasi pasar baru di antara pasar yang telah ada.<sup>4</sup>

Krisis yang menghantam Indonesia tahun 1998, telah memporak-porandakan kehidupan perekonomian Indonesia. Tidak terkecuali negara-negara dikawasan Asia Tenggara juga tidak luput dari krisis ekonomi dan moneter. Namun secara factual Indonesialah yang paling lama melaksanakan proses pemulihan ekonomi (*economic recovery*). Hal ini diantara lain disebabkan oleh para tingkat Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN), sehingga perbaikan ekonomi memiliki tingkat kesulitan yang tinggi. Krisis ekonomi juga menyebabkan terjadinya krisis-krisis lain yang bersifat multi dimensional, berupa krisis yang mengarah pada krisis kepercayaan dan krisis moral.

Perbankan juga tidak luput dari krisis, yakni ditandai dengan banyaknya bank-bank yang dilikuidasi, dibekukan, dan ataupun digabung dengan bank-bank lain (*merger*). Hal ini lebih disebabkan oleh adanya praktik perbankan yang sangat kurang dalam menerapkan prinsip kehati-hatian bank (*prudential banking principle*) dalam mengelola kegiatan usaha, khususnya dalam hal penyaluran dana kepada masyarakat. Memburuknya situasi perekonomian Indonesia akibat kebijakan suku

---

<sup>4</sup>Fandi Tjiptono, *Strategi pemasaran Edisi II*, Yogyakarta, h. 19.

bunga tinggi dan depresiasi nilai tukar mata uang rupiah ternyata justru membawa akibat yang sangat buruk pada dunia perbankan.<sup>5</sup>

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., itu berawal dari akusisi terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasional secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Nasabah dilayani dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah baik dalam bentuk simpanan tabungan harian dan juga pada kegiatan pemberian modal ataupun pembiayaan. Sistem pembiayaan dan simpanan tabungan di Bank BRISyariah diperuntukkan bagi nasabah yang memenuhi persyaratan guna untuk mengembangkan usaha dan nasabah harus memenuhi persyaratan perjanjian yang ada di Bank BRISyariah. Dengan adanya Bank BRISyariah dapat menjadikan ekonomi umat dengan mengeluarkan produk-produk yang tidak melanggar prinsip-prinsip syariah baik produk dalam penghimpunan dana atau penyaluran dana.

Produk penghimpun dana diantaranya tabungan impian, tabungan faedah, tabungan haji dan deposito, sedangkan di pembiayaan atau penyaluran dana diantaranya akad murabahah, musyarakah dan pembiayaan kepemilikan rumah. Dari ketiga produk tabungan diatas produk tabungan impianlah yang memiliki peminat paling sedikit

---

<sup>5</sup>A. Riawan Amin, *Bank Syariah sebagai Solusi yang Berkeadilan dan Berkerakyatan*, Jakarta:Bank Muamalah Indonesia, 2003, h. 1

dibandingkan tabungan faedah dan tabungan haji. Produk Tabungan Impian itu sendiri adalah tabungan berjangka dari Bank BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian anda dengan terencana.<sup>6</sup> Padahal sudah jelas tabungan impian sendiri itu penting mewujudkan masa depan yang terencana dan baik, tapi kenapa peminatnya masih kurang banyak dibandingkan dengan tabungan yang lainnya apakah kurangnya peluang bagi Bank untuk memasarkannya.

Dari Latar Belakang diatas penulis tertarik ingin mengkaji dan membahas dengan bentuk tugas akhir dengan judul. **"ANALISI SWOT PADA PRODUK TABUNGAN IMPIAN DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH WELERI"**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan judul tugas akhir diatas, ada beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik produk Tabungan Impian di BRI Syariah Weleri ?
2. Bagaimana analisa SWOT pada produk Tabungan Impian di BRISyariah Weleri ?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### 1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian yang penulis lakukan di BRISyariah Weleri ini adalah :

- a. Untuk mengetahui SWOT produk Tabungan Impian di BRISyariah Weleri.
- b. Untuk mengetahui strategi pemasaran Tabungan Impian di BRISyariah weleri.

### 2. Manfaat Penelitian

---

<sup>6</sup>Lampiran SOP BRISyariah Kemudahan Akses Menguasai Pasar, laporan tahun 2012, hlm. 4

Adapun manfaat yang diharapkan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan, pengalaman, wawasan dalam dunia perbankan syariah.Khususnya analisis SWOT dan bidang pemasaran yang berkaitan dengan strategi pemasaran di Bank BRI Syariah Cabang Weleri.

b. Bagi Perbankan Syariah (Bank BRI Syariah Cabang Weleri)

Memberikan informasi kepada manajemen perusahaan perbankan untuk dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menerapkan analisis SWOT dan strategi pemasaran pada Bank BRI Syariah Weleri.

c. Bagi UIN Walisongo

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan literatur serta referensi yang dapat dijadikan informasi bagi mahasiswa yang akan meneliti permasalahan yang sama.

#### D. Tinjauan Pustaka

Terkait dengan tugas akhir yang akan diteliti penulis, ada beberapa telaah pustaka dari penelitian terdahulu yang mampu jadi pertimbangan dan pembeda bagi penelitian ini.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Shodiqin 122503016 pada tahun 2015 dengan judul “Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji diBRI SYARIAH KCP.Demak”, tugas akhir ini membahas tentang bagaimana analisis tabungan haji di BRI Syariah Demak selama ini, apakah banyak peminatnya atau tidak serta apa kekuatan Tabungan Haji di BRI Syariah dibandingkan Tabungan Haji yang ada dibank lain.<sup>7</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh AINUR ROFI'AH092411020 pada tahun 2013 dengan judul “Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk

---

<sup>7</sup>Muhammad Ali Shodiqin, *Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji diBRI SYARIAH KCP.Demak*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2015

Simpanan Wadiah di BMT NU Sejahtera Semarang”, skripsi ini membahas tentang analisis SWOT BMT dan strategi pemasaran produk simpanan wadiah yang digunakan BMT NU SEJAHTERA Semarang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hasil analisis SWOT, berdasarkan Internal – Eksternal matrik (IE Matrik), BMT NU SEJAHTERA Semarang berada dengan nilai total skor IFAS sebesar 3,00 berarti posisi internal perusahaan kuat, sedangkan EFAS dengan skor 2,60 diartikan bahwa perusahaan sedikit di atas rata-rata dalam usahanya menjalankan strategi yang memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman yang muncul. Tampak bahwa dalam faktor internal dan eksternal, strategi yang sesuai bagi BMT adalah di kolom 4 yaitu strategistabilitas. Artinya strategi yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan. Dalam praktiknya BMT NU SEJAHTERA Semarang mengimplementasikan strategi pemasaran simpanan wadiah dengan menggunakan *segmenting, targetting, positioning* yang sistem segmennya terbuka untuk umum.<sup>8</sup>

3. Penelitian yang dilakukan oleh Tri Ernayanti 092411176 pada tahun 2015 dengan judul “Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Peningkatan Daya Saing Pedagang Muslim untuk Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) (Studi Kasus pada Butik Busana Muslim Rabbani Semarang)”, skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pandangan Islam tentang perdagangan bebas, dan untuk mengetahui bagaimana formulasi strategi yang dipersiapkan Rabbani dalam menghadapi MEA dengan menggunakan analisis SWOT.<sup>9</sup>
4. Penelitian yang dilakukan oleh Umi Masruroh 102411136 pada tahun 2015 dengan judul “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Bartara IB (Studi pada PT.Bank BTN Syariah Cabang Semarang)”, skripsi ini berisi tentang bagaimana strategi pemasaran

---

<sup>8</sup>Ainur Rofiah, *Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah di BMT NU Sejahtera Semarang*, Fakultas Syariah UIN Walisongo Semarang tahun 2013

<sup>9</sup>Tri Ernayanti, *Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Peningkatan Daya Saing Pedagang Muslim untuk Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) (Studi Kasus pada Butik Busana Muslim Rabbani Semarang)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2015

produk tabungan batara ib, bagaimana Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan batara ib. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank BTN Syariah Cabang Semarang. Dari hasil penelitian ini, Bank BTN Syariah Semarang dalam strategi pemasaran menggunakan *segmentasi, posisioning, targeting* untuk menganalisis agar lebih terarah. Untuk pengembangan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) dan melakukan penjualan dengan *Up selling*. Berdasarkan IE Matrik, Bank BTN Syariah Semarang diperoleh beberapa formulasi alternative strategi dalam pemasaran produk tabungan batara ib yaitu strategi SO : Mempertahankan kualitas produk, Mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar, Meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, Menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan instansi/pemerintah. Strategi ST: Menerapkan pemasaran jemput bola,Mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah,Mengembangkan variasi produk agar menarik. Strategi WO: Meningkatkan fasilitas-fasilitas yang berbasis teknologi sehingga dapat memudahkan akses bagi nasabah, Meningkatkan SDM pemasaran khususnya dalam produk pendanaan,Meningkatkan promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar. Strategi WT: Menetapkan strategi bisnis yang baru yang lebih efektif dan efisien, Memaksimumkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.<sup>10</sup>

## E. Metode Penelitian

Untuk mendapatkan data yang jelas (valid) dalam penelitian ini, maka penulis akan menggunakan identifikasi sebagai berikut:

### 1. Jenis Penelitian

---

<sup>10</sup>Umi Masruroh, *Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Bartara IB (Studi pada PT.Bank BTN Syariah Cabang Semarang)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo tahun 2015

Penelitian yang peneliti laksanakan merupakan penelitian lapangan(*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Dimana penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu peristiwa dan kejadian yang terjadi saat sekarang. Melalui penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan yang khusus terhadap peristiwa tersebut.<sup>11</sup> Dengan tempat penelitian di BRISyariah Weleri.

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya yaitu instansi atau perusahaan yang menjadi objek penelitian yang berupa kata-kata atau tindakan dari informan.<sup>12</sup> Untuk dapat memperoleh data primer ini, penulis secara langsung mengadakan wawancara dengan pimpinan atau staff Bank BRISyariah Cabang Weleri yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang diangkat.

### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.<sup>13</sup> Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data sekunder adalah dokumen-dokumen resmi, brosur, website, profil, modul gambaran umum dan struktur organisasi pada Bank BRI Syariah Cabang Weleri.

## 3. Metode Pengumpulan Data

### a. Wawancara

---

<sup>11</sup> Juliansyah Noor, *Metode Penelitian Skripsi, Tesis, Disertai, dan Karya Ilmiah*, Edisi Pertama, Jakarta : Kencana, Cet, Ke-1, 2011, hlm. 34-35

<sup>12</sup> M Burhan Bungin, "Metodologi Penelitian Kuantitatif, Komunikasi, Ekonomi dan Publik serta Ilmu – Ilmu Sosial lainnya" Jakarta, Kencana, 2004, h. 122.

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, cet ke-4, 2008, h. 225.

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan petugas, pegawai dan otoritas (pihak yang berwenang) tentang bagaimana starategi pemasaran Produk Tabungan Impian di BRI Syariah KCP. Weleri.

b. Observasi

Metode observasi adalah metode yang digunakan dengan cara melakukan pengamatan langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki. Pengamatan ini dilakukan di Bank BRISyariah Cabang Weleri. Hal ini dimaksudkan agar penulis dapat memperoleh data yang akurat dan faktual berkenaan dengan hasil penelitian.<sup>14</sup>

c. Dokumentasi

Pengumpulan data relevan melalui arsip-arsip, catatan-catatan, pendapat-pendapat dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Metode analisa yang akan digunakan adalah metode deskriptif analitik. Metode ini bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah aktual yang dihadapi sekarang dan mengumpulkan data-data atau informasi untuk disusun, dijelaskan dan dianalisis. Dalam metode ini penulis menggunakan data-data dari Bank BRI Syariah Weleri yang berupa dokumen resmi guna mendapatkan data yang relevan dengan penelitian ini. Seperti profil, gambaran umum tentang produk Bank, brosur serta website.

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami

---

<sup>14</sup>Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survai*, (Jakarta: LP3ES, 1989), h. 60.

oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>15</sup> Untuk menganalisis data yang telah diperoleh dari hasil penelitian, penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang menjelaskan bukan dalam bentuk angka melainkan dalam bentuk lapangan dan uraian deskriptif.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam Bab Ini Menguraikan Tentang Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan, Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan Tugas Akhir.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini membahas tentang Pengertian Bank Syariah, Jenis-jenis Bank Syariah, Kegiatan Usaha Bank Syariah dan Produk-produk Perbankan Syariah.

### **BAB III : GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH CABANG PEMBANTU WELERI**

Yang berisi Sejarah BRI Syariah, Legalitas BRISyariah Weleri, Visi dan misi serta nilai-nilai budaya kerja BRISyariah, Struktur organisasi dan produk-produk BRI syariah Weleri.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis menjabarkan tentang pengertian tabungan impian, strategi pemasaran produk tabungan impian ib dan analisis SWOT produk tabungan impian ib dari hasil wawancara dan observasi peneliti di BRI Syariah Weleri.

### **BAB V : PENUTUP**

Bab ini memuat tentang kesimpulan tugas akhir ini,saran-saran dan Penutup.

---

<sup>15</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian pendidikan pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, cet ke-10, 2010, h. 335.

## **BAB II**

### **KONSEP TABUNGAN PADA BANK SYARIAH**

#### **A. Pengertian Bank Syariah**

##### **1. Pengertian Bank Syariah**

Bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.<sup>1</sup> Kata *Syariah* berasal dari bahasa Arab dari kata *syara'a* yang berarti jalan, cara, dan aturan. Syariah digunakan dalam arti luas dan arti sempit. Dalam arti luas, syariah dimaksudkan sebagai seluruh ajaran dan norma-norma yang dibawa oleh Nabi Muhammad saw, yang mengatur kehidupan manusia baik dalam aspek kepercayaannya maupun dalam aspek tingkah laku praktisnya.

Syariah secara singkat adalah ajaran-ajaran agama Islam yang berisi ajaran tentang kepercayaan (akidah) dan ajaran tentang tingkah laku (amaliah). Dalam hal ini, syariah dalam arti luas identik dengan syarak (*asy-syar'*) dan *ad-din* (agama Islam), dalam arti sempit syariah merujuk kepada aspek praktis (amaliah) dari syariah dari arti luas, yaitu aspek yang berupa kumpulan ajaran atau norma yang mengatur tingkah laku manusia. Syariah dalam arti sempit inilah yang lazim diidentikkan dan diterjemahkan sebagai hukum Islam.<sup>2</sup>

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Pengertian lain Bank Islam atau disebut dengan Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada sistem bunga namun dengan menggunakan sistem bagi hasil. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang

---

<sup>1</sup>Pasal 1 Undang-Undang Perbankan syariah tahun 2008

<sup>2</sup>A. Wangsawidjaja Z, *Pembentukan Bank Syariah*, Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Umum, 2012, h. 15

operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadis Nabi Saw, atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Antonio dan Perwataatmadja membedakan menjadi dua pengertian yaitu Bank Islam dan Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam.

Bank Islam adalah (1) bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, (2) adalah bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadis, sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam. Jadi dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah atau Bank Islam adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah yaitu berupa adanya sifat yang dapat dipercaya dan juga produk yang ditawarkan harus sesuai dengan Al quran dan Al hadis, dimana bank tersebut dapat dipercaya untuk mengelola dana yang dititipkan masyarakat ke bank.<sup>3</sup>

Dana dari masyarakat yang disimpan dalam bentuk rekening giro, deposito, dan tabungan kemudian dihimpun dan dikelola oleh bank. Masyarakat yang mempercayakan simpanannya kepada bank tersebut kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana.<sup>4</sup> Pasal 3 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah (selanjutnya disebut UU Perbankan Syariah), tujuan penyaluran dana oleh perbankan syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan, meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Perbankan syariah

---

<sup>3</sup> *Ibid* h. 1

<sup>4</sup> *Ibid*, h. 2

itu sendiri adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>5</sup>

Bank berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi bank adalah sebagai lembaga perantara antara pihak yang menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat, agar dana yang dihimpun tersebut dapat disalurkan kemasyarakat luas yang ingin membuka usaha tapi tidak mempunyai modal, dan disitulah bank dapat menyalurkan dananya dengan cara memberi pinjaman pembiayaan agar masyarakat tersebut bisa membuka usaha dan membantu perekonomiannya. Perbankan syariah berdasarkan pengertian diatas, maka terdapat 3 (tiga) pokok bahasan dari perbankan syariah, yaitu tentang kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usaha bank syariah.

Bank konvensional melakukan usahanya berdasarkan prinsip hukum secara konvensional yang pendapatannya berdasarkan sistem bunga (*interest*), sedangkan bank syariah melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah tidak mengenal bunga yang pada dasarnya berdasarkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*).<sup>6</sup> Pada zaman permulaan Islam, lembaga bank belum dikenal. Namun, munculnya lembaga penghimpun dan penyalur dana sebagai cikal bakal bank Islam atau bank syariah sebagai lembaga perantara (*intermediary institution*) sebagaimana tersebut diatas, dapat kita lihat dari sejarah.

Zaman Rasulullah saw pada masa perang., beliau mendapatkan harta rampasan perang yang disebut *ghanimah* maupun harta rampasan dari negeri yang ditaklukan tanpa melalui pertempuran disebut *fai*. Sahabat Nabi pada masa perang badar mereka saling

---

<sup>5</sup>Undang-Undang Perbankan Syariah

<sup>6</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, h.2

berselisih paham tentang aturan pembagian harta tersebut sehingga turun firman Allah dalam Surat Al Anfal (8) ayat 1 :

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَنْفَالِ قُلِ الْأَنْفَالُ لِلَّهِ وَالرَّسُولِ

Artinya : “Mereka menanyakan kepadamu (Muhammad) tentang (pembagian) harta rampasan perang. Katakanlah “Harta rampasan perang itu kepunyaan Allah dan Rasul..”

Pembagian *ghanimah* adalah berdasarkan surat Al Anfal (8) ayat 41, sedangkan pembagian *fai* berdasarkan surat Al Hasyr (59) ayat 7.<sup>7</sup> QS. Al Anfal ayat 41 berbunyi sebagai berikut:

وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِّنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ خُمُسُهُ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِلِّ الْفُرْبَى وَالْيَتَامَى وَلِمَسْكِينِ السَّبِيلِ

Artinya : “Ketahuilah, sesungguhnya apa saja yang dapat kamu peroleh sebagai rampasan perang (*ghanimah*), maka sesungguhnya seperlima untuk Allah, Rasul, kerabat Rasul, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan ibnu sabil.”

Allah menjelaskan melalui ayat-ayat diatas, tentang hukum pembagian harta yang diperoleh pada masa peperangan dan menetapkannya sebagai hak bagi seluruh kaum muslimin. Selain itu, Allah memberikan wewenang kepada Rasulullah untuk membagikannya sesuai dengan pertimbangan Beliau untuk kemaslahatan kaum muslimin. Hal tersebut sesuai dengan hadis dari Abu Hurairah ra., dari Rasulullah saw sabdanya:”Setiap negeri yang engkau taklukan tanpa pertempuran, maka engkau mendapat bagian atas harta rampasannya, dan setiap negeri yang engkau taklukan

---

<sup>7</sup>Ibid, h. 2-3

dengan pertempuran, maka seperlima harta rampasannya untuk Allah dan Rasul-Nya, kemudian sisanya untuk kamu sekalian.<sup>8</sup>

## 2. Fungsi dan Tujuan Perbankan Syariah

Perbankan Indonesia mempunyai fungsi utama yaitu sebagai lembaga perantara (*intermediary institution*) yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Dana masyarakat yang disimpan dalam bentuk rekening giro, deposito atau tabungan kemudian dihimpun dan dikelola oleh bank. Simpanan yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank tersebut kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk fasilitas pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Tujuan perbankan Indonesia disalurkannya dana kepada masyarakat perbankan, yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka untuk meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi, dan stabilitas nasional untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat banyak.<sup>9</sup>

Bank Syariah dalam penyaluran dananya juga mempunyai tujuan yang tidak berbeda dengan tujuan perbankan Indonesia yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan, meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Tujuan perbankan syariah identik dengan sistem ekonomi Islam yaitu meningkatkan perekonomian rakyat agar masyarakat luas juga dapat merasakan kesejahteraan. Sistem ekonomi Islam merupakan sistem yang adil dan saksama serta berupaya menjamin kekayaan tidak terkumpul hanya pada satu kelompok saja, tetapi tersebar keseluruh masyarakat.

Ciri penting sistem ekonomi Islam itu digambarkan dalam Surah Al Hasyr ayat 7 sebagai berikut:

---

<sup>8</sup>Ibid, h. 4

<sup>9</sup>Ibid, h. 32

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مُنْكِمٌ

Artinya : “Supaya harta itu jangan hanya beredar diantara orang-orang kaya saja diantara kamu.”

Ekonomi Islam memiliki sistem yang berbeda dengan sistem ekonomi kapitalis yang menganut konsep persaingan bebas dan kepemilikan tidak terbatas, atau sistem ekonomi sosialis dimana pengawasan pemerintah dilakukan secara ketat dan dikratorial terhadap kaum buruh serta tidak adanya hak kepemilikan terhadap harta. Sedangkan Ekonomi Islam memiliki sistem yang adil dan merata dimana harta tidak hanya beredar pada orang-orang yang kaya saja tapi juga bisa beredar diantara orang-orang miskin juga seperti yang telah dijelaskan pada Qs. Al Hasyr ayat:7.

Undang-Undang Perbankan dan Undang-Undang Perbankan Syariah tersebut dari ketentuan diatas nampak jelas bahwa fungsi perbankan, baik perbankan konvensional maupun perbankan syariah, adalah sama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Apakah fungsi *intermediary* suatu bank telah berjalan dengan baik dan efektif atau belum, dapat dilihat indikasinya antara lain dari *Financing to Deposit Ratio(FDR)/ Loan to Deposit Ratio (LDR)*.

*Loan to Deposit Ratio (LDR)* adalah rasio kredit yang diberikan kepada pihak ketiga dalam bentuk rupiah dan valuta asing, tidak termasuk kredit kepada bank lain, terhadap dana pihak ketiga yang mencakup giro, tabungan, dan deposito dalam rupiah dan valuta asing, termasuk dana antarbank. Sebagaimana telah dikemukakan bahwa per Desember 2011 FDR bank syariah (91,41%) lebih tinggi daripada LDR bank konvensional (78,77%). Dari rasio tersebut dapat disimpulkan bahwa fungsi *intermediary* bank syariah lebih baik dari pada bank konvensional.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Fungsi bank syariah dan bank konvensional adalah sama yaitu sebagai lembaga perantara yang mengumpulkan dan menyalurkan dana masyarakat serta bertindak sebagai *financier*.
- b. Tujuan perbankan konvensional dan perbankan syariah pada dasarnya juga sama, yaitu untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dan meningkatkan pemerataan kesejahteraan rakyat banyak.<sup>10</sup>

### 3. Karakteristik Bank Syariah

Islam mempunyai prinsip syariah dalam pengelolaan harta menekankan pada keseimbangan antara kepentingan individu dan masyarakat. Harta harus dimanfaatkan untuk hal-hal produktif dan bermanfaat terutama dalam kegiatan investasi yang merupakan landasan aktivitas ekonomi dalam masyarakat. Karena tidak semua orang mampu secara langsung menginvestasikan hartanya untuk menghasilkan keuntungan oleh karena itu, diperlukan suatu lembaga perantara yang menghubungkan antara masyarakat pemilik dana dan pengusaha yang memerlukan dana (pengelola dana). Sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat (pemilik dana) dapat disalurkan atau dimanfaatkan oleh pengusaha sehingga dana tersebut bisa bermanfaat bagi pengelola dana dan bisa jadi investasi bagi pemilik dana.

Bank syariah ialah bank yang berdasarkan antara lain, pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. salah satu bentuk lembaga perantara tersebut adalah bank yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik, antara lain sebagai berikut:

---

<sup>10</sup>Ibid, , h. 33-34

- a. Pelarangan riba dalam berbagai bentuknya.
- b. Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang (*time-value of money*).
- c. Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas.
- d. Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif.
- e. Tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang
- f. Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad.<sup>11</sup>

Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Berbeda dengan bank non-syariah, bank syariah tidak membedakan secara tegas antara sector moneter dan sector riil sehingga dalam kegiatan usahanya dapat melakukan transaksi-transaksi sector riil, seperti jual beli dan sewa menyewa. Disamping itu, bank syariah juga dapat menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa perbankan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah apabila telah memenuhi seluruh syarat berikut ini:

- a. Transaksi tidak mengandung unsur kedzaliman.
- b. Tidak mengandung riba.
- c. Tidak membahayakan semua pihak baik pihak sendiri atau pihak lain.
- d. Tidak ada unsur penipuan (*gharar*).
- e. Tidak mengandung materi-materi yang diharamkan.
- f. Tidak mengandung unsur judi (*maisyir*).

Bank syariah dalam operasionalnya perlu memperhatikan hal-hal yang memang telah diatur oleh syariah atau ajaran Islam berkaitan dengan harta, uang, jual beli, dan transaksi ekonomi lainnya agar

---

<sup>11</sup>Ibid, 1-2

kegiatan yang dilakukan memang benar-benar berdasarkan prinsip syariah.<sup>12</sup>

## **B. Kegiatan Usaha Bank Syariah**

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang seperti menghimpun dana dan menyalirkannya yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Selain fungsi dan tujuan perbankan syariah dan perbankan konvensional yang pada dasarnya sama, begitu juga dengan kegiatan usaha bank syariah pada dasarnya juga sama dengan bank konvensional, yaitu meliputi bidang pengumpulan dana (*liabilities*), penyaluran dana (*asset*) berupa pembiayaan, dan jasa-jasa perbankan lainnya (*services*).

Jasa-jasa pembiayaan yang diberikan bank syariah lebih beragam dan lebih banyak dari pada jasa-jasa yang diberikan oleh bank konvensional. Kegiatan dan usaha lainnya dari bank yang terkait dengan komoditas, antara lain:

- a. Memindahkan uang.
- b. Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran.
- c. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya.
- d. Membeli dan menjual surat-surat berharga.
- e. Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang.
- f. Memberi jaminan bank.<sup>13</sup>

## **C. Peranan Bank Syariah**

Sistem Lembaga Keuangan, atau yang lebih khusus lagi disebut sebagai aturan yang menyangkut aspek keuangan dalam sistem mekanisme keuangan suatu negara, telah menjadi instrument penting dalam

---

<sup>12</sup>Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2014, h.6

<sup>13</sup>*Ibid*, h.3

memperlancar jalannya pembangunan suatu bangsa. Indonesia yang mayoritas beragama Islam tentu saja menuntut adanya sistem baku yang mengatur dalam kegiatan kehidupannya. Termasuk diantaranya kegiatan keuangan yang dijalankan oleh setiap umat. Keberadaan perbankan Islam ditanah air telah mendapatkan pijakan kokoh setelah lahirnya Undang-Undang Perbankan No. 7 Tahun 1992 yang direvisi melalui Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya Bank bagi hasil atau Bank Islam.

Bank ini adalah bank yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil. Bagi hasil adalah prinsip muamalah berdasarkan syariah didalam melakukan kegiatan usaha bank. Berbicara tentang peranan sesuatu, tidak dapat dipisahkan dengan fungsi dan kedudukan sesuatu itu. Diantara peranan bank syariah adalah : a) memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat lebih meningkatkan kepercayaan masyarakat. b) meningkatkan kesadaran syariah umat Islam sehingga dapat memperluas segmen dan pangsa pasar perbankan syariah. c) menjalin kerjasama dengan para ulama karena bagaimanapun peran ulama, khususnya di Indonesia sangat dominan bagi kehidupan umat Islam.<sup>14</sup>

Secara khusus peranan bank syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek berikut:

- a. Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan khususnya ekonomi Islam. Disamping itu, bank syariah perlu mencontoh keberhasilan Sarekat Dagang Islam, kemudian ditarik keberhasilannya agar dapat diterapkan dalam masa sekarang.
- b. Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya, pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan yaitu saling terbuka antara pengelola dana dan pemilik dana agar tidak adanya unsure penipuan.

---

<sup>14</sup>Ibid, h.7

- c. Memberikan *return* yang lebih baik. Artinya, investasi dibank syariah tidak dapat memberikan janji yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karen itu, bank syariah harus mampu memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional. Disamping itu, nasabah pembiayaan akan memberikan bagi hasil sesuai keuntungan yang diperolehnya. Oleh karena itu, pengusaha harus bersedia memberikan keuntungan yang tinggi kepada bank syariah.
- d. Mendorong penurunan spekulasi dipasar keuangan. Artinya, bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. dengan demikian, spekulasi dapat ditekan.
- e. Mendorong pemerataan pendapat. Artinya, bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana Zakat, Infaq dan shadaqah (ZIS). Dimana nantinya dana ZIS dapat disalurkan melalui pembiayaan *Qardul Hasan*, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Pada akhirnya akan terjadi pemerataan ekonomi.
- f. Peningkatan efisien mobilisasi dana. Artinya, produk *al-mudharabah al-muqayyadah*, berarti terjadi kebebasan bank untuk melakukan investasi atas dana yang diserahkan oleh investor, maka bank syariah sebagai *financial arranger*, bank memperoleh komisi atau bagi hasil, bukan karena *spread bunga*.
- g. *Uswah hasabah* implemetasi moral dalam penyelenggaran usaha bank. Salah satu sebab terjadinya krisis adalah adanya Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN). Bank syariah karena sifatnya sebagai bank berdasarkan prinsip syariah wajib memosisikan diri sebagai *uswatun hasanah* dalam implementasi moral dan etika bisnis yang benar atau melaksanakan etika dan moral agama dalam aktivitas ekonomi.

Bank syariah dalam menjalankan perannya tersebut, akan lebih realistik jika bank syariah tersebut mampu menjalankan

kegiatannya secara maksimal. Kegiatan bank syariah antara lain sebagai berikut:

- a. Manajer investasi yaitu yang mengelola investasi atas dana nasabah dengan menggunakan akad mudharabah atau sebagai agen investasi.
- b. Investor yang menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan alat investasi yang sesuai dengan prinsip syariah dan membagi hasil yang diperoleh sesuai nisbah yang disepakati antara bank dan pemilik dana.
- c. Penyedia jasa keuangan yang lalu lintas pembayaran seperti bank non-syariah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, dan
- d. Pengembang fungsi social berupa pengelola dana zakat, infaq, shadaqah serta pinjaman kebaikan (*qardhul hasan*) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.<sup>15</sup>

#### **D. Jenis-jenis Bank Syariah**

Bank Syariah dari segi kelembagaan, ada dua jenis yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), sedangkan bentuk hukum bank syariah adalah Perseroan Terbatas (PT). Terdapat perbedaan dengan bentuk hukum bank umum konvensional yang dapat berupa Perseroan Terbatas, Koperasi atau Perusahaan Daerah (pasal 21 ayat (1) Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 selanjutnya disebut UU Perbankan).

BUS dan BPRS dari segi kegiatan usaha pada dasarnya sama dengan kegiatan usaha bank konvensional, yaitu meliputi 3 kegiatan utama: pertama dalam bidang pengumpulan dana masyarakat dalam bentuk simpanan/investasi (*liability product*), kedua dalam bidang

---

<sup>15</sup> *Ibid*, h. 9-10

penyaluran dana kepada masyarakat(*assets product*), dan kegiatan ketiga berupa pemberian jasa-jasa bank (*sevices product*). Karena itu, dari segi kelembagaan dan kegiatan usaha, antara bank konvensional dan bank syariah tidak banyak bedanya, yang membedakan antara bank konvensional dan bank syariah adalah cara dan proses melakukan usahanya jika bank konvensional untuk mendapatkannya menggunakan sistem bunga sedangkan bank syariah berdasarkan bagi hasil.

Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum Undang-Undang Perbankan Syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengundang unsur *riba*, *maisir* (Judi), *gharar* (penipuan), *haram*, dan *zalim*. Jadi kegiatannya benar-benar sesuai dengan prinsip syariah dan bisa dipercaya.<sup>16</sup>

## E. Tabungan

### 1. Pengertian Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM.<sup>17</sup> Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah simpanan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Pasal 1 angka 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan

---

<sup>16</sup>Ibid, h. 16

<sup>17</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta:Gadjah Mada University Press, 2009, h. 92

prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati.<sup>18</sup>

Islam dalam hal ini mempunyai dua prinsip perjanjian yang sesuai diimplementasikan dalam produk perbankan berupa tabungan, yaitu wadiah dan mudharabah. Hampir sama dengan giro, pilihan terhadap produk ini tergantung keinginan dari nasabah. Jika hanya ingin menyimpan saja maka bisa dipakai produk tabungan wadiah, sedangkan jika untuk memenuhi nasabah yang ingin berinvestasi atau mencari keuntungan maka yang ditawarkan dan yang sesuai adalah tabungan mudharabah.

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (dana), sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dana (*mudharib*) dalam suatu kegiatan produktif. Perbankan syariah secara singkat memiliki dua macam produk tabungan, yaitu tabungan wadiah dan tabungan mudharabah. Perbedaan utama dengan tabungan diperbankan konvensional adalah tidak dikenalnya suku bunga tertentu yang diperjanjikan, yang ada adalah nisbah atau presentase bagi hasil pada tabungan mudharabah dan bonus pada tabungan wadiah.<sup>19</sup>

2. Landasan Hukum Tabungan Wadiah dan Tabungan Mudharabah dalam Praktik Perbankan syariah
  - a. Landasan syariah Al-qur'an dalam Qs. Al-Jumu'ah ayat 10

فَمَا ذَاقُتُمْ مِّنِ الصَّلَاةِ فَلَا تُنْثِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَإِذْ كُرُوا اللَّهُ  
كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.

---

<sup>18</sup>Pasal 1 Undang-Undang Perbankan Syariah

<sup>19</sup>Anshori, *Perbankan...,* h. 92

Maksut dari ayat Al-Qur'an diatas pada intinya adalah dorongan bagi setiap manusia agar melakukan usaha. Pada masa sekarang ini siapa saja akan menjadi lebih mudah untuk melakukan investasi yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah diantaranya yaitu melalui mekanisme tabungan.

b. Landasan positif

Dasar hukum atas produk perbankan syariah berupa tabungan dalam hukum positif Indonesia adalah UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Saat ini secara khusus mendasarkan pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Tabungan sebagai salah satu produk penghimpun dana juga mendapatkan dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.

Pasal 3 PBI dimaksud menyebutkan antara lain bahwa pemenuhan prinsip syariah dilakukan melalui kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain akad wadiah dan akad mudharabah. Sebelum keluarnya PBI tersebut, tabungan sebagai produk perbankan syariah telah mendapatkan pengaturan dalam Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000 yang intinya menyatakan bahwa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam menyimpan kekayaan, memerlukan jasa perbankan, salah satu produk perbankan dibidang penghimpun dana dari masyarakat adalah tabungan.<sup>20</sup>

Tabungan yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Berdasarkan Fatwa DSN-MUI ini tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah, dengan ketentuan sebagai berikut:

1) Ketentuan umum berdasarkan prinsip mudharabah

---

<sup>20</sup>Ibid, h. 93

- a) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
  - b) Dalam kapasitas sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya melakukan mudharabah dengan pihak lain.
  - c) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
  - d) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
  - e) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
  - f) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.
- 2) Ketentuan umum berdasarkan prinsip wadiah
- a) Bersifat simpanan.
  - b) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
  - c) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian ('*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.<sup>21</sup>
3. Akad
- a. Akad yang digunakan dalam tabungan ada dua, yaitu :
- 1) Wadiah adalah akad penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu dan yang dititipi menjamin pengembalian barang tersebut secara utuh.

---

<sup>21</sup>Ibid, h. 94-96

- 2) Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dimana pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

b. Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah adalah simpanan atau tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan kapanpun sesuai kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan bank syariah biasanya menggunakan akad *wadiah yad adh-dhamanah*, dalam hal ini nasabah bertindak sebagai pemilik dana atau penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk mengelola dan memanfaatkan barang atau dana yang dititipkannya tersebut dan bank syariah sendiri bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang yang disertai hak untuk memanfaatkan dana atau barang tersebut.

Bank syariah yang telah diberi hak untuk mengelola dana tersebut maka bank syariah mempunyai konsekuensi yaitu bank bertanggungjawab atas keutuhan harta titipan tersebut serta harus mengembalikannya kapan saja pemilik ingin mengambilnya. Disisi lain bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut. Karena *wadiah yad adh-dhamanah* mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, maka antara nasabah dan bank tidak boleh menjanjikan untuk membagi hasil keuntungan harta tersebut. Tetapi bank diperkenankan untuk memberikan bonus kepada pemilik harta titipan asalkan tidak dijanjikan diawal. Karena

pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah yang bersifat sukarela.<sup>22</sup>

Dari pembahasan diatas, dapat disimpulkan beberapa ketentuan umu tentang tabungan wadiah, yaitu sebagai berikut:

- 1) Tabungan wadiah merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai kehendak pemiliknya.
- 2) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan dana menjadi milik bank, sedangkan nasabah itu sendiri tidak dijanjikan imbalan dan juga tidak menanggung kerugiannya.
- 3) Bank dibolehkan memberikan bonus kepada nasabah sebagai tanda insentif asalkan tidak dijanjikan diawal.<sup>23</sup>

#### c. Tabungan Mudharabah

Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah yaitu dimana bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*), bank syariah yang bertindak sebagai pengelola dana mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha asalkan masih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad mudharabah dengan pihak lain. Tetapi bank juga syariah juga mempunyai sifat sebagai wali amanah, yang berarti bank harus berhati-hati, bijaksana serta beritikad baik dan bertanggungjawab atas semua akibat yang timbul dari kesalahan atau kelalaianya.

Bank syariah akan membagihasilkan kepada pemilik dana dari hasil pengelolaan dana mudharabah, nisbah bagi hasil tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui pada saat akad pertama kali dilakukan. Dalam mengelola dana tersebut, bank

---

<sup>22</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2011, h. 345

<sup>23</sup> *Ibid*, h.346

tidak bertanggungjawab terhadap kerugian yang disebabkan bukan karena kelalaianya, namun apabila yang terjadi karena salah urus maka bank yang bertanggungjawab penuh terhadap kerugian tersebut. Dalam mengelola harta mudharabah, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Disamping itu bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.<sup>24</sup>

#### d. Fitur dan Mekanisme

- 1) Tabungan atas dasar akad wadiah
  - a) Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
  - b) Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
  - c) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya cek/bilyet giro, biaya meterai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
  - d) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.
  - e) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.
- 2) Tabungan atas dasar akad mudharabah
  - a) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).
  - b) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
  - c) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
  - d) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung

---

<sup>24</sup> *Ibid*, h. 347-348

dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya meterai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.

- e) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.<sup>25</sup>

#### 4. Implementasi Prinsip Wadiah dan Mudharabah dalam Produk Tabungan Perbankan Syariah

Produk *funding* bank syariah dalam bentuk tabungan dapat memilih konsep wadiah maupun mudharabah. Aplikasi akad wadiah dan mudharabah secara teknis dapat kita baca dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008, yang merupakan ketentuan pelaksana dari PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Intinya adalah bahwa dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk Tabungan atas dasar Akad Wadiah berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- b. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- c. Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- d. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan atas pembukaan dan penggunaan produk giro atau tabungan atas dasar akad wadiah dalam bentuk perjanjian tertulis.

---

<sup>25</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2014, h. 35

- e. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya kartu ATM, buku/cek/bilyet giro, biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening.
- f. Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah, dan
- g. Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

Bank syariah akan memberikan bonus kepada nasabah yang memilih produk berupa tabungan wadiah. Besarnya bonus yang akan diterima oleh nasabah penabung tidak boleh ditentukan dawal akad, melainkan sepenuhnya diserahkan kepada kebijaksanaan bank syariah yang bersangkutan. Nasabah dalam hal ini tidak menanggung risiko kerugian dan uangnya dapat diambil sewaktu-waktu secara utuh setelah dikurangi biaya administrasi yang telah ditentukan oleh bank. Dengan demikian dalam produk bank tabungan wadiah ini didasarkan pada akad wadiah yad dhamanah, sehingga bank selaku pihak yang menerima titipan dana diperbolehkan memproduktifkannya.

Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbS tertanggal 17 Maret 2008, juga memberikan ketentuan tentang tabungan mudharabah. Menurut PBI dimaksud dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk Tabungan atas dasar Akad Mudharabah berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).
- b. Pengelola dana oleh Bank dapat dilakukan sesuai batasan-batasan yang ditetapkan oleh pemilik dana (*mudharabah muqayyadah*) atau dilakukan dengan tanpa batasan-batasan dari pemilik dana (*mudharabah mutlaqah*).
- c. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur

- dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- d. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan atas pembukaan dan penggunaan produk Tabungan dan Deposito atas dasar Akad Mudharabah, dalam bentuk perjanjian tertulis.
  - e. Dalam Akad Mudharabah Muqayyadah harus dinyatakan secara jelas syarat-syarat dan batasan tertentu yang ditentukan oleh nasabah.
  - f. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
  - g. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya meterai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
  - h. Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.

Tabungan Mudharabah memang ditujukan untuk memenuhi keinginan nasabah yang mengharapkan keuntungan atas uang yang disimpan dibank. Besarnya keuntungan yang akan diterima oleh nasabah penabung telah ditentukan dalam nisbah tertentu diawal perjanjian. Secara yuridis dengan memilih tabungan mudharabah nasabah mempunyai peluang mendapatkan keuntungan, namun ia juga akan menanggung risiko kehilangan modal jika bank selaku *mudharib* mengalami kerugian. Dengan menyediakan produk berupa tabungan mudharabah ini bank mempunyai peluang mendapatkan keuntungan sebesar nisbah yang telah disepakati diawal, akan tetapi bank juga menanggung risiko dari sisi penyaluran dana (*lending*) berupa:

- a. Terjadinya *side streaming*, yaitu penggunaan dana oleh nasabah selaku *mudharib* diluar hal-hal yang telah disepakati.

- b. Ketidakjujuran nasabah dalam memberikan laporan keuangan berupa laporanb rugi laba dan atau neraca, ini menimbulkan perolehan keuntungan oleh bank menjadi tidak ada atau berkurang dari yang seharusnya.
- c. Adanya kesalahan berupa kelalaian nasabah atau kesalahan yang disengaja.

Produk yang disediakan oleh bank syariah dari penjelasan diatas menunjukkan adanya keadilan dan meminimalisir unsur eksplorasi, sehingga memenuhi asas muamalah yaitu keuntungan muncul bersama risiko dan perolehan pendapatan dengan biaya. Mudharabah merupakan pengganti bunga sebagaimana yang dikenal dalam perbankan konvensional.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta:Gadjah Mada University Press, 2009, h. 96-99

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM BANK BRI SYARIAH WELERI**

#### **A. Sejarah BRI Syariah**

BRISyariah awal berdiri pada tanggal 19 Desember 2007 saat PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., mengakuisisi Bank Jasa Arta. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No: 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, Bank BRI Syariah merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. PT. Bank BRISyariah kemudian secara resmi menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 17 November 2008. Setelah sebelumnya sempat menjalankan kegiatan usaha bank secara konvensional. Kegiatan usaha BRISyariah semakin kokoh setelah ditandatanganinya Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., untuk melebur ke dalam PT Bank BRISyariah (proses spin off) pada tanggal 19 Desember 2008 yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan yang bernilai strategis sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan operasional Bank BRISyariah.<sup>1</sup>

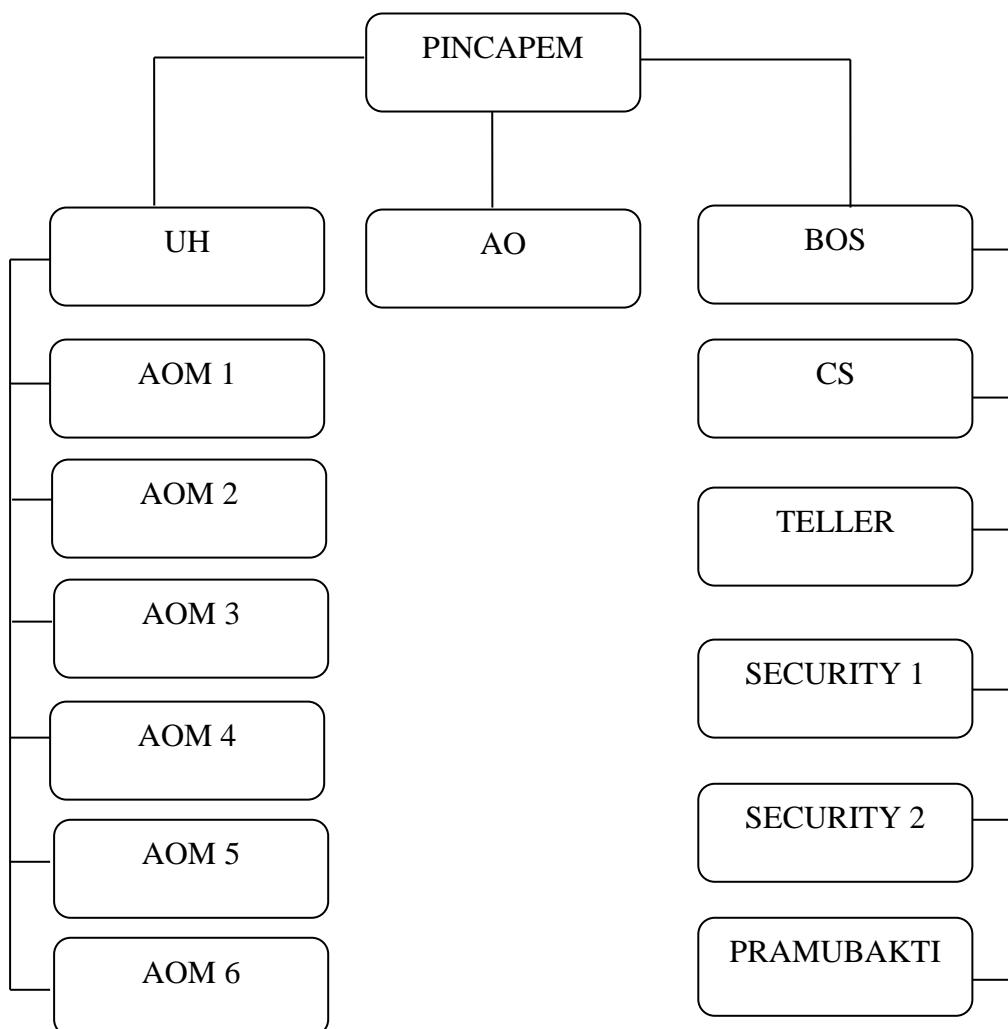
#### **B. Legalitas BRI Syariah Weleri**

NPWP : 01.105.094.5-513.001  
NAMA : PT. BANK BRI SYARIAH CAB. WELERI  
ALAMAT : JL. UTAMA TENGAH NO.230 RT 002 RW 003  
KARANGDOWO-WELERI KENDAL-JAWA  
TENGAH.  
TERDAFTAR : 19/04/2013  
PENERBIT : 513

---

<sup>1</sup> Kemudahan Akses Menguasai Pasar, laporan tahun 2012, hlm. 4

### C. Struktur Organisasi



#### KETERANGAN :

- PINCAPEM : Pimpinan Cabang Pembantu  
UH : Unit Head  
AO : Account Officer  
BOS : Branch Operation Supervisor  
AOM : Account Officer Marketing  
CS : Customer Service

Susunan Pengelola BRI SYARIAH KCP. Weleri adalah:

Pimpinan Cabang Pembantu	:	Pujo Budi Winarto
Branch Operation Supervisor	:	Risky Kurniawan
Customer Service	:	Adlina Izzati Putri
Teller	:	Dian Kusuma Pratiwi
Account Officer	:	Rosi Saliq
Unit Head	:	Much Turmudi
Account Officer Marketing 1	:	Nur Sahid
Account Officer Marketing 2	:	Ari Sulistyo
Account Officer Marketing 3	:	Sugeng Haryanto
Account Officer Marketing 4	:	Candra Wijaya
Account Officer Marketing 5	:	Arief Murtono
Account Officer Marketing 6	:	Achmad Rifai
Security 1	:	Aji David Saputra
Secutity 2	:	Tian Erik Yulianto
Pramu Bakti	:	Jabidi

#### **D. Visi, Misi dan Nilai-nilai Budaya Kerja Bank BRI Syariah**

BRI Syariah telah memiliki visi, misi dan nilai-nilai budaya kerja sebagai landasan terciptanya budaya unggul perusahaan dan menjaganya agar tetap focus pada tujuan yang ingin dicapainya.

1. Visi BRI Syariah

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

2. Misi BRI Syariah

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan financial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

3. Nilai-nilai Budaya Kerja

Nilai-nilai Budaya Kerja “**PASTI OKE**”

**Profesional** : Kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika yang telah ditentukan.

**Antusias** : Semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.

**Penghargaan Terhadap SDM** : Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal sejak perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, terbuka, adil dan menghargai.

**Tawakal** : Optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, yang dimanifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

**Integritas** : Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukan.

**BerOrientasi Bisnis** : Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berpikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.

**KEpuasa Pelanggan** : Memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan perusahaan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Kemudahan akses menguasai pasar *Easy Access Leads the Market* Laporan tahunan 2012, hlm.6-7

## **E. Produk-produk BRI Syariah Weleri**

### 1. Produk Penghimpunan Dana (Funding).

Ada beberapa macam produk penghimpunan dana pada BRI Syariah antara lain :

#### a. Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabungan Faedah BRI Syariah yaitu titipan yang di berikan satu pihak lain untuk di jaga dan di kembalikan ketika diminta kembali.

Persyaratan dokumen saat akan membuka Tabungan Faedah BRISyariah iB yaitu :

- 1) Fotocopy KTP yang masih berlaku dan sesuai domisili.
- 2) Fotocopy NPWP (jika punya)
- 3) Materai 6000
- 4) Mengisi aplikasi pembukaan tabungan faedah
- 5) Setoran awal : Rp. 100.000 dan biaya penutupan : Rp. 25.000
- 6) Fasilitas layanan : ATM, callBRIS, smsBRIS, mobileBRIS dan ibankBRIS

Adapun fitur dan biaya yaitu:

Fitur	Biaya
Setoran minimal setelah pembukaan Rp. 10.000,-	Saldo dibawah Rp. 12.500,; dikenakan biaya administrasi bulanan
Minimal saldo yang mengendap Rp. 50.000,-	Penggantian buku karena hilang atau rusak Rp. 5000,-
Penarikan per hari Rp. 5 jt/ jaringan kerjasama.	Penggantian ATM karena hilang atau rusak Rp. 15.000,-

Transfer antar bank sesuai jaringan: BRISyariah dan BRI (masing-masing Rp.10 jt), Bersama dan Prima ( masing-masing Rp.25 jt).	
Dapat diambil kapan saja	
Bebas biaya administrasi ATM dan administrasi tabungan	

### b. Tabungan Impian BRI Syariah

Tabungan Impian BRISyariah adalah tabungan berjangka dari Bank BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian yang lebih terencana.

#### 1) Keunggulan dari Tabungan Impian:

- a) Dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah.
- b) Ringan, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-
- c) Praktis dengan sistem *autodebet* memungkinkan nasabah untuk tidak datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin, Untuk melihat perkembangan dana dilengkapi dengan buku tabungan sebagai pelapor dan mendapatkan sertifikat sebagai bukti kepemilikan produk.
- d) Fleksibel, nasabah bebas memilih jangka waktu maupun tanggal *autodebet* setoran rutin.
- e) Gratis biaya administrasi tabungan, biaya *autodebet* setoran rutin dan premi asuransi jiwa.
- f) Otomatis dilindungi asuransi.
- g) Mudah perlindungan asuransi otomatis tanpa melakukan pemeriksaan kesehatan.

- h) Kompetitif, bagi hasil yang menarik.
  - i) Nyaman, nasabah dapat mewujudkan impian (contoh: untuk umrah, membeli gadget, liburan, pendidikan, qurban, mudik dan lain-lain) dengan perencanaan dan pengelolaan yang baik.
- 2) Syarat Pembukaan Tabungan Impian:
- a) Fotocopy KTP yang masih berlaku.
  - b) Memiliki rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB.
  - c) Usia saat pembukaan minimal 17 tahun dan maksimal 60 tahun.
  - d) Usia saat jatuh tempo maksimal 65 tahun.

3) Manfaat Asuransi

Santunan uang duka, jika orang yang meninggal karena kecelakaan, maka jumlah manfaat asuransi yang diberikan yaitu:

- a) 5x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 25.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 1-5 tahun.
- b) 10x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 50.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 6-10 tahun.
- c) 20x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 100.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 11-20 tahun.

Bila nasabah memiliki lebih dari 1 rekening Tabungan Impian BRISyariah iB, total santunan uang duka yang diterima maksimum Rp. 1 Miliar/nasabah.<sup>3</sup>

c. Deposito BRISyariah iB.

Deposito BRISyariah iB adalah simpanan yang berdasarkan prinsip bagi hasil. Hasil investasi anda tidak hanya

---

<sup>3</sup> Sumber Brosur Produk Tabungan Impian BRI Syariah Weleri

menguntungkan, tetapi juga akan membawa berkah. Adapun manfaat dari deposito yaitu ketenangan serta kenyamanan investasi yang menguntungkan dan membawa berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.<sup>4</sup>

1) Fasilitas Deposito BRISyariah

- a) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- b) Tersedia pilihan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.
- c) Bagi hasil yang kompetitif.
- d) Adanya pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang nasabah dapatkan.
- e) Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapatkan ke rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah.
- f) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat diperpanjang.
- g) Dapat dijadikan sebagai jaminan pemberian.

2) Syarat dan Ketentuan Deposito

- a) Fotocopy KTP yang masih berlaku (surat keterangan domisili untuk nasabah yang bertempat tinggal tidak sesuai dengan bukti identitas diri).
- b) Fotocopy NPWP jika punya.
- c) Akad yang digunakan adalah akad mudharabah mutlaqah, yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pemilik dana nasabah menyediakan sebuah modal sedang pihak pengelola dana/bank bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.
- d) Dana hanya dapat diambil pada saat jatuh tempo.
- e) Tidak mendapatkan kartu ATM.

---

<sup>4</sup>Sumber Brosur Produk Deposito BRI Syariah Weleri

- f) Bukti kepemilikan berupa Bilyet Deposito.
  - g) Penempatan minimal Rp. 2.500.000
  - h) Memiliki rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah.<sup>5</sup>
- d. Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan Haji BRISyariah iB merupakan produk simpanan dari BRISyariah untuk Calon Jamaah Haji dalam memenuhi kebutuhan setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Manfaat dari tabungan haji ini adanya ketenangan dan kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah, karena pengelolaan dananya sesuai syariah.

- 1) Syarat dan Ketentuan Tabungan Haji:
  - a) Fotocopy kartu identitas (KTP) yang masih berlaku.
  - b) Dana tidak dapat diambil sewaktu-waktu, tidak difasilitasi dengan kartu ATM.
  - c) Tidak memiliki jangka waktu dan setoran rutin (maksimal 30 hari setelah tanggal buka).
  - d) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah.
  - e) Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputer Haji Terpadu).
  - f) Tersedia pilihan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH).
  - g) Tersedia fasilitas Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRISyariah iB.
- 2) Fitur, Biaya dan Fasilitas Tabungan Haji BRISyariah iB :
  - a) Akad yang digunakan adalah akad mudharabah mutlaqah yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pemilik dana nasabah menyediakan seluruh modal sedang

---

<sup>5</sup> Power Point Marketing Kit BRI Syariah Weleri

pihak pengelola dana/ bank bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

- b) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- c) Bagi hasil yang kompetitif.
- d) Minimal setoran awal Rp. 50.000, minimal setoran selanjutnya Rp.10.000, saldo minimal Rp. 50.000, biaya penutupan rekening Rp.25.000 dan penggantian buku jika hilang/rusak Rp.5.000.
- e) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan.
- f) Dilindungi asuransi jiwa dan kecelakaan.
- g) Gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya dibawah saldo minimum dan gratis premi asuransi jiwa dan kecelakaan.
- h) Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji (PPIH) yang memberikan solusi yang terbaik.
- i) Mendapatkan souvenir yang menarik.

#### e. Giro BRISyariah IB

Giro adalah dana dari nasabah yang dikelola berdasarkan prinsip titipan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dengan menggunakan cek atau bilyet giro. Manfaat dari giro yaitu keamanan, kemudahan berbisnis serta lebih berah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

##### 1) Syarat dan Ketentuan :

- a) Fotocopy KTP yang masih berlaku.
- b) Fotocopy NPWP.
- c) Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

- d) Dokumen atau persyaratan lain yang diatur dalam kebijakan Umum Operasi maupun syarat dan ketentuan umum pembukaan rekening.
- 2) Fitur, Biaya dan Fasilitas Giro :
- a) Akad yang digunakan adalah wadi'ah yad ad dhamanah, Yaitu : Berupa titipan dan Sistem pembagian keutungannya pun bukan bagi hasil, namun berupa bonus yang akan diberikan kepada nasabah namun tidak diperjanjikan di awal karena sifatnya merupakan kebijakan dari bank.
  - b) Minimal setoran awal Rp. 2.500.000, minimal setoran berikutnya Rp. 50.000, saldo minimum Rp. 500.000, biaya dibawah saldo minimum Rp. 20.000, biaya administrasi bulanan Rp. 10.000, biaya penutupan rekening Rp. 25.000 dan biaya buku cek/BG Rp.125.000.
  - c) Dana dapat diambil kapan saja dan media penarikannya menggunakan buku cek dan bilyet giro.
  - d) Bonus sesuai kebijakan dari bank.
  - e) Mendapatkan laporan dana dan mutasi berupa Rekening Koran.
  - f) Tersedia layanan perbankan elektronik CMS (*Cash Management System*) untuk kemudahan transaksi perbankan non tunai tanpa hambatan waktu maupun tempat (untuk giro non individu/ perusahaan).
  - g) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara online.
  - h) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
  - i) Kemudahan bertransaksi bisnis sehari-hari.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Sumber Brosur Produk Giro BRI Syariah Weleri

## 2. Produk Pembiayaan (Lending)

Ada beberapa macam pembiayaan yaitu diantara:

### a. KPR BRISyariah iB.

Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

1) Adapun akad yang digunakan yaitu :

- a) Akad wakalah adalah akad pelimpahan kekuasaan oleh Bank BRISyariah kepada nasabah, dalam hal ini Bank BRISyariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli rumah dari penjual/developer (pengembang).
- b) Akad murabahah adalah akad transaksi jual beli rumah sebesar harga perolehan rumah ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana Bank BRISyariah menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

2) Tujuan dan Manfaat:

- a) Pembelian property terdiri dari pembelian sebagai berikut:
  - (1) Rumah ready stock atau dalam proses pembangunan oleh developer (indent).
  - (2) Rumah bekas/second.
  - (3) Rumah took (ruko) dengan syarat tertentu.
  - (4) Rumah kantor (rukan) dengan syarat tertentu.
  - (5) Apartemene strata title dengan syarat tertentu.
  - (6) Tanah dengan luas tertentu (<2500m<sup>2</sup>) dan status tanah milik developer atau non developer.
- b) Pembangunan/renovasi rumah
  - (1) Pembangunan rumah diatas lahan yang sudah dimiliki.
  - (2) Renovasi memperbaiki rumah yang sudah dimiliki.

- c) Take over/pengalihan pembiayaan KPR, terdiri dari: Take Over dari lembaga keuangan konvensional.
  - d) Uang muka ringan minimal 10% dan jangka waktu maksimal 15 tahun.
- 3) Fitur :
- a) Plafon pembiayaan: minimal Rp. 25.000.000 dan maksimal Rp. 3.500.000.000.
  - b) Bank Finance (Pembiayaan Bank):
    - (1) Pembelian Rumah
      - (a) Bagi nasabah pengajuan fasilitas pembiayaan pertama: Rumah baru, maksimum 70% dari penawaran developer (price list) atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank atau harga jual rumah, mana yang lebih rendah, developer kerjasama dengan BRISyariah dan jika rumah bekas, maksimum 70% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan Bank).
      - (b) Bagi nasabah pengajuan fasilitas pembiayaan kedua: Rumah baru, maksimum 60% dari penawaran developer (price list) atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank atau harga jual rumah, mana yang lebih rendah, developer kerjasama dengan BRISyariah. Rumah bekas, maksimum 60% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan Bank).
      - (c) Bagi nasabah pengajuan fasilitas pembiayaan ketiga dan seterusnya: Rumah baru, maksimum 50% dari penawaran developer (price list) atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank atau harga jual rumah, mana yang lebih rendah, developer kerjasama dengan BRISyariah. Rumah bekas,

maksimum 50% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan Bank).

(2) Pembangunan Rumah

- (a) Maksimum 80% dari Rencana Anggaran Biaya diluar ongkos tukang.
- (b) Penarikan secara bertahap sesuai progress, maksimal selama 6 bulan.
- (c) Nilai pembiayaan maksimal adalah 70% dari nilai pengikatan agunan.

(3) Renovasi Rumah

- (a) Maksimum 80% dari Rencana Anggaran Biaya selama tidak lebih besar dari nilai tanah yang dijaminkan.
- (b) Penarikan secara bertahap berdasarkan progress, maksimal 6 bulan.

(4) Take Over Pembiayaan Rumah: 100% dari outstanding pembiayaan Bank konvensional/Bank syariah dan atau 80% dari nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank (mana yang terendah).

(5) Pembiayaan Tanah Kavling Siap Bangun

- (a) Maksimum 70% dari harga penawaran pengembang (developer) atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank dengan pembatasan bahwa untuk tanah real estate, harus dengan developer yang sudah bekerjasama dengan Bank.

- (b) Maksimum 50% dari niali pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank untuk tanah yang diluar perumahan/Real Estate.

(6) Pembiayaan Apartemen : maksimum 70% dari harga penawaran pengembang (developer) yang sudah bekerjasama dengan Bank.

- 4) Jangka Waktu Pembiayaan:
  - a) Minimum 12 Bulan.
  - b) Maksimum 15 tahun untuk KPR iB yang bertujuan:
    - (1) Pembelian rumah baik dalam kondisi baru (rumah jadi atau indent) dan rumah bekas pakai (second).
    - (2) Pembelian bahan bangunan untuk pembangunan rumah.
  - c) Maksimum 10 tahun untuk KPR iB yang bertujuan: pembelian apartemen, pembelian rumah took dan rumah kantor, pembelian bahan bangunan untuk renovasi rumah dan Take over pembiayaan rumah.
  - d) Maksimum 5 tahun, khusus untuk pembiayaan tanah kavling siap bangun sebagai persiapan untuk pembangunan rumah.
- 5) Persyaratan dan Ketentuan:
  - a) Persyaratan Umum Nasabah :
    - (1) Warga Negara Indonesia (WNI).
    - (2) Pegawai/karyawan tetap dengan masa kerja atau total masa kerja ditempat sebelumnya minimal 2 tahun.
    - (3) Professional terbatas hanya untuk profesi kesehatan (dokter, dokter spesialis dan bidan).
    - (4) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan untuk karyawan adalah maksimum pensiunan 65 tahun untuk profesi dokter/dokter spesialis.
    - (5) Hasil track record BI Cheking dan DHBI lancer/clear.
    - (6) Tersedia Aplikasi Permohonan Pembiayaan (APP) dari calon nasabah yang telah ditandatangani oleh calon nasabah.
    - (7) Dapat ditutup atau memenuhi persyaratan asuransi jiwa pembiayaan.
    - (8) Membuka rekening tabungan di BRISyariah.

- (9) Untuk total pemberian besar sama dengan Rp. 50 juta wajib menyerahkan NPWP pribadi.
- b) Persyaratan Dokumen Nasabah, dokumen kelengkapan pemohon:
- (1) Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan (bila sudah menikah).
  - (2) Fotocopy kartu keluarga dan surat nikah (bila sudah menikah).
  - (3) Fotocopy NPWP (untuk pinjaman . Rp. 50 juta).
  - (4) Surat Keterangan Pekerjaan (asli)/ copy SK pengangkatan.
  - (5) Surat keterangan penghasilan/slip gaji (asli).
  - (6) Fotocopy rekening tabungan/giro calon nasabah.
  - (7) Fotocopy Surat Pemesanan Rumah/SPR (untuk rumah baru dari developer kerjasama).
  - (8) Fotocopy sertifikat (untuk rumah bekas/ renovasi/ pembangunan/ alih pemberian).
  - (9) Fotocopy IMB (untuk rumah bekas/ renovasi/ pembangunan/ alih pemberian).
  - (10) Fotocopy PBB (untuk rumah bekas/ renovasi/ pembangunan/ alih pemberian).
- 6) Biaya-biaya yang dibebankan Nasabah :
- a) Biaya Administrasi : sebesar 1% dari pemberian dibayar satu kali dimuka secara lunas. (catatan: penulisan biaya pada akad menggunakan nominal, bukan persentase).
  - b) Biaya Asuransi :
    - (1) Asuransi jiwa pemberian, premi asuransi dibayar dimuka sesuai jangka waktu pemberian.
    - (2) Asuransi kebakaran, premi asuransi dibayar dimuka sesuai jangka waktu pemberian.

- (3) Untuk daerah yang berpotensi gempa bumi, maka unit kerja dapat mengenakan biaya asuransi gempa bumi kepada nasabah.
- c) Biaya Notaris: biaya yang timbul sehubungan dengan jasanotaris dan dibayarkan satu kali dimuka.
  - d) Biaya materai sesuai dengan materai yang digunakan dan dibayarkan satu kali dimuka.
- 7) Jaminan Pembiayaan:
- a) Jaminan Utama yang dapat diterima oleh bank adalah banguna yang dibeli/ dibangun/direnovasi/ take over.
  - b) Sertifikat yang dapat diterima adalah atas nama nasabah dan/atau pasangan kawinnya.
  - c) Jaminan atas nama pihak ketiga yang dapat diterima adalah atas nama keluarga inti (orang tua atau anak) dan pihak ketiga tersebut memberikan persetujuan APHT.
  - d) Persyaratan umum jaminan : Dokumen agunan abash dan lengkap, dapat diikat sempurna dengan hukum yang berlaku, mudah diperjual belikan dan mudah diasuransikan, tidak menjadi agunan pada bank lain. tidak dalam sengketa, agunan dapat bukan merupakan obyek yang dibiayai, jaminan dapat berupa *Cross Collateral*, sepanjang memenuhi ketentuan *Collateral Coverage*, nilai appraisal bank adalah nilai pasar wajar, tanah yang dapat diterima jaminan adalah tanah dengan sertifikat Hak Milik (HM) atau Hak Guna Bangunan (HGB) dan untuk tanah SHGB berlaku syarat sertifikat yang dijaminkan belum jatuh tempo minimal 1 tahun sebelum jatuh tempo pembiayaan, Nilai Hak Tanggungan adalah 125% dari plafon atau maksimum sebesar market value jaminan dan untuk pembiayaan dengan jaminan dana sendiri (*cash collateral*)

minimal collateral 117% dan diperkenankan untuk tidak dilakukan analisa kualitatif dan kuantitatif.<sup>7</sup>

b. KKB BRISyariah iB.

Pembiayaan Kepemilikan Mobil dari BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

- 1) Akad yang digunakan dalam pembiayaan kepemilikan mobil yaitu:
  - a) Akad wakalah yaitu akad pelimpahan kekuasaan oleh Bank BRISyariah kepada nasabah, dalam hal ini Bank BRISyariah mewakilkan kepada nasabah untuk membeli mobil dari penjual mobil/dealer.
  - b) Akad murabahah akad transaksi jual beli pada mobil sebesar harga perolehan mobil ditambah dengan margin yang telah disepakati oleh para pihak, dimana Bank BRISyariah menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.
- 2) Tujuan Pembiayaan KKB BRISyariah :
  - a) Pembelian mobil baru Top Brand:
    - (1) Merek/brand yang dianggap sebagai pemimpin di industry mobil dan mempunyai demand/permintaan yang tinggi.
    - (2) Mempunyai nilai jual kembali yang tinggi.
    - (3) Mempunyai kualitas yang tinggi dan layanan purna jual yang baik.

---

<sup>7</sup> Power Point Marketing Kit BRI Syariah Weleri

- (4) Merek atau brand yang termasuk kriteria Top Brand adalah Toyota, Honda, Daihatsu, Suzuki, Nissan, Isuzu dan Mercedes Benz.
- b) Pembelian mobil Non Top Brand: yaitu merek/brand yang dianggap dibawah Top Brand.
- c) Pembelian mobil bekas/second:
- (1) Termasuk mobil kategori Top Brand.
  - (2) Tahun pembuatan terbatasi dengan ketentuan jangka waktu maksimum 8 tahun dari bulan penerbitan BPKB.
  - (3) Penjualan mobil bekas dapat berasal dari Approved Showroom/perorangan.
  - (4) Wajib dilakukan pemeriksaan keaslian BPKB ke POLDA setempat dan dimintakan bukti pemeriksaan keaslian tersebut.
  - (5) Take over/ pengalihan pembiayaan KKB dari lembaga pembiayaan lain: jenis mobil mengacu kepada ketentuan dari mobil bekas.
- 3) Fitur :
- a) Plafon pembiayaan: minimal Rp.50.000.000,- dan maksimal Rp.1.000.000.000,-
  - b) Uang muka ringan mulai 20%.
  - c) Bank Finance (Pembiayaan Bank):
    - (1) Pembelian Mobil Baru, maksimum 80% dari harga On the Road yang dikeluarkan Dealer.
    - (2) Pembelian Mobil Bekas, maksimum 80% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan bank).
  - d) Take Over Pembiayaan KKB: 100% dari Outstanding lembaga pembiayaan lain dan/atau 80% dari nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan Bank (mana yang terendah).
- 4) Jangka Waktu Pembiayaan KKB:

- a) Jangka waktu: Pembelian mobil baru: minimal 1 tahun dan maksimal 5 tahun dan untuk pembelian mobil bekas : minimal 1 tahun dan maksimal 5 tahun.
  - b) Ketentuan usia kendaraan pada saat jatuh tempo adalah maksimum 8 tahun dari bulan penerbitan BPKB.
  - c) Take Over Pembiayaan KKB: minimal 1 tahun dan maksimum 5 tahun.
- 5) Persyaratan Umum Nasabah:
- a) Warga Negara Indonesia (WNI).
  - b) Pegawai/karyawana tetap dengan masa kerja atau total masa kerja ditempat sebelumnya minimal 2 (dua) tahun dari perusahaan/institusi yang memiliki reputasi yang baik, serta memiliki penghasilan tetap.
  - c) Professional terbatas hanya untuk profesi kesehatan (dokter, dokter spesialis, dan bidan).
  - d) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan untuk karyawan adalah maksimum usia pensiun, 65 tahun untuk profesi dokter/dokter spesialis.
  - e) Hasil track record BI cheking dan DHBI lancer/clear.
  - f) Tersedia Aplikasi Permohonan Pembiayaan (APP) dari calon nasabah yang telah ditandatangani oleh (calon) nasabah.
  - g) Membuka rekening tabungan di Bank BRISyariah.
  - h) Untuk total pembiayaan minimal Rp. 50 juta wajib menyerahkan NPWP pribadi.
- 6) Biaya-biaya yang Dibebankan ke Nasabah :
- a) Biaya administrasi sebesar Rp. 500.000,- dibayar satu kali dimuka secara lunas.
  - b) Biaya asuransi :

(1) Asuransi kendaraan, dibayar satu kali dimuka secara lunas untuk selama jangka waktu pembiayaan.

(2) Penutupan asuransi kendaraan adalah allrisk dan ditutup full selama masa pembiayaan.

(3) Rate asuransi saat ini berlaku:

Keterangan	1 tahun	2 tahun	3 tahun	4 tahun
Biaya administrasi (New dan Used)	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp. 500.000
Premi Asuransi	3,00%	5,50%	7,80%	9,90%
Polis	Rp. 50.000	Rp. 50.000	Rp. 50.000	Rp. 50.000

c) Biaya materai sesuai dengan materai yang digunakan dan dibayarkan satu kali dimuka.

7) Dokumen kelengkapan nasabah pembiayaan yaitu: Fotocopy KTP pemohon dan KTP pasangan (bila telah menikah), fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy surat nikah (bila sudah menikah), Fotocopy NPWP pribadi (untuk pembiayaan > Rp. 50 juta), Surat keterangan pekerjaan (asli)/ copy SK pengangkatan, Surat keterangan penghasilan/slip gaji (asli), Fotocopy rekening tabungan/giro calon nasabah, Fotocopy Surat Pemesanan Kendaraan/ SPK Dealer (untuk mobil baru dari authorized dealer), dan Fotocopy BPKB (untuk mobil bekas/alih pembiayaan).

8) Jaminan Pembiayaan:

a) Jaminan utama yang dapat diterima oleh bank adalah mobil yang dibeli/di take over.

b) BPKB yang dapat diterima adalah atas nama nasabah dan atau pasangan kawinnya.

- c) Covernote BPKB dari Authorized Dealer (untuk mobil baru dari Authorized Dealer) bila BPKB belum terbit dengan tenggang waktu penyerahan BPKB kepada BRISyariah adalah 3 bulan.
- d) Pengikatan agunan.
- e) Pembiayaan untuk satu kendaraan dengan nilai dibawah atau sama dengan Rp. 300.000.000,- pengikatan dilakukan dibawah tangan.
- f) Pembiayaan untuk satu kendaraan dengan nilai diatas Rp. 300.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- pengikatan harus notariil namun tidak dilakukan pendaftaraaan selama pembiayaan berstatus lancar.
- g) Pembiayaan untuk satu kendaraan dengan nilai diatas Rp. 500.000.000,- pengikatan harus notaril dan dilakukan pendaftaran fidusia.

c. Gadai

Gadai adalah pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang diagunkan disimpan.

- 1) Akad yang digunakan yaitu :
  - a) Akad Qardh : pengikatan pembiayaan yang disediakan BRISyariah kepada nasabah.
  - b) Akad Rahn : pengikatan emas sebagai agunan atas pembiayaan.
  - c) Akad Ijarah : pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas.
- 2) Tujuan Pembiayaan :
  - a) Membayai keperluan dana jangka pendek/kebutuhan mendesak, serta tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi.

- b) Sebagai pembiayaan kepada golongan nasabah Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana dimaksud didalam UU No. 20 Tahun 2008.
  - c) Keperluan lainnya yang jelas dan sesuai syariah.
- 3) Objek Gadai : Emas batangan bersertifikat Antarn/Non antarn, Emas perhiasan minimal 16 karat dan berat emas baik batangan atau perhiasan minimal 2 gram.
  - 4) Pembiayaan Gadai :
    - a) Perhiasan : maksimal 90% dari nilai taksir perhiasan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas/STLE).
    - b) Emas batangan : maksimal 90% dari nilai taksiran emas batangan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas/STLE).
    - c) Maksimal total pembiayaan Rp. 250.000.000 per nasabah/CIF.
    - d) Untuk nasabah pengusaha mikro kecil dan menengah, maksimal pembiayaan Rp. 50.000.000 dengan cara pengembalian secara mencicil paling lama 1 tahun dan tidak dapat diperpanjang.
    - e) Jika nasabah memiliki Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE) maka maksimal total gabungan pembiayaan sebesar Rp. 250.000.000.
  - 5) Jangka Waktu Pinjaman Gadai :
    - a) Maksimal 120 hari (4 bulan).
    - b) Dapat diperbarui 120 hari lagi kedepan.
    - c) Maksimal pembaharuan 2x dari gadai awal jatuh tempo.
    - d) Dapat dilunasi kapan saja dalam jangka waktu gadai.
  - 6) Persyaratan Nasabah : WNI, fotocopy KTP, membuka Tabungan BRI Syariah iB, NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 50.000.000 dan membawa emas yang akan digadaikan.
  - 7) Biaya-biaya yang dibebankan kepada Nasabah
    - a) Biaya Administrasi:

- (1) Dikenakan saat awal akad gadai dan pembaharuan gadai.
  - (2) Ditetapkan tiring berdasarkan berat emas yang digadaikan.
  - (3) Dibayar sekaligus setiap pemberian gadai disetujui.
- b) Biaya Jasa Penyimpanan dan Pemeliharaan
    - (1) Besar biaya berdasarkan jenis, berat dan karatase emas.
    - (2) Dibayar saat melunasi atau memperpanjang pemberian dan dihitung perhari.
  - c) Biaya Masa Tenggang: Biaya setelah tanggal jatuh tempo sampai dengan tanggal penjualan barang dihitung harian (maksimal 4 hari).
  - d) Biaya materai diberikan pada saat akad gadai sebanyak 1 materai Rp. 6000,-.
  - e) Biaya penyimpanan karena barang yang tidak diambil setelah dilunasi.
- 8) Macam-macam Pelunasan
    - a) Pelunasan Pemberian Sebagian
      - (1) Jika pelunasan sebagian tanpa mengambil barang yang dijaminkan, maka diperkenankan.
      - (2) Jika pelunasan sebagian dengan mengambil sebagian barang yang disimpan senilai dengan pelunasan yang dilakukan, maka dilakukan akad baru dengan nilai taksasi dari sisa barang yang akan disimpan dan nasabah harus membayar biaya pemeliharaan tempat sampai tanggal pelunasan sebagian jaminan tersebut.
    - b) Pelunasan Pemberian Dipercepat  
Nasabah melunasi pemberian secara sekaligus, dan membayar sekaligus pemeliharaan berdasarkan lama hari penyimpanan dan mendapat keringanan dengan

pembayaran biaya pemeliharaan berdasarkan tarif yang dihitung per 10 hari.

d. Pembiayaan Kepemilikan Logam Mulia BRISyariah iB.

Pembiayaan kepemilikan logam mulia adalah pembiayaan kepada perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

1) Objek Pembiayaan

- a) Emas batangan 24k bersertifikat PT. ANTAM.
- b) Emas batangan Bersertifikat Non PT. ANTAM dengan berat jenis 19,2.
- c) Emas batangan tidak bersertifikat dengan berat 19,2.
- d) Perhiasan minimal 18 karat.

2) Fitur

- a) Plafon pembiayaan: minimal Rp.3.500.000 dan maksimal Rp. 150.000.000 (plafon berlaku gabungan dengan produk Gadai BRISyariah, KLM+Gadai maksimal Rp.250.000.000 dengan jumlah pembiayaan PKE paling banyak Rp.150.000.000).
- b) Uang Muka: minimal 20% untuk emas Batangan Antam dan non Antam dan minimal 30% untuk emas perhiasan.
- c) Jangka waktu:
  - (1) Untuk pembiayaan yang kurang dari Rp.15.000.000 minimal 24 bulan (2 tahun) dan maksimal 36 bulan (3 tahun).
  - (2) Untuk pembiayaan lebih dari Rp.15.000.000 minimal 24 bulan (2 tahun) dan maksimal 60 bulan (5 tahun).

3) Syarat dan Ketentuan

- a) KTP

- b) Pemberian pembiayaan bertujuan hanya untuk konsumsi bukan untuk investasi.
  - c) Usia minimal 21 tahun pada saat pembiayaan diajukan atau sudah menikah dan maksimum 65 tahun.
  - d) Tidak ditutup dengan asuransi jiwa pembiayaan kecuali jika nasabah akan menutup asuransi dengan biaya sendiri.
  - e) Membuka rekening Tabungan atau Giro di BRISyariah.
  - f) Memenuhi persyaratan *Repayment Capacity* (RPC) maksimal 35% dimana maksimal jumlah angsuran perbulan adalah 35% dari *Take Home Pay* nasabah.
- 4) Biaya-biaya yang dibebankan kepada Nasabah:
- a) Biaya administrasi sebesar Rp.125.000 untuk semua transaksi, dibayar satu kali dimuka secara lunas.
  - b) Biaya Asuransi *Cash In Transport* (jika ada).
  - c) Biaya transport untuk pengambilan emas dari pemasok/took emas (jika ada).
  - d) Biaya cetak emas murni baik Antam maupun Non Antam, tergantung dari took emas rekanan Cabang BRISyariah.
  - e) Biaya materai dan biaya denda keterlambatan pembayaran angsuran yang dihitung perhari.
  - f) Biaya ganti rugi jika wanprestasi berdasarkan real cost.
- 5) Jaminan Pembiayaan:
- a) Agunannya adalah emas yang dibiayai BRI Syariah dan diikat secara gadai.
  - b) Pengambilan barang jaminan dilakukan nasabah pada saat pembiayaan telah lunas.
  - c) Jika wanprestasi jaminan telah disepakati untuk dijual 1 tahun setelah akad.
  - d) Jika pelunasan jaminannya tidak disertai dengan pengambilan barang jaminan, maka BRISyariah memberikan batas waktu pengambilan barang sampai

dengan 14hari setelah tanggal jatuh tempo, jika leawt dari batas waktu tersebut maka barang jaminan tidak akan diasuransikan dan disimpan sebagai barang milik nasabah yang dititipkan dibank.

- e) Batas dititipkan dibank adala 180 hari, jika sudah lewat dari 180 hari maka barang akan disalurkan sebagai sedekah ke lembaga social yang ditunjuk oleh bank.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Power Point Marketing Kit BRI Syariah Weleri

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Karakteristik Tabungan Impian Bank BRI Syariah Weleri**

##### **1. Pengertian Tabungan Impian**

Tabungan Impian BRISyariah adalah tabungan berjangka dari Bank BRISyariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian yang lebih terencana.

Persyaratan pembukaan Tabungan Impian ialah mengisi formulir pembukaan disertai photocopy KTP yang masih berlaku, memiliki rekening Tabungan Faedah BRISyariah, usia saat pembukaan minimal 17 tahun dan maksimal 60 tahun, dan usia saat jatuh tempo maksimal 65 tahun.

##### **2. Karakteristik dan Fasilitas Tabungan Impian**

###### **a. Karakteristik Tabungan Impian BRI Syariah**

Tabungan Impian memiliki karakteristik yaitu berupa setoran awal dan setoran rutin yang ringan, fleksibel nasabah dapat memilih jangka waktunya, bagi hasil yang menarik serta mudah karena mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis tanpa melakukan pemeriksaan kesehatan, tidak memiliki ATM karena merupakan tabungan berjangka dan jika selama 3 bulan berturut-turut tidak ada setoran rutin dari nasabah ke tabungan impian maka tabungan tersebut akan ditutup secara otomatis.

###### **b. Fasilitas yang diberikan Tabungan Impian BRI Syariah, yaitu :**

- 1) Gratis biaya administrasi tabungan.
- 2) Gratis biaya autodebet setoran rutin dan premi asuransi.
- 3) Adanya rasa nyaman karena nasabah dapat mewujudkan impian dengan perencanaan dan pengelolaan yang baik dan dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Brosur produk Tabungan Impian BRISyariah Weleri

Nasabah yang ingin membuka tabungan impian terlebih dahulu membuka tabungan faedah, pada saat awal pembukaan nasabah ditanya terlebih dahulu tabungan impian itu untuk keperluan apa, apakah untuk pendidikan, liburan, qurban atau bahkan untuk menikah. Ketika nasabah tabungan impian itu meninggal karena kecelakaan maka nasabah tersebut akan mendapatkan asuransi jiwa, asuransi diberikan sesuai dengan jangka waktu yang diambil seperti 5x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 25.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 1-5 tahun, 10x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 50.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 6-10 tahun dan 20x setoran rutin bulanan, maksimum Rp. 100.000.000, untuk tabungan yang dibuka dengan jangka waktu 11-20 tahun.

## B. Analisis SWOT Tabungan Impian Bank BRI Syariah Weleri

### 1. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), Threats (tantangan). Analisa SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan event kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran).

Analisa ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu :

1. S = Strength, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.
2. W = Weakness, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.
3. O = Opportunity, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.

4. T = Threat, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan.

Proses pengambilan keputusan dengan cara ini selalu dikaitkan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan usaha. Jadi pada prinsipnya analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal (peluang dan ancaman) dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) guna menetapkan formulasi strategi (perencanaan strategi) dalam upaya penyusunan strategi jangka panjang.<sup>2</sup>

2. SWOT pada Tabungan Impian BRISyariah Weleri
  - a. Kekuatan (Strength) yang Dimiliki oleh Tabungan Impian, Yaitu:
    - 1) Nasabah merasa tenang karena dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah.
    - 2) Ringan, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-
    - 3) Praktis dengan sistem *autodebet* memungkinkan nasabah untuk tidak datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin, untuk melihat perkembangan dana dilengkapi dengan buku tabungan sebagai pelapor dan mendapatkan sertifikat sebagai bukti kepemilikan produk.
    - 4) Fleksibel, nasabah bebas memilih jangka waktu maupun tanggal *autodebet* setoran rutin.
    - 5) Gratis biaya administrasi tabungan, biaya *autodebet* setoran rutin dan premi asuransi jiwa serta secara otomatis juga dilindungi oleh asuransi.
    - 6) Mudah perlindungan asuransi otomatis tanpa melakukan pemeriksaan kesehatan.

---

<sup>2</sup> Kilaspangandaran.blogspot.com/2013/04/contoh-analisis-swot-sederhana.html?m=1

- 7) Bagi hasil yang diberikan kompetitif, biasanya bagi hasil yang didapat nasabah selalu meningkat setiap bulannya walaupun peningkatannya tidak pasti.
  - 8) Nyaman, nasabah dapat mewujudkan impian (contoh: untuk umrah, membeli gadget, liburan, pendidikan, qurban, mudik dan lain-lain) dengan perencanaan dan pengelolaan yang baik.
- b. Kelemahan (Weakness)
- 1) Tabungan impian tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena tabungan impian merupakan tabungan yang berjangka, dan penutupannya pun harus sesuai jangka waktu yang telah ditentukan, apabila nasabah masih memaksa untuk menutup tabungan tersebut maka akan dikenakan biaya administrasi penutupan sebesar Rp. 50.000,-
  - 2) Promosi produk yang masih kurang.  
Bank BRISyariah belum mempromosikan produk-produknya melalui media elektronik, karena promosi hanya dilakukan oleh Customer Service pada saat ada nasabah yang datang ke bank dan selain dari Customer Service juga dengan menggunakan brosur.
- c. Peluang (Opportunities)
- 1) Peluang atau sasaran dari pemasaran produk ini biasanya paling banyak kepada Bapak atau Ibu yang mempunyai rencana untuk pendidikan anaknya, untuk umroh dan bahkan ditawarkan kepada anak muda yang mempunyai rencana untuk menikah.
  - 2) Bank BRI Syariah Weleri merupakan Bank BRI satu-satunya yang berbasis Syariah yang ada di Weleri.
  - 3) Letaknya lokasi Bank BRISyariah Weleri yang strategis.
- d. Ancaman (Threats)
- 1) Kurangnya antusias masyarakat.  
Pola fikir masyarakat yang masih kolot dimana dia menabung untuk diambil sewaktu-waktu dia butuh, belum sampai

memikirkan tabungan untuk masa depannya baik itu berupa untuk pendidikan, umrah, menikah atau yang lainnya. Kebanyakan masyarakat berfikir masa depan difikirkan yang akan datang bukan untuk saat sekarang ini.

2) Persaingan antar produk semakin ketat.

Persaingan produk yang semakin ketat disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membanding-bandinkan produk perbankan yang satu dengan yang lainnya.

3) Banyaknya pilihan produk dari bank lain yang lebih menguntungkan.<sup>3</sup>

### 3. Formulasi Strategi

Penyusunan formulasi strategis dibuat berdasarkan hasil analisis SWOT. Yaitu dengan menggabungkan berbagai indicator yang terdapat dalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Model penggabungannya menggunakan *TOWS Matriks/ Matrik SWOT*. Namun tidak semua rencana strategi yang disusun dari TOWS Matrik ini digunakan seluruhnya. Strategi yang dipilih adalah strategi yang dapat memecahkan isu strategis perusahaan.<sup>4</sup>

<b>IFAS EFAS</b>	<b>Strength (S)</b>	<b>Weaknesses (W)</b>
<b>Opportunities (O)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<b>Treaths (T)</b>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>

<sup>3</sup> Hasil Wawancara dengan Adlina Izzati Putri (*Customer Service*), di Bank BRISyariah Cabang Pembantu Weleri pada tanggal 13 Mei 2016

<sup>4</sup> Rangkuti, Freddy, *SWOT BALANCED SCORECARD (teknik menyusun strategi korporat yang efektif plus cara mengelola kinerja dan resiko)*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2013, h. 64.

- a. **S-O strategi** adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang.
- b. **W-O strategi** adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
- c. **S-T strategi** adalah strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk mengatasi ancaman.
- d. **W-T strategi** adalah strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.

#### Analisis SWOT Produk Tabungan Impian BRI Syariah Weleri

Tabungan Impian dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman diatas yang menjadi masalah kenapa tabungan impian paling sedikit peminatnya dibandingkan dengan tabungan faedah dan tabungan haji karena kurangnya promosi pemasaran ke masyarakat luas. Karena promosi hanya dilakukan oleh Customer Service saja, dalam hal ini pempromosian produk harus ditingkatkan yang semula hanya dipromosikan oleh Customer Service dan brosur maka sekarang ditambah dengan marketing yang juga bisa membantu untuk mempromosikannya bahkan juga bisa dengan menggunakan media elektronik lainnya.

Bank selain meningkatkan dalam pemasaran produk juga harus menghasilkan produk yang berkualitas yaitu melalui manajemen kualitas serta penerapan manajemen secara tepat akan membantu bank menghasilkan produk yang diakui kualitasnya oleh konsumen. Dengan diakuinya kualitas yang baik maka konsumen akan merasa lebih yakin untuk menggunakan atau untuk membuka tabungan impian tersebut. Selain itu tabungan impian juga memberikan bagi hasil yang cukup kompetitif karena hampir setiap bulan bagi hasil yang didapat oleh nasabah selalu meningkat.

Produk dari bank lain juga menjadi salah satu penghambat dan ancaman sedikitnya peminat nasabah untuk membuka produk tabungan impian yang ada diBRISyariah adanya kelebihan dari bank lain yang memiliki produk yang sama juga bisa menjadi faktor penghambat, karena masyarakat

sekarang sangat kritis untuk membanding-bandikan produk yang satu dengan yang lain. Disini Bank BRISyariah bisa saja memberikan souvenir atau hadiah kepada nasabah yang memberikan setoran secara rutin tanpa adanya keterlambatan, hadiah ini bisa menjadi satu daya tarik tersendiri agar nasabah menjadi lebih tertarik serta pelayanan yang baik dan nyaman juga bisa menjadi daya tarik untuk nasabah agar tidak berlain ke bank lain.

### 1. Formulasi Alternatif Strategi Analisis SWOT

Berdasarkan hasil EFAS dan IFAS maka bank BTN Syariah Semarang dapat melakukan formulasi arah strategi dengan menggunakan *matrik TOWS/ matrik SWOT*. Matrik TOWS yang dikembangkan berdasarkan analisis SWOT yang menghasilkan beberapa pilihan strategi sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Matrik SWOT**

<b>IFAS Internal strategi Analysis Factor</b>	<b>STRENGTS (S) Kekuatan internal</b>	<b>WEAKNESS (W) Kelemahan internal</b>
	EFAS	EFAS
	<p>1) Nasabah merasa tenang karena dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah.</p> <p>2) Ringan, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-</p> <p>3) Praktis dengan sistem <i>autodebet</i> memungkinkan nasabah untuk tidak datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin, untuk melihat perkembangan dana</p>	<p>1) Tabungan impian tidak dapat diambil sewaktu-waktu</p> <p>2) Promosi produk yang masih kurang.</p>

<b>Eksternal strategi Analysis Factor</b>	<p>dilengkapi dengan buku tabungan sebagai pelapor dan mendapatkan sertifikat sebagai bukti kepemilikan produk.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4) Fleksibel, nasabah bebas memilih jangka waktu maupun tanggal <i>autodebet</i> setoran rutin.</li> <li>5) Gratis biaya administrasi tabungan, biaya <i>autodebet</i> setoran rutin dan premi asuransi jiwa serta secara otomatis juga dilindungi oleh asuransi.</li> <li>6) Mudah perlindungan asuransi otomatis tanpa melakukan pemeriksaan kesehatan.</li> <li>7) Bagi hasil yang diberikan kompetitif, biasanya bagi hasil yang didapat nasabah selalu meningkat setiap bulannya walaupun peningkatannya tidak pasti.</li> <li>8) Nyaman, nasabah dapat mewujudkan impian (contoh: untuk umrah, membeli gadget, liburan, pendidikan, qurban,</li> </ul>	
---	---	--

	mudik dan lain-lain) dengan perencanaan dan pengelolaan yang baik.	
<b>OPPORTUNIES (O)</b> <b>Peluang eksternal</b>  1. Banyaknya orang tua yang bekerja sebagai pegawai, pedagang yang ada disekitar dan pengusaha muda disekitar Bank BRI Syariah Weleri. 2. Bank BRI Syariah Weleri merupakan Bank BRI satunya yang berbasis Syariah yang ada di Weleri. 3. Letaknya lokasi Bank BRISyariah Weleri yang strategis.	<b>STRATEGI SO</b> 1. Mempertahankan kualitas produk. 2. Meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah. 3. Mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar.	<b>STRATEGI WO</b> 1. Meningkatkan fasilitas-fasilitas yang berbasis teknologi sehingga dapat memudahkan akses bagi nasabah. 2. Meningkatkan promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar.
<b>TREATH (T)</b> <b>Ancaman eksternal</b>  1. Kurangnya antusias masyarakat.	<b>STRATEGI ST</b> 1. Mempertahankan kualitas produk yang sudah	<b>STRATEGI WT</b> 1. Menetapkan strategi bisnis yang baru yang lebih efektif

2. Persaingan antar produk semakin ketat.	dimiliki oleh bank bahkan ditingkatkan agar lebih baik lagi.	dan efisien.
3. Banyaknya pilihan produk dari bank lain yang lebih menguntungkan	2. Melakukan program-program berhadiah.	2. Memaksimumkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.

Berikut ini contoh bagi hasil dari Tabungan Impian BRISyariah Weleri

**Tabel 4.2**

Bulan ke-	1 Tahun		
	Set Rutin	Bagi Hasil	Saldo Akhir Bulan
1.	1.000.000	6.689.78	Rp 2.006.689.78
2.	1.000.000	10.057.04	Rp 3.016.746.81
3.	1.000.000	13.435.57	Rp 4.030.182.38
4.	1.000.000	16.825.39	Rp 5.047.007.77
5.	1.000.000	20.226.56	Rp 6.067.234.34
6.	1.000.000	23.639.10	Rp 7.090.873.44
7.	1.000.000	27.063.06	Rp 8.117.936.50
8.	1.000.000	30.498.47	Rp 9.148.434.97
9.	1.000.000	33.945.37	Rp 10.182.380.35
10.	1.000.000	37.403.80	Rp 11.219.784.15
11.	1.000.000	40.873.80	Rp 12.260.657.95
12.	1.000.000	44.355.41	Rp 13.305.013.36

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di bahas mengenai Analisis SWOT Produk Tabungan Impian, maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bank syariah sejauh ini belum mempromosikan produknya melalui media hanya lewat brosur dan Customer Service.
2. Kurangnya minat nasabah dalam tabungan impian karena produk ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena merupakan tabungan yang berjangka.
3. Adanya persaingan yang ketat dari bank lain yang juga mengeluarkan produk yang sama sehingga nasabah lebih kritis dan membanding-bandangkan antara produk satu dengan yang lainnya.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa :

1. Bank BRI Syariah Cabang Weleri memiliki kemampuan untuk merubah potensi menjadi suatu prestasi dan kinerja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilakukan adalah meningkatkan dan memperbesar peranan bank BRI dalam berbagai kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang yang ada.
2. Bank BRI Syariah harus lebih fokus dalam menawarkan Produk Tabungan Impian kepada masyarakat, untuk menciptakan hasil yang lebih maksimal. Promosi bisa dilakukan melalui media elektronik atau dengan bantuan marketing yang di ikuti dengan peningkatan profesionalisme tenaga kerjanya dalam memasarkan produknya dan melayani masyarakat agar masayarakat lebih yakin dengan produk yang akan diambilnya.

3. Pihak perusahaan harus lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat umum agar mereka tertarik dengan manfaat dari produk tersebut serta harus adanya target tersendiri untuk produk tabungan impian agar bisa menjadi produk unggulan.
4. Untuk menghadapi persaingan yang ketat dengan bank lain Bank BRI Syariah bisa memberikan hadiah kepada nasabah setiap pada jatuh tempo produk tersebut, sehingga nasabah bisa memperpanjang jangka waktunya karena adanya hadiah.

### C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan ridha-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penyusun, maka saran dan kritik sangat penulis harapkan untuk memperbaiki penelitian yang akan datang. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Amin, A. Riawan. “*Bank Syariah sebagai Solusi yang Berkeadilan dan Berkerakyata*”. Jakarta: Bank Muamalah Indonesia. 2003
- Anshori, Abdul Ghofur. “*Perbankan Syariah di Indonesia*”. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2009
- Brosur Produk BRISyariah Weleri
- Bungin, Burhan. “*Metodologi Penelitian Kuantitatif; Komunikasi, Ekonomi dan Publik serta Ilmu – Ilmu Sosial lainnya*”. Jakarta: Kencana. 2004
- Ernayanti, Tri. ”*Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Peningkatan Daya Saing Pedagang Muslim untuk Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) (Studi Kasus pada Butik Busana Muslim Rabbani Semarang)*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2015
- Freddy, Rangkuti. ”*SWOT BALANCED SCORECARD (teknik menyusun strategi korporat yang efektif plus cara mengelola kinerja dan resiko)*”. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2013.
- Karim, Adiwarman. “*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*”. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2011
- Masruroh, Umi. ”*Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Bartara IB (Studi pada PT.Bank BTN Syariah Cabang Semarang)*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo tahun 2015
- Muhammad, Abu Dwino. “*Selamat Tinggal Bank Konvensional*”. Jakarta : CV Tifa Surya Indonesia. cet. Ke-2. 2011
- Muhamad. ”*Manajemen Dana Bank Syariah*”. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2014
- Noor, Juliansyah. ”*Metode Penelitian Skripsi, Tesis, Disertai, dan Karya Ilmiah, Edisi Pertama*”. Jakarta : Kencana. Cet. Ke-1. 2011
- Power Point Marketing Kit BRI Syariah Weleri
- Rofi’ah, Ainur. ”*Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiyah di BMT NU Sejahtera Semarang*”. Fakultas Syariah UIN Walisongo Semarang tahun 2013

Shodiqin, Muhammad Ali. *Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji diBRI SYARIAH KCP.Demak*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang tahun 2015

Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. “*Metode Penelitian Survai*”. Jakarta: LP3ES. 1989

SOP BRISyariah Kemudahan Akses Menguasai Pasar. Laporan Tahun 2012

SOP Kemudahan akses menguasai pasar *Easy Access Leads the Market* Laporan tahunan 2012

Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*”. Bandung: Alfabeta. cet ke-4. 2008

Tjiptono, Fandi. “*Strategi pemasaran Edisi II*”. Yogyakarta

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

Wangsawidjaja. “*Pembentukan Bank Syariah*”. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum. 2012

Wawancara dengan Ibu Adlina Izzati Putri (*Customer Service*), di Bank BRISyariah Cabang Pembantu Weleri pada tanggal 13 Mei 2016

Widiyono, Try. “*Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*”. Bogor: Ghalia Indonesia. cet.ke-1. 2006

[Www.Kilaspangandaran.blogspot.com/2013/04/contoh-analisis-swot-sederhana.html?m=1](http://www.Kilaspangandaran.blogspot.com/2013/04/contoh-analisis-swot-sederhana.html?m=1) di akses pada hari selasa tanggal 17 Mei 2016