

**PRODUKTIVITAS PRODUK iB TABUNGAN HAJI PADA
BANK JATENG SYARIAH KCPS UNISSULA
SEMARANG**

TUGAS AKHIR

**Diterbitkan Guna Memenuhi Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar
Ahli Madya Perbankan Syari'ah**



Disusun Oleh :

JULIS ISTUWATI

1705015065

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2020**

H. Khoirul Anwar, M. Ag

Jl. Bukit Barisan D5 No.2 Permata Puri

Ngaliyan Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An Julis Istuwati

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Julis Istuwati

NIM : 1705015065

Judul : Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah
KCPS Unissula Semarang

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

Demikian harap menjadi maklum

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing,



H. Khoirul Anwar, M. Ag

NIP : 19690420 199603 1 002

KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp (024) 7608454

Fax. 7624691 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Julis istuwati
NIM : 1705015065
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **“Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng
Syariah KCPS Unssula Semarang”**

Telah dimunaqosyahkan oleh Dewan penguji program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumclaud/baik/cukup, pada tanggal :

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Semarang, 5 Juni 2020

HALAMAN MOTTO

بُنِيَ الْإِسْلَامُ عَلَى خَمْسٍ شَهَادَةِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ، وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، وَإِقَامِ
الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ، وَصَوْمِ رَمَضَانَ، وَحَجِّ الْبَيْتِ لِمَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا

“Islam dibangun atas lima perkara: bersaksi bahwa tiada Tuhan selain Allah dan bersaksi bahwa Muhammad adalah utusan Allah, mendirikan shalat, menunaikan zakat, puasa di bulan Ramadhan dan melakukan haji ke Baitullah bagi orang yang mampu melakukan perjalanan ke sana.” (HR Imam Bukhari dan Muslim dari Abu Hurairah).

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmannirrahiim, Alhamdulillah saya ucapkan atas terselesaikannya Tugas Akhir ini dengan judul “**Produktivitas Produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang**” guna memenuhi syarat kelulusan studi di UIN Walisongo Semarang. Hal ini bisa terjadi berkat doa dan dukungan dari orang-orang yang saya sayangi, karya tulisan ini saya persembahkan Untuk :

1. Bapak dan Ibu saya bernama Bapak Ahmad Surani dan Ibu Aslip tersayang, harta saya yang paling berharga, terimakasih atas doa-doa yang selalu terbaik untuk anak-anaknya, terimakasih sudah menjadi orang tua yang hebat untuk saya, terima kasih sudah mengajarkan kepada saya apa itu kehidupan dan harus berdiri di kaki sendiri. Karena kedua Orang Tua saya bisa sampai di titik ini, terimakasih banyak atas semua yang diberikan kepada saya.
2. Untuk kedua saudara saya Siti Alifah dan Shani Afriliani, yang sudah menjadi kakak terhebat saya. Menjadi teman suka maupun duka saya, yang paling mengerti saya. Terimakasih banyak kepada nini yang sudah membiayai kuliah saya dan memenuhi kebutuhan saya menggantikan ibu tetapi juga menjadi kakak yang hebat, dan juga adik keponakan saya Cheri yang sudah membantu saya dalam segala hal mengenai pekerjaan rumah membantu meringankan tugas saya, terima kasih sudah menjadi keluarga yang baik bagi saya.
3. Untuk teman dekat saya Mauval Novarahman Satria terimakasih sudah menjadi tempat saya menyalurkan keluh kesah dan pertanyaan-pertanyaan mengenai hal-hal yang belum saya pahami mengenai apapun, terimakasih sudah ada dan menemani saya selama ini sampai saat ini.
4. Untuk teman-teman saya D3 Perbankan Syariah sobat ambyar saya dalam menjalani lika-liku kehidupan selama kuliah, terimakasih sudah menjadi teman saya, terimakasih sudah menjadi bagian dari memori hidup saya yang paling penting, semoga kita bisa meraih cita-cita kita masing-masing tanpa harus melupakan satu sama lain.
5. Untuk dosen-dosen FEBI yang sudah memeberikan ilmu kepada saya selama masa kuliah.
6. Untuk Almameter saya UIN Walisongo Semarang, terimakasih sudah menjadi kampus hijau saya.

DEKLARASI

Dengan rasa penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini ditulis tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkannya. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisikan pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terhadap dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 5 Juni 2020

Deklarator,



Julis Istuwati

NIM 1705015065

ABSTRAK

Kewajiban yang harus dipenuhi oleh umat islam yang mampu baik secara fisik maupun keuangannya adalah dengan cara melaksanakan Ibadah Haji. Dalam menunaikan ibadah ke Baitullah, umat muslim harus benar-benar merencanakannya dari jauh-jauh hari karena menunaikan ibadah haji membutuhkan biaya yang tidak sedikit dan juga berkas yang tidak mudah untuk di urus, hal ini dimanfaatkan oleh lembaga keuangan syariah untuk dapat membuka layanan syariah berupa Tabungan Haji. Salah satunya adalah Bank Jateng Syariah. Dalam hal ini Bank Jateng Syariah. Produk iB Tabungan Haji merupakan produk layanan dan simpanan yang diberikan oleh Bank Jateng Syariah untuk dapat mewujudkan impian nasabahnya dalam berangkat ibadah haji. Rumusan Masalah yang ada dalam Tugas Akhir yaitu Bagaimana Produktivitas Produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, Faktor dan upaya apa saja yang mempengaruhi Produktivita produk iB tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

Dalam penelitian ini menerapkan jenis penelitian yang dilakukan secara langsung melalui tinjauan lapangan dengan pengambilan lokasi di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula. Data-data sekunder yang gunakan dalam penelitian ini berupa data kualitatif, yaitu data primer dan data sekunder. Data-data ini didapatkan melalui metode dokumentasi, observasi dan wawancara. Yang dianalisa melalui metode deskripif.

Dalam Tugas Akhir ini dapat diambil kesimpulan yaitu : Produktivitas Produk iB Tabungan Haji mengalami kondisi “kestabilan” dimana posisi produk iB Tabungan haji di setiap bulannya tidak terjadi perubahan yang signifikan. Kenaikan yang terjadi pada produktivitas produk iB Tabungan haji Bank Jateng Syariah yaitu adanya tingkat kesadaran mahasiswa maupun masyarakat dalam membuka rekening tabungan haji untuk menabung haji dari dini dan pemasaran yang dilakukan secara berantai dari nasabah yang sudah memiliki rekening tabungan haji kemudian memberikan rekomendasi kepada orang lain Hal ini terjadi karena segmentasi produk yang ada di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula bukanlah produk iB Tabungan Haji melainkan produk pembiayaan dan simpanan berjangka. Kurangnya Strategi Pemasaran yang diterapkan mempengaruhi peningkatan pada produk iB Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

Upaya yang dilakukan dalam meningkatkan produktivitas produk tabungan haji adalah dengan meningkatkan strategi pemasaran, melakukan inovasi terhadap produk agar produk dapat diminati oleh masyarakat dan dapat dijangkau oleh masyarakat dimana saja baik secara online maupun offline, menjalin kerja sama dengan biro perjalan haji dan umrah kemudian meningkatkan kualitas kompetensi SDM. Dan tidak mematok hanya pada produk pembiayaan saja untuk mendapatkan laba akan tetapi juga meratakan penjualan produk pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula. Faktor yang dapat mempengaruhi produktivitas produk adalah faktor Organisasi dimana Bank Jateng Syariah sebagai Bank Syariah yang menyediakan produk dan layanan perbankan berbasis syariah dalam konteks ini masyarakat muslim akan tergerak kesadarannya dalam melakukan transaksi berbasis islam dan halal dan faktor SDM, faktor yang terdapat dalam diri karyawan yang memiliki kualitas pengetahuan, keterampilan, kemampuan, prilaku dan tingkat pendidikan guna memberikan pelayanan yang baik serta rama kepada Nasabah. Hal ini yang kemudian akan memancing nasabah terkesan dan mempercayakan transaksi mereka pada pelayanan Bank Jateng Syariah KCPS Unissula yang hal ini juga memberikan nilai tambah pada operasional Bank.

Kata Kunci : Produktivitas Produk iB Tabungan Haji

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah Robbil Allamin, saya ucapkan kepada kehadiran Allah SWT telah melimpahkan limpahan kenikmatan kepada kita semua, hingga kita masih diberikan kesehatan serta perlindungan-Nya. Atas ridho Allah SWT serta atas bantuan-Nya penulis mampu menyelesaikan Tanggung Jawab dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir. Semoga kalimat sholawat selalu tercurahkan kepada Panutan kita Nabi Muhammad SAW, Anggota keluarga, sahabat, dan muslim yang senantiasa menjaga keimananya.

Banyak hal dan proses pembelajaran yang saya dapatkan dalam menyelesaikan Tugas ini serta pengorbanan pikiran, tenaga dan waktu sampai dimana saya bisa menyelesaikan Tugas Akhir saya dengan judul **“Produktivitas Produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang”**. Tugas Akhir ini dilampirkan guna menyelesaikan perkuliahan di Program Studi Diploma Tiga Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Dan saya ucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Imam Tufiq, M,Ag. Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Muhammad Saifulah, M,Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. A. Turmudi, SH.,M,Ag.selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak H. Khoirul Anwar, M,Ag. Dosen Pembimbing sudah mau memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dan memberikan titik terang disetiap pertanyaan yang penulis ajukan selama penyusunan Tugas Akhir ini. Hingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Seluruh Karyawan dan Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan berbagai pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Farhanjati dan Mba Nuraina Agnes Widya Pinasthika dan seluruh staff Bank Jateng Syariah KCPS Unissula yang telah memberikan izin dan membantu saya memberikan sedikit informasi dalam penelitian saya.
7. Keluarga besar saya seperti Orang Tua saya, kedua kakak saya dan satu keponakan saya yang selalu memberikan harapan doa serta dukungan.

8. Semua sahabatku kelas D3 PBS-B angkatan 2017 dan teman-teman terbawel saya yang terus memberikan motivasi dan kata-kata positif serta semangat agar saya mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dan LULUS bersama ditahun 2020.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan berkah serta barokah bagi kita semua.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, namun penulis berdoa semoga Tugas Akhir ini dapat berdampak positif dan dapat memberi manfaat bagi kita semua.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Semarang, 5 Juni 2020

Penulis



NIM 1705015065

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Telaah Pustaka	6
E. Metode Penelitian	8
F. Sistematika Penelitian	10
BAB II : TINJAUAN TEORI	12
A. Bank Syariah	12
B. Produk Tabungan Haji	16
C. Produktivitas	27
BAB III : GAMBARAN UMUM BANK JATENG DAN BANK JATENG SYARIAH ...	37
A. Gambaran Umum Bank Jateng	37
1. Sejarah Bank Jateng	37
2. Visi dan Misi Bank Jateng	39

3. Budaya Bank Jateng	39
4. Legalitas Bank Jateng	40
5. Pengurus Bank Jateng	41
6. Uraian Tugas Pengurus Bank Jateng	42
7. Produk Bank Jateng	43
B. Gambaran Umum Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	54
1. Sejarah Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	54
2. Visi dan Misi Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	55
3. Legalitas Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	56
4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	57
5. Ruang Lingkup Usaha Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	61
6. Layanan Jasa Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	68
7. Sumber Pendapatan Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	69
BAB IV : HASIL PEMBAHASAN	70
A. Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	70
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula	77
C. Upaya Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Untuk Meningkatkan Produktivitas	82
BAB V : PENUTUP	96
A. Kesimpulan	96
B. Saran	97
C. Penutup	97
DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN	100

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Haji adalah ibadah dimana itu wajib dikerjakan bagi orang yang beragama Islam dan mampu sekali keumur hidup. Kalau sesudah itu dikerjakan lagi, maka menjadi ibadah sunnah yang dilakukan (Erlinda Ritonga, 2013: 5). Bagi umat islam yang memiliki kecukupan dalam hal keuangan atau bisa dikatakan mampu dan memiliki fisik yang sehat , diwajibkan untuk memenuhi rukun iman yang kelima yaitu menunaikan ibadah haji. Melaksanakan Ibadah Haji merupakan salah satu dari rukun islam setelah syahadat, salat, zakat dan puasa, serta wajib pelaksanaannya bagi setiap umat Islam. Pemerintah juga menetapkan Undang-Undang untuk pelaksanaan ibadah Haji dalam UU No. 34 Tahun 2009 pengganti UU No. 2 Tahun 2009 tentang perubahan atas UU No. 13 Tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji, yang mengatur tentang haji dan ketentuannya (www.kemenag.go.id).

Haji merupakan bentuk ritual tahunan yang dilakukan oleh seluruh umat islam dari seluruh dunia untuk mengunjungi tanah suci Makkah, Arab Saudi untuk melakukan beberapa kegiatan ibadah dan saat itu akan dikatakan dengan musim haji. Secara umum ibadah haji merupakan ibadah yang paling banyak di incar oleh umat muslim dari seluruh dunia salah satunya adalah Indonesia. Indonesia adalah salah satu negara yang memiliki jumlah penduduk muslim terbanyak dan berpengaruh besar terhadap jumlah minat Calon Jamaah Haji yang akan berangkat. Hal ini yang mengakibatkan melonjaknya minat haji dari tahun ke tahun yang begitu tinggi. Angka Jamaah Haji setiap tahun terus meningkat berdampak pada diberlakukannya kuota jamaah haji yang setiap tahunnya bertambah semakin panjang. Hal ini yang menyebabkan adanya sistem Daftar Tunggu (*waiting list*) calon jamaah haji dalam menunaikan ibadahnya ke Tanah Suci hingga mencapai 15-20 tahun. Berbeda dengan ibadah umrah yang dapat dilakukan sewaktu-waktu dan waktunya sangat fleksibel tanpa menunggu antrian yang lama dengan masa tunggu maksimal 3 bulan saja dan dapat dilakukan berulang-ulang. Rangkaian ibadah haji memang lebih panjang dari ibadah umrah, apabila ibadah umrah hanya beribadah dari kota Makkah ke Madinah saja, ibadah haji menambah lokasi ibadah ke Arafah, Muzdalifah, dan Mina. Rangkaian ibadah haji juga lebih panjang seperti wukuf, thowaf, sa'i, mabit di Muzdalifah dan Mina, serta melempar jumrah. Rangkaian ibadah haji juga lebih panjang yaitu selama 40 hari berbeda dengsn ibadah umrah yang hanya perlu waktu 9-14 hari. Waktu pelaksanaan ibadah haji juga hanya di lakukan pada tanggal 3-8 Dzulhijjah saja.

Kuota keberangkatan haji di Indonesia juga dibatasi oleh pemerintah. Pada tahun 2019 Kementerian Agama menentukan sejumlah 221.000 (dua ratus dua puluh satu ribu) orang jama'ah haji terdiri dari kuota atas haji reguler sebanyak 204.000 (dua ratus empat ribu) orang dan kuota haji khusus 17.000 (tujuh belas ribu) orang¹. Hal ini yang kemudian mempengaruhi jumlah antrian pemberangkatan Calon Jamaah Haji ke tanah suci Makkah. Pertumbuhan jumlah jamaah haji yang terus mengalami kenaikan berdasarkan 5 indikator yang terdiri dari pertumbuhan perekonomian, peningkatan pendapatan perkapita, kesalehan, aktualisasi diri dan fasilitas pembiayaan dari bank atau lembaga keuangan bukan bank.² Hal ini yang kemudian menarik minat dan perhatian lembaga keuangan Bank dan bukan Bank untuk menyediakan produk simpanan, produk pinjaman dan jasa untuk menunaikan ibadah haji. Hal ini juga yang dilakukan oleh Bank Umum terutama bank yang berbasis syariah.

Bank merupakan entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamanahkan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai kehendak pemberi wakaf (*wakif*). Sistem dan mekanisme untuk menjamin pemenuhan kepatuhan syariah yang menjadi isu penting dalam pengaturan bank syariah. Dalam kaitan ini lembaga yang memiliki peran penting adalah Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI. Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan kewenangan kepada MUI yang fungsinya dijalankan oleh organ khususnya yaitu DSN-MUI untuk menerbitkan fatwa kesesuaian syariah suatu produk bank.³ Bank Syariah terdiri dari Bank Umum dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), yang memiliki perbedaan pokok BPRS dilarang menerima simpanan berupa giro dan sistem pembayaran dalam lalu lintas kegiatannya. Bank umum syariah terdiri atas Bank yang sepenuhnya Bank Syariah (*full-pledged*) dan Unit Usaha Syariah (UUS) yang

¹ https://haji.kemenag.go.id/v4/sites/default/files/regulasi/SKMBT_283%20K19022618480.pdf

² Affan Rangkuti, "Proyeksi Pertumbuhan Waiting list Jama'ah Haji 2017", <http://kabarwashliyah.com/2016/09/23/proyeksi-pertumbuhan-waitinglist-jamaah-haji-2017/> (Diakses Jum'at 23 September 2016)

³ <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>

merupakan bagian dari bank umum konvensional. Dalam melakukan kegiatan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan atau investasi berdasarkan prinsip syariah bank konvensional harus meminta dan mendapatkan izin dari OJK Terlebih dahulu. Sebagaimana sesuai aturan dalam UU Perbankan dan UU Perbankan Syariah.

Dalam menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia pihak Perbankan Syariah menerapkan kerangka dual-banking system. Untuk mendukung mobilisasi dana masyarakat secara luas Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional secara sinergis meningkatkan kemampuannya di bidang sektor-sektor nasional guna memperbaiki perekonomian Indonesia agar Bank dapat menjangkau daerah-daerah terpelosok.

Perbankan syariah adalah segala sesuatu hal menyangkut tentang Bank Umum Syariah (BUS), Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), dan Unit Usaha Rakyat (UUS), yang pada umumnya berlandaskan dengan prinsip syariah. Hal ini juga diperkuat dengan adanya fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang memberikan jasa dalam lalu lintas dalam menjalankan kegiatannya.⁴ Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dalam kegiatannya.⁵ Unit Usaha Syariah (UUS) adalah unit kerja dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri guna melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari cabang pembantu syariah dan / atau unit syariah. Tidak semua Perbankan Syariah memiliki atau berbentuk Bank Umum Syariah (BUS) tetapi tidak banyak juga Bank Konvensional yang membuka Unit Usaha Syariah (UUS) sebagai pendamping dan pelengkap kinerja Bank.

Ada beberapa produk tabungan bank yang ditawarkan oleh Perbankan Syariah salah satunya yaitu tabungan yang dapat digunakan untuk ibadah haji. Dimana masyarakat dapat mengumpulkan dananya untuk dapat menunaikan ibadah haji di bantu untuk keberangkatannya. Dalam pelaksanaan produk tabungan haji Bank syariah bekerja sama dengan Badan Pengelolaan Keuangan Haji (BPKH) hal ini memiliki 3 tujuan utama dari pengelolaan keuangan haji, pertama meningkatkan kualitas pelayanan ibadah haji, kedua meningkatkan efisiensi dan optimalisasi dan yg ketiga meningkatkan kualitas pelayanan ibadah haji melalui lembaga keuangan yang berbasis Syariah.

⁴ www.ojk.go.id

⁵ www.ojk.go.id

Dalam pengelolaan Dana keuangan Keberangkatan sudah dialihkan dari Kementerian Agama (Kemenag) ke Badan Pengelolaan Keuangan Haji (BPKH) yang berdasarkan UU Nomor 34 Tahun 2014 dan Peraturan Presiden Nomor 110 Tahun 2017 mengenai BPKH yang pada umumnya memiliki fungsi sebagai perencana, pelaksana, penanggung jawab serta pelaporan mengenai dana keuangan haji. Setelah itu BPKH menetapkan 31 Bank Umum Syariah / Unit Usaha Syariah untuk menjadi Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), yang terdiri atas 23 BPS-BPIH penerima, 3 BPS-BPIH Operasional, 7 BPS-BPIH Likuiditas, 27 BPS-BPIH Penempatan atau rujukan, 6 BPS-BPIH Nilai Manfaat, dan 11 BPS-BPIH Mitra Investasi.⁶

Kerjasama antara BPKH dengan BUS / UUS ini mempermudah para Calon Jama'ah Haji (CJH) untuk bisa membayar dan mendaftar haji secara mudah dan efisien waktu. Jadi para calon Jama'ah Haji yang masih belum paham akan alur pendaftaran haji akan dipermudah dengan adanya layanan yang ada di Bank yang ditunjuk oleh BPKH sebagai BPS-BPIH. Dengan sistem layanan yang disediakan bank yaitu *payment point* untuk pelayanan administrasi pendaftaran haji. *Payment point* merupakan salah satu jasa perbankan untuk melayani pembayaran umum masyarakat yang rutin dan relatif kecil nilainya. *Payment point* (Rekening titipan) ini merupakan rekening lembaga / individu dalam memberi amanat untuk membayar tagihan-tagihan rutin. Baru setelah dana cukup atau mencapai Rp 25.000.000,- barulah nasabah dapat memproses berkas secara online dalam SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama yang kemudian CJH otomatis terdaftar dalam *waiting list* untuk berangkat. Dalam hal ini CJH akan didaftarkan secara reguler karena dalam bank menerapkan sistem *waiting list*. *Waiting list* haji reguler biasanya selama 15-20 tahun. Salah satu Bank Konvensional yang mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS) adalah Bank Jateng Syariah.

Bank Jateng adalah bentuk lembaga keuangan milik pemerintah yaitu Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah yang didirikan di Semarang dengan tujuan pendiriannya untuk mengelola keuangan daerah yaitu pemegang kas daerah dan membantu meningkatkan ekonomi daerah yang memberikan kredit kepada pengusaha kecil. Bank BPD Jateng mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS) yaitu Bank Jateng Syariah yang pertama berdiri pada 26 April 2008. Dengan penyesuaian yang berbasis syariah Bank Jateng Syariah mampu bersaing dengan Bank Syariah / UUS lainnya. Hal itu dibuktikan dengan dipilihnya Bank Jateng Syariah sebagai salah satu UUS yang menjadi BPS-BPIH untuk mengurus pendaftaran Haji. Produk haji pada Bank Jateng Syariah ada 2 yaitu iB Tabungan haji dan produk pendukung yaitu Dana Talangan haji.

⁶ Udin Saeroji "Bank Jateng Syariah Kembali Dipercaya sebagai BPS-BPIH" <http://asatu.id/2018/03/01/bank-jateng-syariah-dipercaya-lagi-sebagai-bps-bpih/> (dikutip 1 Maret 2008)

Produk iB tabungan haji adalah produk dengan layanan dan jasa pendaftaran haji. Hal ini mempermudah masyarakat untuk menunaikan ibadah haji dengan sistem menabung. Produk Tabungan Haji menggunakan prinsip akad *al Wadiah yad dhamanah* yang mana Bank Jateng Syariah berperan sebagai pihak yang menerima titipan dana atau barang dengan disertai hak untuk dapat menggunakan dan memanfaatkan dana atau barang tersebut. Dan sebagai gantinya, bank memiliki tanggung jawab atas keutuhan harta titipan tersebut ⁷. Bank Jateng Syariah menjalankan operasional perbankan sudah sesuai dengan prinsip syariah. Kantor pusat Bank Jateng Syariah berlokasi di Gedung Grinatha Lt. IV, Jl Pemuda No. 142 Semarang. Dan memiliki 2 kantor cabang pembantu yang berada di Unissula dan Semarang barat.

Bank Jateng Syaiah, merupakan bank yang cukup baru dengan eksistensi yang begitu maju dan penerapan kesehatan bank dengan sangat baik. Salah satunya yaitu kesehatan Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah. Oleh karena itu produk-produk Dari uraian diatas saya akan memaparkan mengenai iB tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCP Unissula Semarang. Dengan judul TA penulis adalah “**PRODUKTIVITAS PRODUK iB TABUNGAN HAJI PADA BANK JATENG SYARIAH KCP UNISSULA SEMARANG**”

B. Rumusan Masalah

Melalui uraian tersebut dapat ditetapkan bahwa Rumusan Masalah yang penulis tetapkan adalah :

1. Bagaimana Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang ?
2. Apa Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang ?
3. Upaya Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang Dalam Meningkatkan Produktivitas Produk iB Tabungan Haji

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Untuk dapat Mengetahui Bagaimana produktivitas iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCP Unissula Semarang
2. Untuk Mengetahui Faktor-Faktor Apa Saja Yang Mempengaruhi produktivitas iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCP Unissula Semarang

⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, h.345

3. Untuk Mengetahui Upaya Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang Dalam Meningkatkan Produktivitas Produk iB Tabungan Haji

Manfaat

1. Bagi UIN Walisongo Semarang

Bisa digunakan sebagai buku referensi mengenai iB Tabungan Haji bagi mahasiswa dan dosen serta masyarakat luas UIN Walisongo. Terutama untuk Mahasiswa Diploma III Jurusan Perbankan Syariah untuk mengerjakan sebuah studi kasus mengenai iB Tabungan Haji.

2. Bagi Penulis

Dari penelitian yang dilakukan penulis dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih seputar iB Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah KCP Unissula Semarang. Dan juga sebagai pemenuhan syarat kelulusan guna mendapatkan gelar Ahli Madya (Amd) Pebankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

3. Bagi Bank

Sebagai objek penelitian maka dari tulisan ini diharapkan akan memperkenalkan dan memberikan informasi mengenai produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah pada masyarakat luas agar lebih paham kemudian dapat berminat membuka rekening iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah.

4. Bagi Pembaca

Dari penelitian ini penulis berharap dapat memberikan informasi dan referensi yang bermanfaat mengenai iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah KCP Unissula kepada pembaca. Dan juga penulis juga berharap pembaca akan merasa puas akan informasi yang termuat.

D. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini penulis memakai beberapa hasil penelitian yang sudah dilakukan dan menyangkut iB Tabungan Haji Bank Syariah sebagai bahan referensi dalam mengerjakan tugas, adapun referensi penelitian yaitu :

1. Ucky Feyzal Ma'arif (2019) , dengan Judul “Penerapan iB Tabungan Haji diBank Jateng Syariah KCPS Magelang” dengan hasil penelitian yaitu penerapan iB Tabungan Haji yang terdiri atas proses pemilihan tujuan dalam rangka untuk mencapai tujuan dan sasaran dalam penentuan kebijakan dan program untuk mencapai sasaran tertentu dalam rangka mencapai tujuan dan penetapan metode yang perlu untuk menjamin agar

kebijakan dan program tersebut terlaksana. Penerapannya bank hanya menjadi penyimpan dan mengamankan dana. Bank tidak boleh menggunakan atau memanfaatkan dana tersebut karena dana iB Tabungan Haji merupakan dana titipan dalam akad ini iB tabungan Haji menggunakan akad *Wadiah yad dhamanah*. Dalam berniat membuka iB Tabungan Haji harusnya menerapkan system teknik perencanaan hal ini dapat mempermudah nasabah dalam mengelola dan hajinya kemudian memberikan gambaran pada nasabah tentang proses dan perencanaan dana haji nya.

2. Zahrotun Munawaroh, M. Mudhofi, Dedy Susanto (2015), “Efektivitas Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Dalam Penyelenggaraan Ibadah Haji.” Dengan hasil analisa yaitu efektivitas Siskohat terhadap melunjaknya minat jama’ah haji di setiap tahunnya. Pemerintah berharap melalui siskohat ini pelayanan haji akan menjadi semakin mudah dan efisien . Siskohat merupakan suatu sistem pelayanan pendataan secara konvensional yang otomatis secara Real Time (tepat waktu) antar BPS-BPIH yang telah ditetapkan oleh BPKH. Akan tetapi dalam kelancaran sistem yang di setuju oleh pemerintah ini memiliki beberapa hambatan yang dialami karena Siskohat adalah sistem yang berbasis online maka hambatan yang sering dialami adalah jaringan yang buruk, mati lampu dan sistem yang eror.
3. Sopa Dan Siti Rahmah (2013), “Studi Evaluasi Atas Dana Talangan Haji Produk Perbankan Syariah Indonesia.” Dari penelitian ini maka dapat di ketahui tentang Dana Talangan Haji produk yang dapat membantu Calon Jama’ah haji dalam berangkat haji namun belum memiliki dana yang cukup. Dana talangan haji merupakan produk pembiayaan yang berbeda dengan iB Tabungan Haji. Bank akan memberi pinjaman pada nasabah dalam mengurus berkas-berkas hingga calon jama’ah mendapatkan kursi / porsi haji. Setelah itu calon jama’ah akan membayar bank melalui angsuran. tetapi banyak pihak pemuka agama yang tidak menyetujui akan hal ini karena dalam islam apabila akan pergi haji hendaknya menabung sediki demi sedikit tidak memaksakan diri untuk segera berangkat. Namun walaupun demikian banyak juga Bank Syariah/UUS yang memasukkan Dana Talangan Haji sebagai salah satu Produk haji.
4. Aimatul Istiqomah (2016) , “Mekanisme Tabungan Haji Di Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Semarang Barat”. Penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana mekanisme pembukaan rekening iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah. Tentang ketentuan dan peraturan umum mengenai iB Tabungan haji. Kemudian membahas tentang mekanisme pendaftaran haji melalui lembaga BPS-BPIH yang mudah dan efisien. Hal ini dapat

membantu mempermudah dan dan meringkas hal-hal yang dirasa cukup tidak efektif. Hal ini juga dapat memeberikan dampak yang baik bagi perekapan data di pusat BPKH dalam mendata Calon Jama'ah Haji.

5. Oktavia Fadmawati (2015), “Prosedur dan Strategi Pemasaran Tabungan Haji Di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pembantu Surabaya”. Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa adanya mekanisme tabungan haji arafah diBMI Capem salatiga, Strategi Pemasaran rekening tabungan haji dengan cara memasarkan melalui brosur, mulut ke mulut dan pelayanan yang ramah. Karena pemasaran merupakan elemen yang sangat penting bagi pengenalan suatu produk dan dapat meningkatkan profitabilitas bank.

E. Metode Penelitian

Cara atau strategi yang menyeluruh untuk menemukan atau memperoleh data yang diperlukan merupakan pengertian dari Metode penelitian (Soeharto dalam Mahi, 2013 : 30).

1. Jenis Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan jenis Penelitian Lapangan (*Field Research*) yang mengambil lokasi di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, Semarang. Dan hanya memfokuskan pada produk iB tabungan Haji Bank Jateng KCPS Unissula, Semarang.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kantor Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Syariah Unissula, Semarang. Yang beralamat di Jalan Kaligawe KM 4 . Kantor Bank Jateng KCPS Unissula berada di lingkungan kampus Unissula dan berdekatan dengan RSI Sultan Agung Semarang , Jawa tengah.

3. Sumber Data

Dalam melakukan penelitian penulis melakukan pencarian melalui beberapa sumber yaitu :

a. Data Primer

Data primer merupakan data dari Sumber Asli yang secara khusus di dapatkan melalui survey, observasi maupun hasil percobaan. Dalam penulisan Tugas Akhir penulis memanfaatkan metode wawancara, studi dokumentasi dan penelitian (observasi) dengan pihak Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang, mengenai Gambaran Umum mengenai produk iB Tabungan Haji.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di dapat secara tidak langsung guna mendapat keterangan dari objek penelitian, data didapatkan melalui pihak kedua objektif dengan melalui responden ataupun instansi (badan) yang telah melakukan pengumpulan secara sengaja dari instansi-instansi bersangkutan guna melengkapi data sebagai bahan penelitian dan untuk keperluan penelitian para pengguna.⁸ Dalam data sekunder penulis mendapatkannya dari dokumentasi berupa brosur, file dan Laporan tahunan dari Bank Jateng Syariah. Selain itu juga data sekunder didapatkan dari buku dan jurnal referensi.

4. Teknik Pengumpulan Data

Guna mendapatkan topik yang relevan sesuai data yang diangkat untuk bahan penelitian, maka digunakan teknik, yaitu :

a. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan untuk mendapatkan informasi yang tepat dari narasumber yang terpercaya⁹. Wawancara dilakukan secara langsung oleh penulis yang dapat menyaksikan langsung kondisi lapangan agar mendapatkan bukti kebenaran atas data, dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada sumber informasi (Narasumber) dengan tujuan untuk mendapatkan informasi secara mendetail sesuai topik penelitian. Penulis mewawancarai salah satu karyawan Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang yaitu CS (customer Service) yang bernama mba Thika.

b. Studi Dokumentasi

Upaya dalam memperoleh data dan informasi yng berbentuk catatan tertulis dan gambar yang tersimpan terkait dengan topik penelitian adalah cara dari Studi Dokumentasi. Peneliti mengumpulkan data dengan cara mendokumentasikan Catatan Wawancara dengan CS (Customer Service) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang d brosur guna menyusun teori dan memastikan kevalidan data variabel yang berkaitan dengan operasional Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang dan juga Laporan Tahunan Bank Jateng Syariah yang di Upload Pada Situs Web Bank Jateng Syariah yaitu <http://syariah.bankjateng.co.id/>.

5. Metode Analisis Data

Di Dalam melakukan penelitian penulis menerapkan metode kualitatif. Guna mendapatkan gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan yang manusia, peneliti menggunakan penelitian kualitatif. Semua hal yang berhubungan dengan metode

⁸ Heny Yuningrum, Mengukur Kinerja Operasional BMT Pada Tahun 2010 Ditinjau Dari Segi Efisiensi Dengan Data Envelopment Analisis (DEA), hlm 54

⁹ www.Wikipedia.com

penelitian kualitatif kesemuanya tidak dapat diukur dengan menggunakan angka seperti ide, persepsi, pendapat, atau kepercayaan orang yang diteliti. (Sulistyo-Basuki, 2006: 78).

Suatu proses penyelidikan guna memahami masalah sosial yang berdasar kepada penciptaan gambaran *holistic* (menyeluruh) lengkap yang dibentuk dengan kata-kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar alamiah adalah pengertian dari penelitian kualitatif (Ulber Silalahi, 2009: 77).

Dalam penelitian secara kualitatif pada umumnya seperti metode deskriptif analisis komparatif. Metode ini merupakan gabungan antara deskriptif, analisis dan perbandingan (Ratna, 2011: 53).

Langkah-langkah penelitian kualitatif yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut (Sulistyo-Basuki, 2006: 81) :

- 1) Langkah pertama/ langkah persiapan, dengan fokus mempertimbangkan pemilihan topik, merumuskan masalah dan menyatakan pernyataan dalam bentuk pendahuluan.
- 2) Langkah kedua/ langkah penjelajahan yang luas: mencari lokasi yang potensial, memilih subjek yang dianggap sesuai topik, mengetes kecocokan lokasi/ subjek secara luas, menjelajah, merencanakan rencana umum, mengembangkan rencana umum, melakukan kajian dan observasi data,.
- 3) Langkah ketiga/ langkah pemusatan terhadap aktivitas penghimpunan data, menyempurnakan penjelasan penelitian, menyempitkan pengumpulan data, menganalisis temuan data.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini secara garis besar sistematikan penulisan dalam Tugas Akhir berisikan tentang :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisikan tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metodologi Penelitian, dan Sistematikan Penelitian

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini akan berisikan mengenai Landasan Teori dan Materi yang bersangkutan dengan Judul Penelitian yang penulis jadikan sebagai dasar Penulisan Tugaas Akhirr.

BAB III : GAMBARAN UMUM BANK JATENG SYARIAH

Berisikan tentang Sejarah Bank Jateng Syariah, Legalitas Bank Jateng Syariaah, Visi Misi Bank Jateng Syariaah, Kepengurusan serta Struktur Organisasi Bank Jateng Syariaah, Prodduk dan Layanan Baank Jateng Syariaah.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang Deskripsi dan Gambaran Umum Objek Penelitian, Analisis data dan Interprestasi Olah Data.

BAB V : PENUTUP

Penutup berisikan mengenai Kesimpulan yang berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan, serta Saran sebagai masukan bagi Bank Jateng Syariaah dalam hal operasional dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II
TINJAUAN TEORI TENTANG
PRODUKTIVITAS PRODUK iB TABUNGAN HAJI PADA
BANK JATENG SYARIAH KC UNISSULA

A. BANK SYARIAH

1. Pengertian Bank Syariah

Pengertian Bank menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No 7 Tahun 1992 mengenai Perbankan yaitu, Badan Usaha yang berbentuk Bank dengan pengoperasian usahannya menggunakan prinsip bagi hasil sesuai dengan kaidah ajaran islam mengenai hukum riba adalah pengertian dari Perbankan Syariah. Sedangkan, Badan Usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk Simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk Kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat merupakan pengertian dari Bank secara umum¹⁰.

Menurut UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank syariah merupakan lembaga perbankan yang dijalankan dengan prinsip syariah. Seperti yang sudah tertera dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), yang tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim beserta obyek yang diharamkan. Undang-Undang mengenai Perbankan Syariah mengamanahkan agar bank syariah juga menjalankan fungsi sosial seperti menjalankan baitul mal, yaitu untuk menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya kemudian menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nadzir) sesuai kehendak yang diberikan wakif¹¹.

Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip islam, yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam merupakan pengertian dari Bank Syariah menurut Karnaen Purwaatmadja. Dalam muamalah islam ada hal yang harus dihindari yaitu praktik-praktik yang mengandung unsur riba atau spekulasi dan tipuan yang merupakan Salah satu unsur yang harus di jauhi¹². Bank

¹⁰ UU RI No 10 Tahun 1998 (perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992) Tentang Perbankan, http://hukum.unsrat.ac.id/uu/uu_10_98.htm

¹¹ www.ojk.go.id ,tentang syariah

¹² Muhammad Firdaus NH, dkk, Konsep & Implentasi Bank Syariah, (Jakarta: Renaisan, 2005), hal. 18.

syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah islam, mengacu pada ketentuan yang ada dalam Al-Qur'an dan Hadist.

Lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika serta sistem nilai islam, khususnya yang bebas dari unsur bunga (*Riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yang non produktif seperti perjudian (*Maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*Gharar*), prinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal merupakan definisi Bank Syariah Menurut Yumanita (2005; 4).

Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI memiliki peran penting dalam Sistem dan mekanisme untuk menjamin pemenuhan kepatuhan syariah yang menjadi isu penting dalam pengaturan bank syariah. Seperti yang tertuang dalam Undang-undang No.21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah, DSN-MUI merupakan lembaga khusus yang diberikan kewenangan oleh MUI untuk menjalankan fungsinya sebagai organ khusus untuk menerbitkan fatwa kesesuaian syariah suatu produk bank. Setiap Bank Syariah diwajibkan untuk memiliki Dewan Pengawasan Syariah (DPS) yang memiliki fungsi sebagai pengawas syariah dan penasehat bank¹³.

2. Peran Dan Fungsi Bank Syariah

Dalam menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariah islam Bank Syariah memiliki peran yang diantaranya sebagai berikut :¹⁴

- a) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan (*mudharabah* dan *wadiah*), dan giro (*wadiah*), serta menyalurkannya kepada sektor riil yang berpeluang usaha dengan nisbah yang sesuai ketentuan Bank.
- b) Sebagai tempat investasi yang berupa dana modal maupun dana rekening investasi dengan menggunakan alat-alat investasi dan kaidah yang disesuaikan prinsip syariah.
- c) Memberikan upah dalam sebuah kontrak perwakilan atau penyewaan dalam rangka menawarkan berbagai jasa keuangan yang disediakan Bank Syariah.
- d) Memberikan pinjaman berupa dana kebajikan, zakat dan dana sosial disesuaikan pada ajaran islam dalam rangka pemberian Jasa Sosial kepada Nasabah.

¹³ www.ojk.go.id

¹⁴ Imamul Arifin, *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Jakarta: Setia Purna Inves 2007), hal. 14

Fungsi Bank Syariah secara umum dibedakan atas 4 fungsi yaitu:

a) Fungsi manajer investasi

Dalam mengelola dana yang dihimpun oleh Bank Syariah, sangat bergantung pada pendapatan yang diterima dari Nasabah.

b) Fungsi investor

Bank Syariah berfungsi sebagai investor yaitu pemilik dana atau penyaluran dana. Bank memiliki hak dalam menanamkan dananya pada sektor-sektor produktif dan mempunyai resiko yang sangat rendah sebagai pihak pemilik dana.

c) Pengelola Jasa Keuangan dalam Lalu Lintas Pembayaran

Dalam sebuah kontrak perwakilan atau penyewaan dengan Nasabah Bank syariah juga dapat menawarkan berbagai jasa keuangan lainnya berdasarkan upah (*fee based*) yang ditentukan dari pihak Bank.

d) Pelaksanaan kegiatan sosial

Untuk menghimpun dana dan penyaluran zakat, infak, dan sedekah serta penyaluran *qardhul hasan*, Bank Syariah memiliki fungsi sebagai pengelola dana sosial. (Djambatan, 2001)

3. Tujuan Bank Syariah

Dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat, Bank Syariah memiliki tujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam upaya kesejahteraan sosial. Selain berorientasi pada profit yang dicapai, Bank Syariah juga memiliki tujuan atau berorientasi didasarkan pada *falah (falah oriented)*. Sedangkan Pada Bank Konvensional hanya fokus dan berorientasi pada profit saja (*profit oriented*). Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan (bab II pasal 4) Tujuan Bank Konvensional adalah meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional pada arah peningkatan kesejahteraan hidup rakyat banyak dalam rangka untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional.

4. Bentuk Usaha Bank Syariah

Bank Umum dan Bank Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bentuk usaha Bank Syariah Secara umum, dimana produk BPRS dilarang menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas sistem pembayaran seperti yang dilakukan oleh

Bank Umum Syariah (BUS). Secara kelembagaan Bank Umum Syariah (BUS) merupakan badan yang berbentuk Bank Syariah secara penuh dan terdapat juga yang berbentuk Unit Usaha Syariah (UUS) yang merupakan anak usaha dari Bank Umum Konvensional untuk memenuhi kebutuhan akan layanan Syariah. Sebagaimana seperti yang diatur dalam UU Perbankan dan UU Perbankan Syariah bahwa setiap pihak yang melakukan kegiatan penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan atau investasi berdasarkan prinsip syariah wajib untuk meminja ijin kepada OJK terlebih dahulu.

Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan dalam Bank Umum Syariah adalah: (1) menghimpun dana dalam bentuk simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadi'ah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah, (2) Menghimpun dana dalam bentuk investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad mudharabah atau Akad lain yang bertentangan dengan prinsip syariah, dan (3) Menyalurkan pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad mudharabah, Akad musyarakah, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah merupakan definisi dari Bank Umum Syariah (BUS)¹⁵.

Unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu Bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah merupakan definisi dari Unit Usaha Syariah (UUS). Unit Usaha Syariah (UUS) memiliki Kegiatan usaha yang meliputi: (1) Menghimpun dana masyarakat dalam bentuk Simpanan yang berupa Giro, Tabungan dan sejenisnya berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah; (2) Menyediakan tempat sebagai penyimpanan barang-barang dan surat berharga berdasarkan prinsip syariah; dan (3) Membeli surat berharga yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia berdasarkan Prinsip Syariah¹⁶.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dalam kegiatan usahanya. BPRS memiliki Kegiatan usaha yang

¹⁵ www.ojk.go.id

¹⁶ www.ojk.go.id

meliputi: (1) Menghimpun dana masyarakat dalam bentuk Simpanan Tabungan dan Deposito dengan prinsip syariah; (2) Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad mudharabah atau musyarakah, serta pembiayaan berdasarkan akad murabahah, salam, atau istishna; dan (3) Dana yang ada pada Bank Syariah ditempatkan dalam bentuk titipan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi berdasarkan akad mudharabah dan/atau akad lain¹⁷.

5. Perbedaan Antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional Menurut Djambatan (2001), yaitu :

Tabel.1
Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

No	Perbedaan	Bank Syariah	Bank Konvensional
1.	Falsafah / prinsip kerja Bank	Tidak menerapkan sistem bunga, spekulasi dari ketidakjelasan	Berdasarkan pada bunga untuk mendapatkan untung
2.	Operasional	Dana masyarakat berupa titipan dan investasi yang baru akan mendapat hasil jika 'diusahakan' terlebih dahulu dan penyaluran pada usaha yang halal dan menguntungkan.	Dalam Penyaluran Dana aspek halal tidak menjadi pertimbangan utama yang terpenting tidak melanggar hukum kemudian dana simpanan yang di Bank akan disalurkan pada sektor riil yang menguntungkan, dan pembayaran bunga jatuh tempo pada pinjaman.
3.	Aspek sosial	Dinyatakan secara tegas tertuang dalam visi dan misi.	Tidak diketahui secara jelas
4.	Pengawas Organisasi	Harus memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Tidak memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Sumber: Djambatan, 2001

B. PRODUK TABUNGAN HAJI

1. Pengertian Tabungan

Simpanan yang digunakan dalam jangka panjang dan umumnya dimiliki oleh setiap orang merupakan pengertian dari Tabungan, tabungan merupakan simpanan yang biasanya digunakan untuk berjaga-jaga untuk dalam jangka panjang, hal ini seperti

¹⁷ www.ojk.go.id

fungsi turunan dari uang yaitu uang sebagai alat penimbun kekayaan. Tabungan bisa berupa uang ataupun barang seperti Emas.

Tabungan merupakan 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 merupakan pengertian Tabungan Menurut Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998. Dalam Perbankan Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) simpanan yang berdasarkan akad Wadiah atau Investasi dana yang berdasarkan akad Mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang telah di sepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu adalah pengertian Tabungan.

Tabungan adalah 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, seperti yang disebutkan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000. DSN juga membagi Tabungan menjadi 2 (dua) di dalam fatwanya yaitu : (1) Tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga merupakan tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah, (2) Tabungan yang berdasarkan prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah* merupakan Tabungan yang dibenarkan secara prinsip syariah

Menabung dan menyisihkan uang dari setiap pengeluaran merupakan anjuran yang wajib dilaksanakan dalam ajaran Islam. Aturan-aturan yang mengaturnya yaitu :

- a. Setelah kebutuhan pokok terpenuhi maka lebih baiknya untuk menyimpan kelebihannya.
- b. Untuk menghadapi kesulitan atau berjaga-jaga apabila ada kebutuhan mendadak kedepannya maka dapat baiknya untuk menyimpan kelebihan.
- c. Ada hak harta atas generasi yang akan datang.
- d. Dalam islam dilarang untuk umatnya menimbun harta, karena menimbun merupakan perbuatan yang dapat menyusahkan banyak orang.
- e. Dalam melakukan pengembangan harta baiknya dilakukan dengan tujuan yang baik dan halal.

Tempat yang ideal dan juga layak untuk menabung adalah bank sebab, selain lebih aman bank juga menawarkan keuntungan bagi calon nasabah yang akan menyimpan uangnya dibank.

Terdapat berbagai sarana penarikan dalam melakukan penarikan dana yang ada pada rekening tabungan. Ada beberapa alternatif yang dapat digunakan adalah : (a) Melalui layanan perbankan yang dilakukan melalui mesin ATM yang dapat melayani selama 24 jam yaitu Automated Teller Machine (ATM), ATM digunakan dalam transaksi perbankan tanpa harus datang langsung ke Kantor Cabang dan tepat waktu yang meliputi transaksi penarikan tunai dan setoran tunai, inquiry saldo (informasi saldo) rekening tabungan, dan melakukan berbagai jenis pembelian dan pembayaran tagihan, (b) Tabungan yang berisikan catatan saldo nasabah transaksi penarikan, transaksi penyetoran dan potongan administrasi bank disebut sebagai Buku Tabungan buku yang dipegang oleh nasabah, (c) melalui slip penarikan tabungan yang berbentuk formulir yang dapat digunakan untuk penarikan sejumlah uang dari rekening nasabah melalui teller dengan batas jumlah yang ditentukan oleh nasabah.

Setiap Perbankan Syariah memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk membuka rekening tabungan dengan beberapa pilihan yang telah disediakan. Dengan datang ke kantor Bank Syariah dengan membawa bukti identitas diri seperti KTP, SIM, PASPOR kemudian mengisi dan melengkapi formulir aplikasi kesediaan membuka rekening tabungan pada Bank Syariah. Untuk penyetoran awal akan dikenakan pembatasan minimum setoran tergantung dari akad yang disepakati antara nasabah dan ketentuan dari pihak perbankan.

Beberapa jenis tabungan dalam perbankan syariah yang sering diterapkan di Indonesia merupakan tabungan yang berdasarkan *prinsip akad wadiah*¹⁸.

2. Wadiah

a. Pengertian Wadiah

Wadiah diambil dari kata *wada'a asy-syai'a* yang diambil akar kata *wada'a*, yang memiliki makna meninggalkan sesuatu. Sesuatu barang yang ditinggalkan oleh seseorang untuk dititipkan kemudian meminta kepada orang lain untuk menjaganya dinamakan *wadi'ah*¹⁹. Kata *wadi'ah* dalam bahasa fiqh memiliki arti memberikan atau barang titipan, yang dimaksud adalah memberikan harta kepada penerimanya untuk dijaga.

Dalam tradisi fiqh islam, prinsip *al wadi'ah* dikenal dengan prinsip titipan atau simpanan yang diartikan sebagai titipan murni dari individu maupun badan hukum satu

¹⁸ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta : Gava Media, 2018, h.210

¹⁹ Sayid sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, Jakarta : Cakrawala Publishing, 2009, h.311

pihak kepihak lain, yang harus dijaga dan dapat dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki²⁰. Pengertian Wadiah Didalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 pasal 19 ayat (1) huruf (a), adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak yang diberi kepercayaan oleh pemberi barang titipan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang tersebut.

Dalam segi bahasa *Al-Wadiah* diartikan meninggalkan atau meletakkan sesuatu untuk dipelihara dan dijaga kepada orang lain. Sedangkan dalam aspek teknis, *wadi'ah* berarti titipan murni dari individu maupun badan hukum satu pihak ke pihak lain yang harus dijaga dan diminta kapan saja sipenitip hendaki.

Titipan nasabah yang harus dijaga dan jika yang bersangkutan menghendaki untuk dikembalikan setiap saat merupakan pengertian *Wadi'ah*. Bank juga bertanggung jawab atas pengembalian titipan yang dikehendaki dan mampu mengembalikan setiap saat nasabah menghendaki, Menurut PSAK 59.

Wadi'ah memiliki dua pengertian Secara komulatif, yang pertama pernyataan dari seseorang yang telah memberikan kuasa kepada pihak lain untuk memelihara atau menjaga hartanya dan yang kedua, sesuatu harta yang dititipkan seseorang kepada pihak lain untuk dijaga dan dipelihara²¹.

b. Landasan Syariah Wadiah

Akad Wadiah diperbolehkan dengan dasar landasan syariah yang sudah tertulis dalam Al-Qur'an dalam surat Al-Baqarah (2) ayat 283 yang berbunyi:

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Artinya:

“Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah, tuhanannya..”(QS Al-Baqarah:283)²².

Dalam ayat dijelaskan bahwa *wadi'ah* merupakan amanah yang ada ditangan orang yang dititipi yang harus dijaga dan dipelihara, dan apabila diminta oleh

²⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah*, Beirut : Darul-Kitab al-Arabi, 1987, h.3

²¹ Ahmad Hasan Ridwan, *Bmt & Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004 h. 14

²² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.h.49

pemilikinya maka wajib untuk mengembalikannya. Namun jaminan tidak wajib bagi orang yang menerima titipan²³.

c. Syarat dan Rukun Akad Wadiah

1. Rukun Wadi'ah

Menurut Hanafiah, rukun wadi'ah hanya satu, yaitu ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun wadi'ah itu ada empat:²⁴

1. barang titipan (*wadiah*)
2. Orang pemberi amanah titipan (*mudi'* atau *muwaddi'*)
3. Orang yang menerima amanah titipan (*muda'* atau *mustawda'*)
4. akad Ijab dan qabul (*sighat*)

2. Syarat-syarat Wadiah

1. Pihak yang berakad

- Cakap dalam hukum (sudah mencapai umur 17tahun)
- Dalam keadaan Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa, terpaksa atau dibawah tekanan pihak lain

2. Objek yang akan diakadkan

Adalah sepenuhnya hak dan milik penitip secara pribadi (*muwaddi'*)

3. Sigot

- Jelas barang apa yang dititipkan
- Tidak mengandung persyaratan-persyaratan lain dan unsur kecurangan atau hal lain yang bertentangan dengan ajaran islam.

d. Jenis Akad Wadiah

Akad wadiah dibagi menjadi dua jenis yaitu *Wadiah Yad Amanah* dan *Wadiah Yad Dhamanah*

1. *Wadiah Yad Amanah*

Wadiah Yad Amanah merupakan akad titipan dimana penerima titipan adalah orang yang mendapat kepercayaan, artinya dia tidak beresiko menghilangkan atau merusak aset titipan kecuali bila terjadi kelalaian yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan atau bila titipan berubah menjadi *Wadiah Yad Dhamanah* maka tidak akan ada masalah. Dalam barang atau obyek titipan *Wadiah yad*

²³ Hendi Suhendi, Fiqih Muamalah, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, h.182

²⁴ Ahmad Wardi Muslich, Fiqih Muamalah, Jakarta: Amzah, 2016 h.459.

Amanah tidak boleh diubah, atau diganti dengan jenis yang sama oleh pihak yang menerima titipan. Dalam penitipan akad *Wadiah Yad Amanah* si penitip dapat mengambil kembali barang titipannya sebagaimana kondisi, bentuk dan kriteria sama seperti semula pada saat dititipkan.

Dalam akad *Wadiah Yad Amanah*, pihak penerima titipan mendapatkan upah atas jasanya dalam menjaga dan mengamankan uang yang dititipkan sampai diambil kembali oleh si penitip. Akad *Wadiah Yad Amanah* dalam dunia perbankan diaplikasikan dalam bentuk tabungan Deposito dan peran bank sebagai pengaman titipan maka bank dapat menerima fee (upah) sebagai jasanya.

2. *Wadiah Yad Dhamanah*

Titipan murni dari individu maupun badan hukum satu pihak ke pihak yang lain, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendakinya, titipan yang berupa uang atau barang yang dititipkan boleh digunakan dan dimanfaatkan oleh penerima titipan. Apabila terjadi kehilangan atau kerusakan pada aset titipan maka penerima titipan bertanggung jawab penuh atas segala yang terjadi tersebut. Si penitip memberikan izin penuh kepada Penerima titipan untuk mengelola dan memanfaatkan aset titipan sampai asset titipan diambil kembali. Dalam hal ini keuntungan atas pengelolaan barang atau uang menjadi hak penerima titipan, sedangkan pemilik bisa diberi hadiah atau bonus. Agar adil bank biasanya menerapkan ketentuan sistem bagi hasil antara penerima titipan dengan si penitip barang.

Akad *Wadiah Yad Dhamanah* pada perbankan syariah diaplikasikan dalam bentuk produk penghimpunan dana seperti Giro wadiah dan tabungan wadiah. Simpanan yang berupa giro dengan akad *Wadiah Yad Dhamanah* merupakan pengertian dari Giro Wadiah. Fatwa DSN No.01/DSN-MUI/IV/2000 mengenai Wadiah menjelaskan bahwa Giro Wadi'ah tidak memperbolehkan adanya imbalan kecuali pemberian yang bersifat sukarela. Giro Wadiah memiliki Karakteristik antara lain : (a) Barang yang dititipkan harus dikembalikan utuh seperti semula sehingga tidak boleh overdraft (cerukan), (b) Dikenakan biaya titipan, (c) untuk keselamatan barang titipan dapat diberikan syarat tertentu misalnya dengan cara menetapkan saldo minimum pada penyetoran, (d) Cek dan bilyet giro dapat dilakukan dengan giro wadiah dengan menyesuaikan ketentuan yang berlaku, (e) Dalam usaha Bank sepanjang tidak bertentangan dengan syariah maka Jenis dan

kelompok rekening disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku, (f) Titipan wadi'ah boleh dipergunakan dengan ijin si penitip²⁵. Ada 2 jenis dari simpanan Giro Wadiah yaitu Giro wadiah atas nama badan hukum atau institusi dan Giro wadiah atas nama beberapa orang atau beberapa badan atau campuran antara keduanya dinamakan rekening perseorangan dan rekening Gabungan.

Simpanan yang berdasarkan akad *wadi'ah* yang titipan dananya dapat diambil setiap saat secara tunai, tidak ada imbalan kecuali dalam bentuk pemberian sukarela atau sesuai ketentuan pada awal akad (ketentuan masing-masing lembaga) merupakan pengertian dari Tabungan Wadiah. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.02/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan ketentuan bagi Tabungan dengan penerapan akad *wadiah* diantaranya adalah : (1) Tabungan yang hanya Bersifat simpanan, (2) Simpanan bisa diambil berdasarkan kesepakatan atau kapan saja (on call) sesuai kebutuhan nasabah, (3) imbalan dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak manajemen bank selain itu tidak ada yang diisyaratkan.

Tabungan *Wadiah* memiliki persyaratan seperti yang ada dalam PBI (Peraturan Bank Indonesia), PBI No.7/46/PBI/2005 yang menjelaskan bahwa : (a) Nasabah bertindak sebagai pemilik dana titipan sedangkan Bank bertindak sebagai penerima dana titipan, (b) Setoran dana titipan yang diberikan keBank secara penuh akan dinyatakan dalam jumlah nominal, (c) Dana titipan tidak dapat diambil setiap saat, karena sudah ditentukan diawal perjanjian (d) Pihak Bank dilarang memberikan imbalan atau bonus kepada Nasabah, (e) Dana titipan nasabah akan dijamin penuh oleh Bank pengembaliannya. Nasabah yang menabung dengan prinsip *wadiiah* dapat diberi bonus oleh Bank. Bonus yang diberikan tidak disepakati di awal akad oleh sebab itu besar kecilnya bonus yang diberikan kepada nasabah disesuaikan dengan ketentuan manajemen bank syariah²⁶.

3. Tabungan Haji

Ibadah Haji termasuk ibadah yang dalam rukun yang wajib dilaksanakan bagi umat islam yang mampu, baik secara materi maupun fisik dalam rangka mengunjungi rumah Allah. Fisik serta materi menjadi hal yang penting karena dalam melaksanakan ibadah haji diperlukan fisik yang sehat karena dalam rukun ibadah haji ada banyak kegiatan yang harus dilaksanakan, seperti: Niat ihram untuk mengerjakan wukuf dipadang

²⁵ Burhanudin S. Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010,h.58

²⁶ Ikit, Manajemen Dana Bank Syariah, Yogyakarta : Gava Media,2018,h.210.

arafah, tawaf di ka'bah, sa'i dibukit safa-marwah, tahallul yaitu bercukur rambut atau mengambil sedikit rambut, dan bersikap tertib (Gayo, 2003).

Ibadah haji menjadi ibadah yang paling digemari oleh seluruh umat muslim. Karena dianggap ibadah yang sangat istimewa, selain hanya dilakukan satu tahun sekali ibadah haji juga berbarengan dengan hari Raya Idul Adha. Hal ini yang menjadikan umat muslim dari seluruh dunia berbondong-bondong ingin melaksanakan ibadah haji. Salah satunya adalah negara Indonesia yang mayoritas beragama muslim. Di Indonesia ibadah haji seperti sudah menjadi keharusan bagi masyarakat yang mampu baik secara fisik dan materi.

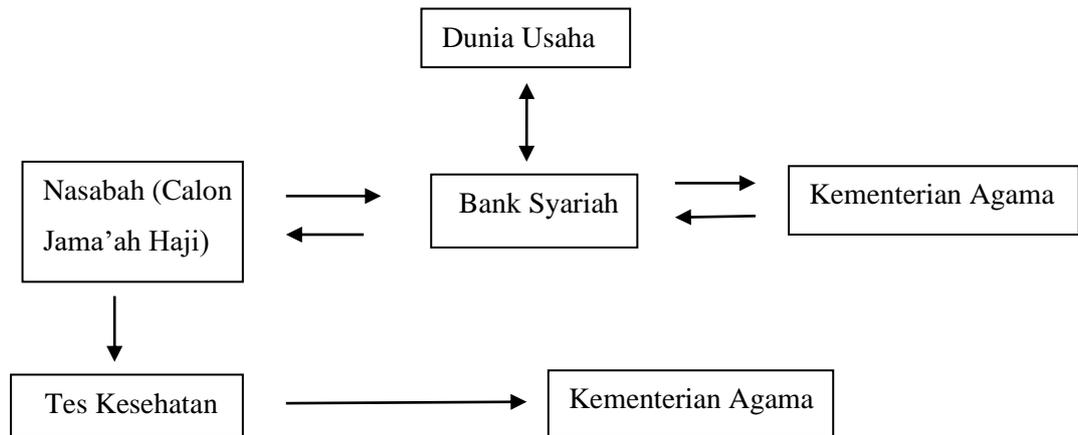
Adanya antusias yang begitu besar dari masyarakat muslim yang ingin menunaikan haji di Indonesia akan menjadi kesempatan bagi lembaga keuangan, khususnya perbankan syariah menyediakan produk Tabungan Haji yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat dalam urusan pendaftaran haji. Dalam pasal 1 angka 15 Peraturan Menteri Agama No 20/2016 mengatur bahwa daftar tunggu (*waiting list*)". Daftar tunggu (*waiting list*) adalah Daftar Jemaah Haji yang telah mendaftar dan mendapatkan nomor porsinya dan menunggu keberangkatan untuk menunaikan ibadah haji.

Dalam mempermudah masyarakat muslim dalam merencanakan niatnya menunaikan ibadah haji maka pihak Bank Syariah menyediakan produk berupa Tabungan Haji. Dimana Tabungan haji ini merupakan dana dari masyarakat yang tidak dibelanjakan dan disimpan di Bank Syariah dengan niat untuk melengkapi tugas sebagai muslim sejati yaitu berangkat Haji²⁷.

Bank Syariah biasanya menerapkan akad menggunakan akad *al wadi'ah* dan *Mudharabah* dalam produk simpanan atau tabungan, yang merupakan mekanisme yang sudah dibenarkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) (Rizal Yahya, dkk, 2009).

²⁷ Neneng Fajriyah, "Pengaruh Promosi, Reputasi, Dan Lokasi Strategis Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Mandiri Kcp Tangerang Bintaro Sektor Lii". (Skripsi Program Sarjana Ekonomi Syariah, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013), h.26

Gambar. 1
Alur Pendaftaran Haji dan Pelaksanaan Akad



Keterangan :

- a. Calon haji datang ke Bank Syariah untuk membuka rekening Tabungan Haji dengan akad *wadi'ah* atau *mudharabah* sesuai dengan akad yang diterapkan pada setiap Bank Syariah.
- b. Apabila Bank Syariah menggunakan akad *mudharabah* atau *wadi'ah yad dhamanah* Bank dapat mengelola dana tersebut untuk diinvestasikan (sektor usaha).
- c. Sesuai perjanjian yang dilakukan sesuai Akad maka Bank akan memberikan bonus sesuai dengan nisbah yang ditentukan.
- d. Ketika dana yang ada di rekening Calon Jama'ah Haji (Nasabah) sudah mencukupi untuk mendaftar, Calon Jama'ah Haji diwajibkan untuk menjalani tes kesehatan sebagai syarat pendaftaran haji.
- e. Setelah menjalani tes kesehatan, Calon Jama'ah Haji (Nasabah) keDepartemen Agama mengisi Surat Pendaftaran Pergi Haji (SPPH).
- f. Calon Jama'ah Haji melakukan setoran awal diBPS BPIH sebesar dana yang ditentukan dengan membawa SPPH yang telah disahkan Pejabat Kantor Departemen Agama dan input SISKOHAT untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji.
- g. Setelah mendapatkan nomor porsi haji maka Calon Jama'ah Haji (Nasabah) wajib segera melaporkan kekantor Departemen Agama dengan menyerahkan

bukti setoran awal BPS BPIH (Print Out Siskohat/Sistem Komputerisasi Terpadu)²⁸.

Dalam Tabungan Haji ada mekanisme yang ditetapkan yaitu : (1) Pembiayaan dalam bentuk angsuran tetap secara proposional (pokok + ujah), (2) Dengan Persyaratan : a) Memiliki rekening Tabungan Haji diBank yang menjadi Anggota BPS-BPIH, b) Melampirkan Fotocopy dan Yang Asli identitas diri yang masih berlaku Calon Jama'ah Haji, c) Melampirkan Fotocopy dan yang Asli surat nikah dan Kartu Keluarga, d) Jika Nasabah melakukan penunggakan pembayaran pembiayaan maka harus melampirkan surat kuasa pembatalan pemberangkatan haji. (3) Ketentuan dalam biaya Tabungan Haji yaitu: a) Sesuai dengan ketentuan yang berlaku biaya administrasi produk Tabungan Haji ringan, b) Biaya penutupan rekening disesuaikan dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Sesuai ketentuan BPIH maka setelah saldo pada rekening Tabungan Haji yang diperuntukan biaya pendaftaran haji telah mencukupi maka akan didaftarkan secara online oleh Bank melalui SISKOHAT untuk didaftarkan secara reguler agar mendapatkan porsi haji.

Dalam penyelenggaraan ibadah haji Departemen Keuangan memiliki keterlibatan dengan Bank dalam pengelolaan dana ibadah haji yaitu sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH). BPS-BPIH adalah Bank pilihan yang ditentukan oleh kementerian Agama sebagai Bank pengelola dana haji. Dalam Undang-Undang Nomor 17 Tahun 1999 Pasal 10 ayat 1 menyatakan bahwa "Bank-Bank Pemerintah dan/atau Swasta yang ditunjuk oleh Menteri setelah mendapatkan pertimbangan Gubernur Bank Indonesia dalam melakukan Pembayaran BPIH dapat dilakukan melalui rekening Menteri.". Dalam menerima setoran BPIH Bank yang dipercaya dan dipilih sebagai BPS-BPIH menandatangani perjanjian kerjasama dengan Departemen Agama.

Bank Jateng Syariah merupakan salah satu Bank yang dipercaya dan dipilih menjadi BPS-BPIH, produk Tabungan Haji diBank Jateng Syariah merupakan simpanan pemberangkatan haji yang menggunakan akad *Wadia'ah*. Produk Tabungan Haji diBank Jateng Syariah diberi nama iB Tabungan Haji yang mana produk ini adalah produk titipan dana shahibul mal (nasabah) yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* dan produk ini dilakukan dengan ketentuan penarikannya hanya dapat

²⁸Aqwa Naser Daulay : Faktor Yang berhubungan dengan perkembangan produk. HUMAN FALAH : Volumen 4 No. 1 Januari-Juni 2017.

dilakukan sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku. Instrumen operasional iB Tabungan Haji adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat yang mempunyai rencana dalam menunaikan ibadah haji.

Dalam pelaksanaan ibadah haji di Indonesia diterapkan sistem kuota atau pembatasan Calon Jamaah Haji (CJH) dimana hal ini bertujuan dalam mengontrol pebludakan Jamaah Haji yang akan berangkat setiap tahunnya pada musim haji. Di tetapkannya sistem kuota tersebut menjadikan antrian pemberangkatan Jama'ah Haji menjadi semakin panjang setiap tahunnya, tetapi hal ini telah disesuaikan dengan jadwal keberangkatan yang ditentukan dari Kementerian Agama. Dalam menunggu antrian keberangkatan haji dalam haji reguler adalah 15-20 tahun, kemudian untuk haji plus adalah 5-10 tahun. Anjuran untuk berangkat haji dengan uang sendiri memang cukup berat bagi umat islam untuk pergi berangkat haji, alangkah baiknya untuk umat islam menyisihkan dan menabung dana untuk keberangkatan haji dan juga merencanakan keberangkatan haji setelah ada niat untuk pergi beribadah. Hal ini diharapkan untuk menghindari adanya unsur kesusahan yang dapat mengakibatkan tekanan ekonomi bagi diri sendiri dan keluarga. Kelebihan yang dapat dari produk tabungan haji adalah (1) Nasabah yang sudah memiliki dana yang cukup sesuai kebijakan BPIH, dalam urusan pelayanan pendaftaran haji maka akan Bank secara langsung mendaftarkan agar Nasabah mendapatkan jatah kursi (porsi) haji. Dalam pengurusan dokumen administrasi yang menjadi persyaratan Calon Jama'ah Haji (CJH) ke Departemen Agama secara proaktif Bank akan membantu kepengurusannya jadi Nasabah tidak terlalu kesulitan dalam urusan administrasi. (2) Pengelolaan Tabungan Haji Nasabah, Nasabah menandatangani aplikasi pembukaan rekening Produk Tabungan Haji dan Formulir akad *wadiah* kemudian dalam kegiatan operasional Bank dana nasabah yang dititipkan seluruhnya dikelola oleh Bank. Apabila Nasabah membutuhkan pembiayaan keseluruhan dana keberangkatan Haji maka Bank akan menjamin pembayaran keseluruhan atau sebagian dari jumlah dana tersebut. Atas penggunaan dana tersebut Bank akan memberikan bonus atau yang sejenis kepada nasabah sebagai tanda terima kasih sesuai dengan kebijakan Bank²⁹.

²⁹ Farhanjati (2020), Pemimpin Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

C. PRODUKTIVITAS PRODUK

1. Pengertian Produktivitas

Produktivitas digambarkan dalam secara teknis merupakan pemakaian ilmu dan teknologi produksi secara efisiensi. Dan secara Keuangan produktivitas merupakan kuantifikasi pengukuran output dan input dalam produktivitas. Unit proses yang mengolah sumber daya (input) menjadi output dengan suatu transformasi tertentu merupakan pengertian dari perusahaan³⁰.

Perbandingan antara luaran (output) dengan masukan (input) dalam kegiatan produksi merupakan istilah dalam Produktivitas³¹. Dalam The Asian Productivity Organization (APO) Marvin Everett Mundel menciptakan Metode Pengukuran Produktivitas Marvin E Mundel yang memberikan pengertian produktivitas dimana, Rasio keluaran yang dihasilkan dari penggunaan diluar organisasi, yang diperbolehkan untuk berbagai macam produk yang terbagi atas sumber-sumber yang digunakan, semuanya dibagi oleh satu rasio yang sama dari periode akhir adalah Produktivitas³². Herjanto juga mengemukakan bahwa, Produktivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan bagaimana baiknya sumber daya diatur dan dimanfaatkan untuk mencapai hasil yang optimal³³. Produktivitas dapat menjadi tolak ukur dari suatu perusahaan dalam menghasilkan profit. Semakin tinggi perbandingannya maka semakin tinggi yang didapatkan dan/atau dihasilkan, begitu juga sebaliknya.

Variasi aspek output dan aspek input menentukan ukuran-ukuran dalam produktivitas. Modal, Tenaga Kerja, Bahan (Material), dan Energi merupakan Sumber Daya dalam produktivitas pada proses masukan (input), sedangkan luaran (output) berupa pendapatan yang di hasilkan di akhir produksi. Prouktivitas diartikan sebagai perbandingan antara apa apa yang dimasukkan (input) dengan yang dihasilkan (output) secara Teknis. Sedangkan perolehan hasil yang dicapai (output) sebesar-besarnya dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya merupakan pengertian dari produktivitas secara Ekonomi.

Produktivitas ditingkatkan dengan memanfaatkan sumber daya produksi secara maksimal. Tingkat produktivitas rendah diakibatkan dengan adanya peningkatan biaya produksi sehubungan dengan adanya kendala-kendala yang dijumpai perusahaan seperti penurunan kinerja Dalam meningkatkan suatu kenaikan produktivitas maka

³⁰ Herman Rahadian Soetisna, "Pengukuran Produktivitas", Laboratorium PSK&E TI-ITB, Bandung. h.1

³¹ KBBI Daring (Diakses 30 Maret 2019)

³² Konsep Dasar Produktivitas", Diktat Kuliah Rekayasa Produktivitas, Institut Teknologi IndonesiaSerpong. h. 1

³³ Herjanto,E. 2007. Manajemen Operasional.Jakarta:Grasindo.

butuh peran SDM yang handal. SDM (Sumber Daya Manusia) menjadi tolak ukur yang berpengaruh untuk mencapai tujuan. Hanya manusia yang dapat meningkatkan produktivitas³⁴, jadi pekerjaan adalah faktor penting dalam mengukur produktivitas. Ini disebabkan karena adanya 2 hal, yaitu :

- a. Pertama, karena biaya tenaga kerja adalah adanya sebuah biaya terbesar sebagai pengadaan terhadap sebuah produk atau jasa.
- b. Kedua, karena input terhadap sebuah faktor-faktor lain yakni seperti modal.

Adapun unsur dari produktivitas yaitu :

- a. Kefektivitasan, merupakan ukuran dalam memilih cara untuk melakukan sesuatu target agar tercapai sesuai orientasi output secara tepat.
- b. Kefisiensian, merupakan pengukuran dalam melakukan sesuatu penghematan penggunaan orientasi input dengan tepat.
- c. kualitasan, merupakan pernyataan seberapa jauh persyaratan, spesifikasi dan /atau harapan konsumen yang telah dipenuhi.

Untuk mencapai produktivitas kerja yang maksimal setiap perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan prestasi kinerja karyawannya dalam kegiatan operasional. Dalam menjalankan usaha sebuah perusahaan menerapkan produktivitas kerja sebagai alat pengukur keberhasilan, semakin tinggi laba perusahaan yang dihasilkan maka produktivitas kerja karyawan yang telah di terapkan berhasil.

Suwanto dan Tjutju Yuniarsih (2009:156) menjelaskan jika dalam suatu proses kerja kerja hasil kongkrit (produk) yang dihasilkan oleh individu atau kelompok, selama satu waktu tertentu diartikan sebagai Produktivitas. Dalam hal ini produktivitas akan dapat dicapai dimana proses produksi membutuhkan waktu yang lebih pendek. Nawawi dalam Tjutju Yuniarsih (2009:157) mengemukakan bahwa produktivitas kerja merupakan perbandingan antara hasil yang diperoleh (output) dengan jumlah sumber daya yang dipergunakan sebagai masukan (input). Dalam buku Tjutju Yuniarsih (2009:157) Nanang Fatah memberikan kesimpulan bahwa dalam pengertian teknis serta pengertian perilaku secara konsep Produktivitas yaitu secara teknis pengertian produktivitas mengacu dalam penggunaan berbagai sumber daya yang efektif dan efisien, sedangkan dalam

³⁴ Siagan, 2002

prilaku, sikap mental yang senantiasa berusaha untuk terus berkembang merupakan pengertian dari produktivitas³⁵.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dalam Produktivitas

Secara umum produktivitas dipengaruhi oleh faktor-faktor yang diantaranya yaitu (Reksohadiprojo, 1989: 14) :

1) Faktor Tenaga Kerja (Sumber Daya Manusia)

Faktor yang sangat penting dalam produktivitas merupakan Tenaga Kerja atau Sumber Daya Manusia, karena untuk bekerja tenaga kerja yang lebih sehat dan lebih bergizi berketerampilan menarik dan terdidik serta memiliki semangat akan meningkatkan dalam proses produktivitas.

2) Faktor Energi (Tenaga)

Pencapaian produktivitas dalam perusahaan juga dipengaruhi oleh energi. Karena dalam memproduksi barang dengan cepat perusahaan harus menyediakan energi yang mudah dalam memperolehannya.

3) Faktor Modal

Investasi awal seperti mesin, gedung, peralatan, serta bahan baku merupakan faktor yang paling dominan dalam pencapaian sasaran produktivitas yang berupa modal.

4) Faktor Metode dan Proses

Dalam perencanaan tata ruang tugas dan produksi serta pengawasan produksi metode dan proses memiliki pengaruh dalam proses produksi guna mencapai tingkat produktivitas yang diinginkan.

5) Faktor Lingkungan Internal Maupun Eksternal

Organisasi dan sistem manajemen produk merupakan faktor yang timbul dari Internal Perusahaan, sedangkan kondisi kerja, kondisi ekonomi dan perdagangan serta sosial merupakan faktor yang timbul dari eksternal. Yang dalam hal itu memiliki dampak yang berpengaruh terhadap proses produktivitas.

³⁵ Rismayadi, Budi(2015).”*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prouduktivitas Karyawan*”.Jurnal Manajemen & Bisnis ISSN 2525-0597 Vol,1 No,1.2015.

3. Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Produktivitas

1) Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi merupakan suatu cara atau upaya yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi dalam menentukan rencana pemimpin puncak yang disertai bagaimana penyusunan agar tujuan dapat tercapai³⁶. Pemasaran (marketing) merupakan proses pertukaran antar manusia untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Definisi Pemasaran Menurut WY. Stanto yaitu sesuatu proses mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli actual maupun potensial yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan merencanakan dan menentukan harga³⁷.

Pendapat Hartono (2012:889) strategi pemasaran adalah serangkaian usaha-usaha pemasaran dengan tujuan dan sasaran kebijakan serta aturan yang memberi arah dari waktu ke waktu atas masing-masing tingkatan serta lokasi. Pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran merupakan Strategi pemasaran. suatu dasar atas tindakan yang mengarah pada kegiatan atau usaha pemasaran, dari suatu perusahaan dinyatakan sebagai strategi pemasaran agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan, didalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah³⁸.

Akan seperti apa sistem pemasaran yang dijalankan dan apakah akan mempengaruhi naiknya tingkat produktivitas tergantung pada Strategi pemasaran yang diterapkan dalam pemasaran. dalam buku Tambajong, Tjipton (2013:1293) menyatakan bahwa alat fundamental yang direncanakan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan dan program untuk mencapai persaingan sasaran melalui pasar yang sudah di tentukan adalah Strategi Pemasaran .

Sedangkan Hartono (2012:889) menyatakan strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan serta sasaran kebijakan dan aturan yang dari waktu ke waktu diberikan kepada usaha-usaha pemasaran dari masing-masing tingkatan serta arah lokasinya merupakan definisi dari Strategi Pemasaran.

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama secara umum agar perusahaan dapat berkembang dan dapat dipertahankan yaitu guna memperoleh keuntungan/laba yang

³⁶ Husein Umar, *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen* (Jakarta, PT.Gramedia Pustaka Utama,2002), h.31

³⁷ Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: LaksBank PRESSindo, 2012, h. 1.

³⁸ Kotler, Philip. (1999). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* Jilid 1 (Edisi Keenam). Jakarta: Erlangga.

maksimal dimana hidupnya berlangsung sampai dimasa yang akan datang. setiap perusahaan menjalankan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Ada tiga tahap yang ditempuh perusahaan untuk menetapkan strategi pemasaran Menurut Jurini dan Basu Swastha (2008:61), yaitu:

- a) Memilah-milah konsumen yang akan dituju
- b) Mencari tahu dan menganalisa keinginan para konsumen, dan
- c) Menentukan strategi dalam bauran pemasara.

Perlu lebih banyak melakukan penawaran produk kepada konsumen dan melakukan startegi pemasaran yang tepat agar perusahaan dapat mencapai tujuan tersebut. Ada hal-hal yang perlu diperhatikan sebelum menerapkan strategi pemasaran yaitu dengan menganalisa SWOT dari perusahaan terlebih dahulu :

1. Kekuatan (*Strengths*) , merupakan faktor yang dapat membantu perusahaan melayani konsumen dalam mencapai tujuan, dan meliputi atas kekuatan internal, sumber daya, dan faktor situasional yang positif .
2. Kelemahan (*Weaknesses*), merupakan faktor situasional negatif yang dapat menghalangi performa perusahaan sehingga menyebabkan keterbatasan internal.
3. Peluang (*Opportunities*), merupakan faktor eksternal yang dapat digunakan perusahaan untuk memperoleh keuntungan pada lingkungan yang menguntungkan.
4. Ancaman (*Treaths*), kondisi lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan yang menghadirkan tantangan bagi performa perusahaan adalah faktor Ancaman yang kemungkinan muncul dalam proses operasional perusahaan³⁹.

2) Unsur Strategi Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan salah satu unsur strategi pemasaran yang dijalankan perusahaan dalam penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada sasaran pasar yang merupakan segmentasi pasar perusahaan. Bauran pemasaran yang berhasil ditentukan dari beberapa strategi yang dilakukan dan di terapkan oleh perusahaan. Dalam strategi pemasaran terdapat empat unsur bauran pemasaran, menurut Sofjan Assauri, (2013:199) yang terdiri atas :

³⁹ <https://www.kembar.pro/2015/07/strategi-pemasaran-dan-bauran-pemasaran.html>

1. Strategi produk

Strategi produk dilakukan melalui peningkatan penjualan dan peningkatan share pasar dengan cara menetapkan cara dan menyediakan produk yang tepat bagi pasar yang dituju sehingga para konsumennya terpuaskan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang,. Dalam melakukan strategi produk mencakup beberapa keputusan seperti tentang bauran produk (*product mix*), merek dagang (*brand*), kemasan dalam produk (*product packing*), tingkat mutu/kualitas yang dimiliki produk, dan pelayanan (*services*) atau produk yang diberikan.

2. Strategi Harga

Dalam menghasilkan penerimaan penjualan dalam pasar unsur Harga merupakan satu-satunya unsur marketing mix yang paling diperhatikan. Untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar maka peranan harga sangat penting, karena disamping untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan perusahaan unsur harga mencerminkan *share* dalam pasar sebuah perusahaan. Penetapan unsur harga mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempengaruhi minat konsumen dan kemampuan perusahaan bersaing dalam bersaing dipasar.

3. Strategi Penyaluran (Distribusi)

kegiatan penyampaian produk agar sampai ketangan pemakai atau konsumen pada tepat waktu merupakan pengertian dari Strategi penyaluran. Salah satu kebijakan pemasaran dalam hal Strategi penyaluran mencakup penentuan saluran pemasaran (*marketing channels*) dan distribusi fisik.

4. Strategi Promosi

Dalam menciptakan permintaan atas produk, perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen melalui kegiatan promosi yang merupakan salah satu acuan dalam sistem bauran pemasaran. Secara keseluruhan Promosi yang dilakukan harus sejalan dengan pemasaran yang direncanakan dan dikendalikan dengan baik.

Bagian dari strategi pemasaran yang berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur atau variabel-variabel dalam pemasaran guna mencapai tujuan sebuah perusahaan dan dikendalikan oleh pimpinan perusahaan dalam bidang pemasaran merupakan Strategi dalam *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran). terdapat

unsur yang penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam menentukan Bauran Pemasaran, yaitu :

a. Produk (product)

Untuk mengupayakan adaptasi produk naik lebih tinggi guna meraih keunggulan dipasar, perusahaan harus lebih giat berkompetisi dalam ketatnya pasar. Untuk preferensi lokal tertentu meningkatkan perluasan basis pasar lokal dirasa dapat memperluas adaptasi produk dalam ketatnya dunia usaha. Dalam menentukan keputusan untuk melakukan pembelian konsumen semakin selektif dalam membeli sebuah produk dengan mempertimbangkan beberapa faktor seperti tingkat kebutuhan, keunggulan dan kualitas dalam produk, pelayanan dalam penjualan produk dan perbandingan harga sebelum memutuskan untuk membeli. Dari faktor-faktor tersebut, kualitas dan keunggulan yang ada dalam produk termasuk pertimbangan utama konsumen sebelum membeli. Salah satu faktor penentu dari kesuksesan produk baru adalah keunggulan kompetitif suatu produk, dimana produk tersebut diukur dengan pengukuran jumlah penjualan produk sampai akhirnya akan diketahui produk tersebut sukses atau tidak. (Tjiptono, 2008)

b. Harga (Price)

Sejumlah uang (ditambah beberapa produk) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya merupakan definisi dari harga. Layanan yang diberikan oleh penjual sudah termasuk kedalam harga yang dibayar oleh pembeli didalam penentuan harga dalam jual-beli. Penentuan harga dalam perusahaan ditentukan berdasarkan tujuan yang akan dicapainya. Tujuan tersebut dapat berupa meningkatkan jumlah penjualan, mempertahankan *market share*, menjaga stabilitas harga, dan pencapaian laba maksimum. (Engel, J ; Blackwell R, 2004)

c. Tempat (Place)

Lokasi erat kaitannya dengan tempat pasar potensial bagi sebuah perusahaan oleh karena itu lokasi atau tempat seringkali ikut menentukan kesuksesan perusahaan. Lokasi juga berpengaruh pada dimensi-dimensi strategi seperti *flexibility*, *competitive*, *positioning*, dan *focus*. Suatu ukuran perusahaan dapat bereaksi terhadap perubahan situasi ekonom merupakan sebuah pengukuran strategi promosi secara fleksibilitas. berkaitan dengan komitmen jangka panjang merupakan keputusan pemilihan ekonomi terhadap aspek-aspek yang

sifatnya *Capital intensif*, demografi, budaya, dan persaingan dimasa mendatang. (Tjiptono, 1996)

d. Promosi (Promotion)

Bentuk komunikasi pemasaran yang berupa aktivitas pemasaran menyebarkan informasi, mempengaruhi/ membujuk, dan/atau meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan agar bersedia menerima produknya, membeli, dan loyal kepada perusahaan yang telah menawarkan produknya kepada konsumen merupakan pengertian dari Promosi. (Tjiptono, 2007, h209-210).

Strategi promosi yang bertujuan untuk mendapatkan hasil yang memuaskan agar mendukung keberlangsungan penjualan maka yang harus dilakukan perusahaan adalah melakukan promosi melalui :

1. Periklanan (Advertising)

Periklanan adalah kegiatan penawaran yang dilakukan secara langsung (lisan) maupun secara tidak langsung (berita, iklan dan sponsor) atas produk, jasa atau ide kepada suatu kelompok masyarakat. Kegiatan periklanan memiliki fungsi yaitu :

- Memberikan informasi tentang suatu produk kepada konsumen sebelum membelinya.
- Memberikan pemahaman kepada konsumen atas perbedaan suatu produk dan yang lainnya dengan tujuan agar konsumen dapat membeli sesuai dengan keinginan konsumen.
- Membujuk dan mempengaruhi pembeli potensial untuk membeli produk yang sedang ditawarkan.

2. Penjualan Pribadi (Personal Selling)

Penjualan Personal (Personal Selling) adalah penjualan secara individual dengan cara komunikasi persuasif yang bermaksud untuk menimbulkan permintaan kepada seseorang atau lebih calon pembeli. (Mursid, 1997:98)

3. Publisitas (Publicity)

Adalah kegiatan penyajian promosi yang dilakukan dengan cara membuat berita atau pengumuman yang bersifat positif. (Mursid, 1997:997-99)

4. Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Promosi Penjualan (Sales Promotion) adalah berbagai kumpulan alat-alat insentif yang dirancang untuk merangsang pembelian produk atau jasa, dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang yang sebagian besar berjangka pendek (Kotler, 2005). Contoh promosi penjualan yang sering ada yaitu sistem diskon atau potongan harga, dengan memberikan hal itu produsen akan memberikan penawaran kepada konsumen dengan waktu yang terbatas. Misalkan promo akhir pekan dan promo di hari-hari tertentu seperti promo khusus hari kemerdekaan 17 Agustus, promo khusus hari valentine, promo natal dan akhir tahun dan masih banyak lagi promo dan potongan harga yang sering di tawarkan guna menarik minat kosnumen.

e. Orang (People)

Peranan aspek orang (People) dalam mempengaruhi pelanggan terdiri atas 4 aspek, yaitu peran: *Contractors : people* yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan berinteraksi langsung dengan konsumen dalam frekuensi yang cukup sering. *Modifer : people* berhubungan dengan kosumen tidak secara langsung dan cukup sering tetapi mempengaruhi konsumen, seperti peran resepsionis. *Influencers : people* tidak secara langsung kontak dengan konsumen tetapi mempengaruhi konsumen dalam keputusan untuk membeli. *Isolated : people* tidak sering bertemu dengan konsumen secara langsung namun ikut serta dalam marketing mix. Misalnya : karyawan bagian administrasi penjualan dan processing data. (Lupiyoadi, 2001:63)

f. Proses (Process)

Ada dua proses untuk membedakan yaitu : *Complexity*, berhubungan dengan tahap serta langkah-langkah dalam sebuah proses dan. *Divegernce*, berhubungan dengan adanya proses dalam langkah perubahan kebutuhan dan keinginan pasar merupakan obyek utama dari identifikasi pemasaran. Untuk memenuhi sesuai dengan pemintan maka jasa harus didesain secara khusus dan disampaikan secara terbuka. Untuk menjamin kualitas dan konsistensi jasa yang diberikan kepada pelanggan akan mencerminkan bagaimana semua elemen bauran pemasaran dikoordinasikan. dengan baik, dalam pengawasan kualitas jasa pemasaran maka pemasar juga harus dilibatkan ketika desain proses jasa dibuat, (Lupiyoadi, 2001:64)

g. Bukti Fisik (Phsyical Evidence)

Dalam melakukan pemasaran Perusahaan menerapkan tiga cara strategis dalam mengelola bukti fisik, yaitu: *An attention-creating medium*, untuk menjaring pelanggan dari target pasarnya perusahaan melakukan diferensiasi dengan pesaing dan membuat sarana fisik semenarik mungkin. *As a message-creating medium*, untuk mengkomunikasikan secara intensif kepada audiens mengenai kekhususan kualitas dari produk jasa menggunakan simbol atau isyarat. *As effect-creating medium*, menciptakan sesuatu yang lain dari produk dan jasa yang ditawarkan seperti baju seragam yang berwarna, bercorak, suara dan desain yang unik dan menggambarkan perusahaan. (Hurriyati, 2005:64)⁴⁰.

⁴⁰ Selang, A.D Christian. Juni2013.Bauran Pemasaran(Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado. Jurnal EMBA.Vol.1 No.3 Juni2013,Hal.71-80.

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK JATENG SYARIAH
KCPS UNISSULA

A. Gambaran Umum Bank Jateng

1. Sejarah Bank Jateng

Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah (Bank BPD Jateng) adalah perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang bergerak dibidang perbankan dan didirikan oleh Pemerintah Provinsi Jawa Tengah dan Pemerintah Kabupaten / Kota se Jawa Tengah yang berada di Jawa Tengah. Sesuai visi, misi, dan tujuan yang telah ditetapkan oleh pemegang saham dan/atau pemilik, maka Bank pembangunan Daerah Jawa tengah berusaha mewujudkan dengan menjalankan usaha dibidang perbankan dan jasa-jasa keuangan untuk nasabah perorangan, Lembaga-lembaga Pemerintah dan lainnya baik yang ada di dalam negeri maupun luar negeri. Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah dibentuk berdasarkan persetujuan Menteri Pemerintah Umum dan Otonomi Daerah Nomor dU 57/1/35 tanggal 13 Maret 1963 dengan izin usaha dari Menteri Bank Sentral Nomor 4/Kep/MUBS/63 tanggal 14 Maret 1963 yang dipakai sebagai landasan operasional diJawa Tengah. Pertama beroperasi pada tanggal 6 April 1963, di Gedung Bapindo, Jl.Pahlawan Nomor 3 Semarang yang digunakan sebagai kantor pusat.

Bank BPD Jateng ditetapkan sebagai Badan Usaha Milik daerah (BUMD) pada Tahun 1969, melalui Peraturan Daerah Provinsi Jawa Tengah No. 3 tahun 1969. Melalui Peraturan Daerah Provinsi Jawa Tengah No. 1 Tahun 1993, status Badan Usaha pada Bank diubah menjadi Perusahaan Daerah (Perusda).

Kemudian pada tahun 1999, berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Jawa Tengah Nomor 6 tahun 1998 dengan akta pendirian Nomor 37 tanggal 1 Mei 1999 yang disahkan berdasarkan Keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia Nomor C2.8223.HT.01.01 pada tanggal 15 Mei tahun 1999. Kemudian status Bank Jateng berubah menjadi Perseroan Terbatas (PT) ditanggal 7 Mei tahun 1999, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah juga mengikuti Program Rekapitalisasi Perbankan dan menyelesaikan program rekapitalisasi Pada tanggal 7 Mei 2005. PT BPD Jateng juga melakukan pembelian kembali kepemilikan saham yang dimiliki

oleh Pemerintahan Pusat Provinsi Jawa Tengah dan Kabupaten atau Kota se-Jawa Tengah.

Untuk lebih menampilkan citra positif perusahaan dengan menyesuaikan perkembangan perusahaan terutama setelah lepas dari program rekapitalisasi, maka pihak Manajemen Bank mengubah logo dan nama sebutan perusahaan yang berdasarkan Akta Perubahan Anggaran Dasar Nomor 68 tanggal 7 Mei 2005 dengan Notaris Prof.DR. Liliana Tedjosaputro dengan Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia (HAM) Nomor C.17331 HT.01.04.TH.2005 tanggal 22 Juni 2005, jadi nama sebutan (*Callname*) PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah (BPD Jateng) berubah menjadi Bank Jateng⁴¹.

Bentuk SINAR MATAHARI melambangkan Identitas Bank Jateng yang merupakan sumber kehidupan dan cahaya penuntun bagi Bank Jateng dalam menjalankan bisnisnya guna menunjukkan kemajuan dilingkungan perusahaan. Sinar matahari memancarkan kebersamaan guna mencapai prestasi dan melambangkan kesehatan serta kesejahteraan bank, termasuk pihak yang terkait didalamnya (karyawan, stakeholder, nasabah). Sumber energy yang terpancarkan menunjukkan cahaya yang begitu luas hingga memanjangkan pelosok desa. Kehadirannya setiap hari menunjukkan komitmen, integritas, kekuatan dan kebanggaan abadi. *sans-sherif* modifikasi merupakan huruf yang digunakan dalam logo Bank Jateng. Jenis huruf ini melambangkan fleksibilitas, modernitas, tanpa meninggalkan nilai-nilai warisan⁴².

LOGO BANK JATENG⁴³



⁴¹ <https://www.daftarbankindo.web.id/bank-jateng/> , diunduh pada tanggal 22 Mei 2019 pukul 13.30.

⁴² Buku Profil Bank Jateng 2015

⁴³ Logo Bank Jateng Syariah , Sumber ke K.a Unit Pemasaran Bank Jateng Syariah KCPS Unissula. Hanif Hunaifi.

KUNING

Warna kuning memberikan lambang kecerdasan, kehangatan, dan perkembangan pesat pada Bank Jateng, serta menyatukan unsur-unsur yang ada di dalamnya.

BIRU

Warna biru yang digunakan adalah biru langit dan biru kedalaman laut, melambangkan stabilitas dan fleksibilitas juga menjadi simbol dari nilai kesetiaan, kebijaksanaan dalam kepercayaan diri bagi Bank Jateng dalam menjalankan bisnisnya.

MERAH

Warna Merah memperkuat kehangatan dan fleksibilitas, dan menjadi landasan Bank Jateng dalam pengembangan dimasa yang akan datang.

2. Visi Dan Misi Bank Jateng

Dalam mengembangkan perusahaan dibidang perbankan, Bank Jateng memiliki Visi dan Misi yang sesuai dengan tujuan berdirinya mereka.

Visi Bank Jateng:

Terpercaya, menjadi kebanggaan Masyarakat, Mampu menunjang Pembangunan Daerah.

Misi Bank Jateng

- 1) Sebagai Bank yang memberikan layanan prima yang didukung oleh kehandalan SDM dengan teknologi modern serta jaringan yang luas.
- 2) Membangun budaya yang mempertahankan Bank sehat.
- 3) Mendukung pertumbuhan ekonomi regional dengan mengutamakan kegiatan retail banking.
- 4) Meningkatkan kontribusi dan komitmen pemilik guna memperkokoh bank⁴⁴.

3. Budaya Bank Jateng⁴⁵

Nilai-nilai Organisasi PT. Bank pembangunan Daerah Jawa Tengah yaitu “PRINSIP” yang merupakan kepanjangan dari Profesional, Integritas, Inovasi, Kepemimpinan.

Adapun penjabarannya adalah:

- 1) PRINSIP

⁴⁴ <http://annualreport.id/perusahaan/PTBPDJawaTengah> ,

⁴⁵ www.

PRINSIP merupakan Nilai-nilai budaya Bank Jateng yang selalu dipegang teguh oleh seluruh bagian dari Bank Jateng dalam berperilaku sehari-hari.

2) PROFESIONAL

Komitmen, Tanggung jawab dan memberikan hasil yang terbaik dalam bekerja.

3) INTEGRITAS

Sikap berani menyatakan kebenaran, bertindak jujur, bermoral tinggi, serta konsisten sesuai standar etika.

4) INOVASI

Merupakan gagasan, ide-ide kreatif, smart serta perubahan secara terus menerus dalam upaya pengembangan perusahaan.

5) KEPEMIMPINAN

Bekerja guna mencapai tujuan bersama dan berperilaku dengan memotivasi dan mempengaruhi orang lain agar menjadi lebih baik.

6) MEANING STATEMEN

Memiliki rasa syukur serta bangga berperan membangun Jawa Tengah dan bangga menjadi karyawan Bank Jateng karena berperan meningkatkan kualitas hidup masyarakat Jawa Tengah.

4. Legalitas Bank Jateng⁴⁶

Nama Perusahaan	PT Bank pembangunan Daerah Jawa Tengah
<i>Call Name</i>	Bank Jateng
Kantor Pusat	Jl. Pemuda No. 142 Semarang
Telepon	(024)3547541, 3554025
Fax	(024)3540170, 3520186
Website	www.bankjateng.co.id

⁴⁶ www.bankjateng.co.id

E-mail	sekretariat@bankjateng.co.id
Berdiri	6 April 1963
Pemilik	1. Pemprov Jateng 2. Pemkab dan Kota seJateng
Modal Disetor	Rp 7.394.823.000.000 ⁴⁷
Jumlah Asset	Rp 70.960.015.000.000 ⁴⁸

5. Pengurus Bank Jateng⁴⁹

Komisaris

Komisaris Utama Independen	: Edhi Chrystanto
Komisaris Independen	: FX Sugiyanto
Komisaris Independen	: Darsono
Komisaris Independen	: Wawan Siswantono

Direksi

Direktur Utama	: Supriyatno
Direktur operasional & Digital Banking	: Rahadi Widayanto
Direktur Bisnis Korporasi & Komersial	: Pujiono
Direktur Bisnis Ritel & UUS	: Hanawijaya
Direktur Keuangan	: Dwi Agus Pramudya
Direktur Kepatuhan & MR	: Ony Suharsono

Pemilik Bank⁵⁰

Pemerintah Pusat Provinsi Jawa tengah	: 50,23%
Pemerintah Kab / Kota seJawa tengah	: 49,77%

⁴⁷ www.bankjateng.co.id, laporan Triwulan I (Per 30 Maret 2020 & Desember 2019) Bank Jateng.

⁴⁸ www.bankjateng.co.id, laporan Triwulan I (Per 30 Maret 2020 & Desember 2019) Bank Jateng.

⁴⁹ www.bankjateng.co.id

⁵⁰ www.bankjateng.co.id

6. Uraian tugas pengurus Bank Jateng

a. Komisaris

- Memberikan pengawasan atas operasional perusahaan dan kegiatan usaha Perseroan serta memberikan nasihat dan rekomendasi kepada Direksi untuk kepentingan Perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan.
- Melaksanakan tanggung jawab dan tugas dengan prinsip kehati-hatian.
- Berhak untuk melakukan RUPS Tahunan dan RUPS lainnya sesuai dengan keadaan yang tertentu.

b. Komisaris Independen

- Memastikan strategi bisnis yang perusahaan efektif, yang didalamnya memantau jadwal dan anggaran.
- Memastikan perusahaan tetap mematuhi hukum dan perundang-undangan sesuai yang diterapkan perusahaan dalam menjalankan operasionalnya,
- Memastikan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan dipatuhi dan diterapkan secara baik (Good Corporate Governance)
- Mengidentifikasi dan mengelola resiko dan potensi perusahaan.

c. Direktur Utama

- Mengurus perseroan guna kepentingan perseroan sesuai tujuan perseroan.
- Melakukan pengurusan mengenai kepemilikan kekayaan perseroan.
- Mengkoordinasikan kebijakan supervisi Direktur Utama sebagaimana sesuai keputusan Direksi terkait Pembidangan Tugas dan Wewenang Anggota Direksi.
- Memonitoring dan mengevaluasi kegiatan Direktur Pimpinan Cabang.

d. Direktur Operasional dan Digital Banking

- Mengarahkan, mengevaluasi, serta mensosialisasikan kebijakan dan strategi dibidang Operasional
- Mengarahkan dan mengkoordinasikan strategi service Perseroan dan program-program untuk peningkatan kualitas layanan kepada nasabah.
- Memimpin dan memberi pengarahan kepada Sumber Daya Manusia (SDM) dibidang Operasional termasuk mengusulkan rekrutmen, promosi, mutasi/rotasi, pembinaan dan pelatihan.
- Memimpin dan mengkoordinasi promosi produk-produk Digital Banking & teknologi sesuai dengan riset pasar dan segmen nasabah.

- e. Direktur Bisnis Korporasi dan Komersial
 - Memberikan arahan dan mengevaluasi kebijakan dan strategi dibidang Corporasi Bank
 - Mengkoordinasikan pelaksanaan pengurus perseroan di bidang Coemrsia Banking dan corporasi Bank sebagaimana diatur dalam Anggaran Dasar, Keputusan RUPS Perseroan, dan peraturan perundangan .
- f. Direktur Ritel dan UUS
 - Memberikan arahan, melakukan evaluasi, serta memberikan sosialisasi kebijakan dibidang Retail Banking dan Unit Usaha Syariah.
 - Mengarahkan, dan mengevaluasi kerja dari anak perusahaan yang berada dibidang Retail Banking dan Unit Usaha Syariah serta melakukan koordinasi dengan Direktur lainnya.
 - Mengkoordinasikan pengaturan produk Retail Banking dan Unit Usaha Syariah (UUS) dengan Riset Pasar dan Segmen Nasabah.
- g. Direktur Keuangan
 - Memberikan evaluasi pelaksanaan pengurusan perseroan di bidang keuangan.
 - Mengkoordinasikan pengaturan produk keuangan secara agresif dengan mengindahkann kebijakan perseroan.
 - Mengawasi dan mengevaluasi jalanya alur keuangan yang ada di tiap-tiap anak cabang perseroan.
 - Membina regional untuk mencapai target pangsa pasar (*market share*) dan meningkatkan taget volume bisnis diRegional sebagai Direktur Pembina Regional.

7. Produk Bank Jateng

1. Produk Simpanan⁵¹

a. **Simpeda** (Simpanan Pembangunan Daerah)

Merupakan Simpanan yang dalam penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Keuntungan :

- Dapat dipakai sebagai jaminan kredit.
- Dapat dilakukan sewaktu-waktu dalam urusan setoran dan penarikan

⁵¹ www.bankjateng.co.id ,produk bank jateng

- Kantor Cabang dan pusat Bank Jateng bersistem On line se Jawa Tengah
- Transfer dapat dilakukan diseluruh Bank diIndonesia
- Di undi 2kali setahun dengan hadian uang tunai.

Syarat dan Ketentuan :

- Setoran pertama : Rp 50.000,-
- Kemudian setoran yang berikutnya : Rp 50.000,-
- Saldo Minimum yang tidak dapat diambil : Rp 10.000,-
- Fotocopy Bukti Identitas Diri (e-KTP/Passport) yang sah dan masih berlaku melampirkan yang asli.
- Fotocopy Surat Ijin Domisili Bagi Warga Negara Asing (WNA).
- Biaya Administrasi yang diambil per bulan : Rp 7.500,-
- Biaya Penutupan Rekening permanen : Rp 10.000,-

b. Tabungan Simpeda ABP

Tabungan Simpeda adalah tabungan khusus bagi Badan Usaha dan/atau *Corporate* bidang Perbankan, meliputi Bank Umum, Bank BPR, UUS, BPR Syariah, Bank Syariah dan Badan Usaha/*Corporate* yang disetarakan dengan perbankan.

Keuntungan :

- Dapat dipakai untuk jaminan kredit
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja
- Bersistem On-line diseluruh Kantor Bank Jateng
- Transfer dapat dilakukan diseluruh Bank Jateng diIndonesia.

Syarat dan Ketentuan :

- Penyetoran Awal : Rp 50.000,-
- Dilanjutkan dengan Setoran minimal : Rp 50.000,-
- Saldo mengendap: Rp 10.000,-
- Mengisi Aplikasi Pembukaan Rekening.
- Menyerahkan Fotocopy Bukti Identitas Diri (e-KTP/Passport) dilampiri dengan yang Asli pejabat/pengurus yang berwenang dan/atau yang diberi kuasa untuk membuka rekening.
- Fotocopy NPWP Badan Usaha/*Corporate* ybs, dilampiri dengan yang Asli.
- Fotovopy Akte/Dokumen Pendirian/Perubahan badan Usaha/*Corporate* ybs, dilampirkan yang Asli.

- Surat Kuasa Bertindak atas Nama Badan Usaha/*Corporate* ybs yang dikeluarkan oleh pejabat yang berwenang.
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).
- Dikenakan Biaya Salinan Rekening Koran : Rp 2.500,-

c. **Tabungan Bima** (Bimbingan Masyarakat)

Tabungan yang berupa produk penghimpunan dana yang dapat dilakukan kapanpun bagi masyarakat.

Keuntungan :

- Dapat dipakai untuk Jaminan Kredit
- Setoran dan Penarikan dapat dilakukan kapanpun
- Bersistem On-line diseluruh Kantor Bank Jateng
- Transfer dapat dilakukan diseluruh Bank di Indonesia
- diundi 2kali dalam setahun : Hadiah Utama yang berupa 1 unit Mobil Avanza untuk setiap kantor Cabang dan Hadiah Grand Prize berupa 1 unit Toyota Fortuner

Syarat dan Ketentuan :

- Penyetoran Awal : Rp 10.000,-
- Dilanjutkan dengan setoran Selanjutnya : Rp 5.000,-
- Saldo mengendap: Rp 10.000,-

Untuk Badan Usaha / Corporate

- Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening;
- Fotocopy Bukti Identitas Diri (e-KTP/Passport) Pejabat / Pengurus melampirkan yang Asli, berwenang dan/atau yang dikuasakan/diberi kuasa membuka rekening;
- Fotocopy NPWP Badan Usaha/ corporate ybs, dan melampirkan yang Asli;
- Fotocopy Akte/Dokumen Pendirian / Perubahan Badan Usaha/ *Corporate* ybs, melampirkan yang Asli;
- Surat Kuasa Bertindak atas Nama Badan Usaha/ *Corporate* ybs yang dikeluarkan oleh Pejabat Yang Berwenang;
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).

Untuk Lembaga/ Dinas/ Organisasi

- Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi pembukaan Rekening;

- Melampirkan Surat Kuasa Bertindak atau Surat Penunjukan dari Lembaga/ Dinas/ Organisasi dan dikeluarkan oleh Pejabat Yang Berwenang atau surat Pengangkatan jabatan yang berwenang melakukan tindakan hukum termasuk membuka rekening di Bank;
- Fotocopy Bukti identitas Diri (e-KTP/ Passport) dan melampirkan yang Asli;
- Khusus Instansi Vertikal ditambah dengan Surat Ijin Membuka Rekening dari Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN).

Untuk Beneficial Owner (Pemegang Kuasa) Lembaga/ Institusi

- Fotocopy Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Passport) yang sah dan masih berlaku dilampiri dengan yang Asli dari pejabat yang berwenang/ ditunjuk/ diberi kuasa dari Lembaga Institusi dimaksud;
- Fotocopy Akte Pendirian/ Perubahan yang terakhir atas Lembaga Institusi dimaksud;
- Surat Referensi Pemberi Kuasa (Formulir disediakan Bank);
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).

d. Tabungan Bima ABP (Tabungan Antar Bank Pasiva (BPR))

Tabungan Bima yang dikhususkan bagi Badan Usaha/Corporate bidang Perbankan, seperti Bank Umum, Bank BPR, UUS, BPR Syariah, Bank Syariah, dan Badan Usaha/Corporate yang disertakan oleh perbankan.

Keuntungan :

- Dapat dipakai untuk jaminan kredit
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan kapanpun
- Bersistem On-line diseluruh Kantor Bank Jateng
- Transfer dapat dilakukan diseluruh Bank diIndonesia
- Diundi 2 kali setahun : Hadiah Utama berupa 1 unit mobil Avanza untuk setiap Kantor Cabang dan Hadiah Grand Prize berupa 1 unit Toyota Fortuner.

Syarat dan Ketentuan :

- Penyetoran Awal : Rp 50.000,-
- Penyetoran yang selanjutnya minimal : Rp 50.000,-
- SaldoMengendap : Rp 10.000,-
- Biaya Administrasi Per Bulan Rp 7.500,-
- Biaya jasa tutup rekening Rp 10.000,-

- Biaya atas penyalinan Rekening Koran Rp 2.500,-
- Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening;
- Fotocopy Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Passport) Pejabat/ Pengurus yang berwenang dilampiri dengan yang Asli;
- Melampirkan Fotocopy NPWP Badan Usaha/ *Corporate* ybs;
- Melampirkan Fotocopy Akte atau Dokumen Pendirian atau Perubahan Badan Usaha / *Corporate* ybs;
- Surat Kuasa Bertindak atas Nama Badan usaha/ *Corporate* ybs yang dikeluarkan oleh Pejabat yang berwenang;
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).

e. Tabungan Bima Platinum (Tabungan Bimbingan Masyarakat Platinum)

Merupakan tabungan Bima yang diperuntukkan bagi masyarakat pada segmen khusus.

Keuntungan :

- Dapat dipakai untuk jaminan kredit
- Waktu Setoran dan penarikan fleksibel
- Bersistem On line di seluruh Kantor Bank Jateng
- Transfer dapat dilakukan diseluruh Bank diIndonesia
- Mendapatkan Bonus berupa uang yang otomatis masuk kerekening saat pembukaan awal tabungan sebesar 0,5% x nominal setoran pertama
- Saldo rata-rata minimal per bulan Rp 5Jt akan mendapatkan 1 point hadiah dari hasil akumulasi point hadiah selama 3 bulan akan dikalikan Rp 2.500,- dan langsung dikreditkan kerekening yang bersangkutan.
- Dasar saldo rata-rata harian progresif akan dihitung sebagai Bunga.

Syarat dan Ketentuan

- Dikenakan Biaya Administrasi sebesar Rp 10.000,-
- Dikenakan Biaya Penutupan Rekening sebesar Rp 10.000,-
- Dikenakan Biaya Penyalinan Rekening Koran Rp 10.000,-

Untuk Badan Usaha/ *Corporate*

- Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi Pembukaan rekening;
- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Passport) pejabat/ Pengurus yang berwenang dan/atau yang dikuasakan/ diberi kuasa membuka rekening;

- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli NPWP Badan Usaha/ *Corporate* ybs;
- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Akte/ Dokumen Pendirian/ Perubahan Badan usaha/ *Corporate* ybs;
- Melampirkan Surat Kuasa Bertindak atas Nama Badan Usaha/ *Corporate* ybs yang dikeluarkan oleh pejabat yang Berwenang;
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).

Untuk Lembaga/ Dinas/ Organisasi

- Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi pembukaan Rekening;
- Melampirkan Surat Kuasa Bertindak atau Surat Penunjukan dari Lembaga/ Dinas/ Organisasi dimaksud yang dikeluarkan oleh Pejabat Yang Berwenang atau surat Pengangkatan sebagai pejabat yang memiliki wewenang melakukan tindakan hukum termasuk membuka rekening di Bank;
- Fotocopy Bukti identitas Diri (e-KTP/ Passport);
- Khusus Instansi Vertikal ditambah dengan Surat Ijin Membuka Rekening dari Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN).

Untuk Beneficial Owner (Pemegang Kuasa) Lembaga/ Institusi

- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Passport) yang sah dan masih berlaku dari pejabat yang berwenang/ ditunjuk/ diberi kuasa dari Lembaga Institusi dimaksud;
- Fotocopy Akte Pendirian/ Perubahan yang terakhir atas Lembaga Institusi dimaksud;
- Surat Referensi Pemberi Kuasa (Formulir disediakan Bank);
- Melampirkan Surat Ijin Domisili bagi Warga Negara Asing (WNA).

f. Deposito (Investasi tiada henti)

Simpanan nasabah yang penarikannya hanya bisa dilakukan pada waktu tertentu yang sudah di tetapkan oleh Bank berdasarkan perjanjian antara Nasabah dengan Bank di Awal.

Keuntungan :

- Memperoleh suku bunga yang lebih tinggi dari suku bungan Tabungan
- Dapat dilakukan perpanjangan otomatis/ *Automatic Rollover* (ARO)
- Apabila nasabah mencairkan Deposito Berjangka sebelum jangka waktu sesuai tanggal jatuh tempo yang ditetapkan, pokok Deposito akan

dikembalikan kepada Nasabah tanpa dikenakan denda baik dendan pokok maupun denda administrasi dan tetap memperoleh bunga sesuai jumlah hari dengan suku bunga *Deposit On Call* (DOC) yang berlaku.

Suku Bunga

Suku Bunga Deposito Umum		Suku Bunga Deposito ABP	
Jangka Waktu	Bunga	Jangka Waktu	Bunga
1 Bulan	4.75 %	1 Bulan	3.75 %
3 Bulan	5.00 %	3 Bulan	4.00 %
6 Bulan	5.25 %	6 Bulan	4.25 %
12 Bulan	5.25 %	12 Bulan	4.25 %
24 Bulan	5.25 %	24 Bulan	4.25 %

Syarat dan Ketentuan :

- Minimal penempatan saldo awal (IDR) Rp 1.000.000, (USD) US \$ 500, (JPY) JPY 50.000, (EUR) EUR 300, (GBP) GBP 250.
- Biaya penggantian Bilyet Deposito Berjangka Rp 5.000,-

Untuk Badan usaha (PT, Koperasi, CV)

- Mengisi Formulir Aplikasi Pembukaan awal Rekening guna menandatangani Contoh Kartu Tanda tangan;
- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Identitas Diri (e-KTP/ Pasport) pengurus yang berwenang dan masih berlaku;
- Melampirkan Fotocopy Akta Pendirian/ Perubahan yang terakhir;
- Melampirkan Surat Ijin Domisili Warga Negara Asing (WNA).

Untuk Bukan Badan Usaha (LSM, Organisasi Sosial, Organisasi Politik)

- Mengisi dan melengkapi Formulir Pembukaan Rekening dan Kartu Contoh Tanda tangan;
- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Identitas Diri (e-KTP/ Pasport) pengurus berwenang dan masih berlaku;
- Surat Ijin Domisili Warga Negara Asing (WNA).

Untuk Lembaga/ Institusi Pemerintah (Pemprov, pemkab, DepKeu)

- Mengisi dan melengkapi Formulir Pembukaan Rekening dan Kartu Contoh Tanda tangan;
- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Pasport) pengurus yang berwenang dan masih berlaku.

Untuk Beneficial Owner (Pemegang Kuasa) Lembaga/ Institusi

- Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Bukti Identitas Diri (e-KTP/ Passport) Pejabat yang berwenang yang masih berlaku;
- Melampirkan Fotocopy akte pendirian/ perubahan yang terakhir;
- Melampirkan Surat Referensi Pemberi Kuasa (Formulir disediakan Bank);
- Melampirkan Surat Ijin Domisili Bagi Warga Negara Asing (WNA).

g. Giro (Penarikan Cek dan Bilyet Giro)

Fasilitas yang diberikan kepada nasabah berupa Rekening Giro dimana rekening ini diperuntukkan kepada Badan Usaha, Koperasi, Yayasan dan yang lain-lain.

Keuntungan :

- Memperoleh Jasa Giro sesuai ketentuan yang berlaku
- Memperoleh Buku Cek dan atau Bilyet Giro sebagai sarana penarikan dana dan aktivitas dalam rekening yang dianggap cukup oleh Bank.

Syarat dan Ketentuan :

- Setoran pertama dan Minimal Rp 1.000.000,-
- Biaya Administrasi Bulanan Rp 10.000,-
- Niaya atas Penutupan Rekening Rp 50.000,-
- Biaya atas penyalinan Rekening Koran Rp 5.000,-

Untuk Badan Usaha Yang Berbadan Hukum (PT, Yayasan, Koperasi, Firma Hukum)

- Mengisi Formulir pembukaan rekening dan kartu contoh tanda tangan;
- Fotocopy identitas diri (e-KTP/ Passport) Pejabat/ Pengurus yang berwenang dan atau yang dikuaskan membuka rekening;
- Fotocopy NPWP, Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Akta Pendirian/ perubahan perusahaan;
- Surat Kuasa Bertindak atas Nama Perusahaan ;
- Fotocopy Surat Ijin Domisili WNA.

Untuk Lembaga Internasional/ Perwakilan Negara Asing

- Mengisi Formulir pembukaan rekening dan kartu contoh tanda tangan;
- Fotocopy identitas diri (e-KTP/ Passport) Pejabat/ Pengurus yang berwenang dan atau yang dikuaskan membuka rekening;
- Fotocopy NPWP Lembaga atau pejabat yang berwenang membuka rekening;
- Fotocopy Surat Ijin Domisili WNA.

2. Produk Pinjaman⁵²

a. Kredit Usaha Produktif

Pinjaman untuk mengembangkan usaha produktif bagi badan usaha untuk penggunaan modal kerja dan investasi.

Fitur :

- Jangka waktu sampai dengan 6 bulan untuk kredit musiman;
- Proses kredit mudah dan cepat;
- Suku bunga bersaing;
- Maksimal plafond kredit sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan debitur;
- Jangka waktu sampai dengan 5 tahun untuk penggunaan modal kerja;
- Jangka waktu sampai dengan 15 tahun untuk penggunaan investasi.

Syarat dan Ketentuan :

- Mengisi Aplikasi Formulir
- Melampirkan Identitas diri berupa Fotocopy KTP dan KK
- Melampirkan Akte Pendirian dan/atau Akte Perubahan bagi Badan Usaha dan Koperasi.
- Fotocopy Anggaran Dasar Rumah tangga bagi Pinjaman Perorangan.
- Fotocopy NPWP, Surat Keterangan Ijin Usaha Bagi Badan Usaha dan Koperasi.
- Melampirkan Laporan keuangan dan laporan Laba Rugi.

b. Kredit Usaha Rakyat

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit untuk pelaku usaha mikro dan kecil dengan plafond maksimal Rp 25 Juta.

Fitur :

- Proses kredit mudah dan cepat
- Suku bungan 7 %
- Plafond kredit untuk mikro maksimal Rp 25 Juta
- Plafond kredit untuk Ritel Rp 25 Juta s/d Rp 500 Juta
- Jangka waktu untuk Modal Kerja Mikro 3 Tahun dan Ritel 4 Tahun, Investasi Mikro 5 Tahun dan Ritel 5 tahun.

Syarat dan Ketentuan :

⁵² www.bankjateng.co.id produk pinjaman Bank Jateng

- Mengisi Formulir Aplikasi Pinjaman
- Fotocopy KTP Suami dan Istri
- Pas Photo Suami dan Istri
- Fotocopy KK
- Surat Keterangan Usaha, Akte Pendirian/ Pengubahan Perusahaan (Bagi Badan Usaha)
- Fotocopy KTP Pengurus dan Melampirkan NPWP (Bagi Badan usaha)
- Melampirkan Laporan Keuangan.

c. Kredit Sindikasi

Kredit Sindikasi adalah pemberian kredit antara Bank Jateng dengan Lembaga Keuangan lain untuk membiayai suatu proyek atau usaha debitur secara bersama-sama.

d. Kredit Proyek

Kredit Proyek merupakan kredit modal kerja yang diberikan kepada penerima pekerjaan yang bergerak dibidang pembangunan fisik maupun penyediaan barang dan jasa.

Fitur :

- Proses kredit mudah dan cepat
- Suku bunga bersaing
- Bentuk kredit dapat *transaksional* atau *standby loan* (kuota)
- Plafond kredit proyek *transaksional* maksimal 80% dari nilai kontrak
- Plafond kredit proyek *standby loan* maksimal 80% dari rata-rata nilai proyek/ estimasi proyek.
- Jangka waktu kredit proyek *transaksional* sesuai jangka waktu proyek ditambah 3 bulan
- Jangka waktu kredit proyek *Standby loan* sampai dengan 3 tahun.

Syarat dan Ketentuan :

- Mengisi Formulir Aplikasi Pinjaman
- Fotocopy KTP Suami dan Istri
- Pas Photo Suami dan Istri
- Fotocopy KK
- Surat Keterangan Usaha, SPK Asli, Akte Pendirian/ Pengubahan Perusahaan (Bagi Badan Usaha)
- Fotocopy KTP Pengurus dan Melampirkan NPWP (Bagi Badan usaha)

- Melampirkan Laporan Keuangan.
- Melampirkan Kontrak Kerja Asli, RAB, Rencana Anggaran Pelaksanaan.

e. Kredit pemda

Kredit Pemda adalah kredit yang diberikan kepada Pemerintah Daerah baik Pemerintah Provinsi, pemerintah Kabupaten, maupun pemerintah Kota.

Fitur :

- Proses kredit mudah dan cepat
- Suku bunga bersaing
- Plafond kredit maksimal 1/6 (satu perenam) dari jumlah belanja APBD tahun anggaran yang berjalan
- Jenis kredit (kredit jangka pendek, kredit jangka menengah, dan kredit jangka panjang).

f. Kredit APEX BPR

Dana Pinjaman Likuiditas yaitu bantuan likuiditas jangka pendek yang diberikan oleh Lembaga Apex (Bank Jateng) kepada anggota Apex (BPR)

Karakteristik Dana Likuiditas :

- Maksimal dana hingga Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tergantung besarnya
- Simpanan Wajib Minimum BPR (10 x SWM)
- Metode penyaluran : penempatan berupa Deposito Berjangka pada BPR Apex
- Jangka Waktu Maksimal 4 Bulan
- Suku bunga sesuai LPS yang berlaku.

Syarat :

- Anggota dinilai dalam kondisi “sehat” atau “cukup sehat” pada saat mengajukan Dana Pinjaman Likuiditas.
- Persyaratan lainnya yang ditentynkan oleh Apex Bank.

B. Gambaran Umum Bank Jateng Syariah KCPS Unissula⁵³

1. Sejarah Bank Jateng Syariah

Dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat Islam di Jawa Tengah, Bank Jateng membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) yang bernama Bank Jateng Syariah. Unit Usaha Syariah (UUS) milik Bank Jateng terbentuk sesuai pada izin dari Bank Indonesia Semarang dengan nomor 9/71/DS/Sm pada tanggal 19 November tahun 2007. Bank Jateng Syariah diresmikan dan mulai beroperasi pada tanggal 26 April 2008, pusat kantornya di Kota Semarang yaitu pada Gedung Grinata Lt IV, Jl Pemuda No. 142 Semarang.

Bank Jateng Syariah membuka Kantor Cabang Syariah untuk pertama kali di Surakarta dan mulai beroperasi ditanggal 21 Mei 2008 berlokasi pada Jl. Slamet Riyadi No. 236 Surakarta⁵⁴. Setelah itu pada tahun 2013, Bank Jateng Syariah mengoperasionalkan Kantor Cabang Syariah 2, Kantor Cabang Pembantu Syariah 4, Payment Point 2, Kantor kas Syariah 2, Layanan Syariah (*Office Channeling*) 111 yang telah tersebar diseluruh Wilayah Jawa Tengah serta akses ATM Syariah. Untuk melakukan transaksi tarik-setor rekening tabungan nasabah dapat melakukan di Seluruh Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu maupun Kantor Kas Bank Jateng di seluruh Wilayah Jawa Tengah. Terdapat beragam produk dan jasa dibidang perbankan dengan prinsip syariah yang dapat dinikmati oleh nasabah, baik produk pembiayaan, pendanaan maupun jasa lainnya dengan fitur dan layanan yang sangat kompetitif.

Salah satu Kantor Cabang Pembantu Syariah yang berdiri pertama dan beroperasi di Semarang, Bank Jateng membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah di Unissula pada tanggal 3 Mei 2013. Berdasarkan pada Surat Keputusan Direksi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah Nomor 0027/HT.01.01/2011 tanggal 10 Februari 2011, mengenai Pedoman pelaksanaan Pengembangan Penataan Jaringan Kantor Syariah. Pada kesempatan tersebut Bank Jateng Syariah KCPS Semarang menjalin kerjasama antara Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung (YBWSA) yang terdiri dari Rumah Sakit Islam Sultan Agung dan Universitas Islam Sultan Agung guna mendukung pelayanan dan mendekati diri kepada nasabah berbasis syariah khususnya mahasiswa Unissula maupun karyawan RSI Sultan Agung dalam bertransaksi.

⁵³ Struktur organisasi Kantor Cabang Pembantu Bank Jateng Syariah Unissula Semarang

⁵⁴ www.bankjateng.co.id, Diakses pada hari selasa, tanggal 19 April 2016, pukul 18.57 WIB.

Untuk mengembangkan operasional Bank Jateng Syariah telah menyiapkan strategi serta keseriusan pada semua jaringan yang ada guna mengoptimalkan produktivitas guna mencapai *profitable*, agar Bank Jateng Syariah dapat berjalan secara beriringan menjadi bagian dari perekonomian Jawa tengah.

Gambar Logo Bank Jateng Syariah⁵⁵



2. Visi Dan Misi Bank Jateng Syariah KCPS Unissula⁵⁶

Misi Bank Jateng Syariah:

Menjadi Bank Syariah yang terpercaya dan menjadi kebanggaan Masyarakat.

Visi Bank Jateng Syariah:

- 1) Memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perolehan laba Bank Jateng.
- 2) Menyediakan produk-produk dan jasa perbankan syariah dengan layanan prima untuk memberi kepuasan dan nilai tambah pada nasabah dan masyarakat sehingga mampu menggerakkan sektor riil sebagai pilar pertumbuhan ekonomi regional.
- 3) Menjalin kemitraan dengan pihak-pihak terkait untuk membangun sinergi dalam pengembangan bisnis.
- 4) Memberikan peluang bagi seluruh karyawan dan mengembangkan seluruh potensi diri untuk kesejahteraan diri dan keluarganya, nasabah serta masyarakat pada umumnya.

⁵⁵ Meminta Gambar Logo Bank Jateng Syariah pada Kantor Bank Jateng Syariah KCPS Unissula saat melaksanakan kegiatan Magang.

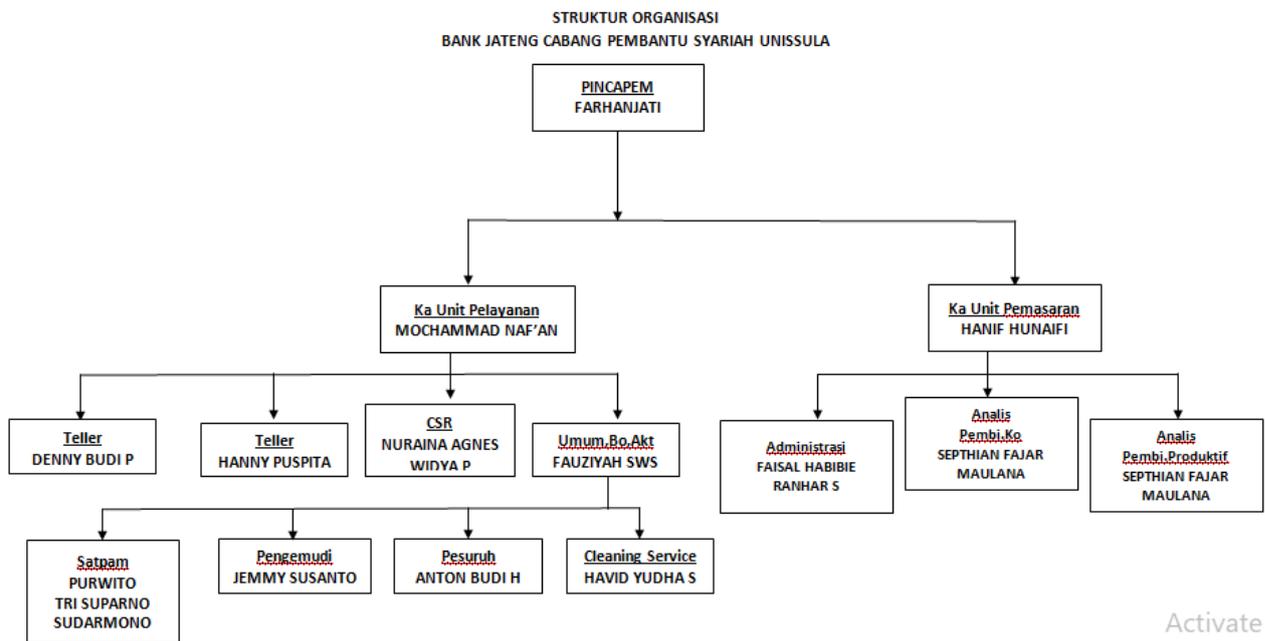
⁵⁶ Referensi Buku Note Kecil kenang-Kenangan Dari Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

3. Legalitas Bank Jateng Syariah KCPS Unissula⁵⁷

Nama Perusahaan	PT Pembangunan Daerah Jawa Tengah Unit Usaha Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Unissula
<i>Call Name</i>	Bank Jateng Syariah KCPS Unissula
Alamat Kantor	JL. Kaligawe Km 4 Semarang
Telepon	(024) 658409
Fax	(024) 658510
Berdiri	3 Mei 2013
Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Ketua : Prof. DR. H. Ahmad Rofiq. MA Anggota : Drs. Tafsir, M.Ag

⁵⁷ Wawancara dengan Pihak Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, Mas Faisal Azmi (Unit Pemasaran)

4. Struktur Organisasi Bank Jateng Syariah KCPS Unissula⁵⁸



5. Uraian Tugas Karyawan Bank Jateng KCPS Unissula⁵⁹

a. Dewan Pengawas Syariah

Memiliki tugas mengawasi legalitas syariah agar sesuai dengan prinsip syariah serta memberi nasihat dan saran kepada direksi.

b. Pemimpin Cabang Pembantu

- 1) Memastikan pelaksanaan prinsip-prinsip GCG (Good Corporate Governance) dalam setiap kegiatan usaha koperasi pada seluruh tingkatan.
- 2) Memberikan nasihat kepada Manager dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya secara berkala.
- 3) Melaksanakan tugas secara independen.
- 4) Menerapkan pedoman dan tata tertib kerja dalam menjalankan fungsi dan tugasnya.
- 5) Mengkoordinasikan rencana kerja tahunan KCP agar dapat mewujudkan visi dan misi Bank Jateng Syariah.

⁵⁸ Sumber Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

⁵⁹ Wawancara dengan karyawan Bank Jateng KCPS Unissula

- 6) Memastikan tercapainya target KCP yang telah ditetapkan secara tepat waktu dengan mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja.
- 7) Melegalisasi kegiatan non operasional Capem.

c. K.a Unit Pemasaran

- 1) Menyusun dan mengkoordinir pelaksanaan rencana kerja dan anggaran tahunan ditim pemasaran sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- 2) Menyusun strategi pemasaran baru.
- 3) Memonitor kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana.
- 4) Untuk kepentingan pemasaran, k.a unit pemasar bertugas membuat dan menambah daftar kontak nasabah yang potensial
- 5) Menganalisa dan mengevaluasi pembiayaan yang layak di sajikan

d. K.a Unit pelayanan

- 1) Menyusun rencana kerja dalam urusan pelaksanaan dan anggaran tahunan diseksi pelayanan syariah
- 2) Memberi pembinaan dan monitoring kepada SDM serta melakukan penilaian atas kinerja SDM di bidang pelayanan,
- 3) Mengelola kotak penyimpanan uang emas dan surat berharga yang ada di Kantor Cabang.
- 4) Melakukan penutupan dengan ketentuan modul serta pengakhiran kegiatan dibidang pelayanan
- 5) Memberikan solusi atas permasalahan yang diajukan bawahan sepanjang dalam bidangnya.
- 6) Menyetujui laporan-laporan sesuai bidangnya yang disusun oleh Kantor Capem sesuai kewenangannya.

e. Teller

- 1) Melayani setoran dan tarikan uang secara tunai
- 2) Membuat laporan kas harian teller
- 3) Meminta validasi rekapitulasi transaksi keluar dan masuk kepada pihak yang berwenang (K.a Unit Pelayanan Umum)
- 4) Melakukan pengecekan rekapitulasi mutasi vault dan neraca dengan rekapitulasi kas.

- 5) Sebelum memulai hari melakukan penghitungan kas pada pagi kemudian melakukan penghitungan kas sore saat akhir hari kerja.
- 6) Meneliti keaslian setiap uang masuk agar terhindar dari uang palsu.

f. Customer Service (CS)

- 1) Melayani pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito
- 2) Melayani nasabah baru dalam mendapatkan nomor rekening dan buku tabungan.
- 3) Melakukan arsip registrasi tabungan dan deposito dikomputer dan dibuku registrasi.
- 4) Mengarsip buku tabungan nasabah sesuai dengan nomor rekening dan tahun.
- 5) Bertanggung jawab atas pengelolaan materai yang disediakan untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito.
- 6) Menyimpan dan merapikan berkas tabungan dan deposito nasabah sesuai dengan akad.

g. Administrasi Pembiayaan

- 1) Melakukan proses dropping atas pencairan pembiayaan yang sudah menjalani akad.
- 2) Melakukan pemeriksaan kelengkapan administrasi mitra yang akan didropping
- 3) Menyediakan kelengkapan saat akad pembiayaan seperti tanda terima jaminan, kartu angsuran dan pengawasan.
- 4) Membaca akad pada saat menjalani pembiayaan
- 5) Melakukan pengarsipan berkas pembiayaan.
- 6) Mempersiapkan berkas pendukung yang digunakan untuk akad pembiayaan.

h. Analisis kredit

- 1) Menganalisa prosedur dalam pelaksanaan pemberian kredit
- 2) Menganalisis resiko yang mungkin akan timbul dan mendiskusikan kepada K.a Unit Pemasaran dari berkas nasabah pembiayaan
- 3) Mengelola pelaksanaan aktivitas dibidang perkreditan
- 4) Melakukan kunjungan aktif maupun pasif guna menjaga hubungan baik dengan nasabah.
- 5) Menyusun laporan atas saran dari permasalahan yang ada.
- 6) Merumuskan serta menyusun strategi pemberian kredit

i. Akuntansi, Umum dan Back Office (BO)

- 1) Melaksanakan kegiatan transaksi besar seperti kliring, RTGS, transfer dengan jumlah yang besar dan inkaso serta transaksi tunai lainnya.
- 2) Melakukan kegiatan pencairan dan penanaman deposito berjangka.
- 3) Menginventarisir dan mengvalidasi transaksi nontunai yang masuk diatas Rp 100.000.000 sesuai dengan ketentuan yang berlaku diBank.
- 4) Memproses pencairan pembiayaan (loan operation)
- 5) Mengurus administrasi kepegawaian yang meliputi cuti, absen karyawan, dan perotasian atau mutasi karyawan.
- 6) Mencatat, mengurus, dan mengelola setiap pengeluaran dan pemasukan yang ada pada kantor yang kemudian di arsipkan.
- 7) Mengevaluasi serta mengkoordinasikan rencana kerja dan anggaran dari setiap unit kerja pada tahun yang akan datang (laporan satu tahun sekali)

j. Cleaning Service

- 1) Bertanggung jawab atas kebersihan lingkungan dan alat-alat yang ada di kantor.
- 2) Melayani kebutuhan kantor dan karyawan.
- 3) Menyediakan minuman untuk tamu dan semua karyawan yang ada dikantor.
- 4) Membantu membersihkan dan merawat mesin foto copy untuk keperluan kantor.

k. Security

- 1) Bertanggung jawab atas keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keonaran lingkungan kantor.
- 2) Bertanggung jawab untuk menjaga dan memelihara semua asset yang ada dilingkungan kantor dari ancaman kejahatan.
- 3) Bertanggung jawab untuk melindungi karyawan, nasabah dari ancaman gangguan keamanan dan kejahatan yang muncul.
- 4) Membantu karyawan untuk melayani nasabah saat jam kerja kantor.

6. Ruang Lingkup Usaha Bank Jateng Syariah

1. Produk pembiayaan Bank Jateng Syariah⁶⁰

1) iB Griya (*Wujudkan Rumah Idaman Dengan Angsuran Pasti*)⁶¹

Merupakan pembiayaan kepemilikan atau perbaikan rumah, villa, apartemen, dan rusun dengan akad yang di gunakan adalah mudharabah atau istishna.

Keunggulan iB Griya

- Plafond pembiayaan tidak di batasi.
- Pembiayaan berjangka waktu hingga 15 tahun.
- Angsuran tetap seperti di awal setoran selama jangka waktu pembiayaan.
- Untuk pembelian bangunan dengan luas maksimum 70m² ditetapkan uang muka 20%. Untuk pembelian material renovasi atau pendirian bangunan. Dikenakan tanpa uang muka.
- Menyediakan segala jenis kebutuhan tempat tinggal impian nasabah, seperti:
 - a) Kepemilikan rumah/apartemen/rusun/ villa dengan kondisi baru atau lama.
 - b) Melakukan pembangunan baru atau renovasi rumah/villa/apartemen/ rusun.
 - c) Kepemilikan sebidang tanah atau kavling siap bangun maksimum 300m².
- Bebas untuk memilih lokasi sesuai dengan keinginan nasabah akan diperumahan atau di luar perumahan.
- Agunan yang diberikan dapat berupa objek yang akan dibiayai, atau dengan kuasa potong gaji khusus bagi pegawai dan anggota TNI/Polri.
- Sumber penghasilan dapat dengan *Join Income*.

Syarat dan Ketentuan

- Usia pemohon minimal 21 tahun dengan jatuh tempo maksimal usia 65 tahun atau belum pensiun selama pembiayaan.
- Nasabah perorangan dengan status sebagai karyawan tetap, anggota TNI/Polri, Kepala/Wakil Kepala Daerah, anggota DPR/DPRD, Profesional, dan Wiraswasta.

2) iB Multiguna (*Anda Pilih Barangnya, Kami Siap Mewujudkannya*)⁶².

⁶⁰ Brosur Produk Pembiayaan pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

⁶¹ Brosur Produk iB Griya

Pembiayaan untuk pembelian barang konsumtif seperti peralatan elektronik, perabotan rumah tangga, dan kendaraan bermotor baru atau bekas yang tidak bertentangan dengan konsep syariah dengan akad yang digunakan adalah akad murabahah.

Keunggulan IB Multiguna

- Plafond pembiayaan bisa mencapai Rp 300juta.
- Jika angsuran dilakukan dengan potong gaji melalui bendahara maka jangka waktu pembiayaan dapat dilakukan maks. 5 tahun, atau maks. 10 tahun
- Selama jangka waktu pembiayaan angsuran tetap dan tidak berubah.
- Uang muka yang ditetapkan adalah 20% dari harga barang yang dipesan.
- Agunan yang ditentukan berupa jaminan fisik, atau dengan jaminan potongan gaji.

Syarat dan Ketentuan

- Usia yang di tentukan bagi pemohon adalah minimal 21 tahun. jatuh tempo maksimal berusia 65 tahun atau belum pensiun selama pembiayaan.
- Nasabah khusus perorangan dengan status sebagai karyawan tetap, Anggota TNI/Polri, anggota DPR/DPRD, Kepala/Wakil Kepala Daerah, Profesional, dan Wiraswasta.

3) iB Modal Kerja (*Bersama Membangun dan Mengembangkan Usaha Anda*)⁶³

Modal kerja diperuntukkan memenuhi kebutuhan usaha nasabah seperti: pembelian persediaan bahan baku guna proses produksi, pembelian persediaan barang dagangan, atau sebagai modal kerja pelaksanaan proyek berdasarkan kontrak kerja dengan akad murabahah, atau musyarakah.

Keuntungan iB Modal Kerja

- Plafond pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah
- Jangka waktu pembiayaan mencapai 5 tahun
- Angsuran dan bagi hasilnya ringan
- Pemohon berupa Badan Usaha (PT, CV, Yayasan, Koperasi, UD, BUMD, BUMN)

⁶² Brosur produk iB Multiguna

⁶³ Brosur Produk iB Modal Kerja

Syarat dan Ketentuan

- Memiliki legalitas atas usaha yang dimiliki (SIUP, TDP, SITU) dan melampirkan NPWP
- Memiliki legalitas pendirian usaha dan memiliki perijinan sesuai jenis kegiatan usaha
- Tidak memiliki riwayat Daftar Hitam diBank Indonesia
- Menyerahkan laporan keuangan secara rinci selama 2 tahun terakhir
- Melampirkan FotoCopy rekening tabungan selama 6 bulan terakhir.

4) iB Investasi (Solusi Kemajuan Usaha Anda)⁶⁴

Merupakan pembiayaan pengadaan barang investasi guna mendukung usaha produktif nasabah seperti pembangunan gedung sekolah/rumah sakit/ruko, dan pembelian peralatan/mesin/kendaraan bermotor/alat berat dengan akad murabahah atau istishna.

Keunggulan iB Investasi

- Plafond pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.
- Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel, seperti :
 1. Untuk pembelian atau pembangunan gedung (contoh: ruko, pabrik, gudang) jangka waktu maksimal 15 tahun.
 2. Untuk pembelian kendaraan roda empat atau lebih pembelian mesin pabrik dan peralatan jangka waktu maksimal 8 tahun.
 3. Untuk pembelian kendaraan roda dua/tiga dan barang elektronik jangka waktu maksimal 4 tahun.
- Angsuran yang ringan dengan pokok pembiayaan dapat dibayarkan secara bulanan, atau triwulan, atau semesteran sesuai ketentuan.
- Uang muka sebesar 20%.

Syarat dan Ketentuan

- Memiliki dan melampirkan lembar legalitas usaha yang asli (SIUP, TDP, SITU) dan melampirkan NPWP.
- Memiliki lembar legalitas pendirian usaha dan mendapatkan perijinan sesuai jenis kegiatan usaha.
- Tidak memiliki riwayat Daftar Hitam diBank Indonesia.

⁶⁴ Brosur Produk iB Investasi

- Menyerahkan laporan keuangan selama 2 (dua) tahun terakhir.
- Melampirkan fotocopy rekening bank selama enam bulan terakhir.

5) **iB Talangan Umroh** (*Mewujudkan Niat Suci Anda Beribadah Umrah*)⁶⁵

merupakan pembiayaan untuk melunasi biaya perjalanan umroh dengan akad ijarah.

Keunggulan iB Talangan Umroh

- Plafond pembiayaan mencapai 90% dari Biaya Perjalanan Umroh.
- Jangka waktu pembiayaan hingga 24 bulan.
- Diberi kebebasan untuk memilih Biro Travel Umroh yang sudah menjadi rekan Bank Jateng Syariah.
- Dapat mengajukan biaya perjalanan umroh bagi kerabat/saudara.
- Angsuran yang di tetapkan cukup ringan.

Syarat dan Ketentuan

- Usia pemohon minimal 21 tahun dengan jatuh tempo maksimal 65 tahun atau belum pensiun selama pembiayaan.
- Nasabah khusus Perorangan dengan status sebagai karyawan tetap, Anggota DPR/DPRD, Naggota TNI/Polri, Wiraswasta, Kepala/Wakil Kepala Daerah, dan Profesional.

2. Produk Tabungan Bank Jateng Syariah⁶⁶

1) **Tabungan iB Bima⁶⁷**

Merupakan tabungan yang memberikan keleluasaan melakukan setoran dan penarikan dalam bentuk mata uang rupiah melalui ATM Bank Jateng dan jaringan ATM Prima.

Keuntungan Tabungan iB Bima :

- a) Transaksi dapat dilakukan pada seluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah
- b) Fasilitas yang diberikan untuk kartu ATM sebagai kartu ATM dan kartu debit disemua jaringan ATM Bank Jateng dan ATM Prima.
- c) Dapat melakukan penarikan melalui ATM hingga Rp 10.000.000,00/hari.

⁶⁵ Brosur produk iB Talangan Umrah

⁶⁶ Brosur Produk Simpanan Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

⁶⁷ Brosur Produk Tabungan iB Bima

- d) Jumlah Bagi hasil yang diberikan sangat kompetitif.
- e) Data dan dana dijamin aman.

Fitur Produk:

- a) Akad yang diterapkan : Akad Mudharabah Mutlaqah
- b) Penyetoran Awal Minimal Rp 50.000,00
- c) Kemudian penyetoran selanjutnya Minimal Rp 10.000,00
- d) Saldo yang mengendap sebesar Rp 50.000,00
- e) Dikenakan biaya administrasi pada rekening/bulan Rp 2.500,00
- f) Dikenakan biaya administrasi pada kartu ATM/bulan Rp 3.000,00
- g) Biaya untuk penutup rekening Rp 10.000,00

Syarat pembukaan:

- a) Mengisi dan melengkapi Formulir Aplikasi Pembukaan rekening Nasabah baru.
- b) Menandatangani dan melengkapi formulir Akad Pembukaan Rekening nasabah baru.
- c) Fotocopy Buku Identitas Diri serta melampirkan yang Asli.

2) iB Tabungan Haji⁶⁸

Merupakan tabungan untuk mempersiapkan perjalanan menunaikan ibadah haji dalam bentuk mata uang rupiah. Nasabah akan dibantu oleh Bank Jateng Syariah dalam mempersiapkan perjalanan menuju Baitullah melalui tabungan ini dengan Pelayanan yang prima.

Keuntungan iB tabungan Haji:

- a) Transaksi dapat dilakukan pada seluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah.
- b) Pendaftaran haji langsung melalui SISKOHAT Kementerian Agama dengan cara online dengan diseluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah.
- c) Produk Talangan haji dapat diajukan bagi Nasabah iB Tabungan Haji.
- d) Dibebaskan dari biaya administrasi.
- e) Saldo yang mengendap diatas Rp 1.000.000,00 akan mendapatkan bonus.
- f) Data dan produk dijamin aman.

⁶⁸ Brosur produk Tabungan iB Tabungan Haji

Fitur Produk:

- a) Akad yang diterapkan adalah akad *Wadiah Yad Dhamanah*.
- b) Penyetoran awal minimal adalah Rp 500.000,00.
- c) Penyetoran yang dilakukan selanjutnya minimal Rp 100.000,00.
- d) Saldo tabungan minimal yang ditetapkan untuk pendaftaran haji yang ditetapkan oleh Kementerian Agama sebesar Rp 25.000.000,00, baru bisa didaftarkan dan mendapatkan porsi Haji.

Syarat pembukaan:

- a) Mengisi dan melengkapi Formulir aplikasi Pembukaan Rekening nasabah baru.
- b) Menandatangani formulir aplikasi Akad pembukaan Rekening nasabah baru.
- c) Melampirkan Fotokopi dan yang Asli Bukti Identitas Diri.

3) Tabungan iB Amanah⁶⁹

Merupakan tabungan yang memberikan keleluasaan dalam melakukan setoran dan penarikan melalui ATM Bank Jateng dan jaringan ATM Prima dalam mata uang rupiah.

Keuntungan Tabungan iB Amanah:

- a) Transaksi dapat dilakukan diseluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah.
- b) Mendapatkan fasilitas kartu dengan fungsi kartu sebagai ATM dan kartu debit di jaringan ATM Bank Jateng dan ATM Prima.
- c) Penarikan yang dapat dilakukan melalui ATM hingga Rp 10.000.000,00/hari.
- d) Saldo yang mengendap akan mendapatkan bonus dari Bank Jateng
- e) Data dijamin aman.

Fitur Produk:

- a) Akad yang diterapkan adalah akad *Wadiah Yad Dhamanah* (titipan).
- b) penyetoran awal minimal adalah Rp 50.000,00.
- c) Penyetoran yang selanjutnya minimal adalah Rp 10.000,00.
- d) Saldo mengendap yang tidak dapat diambil yaitu Rp 50.000,00.

⁶⁹ Brosur Produk iB Tabungan Amanah

- e) Biaya administrasi rekening/bulan Rp 0.
- f) Dikenakan Biaya administrasi ATM sebesar Rp 3.000,00/bulan.
- g) Biaya penutupan rekening sebesar Rp 10.000,00.

Syarat pembukaan:

- a) Mengisi dan melengkapi Formulir aplikasi Pembukaan Rekening nasabah baru.
- b) Menandatangani formulir Akad Pembukaan Rekening nasabah baru.
- c) Melampirkan Fotocopy dan yang Asli Bukti Identitas Diri.

4) Giro iB Bank Jateng⁷⁰

Merupakan Rekening dengan kemudahan dalam bertransaksi keuangan usaha nasabah dengan menggunakan cek dan bilyet giro dalam mata uang rupiah.

Keuntungan Giro iB Bank Jateng adalah:

- a) Transaksi dapat dilakukan diseluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah.
- b) Akan mendapat bonus atas jumlah giro yang ada sesuai kebijakan bank.
- c) penyetoran dan penarikan dapat dilakukan secara fleksibel dan melalui cek atau bilyet giro.

Fitur Produk:

- a) Akad yang diterapkan adalah akad Wadiah (Titipan).
- b) Penyetoran pertama yang dilakukan minimal sebesar Rp 1.000.000,00.

Syarat dan Ketentuan:

- a) Mengisi dan melengkapi formulir Aplikasi Pembukaan Rekening nasabah baru.
- b) Menandatangani formulir aplikasi Akad Pembukaan Rekening nasabah baru.
- c) Melampirkan Fotocopy dan menunjukkan aslinya.NPWP
- d) Melampirkan Fotocopy dan menunjukkan yang asli Bukti Identitas Diri Pemegang Rekening.
- e) Melampirkan Fotocopy Legalitas Usaha dengan yang asli.

⁷⁰ Brosur Produk Giro IB Bank Jateng

5) Deposito Bank jateng⁷¹

Adalah produk simpanan dana berjangka dengan waktu tertentu sesuai ketentuan Bank dengan mata uang rupiah.

Keuntungan Deposito Bank Jateng:

- a) Investasi deposito dapat dilakukan di seluruh kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah.
- b) Akan mendapatkan dana bagi hasil sangat kompetitif yang akan otomatis langsung dimasukkan ke dalam rekening setiap bulannya.
- c) Dapat dipakai suntuk jaminan dalam mengajukan pembiayaan.
- d) Data akan dijamin aman.

Fitur Produk:

- a) Akad yang diterapkan yaitu akad *Mudharabah*.
- b) Ketentuan Jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 1, 3, 6, dan 12 bulan.
- c) Produk yang di khususkan bagi badan usaha atau perorangan.
- d) jatuh tempo akan secara otomatis dipanjangkan (*Automatic Roll Over*).
- e) Minimal penyetoran nominal Deposito sebesar Rp 1.000.000,00.

Syarat Pembukaan:

- a) Mengisi dan melengkapi Formulir aplikasi Pembukaan Rekening Tabungan Deposito nasabah baru.
- b) Menandatangani formulir aplikasi Akad Pembukaan Rekening Tabungan Deposito nasabah baru.
- c) Melampirkan Fotocopy dan memberikan yang asli Buku Identitas Diri Pemegang Rekening.
- d) Melampirkan Fotocopy sertifikat legalitas usaha dan fotocopy NPWP (untuk badan usaha).

7. Layanan Jasa Bank Jateng Syariah⁷²

Dalam urusan pengembangan layanan dalam bentuk online tarik maupun setor tunai rekening tabungan di Kantor Unit Usaha Syariah Bank Jateng Syariah diseluruh Jawa Tengah menunjukkan perubahan yang cukup baik. Nasabah dapat menikmati pelayanan jasa maupun layanan produk dengan berlandaskan syariah yang

⁷¹ Produk Deposito Bank Jateng

⁷² Brosur Bank Jateng Syariah

telah disediakan diSeluruh Kantor Bank Jateng Syariah dengan dilengkapi fasilitas yang lengkap dan karyawan-karyawati Bank Jateng Syariah yang ramah dalam melayani kebutuhan nasabah seputar produk Bank Jateng Syariah. Adapun pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh Bank Jateng Syariah saat Online di Kantor Bank Jateng Syariah adalah :

1. Dapat melakukan penarikan dan penyetoran secara tunai diKantor Bank Jateng Syariah diseluruh Jawa tengah
2. Cek / bilyet giro dapat ditarik dan disetorkan melalui metode Kliring di Bank Jateng Syariah, dengan proses yang secepat mungkin.
3. Ada pelayanan transfer secara tunai mellalui teller dan juga melalui metode inkaso.
4. Menerima pelayanan pembuatan Surat Referensi dan dukungan Bank guna keperluan nasabah dengan syarat dan ketentuan yang berlaku diBank.
5. Menerima Jaminan Penawaran, jaminan uang muka dan jaminan pemeliharaan dalam bentuk penerbitan Surat Jaminan Bank (khafalah) dalam akad sewa antara Bank dengan Nasabah.
6. Bank siap untuk melayani segala keperluan Nasabah sesuai dengan Tujuan Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah melalui performa operasional Teller dan Customer Service (CS) secara prima, guna memberikan kepuasan nasabah terhadap Bank.

8. Sumber Pendapatan Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Unissula Semarang

1. keuntungan yang diperoleh dari selisih nilsi antara harga jua dan harga beli dari produk yang menggunakan akad Murabahah (Jual-beli) seperti akad iB Griya.
2. Nisbah bagi hasil yang didapatkan dari keuntungan atas produk-produk pembiayaan yang menggunakan akad Musyarakah atau mudharabah, seperti produk Modal Kerja dan iB Investasi.
3. Dana atas pendapatan sewa yang diperoleh dari sewa yang dilakukan oleh Nasabah dengan Bank dengan akad Ijarah (sewa), seperti produk iB Multiguna.
4. Pendapatan operasional yang diperoleh dari kegiatan operasional sehari-hari bank, yang akan terlihat tiap bulan⁷³.

⁷³ Wawancara dengan Bapak Farhanjati selaku Kepala Capem Unissula

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

1. Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah

a. Pengertian Produk iB Tabungan Haji

Tabungan syariah yang di desain khusus untuk umat muslim yang mempunyai niat suci guna beribadah mengunjungi Baitullah disebut sebagai iB Tabungan Haji yang ada di Bank Jateng Syariah. Melalui produk IB Tabungan haji nasabah / *Shahibul Maal* diberikan kemudahan menabung maupun setoran dengan jangka waktu yang disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Biaya haji akan terasa lebih ringan apabila dilakukan melalui cara menabung.

iB Tabungan Haji merupakan dana titipan dari nasabah yang dilakukan berdasarkan akad *Wadiah Yad Dhamanah* (titipan murni dari penitip yang harus dijaga) yang diperuntukkan sebagai ongkos pergi haji, penarikan dana titipan ini hanya dapat dilakukan sesuai syarat-syarat tertentu. Nasabah akan dimudahkan dalam mempersiapkan biaya penyelenggaraan ibadah haji dengan produk Tabungan Haji. Rekening Biaya Penyelenggaraan Haji akan terkoneksi secara online dalam SISKOHAT dan otomatis terpindah ke Rekening Kemenag apabila sudah mencapai ketetapan saldo minimum Rp 25.000.000,- sehingga memudahkan nasabah dalam memperoleh nomor porsi haji. Didalam Bank Jateng Syariah hanya melayani Pendaftaran Haji jalur Reguler dengan ketentuan *Waiting List* (Daftar Tunggu) keberangkatan haji selama 20 tahun⁷⁴.

Peran Bank Jateng Syaarah dalam produ Tabungan Haji adalah sebagai wadah menyimpan dana nasabah dan juga membantu merencanakan dan mendampingi nasabah dalam kegiatan enabung dengan pelayanan prima⁷⁵. Dalam proses Tabungan Haji Bank Jateng Syariah menggunakan sistim pendanaan dalam kegiatannya, Tugad Bank adalah hanya untuk menyimpan dan mengamankan dana yang diperlukan guna melaksanakan program dan tujuan tertentu. Akad yang diterapkan dalam produk iB

⁷⁴ Wawancara dengan Nuraina Agnes Widya Prasthika selaku *Customer Service* (CS) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

⁷⁵ Wawancara dengan Nuraina Agnes Widya Prasthika selaku *Customer Service* (CS) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

Tabungan Haji yaitu *Wadiah Yad Dhamanah*, yang mana Bank sebagai pihak yang dititipi boleh memanfaatkan dan menggunakan barang atau dana titipan tersebut namun juga harus bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan barang atau dana titipan.⁷⁶

Manfaat dari Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng yaitu :

- 1) Membantu merencanakan, mendampingi dan memudahkan guna persiapan menunaikan ibadah haji.
- 2) Mampu dijangkau diseluruh Kantor Bank Jateng Syariah dan Layanan Syariah Bank Jateng diseluruh Jawa Tengah.
- 3) Gratis biaya administrasi bulanan.
- 4) Mendapatkan fasilitas perlindungan asuransi jiwa gratis.
- 5) Untuk dapat mendaftarkan diri menjadi Calon Jamaah Haji (CJH) dapat dilakukan setelah saldo mencapai minimal tertentu di seluruh Kantor Cabang Syariah dan Cabang pembantu Syariah maupun Layanan Syariah Bank Jateng melalui SISKOHAT⁷⁷.

b. Ketentuan Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah

1. iB Tabungan Hajii menggunakan akad Wadiah Yad Dhamanah (titipan).
2. Tabungan hanya dapat dibuka bagi penabung perorangan.
3. Bank menerbitkan buku tabungan atas nama Penabung, sebagai bukti tabungan
4. Bank akan menganggap saldo yang benar pada saldo catatan pembukuan Bank, apabila terjadi selisih saldo antara buku tabungan dengan catatan pada pembukuan Bank,
5. Penabung wajib melaporkan kepada pihak berwajib apabila buku tabungan hilang, untuk kemudian diteruskan ke Kantor Cabang atau Layanan Syariah Penerbit dimana nasabah tersebut terdaftar sebagai penabung, disertai dengan surat keterangan dari kepolisian barulah Bank Jateng Syariah akan mengeluarkan Buku Tabungan pengganti dengan membebaskan biaya administrasi pengganti buku tabungan pada penabung.
6. Penyalahgunaan atas Buku Tabungan dan/atau adanya kasus kehilangan/pemalsuan maka Bank dibebaskan dari segala kerugian dan/atau tuntutan yang muncul karena.

⁷⁶ Ahmad Dahlan, Bank Syariah, Yogyakarta: Teras, 2012, h.143.

⁷⁷ Brosur Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah

7. Setiap rekening iB Tabungan Haji dengan saldo Rp 1.000.000,- akan diberikan bonus yang besarnya sesuai kebijakan bank, keuntungan didapat dari porsi bank pada akhir bulan.
8. Bonus diberikan berupa uang atau barang.
9. Bonus dikenakan pajak sesuai ketentuan pemerintah.
10. Bank memiliki hak untuk mengenakan biaya atas penutupan rekening dan biaya penggantian *Passbook* yang rusak/hilang.
11. Penetapan setoran pertama juga setoran selanjutnya disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
12. Dalam produk iB Tabungan Haji tidak ada biaya administrasi baik secara bulanan tahunan atau saat di awal pembukaan.
13. Dalam melakukan Penarikan, apabila dilakukan bukan oleh Penabung sendiri harus dilengkapi Surat Kuasa dari Penabung yang disertai dengan alasan yang menunjang, membawa materai dan dilampiri dengan Identitas Diri.
14. Penarikan hanya dapat dilakukan untuk memperoleh Porsi Haji, penarikan diluar untuk memperoleh porsi haji hanya boleh dilakukan dengan kepentingan dengan alasan khusus dan secara mendesak (sakit, meninggal, uang saku ONH, dll).

c. Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Haji

- 1) Datang ke Bank Jateng Syariah Kantor Pusat maupun Kantor Cabang manapun yang ada didaerah Calon Jamaah Haji,
- 2) Mengisi Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening Tabungan Haji,
- 3) Menandatangani Kartu contoh Tanda Tangan Nasabah Calon Jamaah Haji,
- 4) Menyerahkan Fotocopy Identitas Diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku dilampiri dengan yang asli serta minimal usia 17 tahun.
- 5) Menyerahkan Dokumen yang diperlukan untuk memenuhi syarat pembukaan tabungan haji seperti KK (Kartu Keluarga), Pass Photo dll.
- 6) Khusus untuk orang asing yang tinggal di Indonesia, harus menyerahkan surat Keterangan Ijin Menetap Sementara (KIMS)
- 7) Melakukan penyetoran Awal Rp 500.000,-

8) Kemudian dilanjutkan dengan setoran berikutnya minimum Rp 100.000,-⁷⁸.

d. Mekanisme Tabungan Haji Bank Jateng Syariah

Mekanisme Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah diawali dengan, membuka Rekening iB Tabungan Haji, sebelum membuka Rekening tabungan Haji Customer Service akan menjelaskan mengenai sistematika iB Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah, kemudian Pendaftaran Haji Dan Pembayaran Setoran Awal BPIH, Pembayaran Setoran BPIH (Biaya penyelenggaraan Ibadah Haji) dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai. Jika Tabungan Haji telah mencapai nominal Departemen Agama RI yaitu sebesar Rp 25.000.000,- maka atas persetujuan CJH akan otomatis terdaftar pada SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk mendapatkan nomor porsi haji. Setelah didaftarkan pada SISKOHAT penabung diwajibkan menyalakan nominal Tabungan Hajidi rekening minimal Rp 100.000,-. Setelah nasabah terdaftar jadi Calon Jamaah Haji (CJH) dan telah diberi Nomor validasi pendaftaran Haji dari SISKOHAT, maka rekening tersebut akan teridentifikasi sebagai Rekening Tabungan Jama'ah Haji (RTJH) secara sistem dan/atau secara manual oleh Petugas Bank yang membidangi⁷⁹. Jika telah mendapat nomor validasi juga menerima cetak bukti setoran awal BPIH dari Bank, CJH harus segera mendaftar ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota domisili Calon Jamaah Haji(CJH) sesuai KTP. Pendaftaran ke Kantor Kemenag wajib dilakukan sendiri oleh yang bersangkutan dengan batas selambatnya 7 hari dengan membawa perlengkapan persyaratan yang telah ditetapkan untuk pengambilan foto terkini dan sidik jari. Jika nasabah diketahui meninggal dunia atau mengundurkan diri maka dapat melakukan pengajuan pembatalan haji maka dapat dipastikan dana setoran awal hingga pelunasanya kembali. Kemudian apabila CJH akan melakukan penutupan Rekening iB Tabungan Haji dapat dilakukan dengan dikenakan biaya penutupan sebesar Rp 50.000,-⁸⁰.

⁷⁸ Wawancara dengan Nuraina Agnes Widya Prasthika selaku *Customer Service* (CS) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

⁷⁹ SK Mengenai Rekening Tabungan Haji No.0118/HT.01.01/SYA/2019 Tentang Rekening Tabungan Jama'ah Haji (RTJH) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

⁸⁰ Wawancara dengan Nuraina Agnes Widya Prasthika selaku *Customer Service* (CS) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

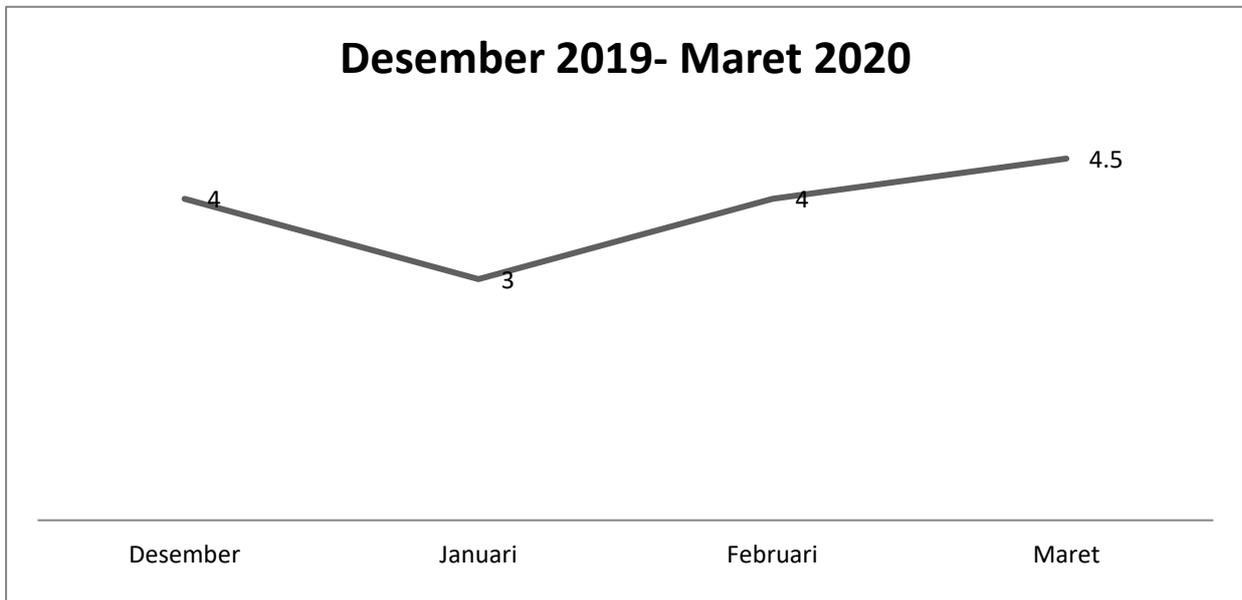
2. Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

Salah satu upaya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi secara optimal maka perlu adanya upaya peningkatan atau produktivitas. Dalam hasil akhir yang diperoleh dapat dilihat seberapa besar yang ditunjukkan di hasil akhir itu merupakan perhitungan dari produktivitas. Efisiensi tidak terlepas hubungannya dari efektivitas dalam hal produktivitas. Suatu ukuran dalam membandingkan penggunaan masukan (*input*) yang direncanakan dengan penggunaan masukan yang sebenarnya terlaksana merupakan pengertian efisiensi. Sedangkan efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat tercapai. Walaupun terjadi peningkatan efektivitas maka belum tentu efisiensi juga akan meningkat, hal ini sering dikaitkan pada definisi efisiensi dengan efektivitas (Sudarmayanti, 2001:59).

Dalam perbankan syariah terutama Bank Jateng Syariah yang merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) yang di bentuk oleh Bank Jateng tentunya yang sudah berdiri selama 12 tahun dalam mengembangkan usahanya dibidang keuangan syariah. Bank Jateng Syariah memberikan produk dan layanan yang berbasis syariaah dengan pelayanan prima yang didukung oleh kehandalan SDM dengan teknologi yang modern serta jaringan yang luas.

Menurut hasil analisis yang peneliti lakukan di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula mengenai Produktivitas Produk iB Tabungan Haji. Peneliti dapat menyajikan hasil dari penambahan nasabah yang membuka rekening iB tabungan Haji Di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, sebagai berikut:

Tabel 1
Jumlah Nasabah Yang mendaftar Tabungan Haji Di Bank Jateng Syariah



Dari grafik yang terlihat dapat dilihat bahwa perkembangan atau produktivitas produk iB tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula memperlihatkan belum menunjukkan perkembangan yang sangat signifikan dengan memperlihatkan “posisi stabil” dimana tidak ada perkembangan yang terlalu signifikan atau penurunan yang terlalu signifikan juga. Di bulan Desember 2019 dan sampai di bulan Maret 2020 atau bisa saja disebut periode triwulan, Bank Jateng Syariah total mendapatkan nasabah yang mendaftar haji berjumlah 14 nasabah baru yang membuka Rekening Tabungan Haji di Bank Jateng Syariaah. Dalam hal ini produk iB Tabungan Haji stabil dan memperlihatkan keadaan dimana Bank Jateng Syariah mempertahankan dan berusaha untuk meningkatkan lagi produktivitas pada produk iB Tabungan Haji menjadi lebih baik.

Alasan Bank Jateng Syariah KCPS Unissula dalam produk iB tabungan Haji berada pada tingkat posisi stabil dan tidak menunjukkan hal yang signifikan dimana tingkat orang yang membuka atau mendaftar haji tidak berada pada angka teratas atau terbawah atau tidak ada sama sekali pada tiap bulannya yang artinya dalam beberapa bulan tingkat yang mendaftar haji sama jumlahnya seperti pada bulan yang sebelumnya, adalah karena memang segmentasi pasar atau prioritas pemasaran perusahaan pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula bukanlah Produk iB Tabungan

Haji melainkan produk Pinjaman atau pembiayaan seperti iB Griya Bank Jateng Syariah, iB Multiguna Bank Jateng Syariah dan iB Modal Kerja Bank Jateng Syariah yang diperuntukkan bagi para pengusaha mikro dan produk simpanan seperti Giro dan Deposito. Karena hal ini juga didukung oleh lokasi berdirinya Kantor Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Syariah Unissula yang juga mempengaruhi segmentasi pasar Bank Jateng Syariah dalam memasarkan produk, berada di jalan yang mendekati jalan pantura dan didominasi oleh pedagang UMKM dan UKM berdiri, peluang Bank Jateng Syariah untuk merangkul dan memberikan kerjasama bagi UMKM dan UKM dengan pemberian modal kerja yang menggunakan prinsip syariah yang memang memiliki keuntungan bagi UKM atau UMKM dalam mengembangkan bisnisnya tanpa memikirkan bunga modal kerja yang tinggi karena Bank Jateng Syariah menggunakan akad Bagi Hasil. Hal ini sama seperti tujuan Berdirinya Bank Jateng Syariah yaitu guna membangun sinergi dalam pengembangan bisnis maka Bank Jateng Syariah menjalin kerjasama dengan pihak-pihak yang berkaitan.

Di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula belum pernah memberangkatkan haji sama sekali karena di Bank Jateng Syariah hanya menerapkan sistem haji reguler. Jadi seluruh Calon Jama'ah Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula sedang dalam tahapan *Waiting List* (Daftar Tunggu) Haji. Oleh sebab itu kemungkinan banyak nasabah yang lebih memilih mendaftarkan diri ke Biro Perjalanan Haji dan Umrah yang memiliki fitur produk Haji Plus dengan ketetapan dapat menunggu tidak terlalu lama seperti haji reguler yang ada di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula. Namun walaupun seperti ini Bank Jateng Syariah KCPS Unissula tetap memasarkan dan memperkenalkan produk iB Tabungan Haji pada masyarakat melalui pemasaran-pemasaran yang telah diterapkan dengan memperhatikan standar yang ditetapkan.

Kenaikan yang dialami dalam produktivitas produk iB Tabungan Haji selain dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang telah diterapkan juga didapat melalui rekomendasi nasabah yang sudah memiliki rekening Tabungan Haji kemudian mengajak rekan-rekan atau mungkin tetangga, saudara, dan keluarga untuk ikut menabung haji. Jadi sumbernya melalui pemasaran dan pengenalan produk dari mulut ke mulut (*from mouth to mouth*)⁸¹.

⁸¹ Wawancara dengan Customer Service Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang, Nuraina Agnes Widya Pinasthika (Mba Thika).

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

Dalam meningkatkan produktivitas produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, adapun beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatannya selain Strategi Pemasaran yang telah diterapkan dan dilaksanakan. Adapun faktor yang mempengaruhi yaitu:

1. Faktor Organisasi

Dalam rangka pemenuhan kebutuhan masyarakat akan layanan dan produk di bidang perbankan dengan berlandaskan syariah pada saat itu (tahun 2008). Bank Jateng Syariah mendirikan Unit Usaha Syariah(UUS). Unit Usaha Syariah(UUS) Bank Jateng Syariah pertama kali beridiri dan beroperasi resmi pada tanggal 26 April 2008, yang berlokasi di Gedung Grinata Lt. IV, Jl Pemuda No.142 Semarang. Bank Jateng Syariah kemudian membuka Cabang Pertama di Semarang dalam upaya peningkatkan pelayanan dan oprasional kepada nasabah Bank Jateng Syariah di Semarang kemudian resmi dibuka dan beroperasi Unit Usaha Syariaah (UUS) Bank Jateng Syariah Cabang Pembantu Syariah pada tanggal 3 Mei 2013. Yang berlokasi di Jl Kaligawe KM 4 Semarang, yaitu lebih tepatnya berada di sekitaran lingkungan Unissula Kampus Islam Terbaik di Semarang. Pada Kantor Cabang Unissula Bank Jateng Syariah bekerja sama dengan Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung untuk berkontribusi dalam Operasionalnya yang bersangkutan dengan keuangan.

Dari hal ini Bank Jateng Syariah kemudian memiliki peluang yang sangat besar untuk memasarkan produknya, karena secara Bank Jateng Syariah merupakan Bank berbasis syariah berada di tengah-tengah lingkungan yang mayoritas adalah beragama islam karena YBWSA merupakan kawasan *islamic center*. Hal ini dimanfaatkan oleh Bank Jateng Syariah untuk menyebarkan dan memasarkan produknya terutama produk iB Tabungan Haji, karena ibadah haji wajib hukumnya di tunaikan oleh umat muslim yang mampu. Bank Jateng Syariah selalu berusaha menjalin hubungan yang baik dengan para anggota karyawan YBWSA.

Dengan memiliki lokasi yang strategis Bank Jateng Syariah KCPS Unissula juga dapat memberikan dampak dan pengaruh dalam menyadarkan akan kesadaran masyarakat sebagai umat muslim guna memenuhi tugas dan

kewajibannya menunaikan Ibadah Haji, dengan menabung sedikit demi sedikit di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang maka calon nasabah akan dapat mewujudkan keinginannya menunaikan Ibadah Haji. Mengingat dalam urusan Haji ada yang namanya Daftar Tunggu Haji (Antrian Jamaah Haji dalam berangkat ke Tanah Suci Makkah) maka masyarakat dapat menabung sejak dini/awal.⁸²

2. Faktor SDM (Sumber Daya Manusia)

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan variable utama dan banyak dipengaruhi serta ditentukan dalam analisa manajemen produktivitas (Sulistyani dan Rosidah, 2009:248). Gomez (2003:160) menyatakan bahwa produktivitas SDM dipengaruhi atas beberapa hal yaitu:

a. *Knowledge* (pengetahuan)

Menurut Sulistyani dan Rosidah (2009:249) proses pendidikan yang dilakukan baik secara formal maupun nonformal dan memberikan kontribusi terhadap seseorang dalam pemecahan masalah, daya cipta, termasuk dalam hal melakukan penyelesaian pekerjaan merupakan akumulasi dari pengertian pengetahuan (*knowledge*). Pegawai yang mampu melakukan pekerjaan dengan baik juga secara produktif merupakan pegawai dengan pengetahuan yang luas serta pendidikan yang tinggi.

Dalam merekrut SDM Bank Jateng Syariah benar-benar melakukan penyaringan guna mendapatkan SDM yang memiliki kemampuan dan kemauan kerja yang sesuai dengan tujuan Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah. Dengan dibekali ilmu dan pembekalan mengenai tugas kerja serta diberikan gambaran umum mengenai posisi dan jabatan yang telah ditempatkan guna mempertajam pengetahuan SDM mengenai pekerjaannya.

Dalam meningkatkan produktivitas produk iB Tabungan Haji peran pengetahuan pada karyawan memberikan pengaruh dalam upaya pemasaran produk, karena dalam hal ini Tim Pemasaran harus memiliki bekal pengetahuan mengenai produk yang akan dipasarkan dengan bahasa yang mudah dipahami kepada masyarakat, hal ini bertujuan agar masyarakat mampu menangkap dan menerima informasi mengenai produk dengan benar

⁸² Wawancara dengan Customer Service Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang, Nuraina Agnes Widya Phinasthika (Mba Thika).

dan muncul niat untuk membuka rekening abungan Haji pada Bank Jateng Syariah.

b. *Skills* (Keterampilan)

Menurut Sulistiyani dan Rosidah (2009:249) keterampilan merupakan kemampuan serta penguasaan yang bersifat kekayaan mengenai teknik operasional dalam bidang tertentu. Melalui proses belajar dan berlatih keterampilan dapat diperoleh. Untuk melakukan atau menyelesaikan hal-hal yang bersifat teknis hal itu membutuhkan keterampilan. Melalui keterampilan karyawan diminta dapat menyelesaikan pekerjaannya secara produktif. Dalam membentuk produktivitas, keterampilan merupakan variabel yang paling utama.

Begitu juga pegawai Bank Jateng Syariah yang telah dibekali oleh ilmu dan pengetahuan, karyawan juga harus memiliki keterampilan dibidang masing-masing yang sesuai dengan jabatannya, hal ini akan memberikan hasil yang baik dan maksimal bagi produktivitas perusahaan.

c. *Abilities* (Kemampuan)

Menurut Sulistiyani dan Rosidah (2009;249) yang membentuk sebuah *abilities* (kemampuan) seorang pegawai adalah ilmu kompetensi yang dimilikinya, kompetensi memiliki cangkupan yang sangat luas jika dijabarkan dalam bentuk konsep. Faktor pembentukan kemampuan adalah pengetahuan dan keterampilan. Dalam melaksanakan aktivitas tanpa adanya permasalahan diharapkan seorang karyawan memiliki pengetahuan dan keterampilan yang tinggi dan dapat dibuktikan melalui output yang dihasilkan.

Pada Bank Jateng Syariah menerapkan adanya sistem kompetensi disetiap satu tahun sekali pada setiap pegawainnya, hal ini bertujuan untuk mengasah ketajaman sejauh mana pegawai dalam mempelajari seputar bidang pekerjaannya dan pengetahuan perkembangan peraturan-peraturan yang diterapkan seputar operasional perbankan. Dalam hal ini dilakukan secara bergilir dengan memberikan pembekalan dan ujian kompetensi guna memberikan bekal kepada para karyawan agar memiliki kemampuan yang lebih dalam menyelesaikan permasalahan seputar bidang pekerjaannya. Dengan adanya perkembangan dan kemajuan di berbagai bidang para

pegawai Bank Jateng Syariah juga harus memiliki pengetahuan yang setara dengan kemajuan zaman yang serba *Fintech* (Finansial Technology).

Hal ini juga mempengaruhi di bidang pemasaran produk kepada nasabah, yang dimana para karyawan memiliki peran dan ciri khas yang merupakan bagian dari keterampilan individu karyawan masing-masing dalam menawarkan dan menginformasikan detail produk yang ditawarkan kepada nasabah dengan keterampilan di bidang pemasaran. Setiap manusia memiliki ciri khas dalam berkomunikasi dan memberikan pengaruh kepada seseorang, hal ini yang dilakukan oleh Tim Pemasaran dalam mempromosikan produk iB Tabungan Haji dan produk-produk lain yang ada di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang.

Dalam urusan pemasaran karyawan dapat memberikan dan membedakan akan menggunakan metode seperti apa saat akan memasarkan sesuai dengan kondisi yang sedang di alami dan nasabah seperti apa yang di hadapi. Contoh saat berhadapan dengan nasabah yang memiliki banyak kemauan karyawan akan konsisten dan melayani dengan senyuman.

d. *Behavior* (Prilaku)

Prilaku merupakan kondisi dimana sikap seseorang atau suatu kelompok didalam situasi tertentu didalam lingkungan baik secara dengan masyarakat, alam, teknologi, ataupun organisasi menunjukkan sikap operasionalisasi dan aktualisasi. Kebiasaan-kebiasaan yang telah tertanam dalam diri pegawai hingga dapat mendukung kinerja yang efektif menentukan perilaku dari diri manusia tersebut. Dalam kondisi pegawai yang seperti itu, maka dapat dipastikan pegawai dapat mewujudkan produktivitas.

Yang diterapkan pada para pegawai Bank Jateng Syariah adalah para pegawai memiliki kepribadian yang agamis dan mencintai agamanya dengan hal itu akan menciptakan citra yang positif. Hal ini diterapkan melalui doa pagi yang dilakukan setia hari pukul 07.30 sebelum Bank buka, dengan menyerukan visi serta misi dari Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah dilanjutkan dengan membaca ayat suci Al-Qur'an kemudian dilanjutkan dengan pidato pimpinan untuk menunjukkan koreksi pada kinerja selama operasional apakah sudah mencapai target Bank atau belum, apabila belum akan diberikan solusi bagaimana mengatasinnya oleh pimpinan dan dikerjakan

secara gotong royong disambung dengan senyuman. Agar tercipta semangat pagi bagi para pegawai.

Dengan memiliki perilaku yang sopan, santun dan positif inilah yang mempengaruhi pelayanan dan operasional Bank, hal ini akan meninggalkan kesan baik bagi setiap nasabah yang datang ke Kantor sehingga para nasabah nyaman untuk melakukan transaksi di Kantor Bank Jateng Syariah KCPS Unissula dan akan datang lagi karena tidak merasa menyesal akan pelayanan.

e. Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor terpenting bagi menilai bagaimana kualitas SDM itu. Produktivitas kerja seseorang dipengaruhi oleh latar belakang pendidikan serta pelatihan kerja dari pekerja, pendidikan merupakan investasi dalam bidang Sumber Daya Manusia (SDM). Pendidikan dapat ditingkatkan melalui jalur formal maupun informal karena bagi tenaga kerja diwajibkan untuk terus mengembangkan dan meningkatkan pendidikannya, karena hal ini memiliki peran penting yang berkaitan dengan dinamika atau perubahan dalam lingkungan organisasi.

Tingkat pendidikan memiliki pengaruh terhadap tingkat pengetahuan dan wawasan yang luas dalam pemahaman guna menjalankan tugas-tugas yang akan dihadapi oleh karyawan secara efisien dan dapat menghasilkan target kerja yang telah ditetapkan.

Pendidikan secara formal dapat dilihat melalui latar belakang pendidikan para karyawan yang ada pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula yang minimal pendidikan bagi bagian BackOffice dan CS yaitu Strata 1 (S1) dan untuk Teller mulai dari jenjang SMA, D3 (sederajat). Untuk pendidikan informal pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula yaitu berupa penerapan sistem kerja PRINSIP (Profesional, Integritas, Inovasi dan Kepemimpinan). Yang hal ini memiliki tujuan agar dapat membentuk pribadi karyawan yang baik dan bertanggung jawab atas pekerjaannya. Dan untuk pendidikan yang non formal Bank Jateng Syariah memberlakukan pembekalan kompetensi bagi staff yang sudah tetap agar dapat memahami kemajuan atas berkembangnya sistem pembaruan pada produk atau operasional pada Perbankan Syariah.

C. Upaya Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Dalam Meningkatkan Produktivitas

Untuk meningkatkan Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah Kantor Cabang Pembantu Unissula Semarang, maka perlu adanya peningkatan kinerja baik dalam hal pelayanan serta produk. Dalam hal meningkatkan kenaikan atau produktivitas pada produk iB tabungan Haji tindak lanjut yang dilakukan oleh Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang berupa upaya-upaya yang dilakukan dan diterapkan yaitu seperti :

1. Meningkatkan Upaya Pemasaran Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

Lembaga keuangan seperti Bank Jateng Syariah tentunya memiliki strategi tersendiri dalam memasarkan dan mengembangkan produknya agar dapat dikenal oleh masyarakat secara luas, karena selain memiliki orientasi pada keuntungan saja Bank Jateng Syariah juga berorientasi pada fungsi sosial dengan berlandaskan prinsip syariah. Bank Jateng Syariah menerapkan strategi pemasaran dengan cara menyesuaikan perkembangan yang ada pada pasar. Hal ini yang dapat memberikan gambaran yang jelas serta terarah mengenai apa yang dilakukan dalam meraih peluang yang ada di pasar.

Pemasaran produk pada Bank Jateng Syariah juga dilakukan melalui peningkatan kualitas operasional Kantor dimana Bank dapat memperbaiki tingkat mutu dan kualitas pelayanan dengan tujuan menciptakan citra baik dan positif atas perusahaan agar nasabah/calon nasabah dapat terkesan kemudian memiliki minat untuk menjadi nasabah setia. Salah satu produk yang diperkenalkan dan ditawarkan pada nasabah oleh Bank Jateng Syariah yaitu iB Tabungan Haji. Dimana tabungan ini dapat membantu dan mewujudkan mimpi para nasabah untuk berangkat haji dengan terencana dan mudah. Bank siap membantu untuk pendaftaran dengan pelayanan yang prima.

Dari hasil wawancara dengan *Customer Service* (CS) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Nuraina Agnes Widya Pinasthika (Mba Thika) yaitu dalam memasarkan produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah KCPS Unissula memasarkan dan menawarkan produknya sama seperti produk Simpanan dan Pembiayaan yang lainnya. Hanya saja pada produk iB Tabungan Haji lebih condong menerapkan Strategi Promosi oleh *Customer Service* terhadap nasabah secara

langsung. Dalam memperkenalkan produk, pemasar (marketing) diberikan pendidikan dan juga training (masa uji coba) dimana mengenai strategi pemasaran produk yang mana pemasar diberi penjelasan bagaimana cara memberikan pemahaman mengenai produk agar masyarakat paham mengenai produk yang ada di Bank Jateng Syariah. Agar saat muncul permasalahan dan pertanyaan seputar produk yang ada di Bank Jateng Syariah karyawan seperti Marketing juga CS dapat memberikan solusi dan penjelasan atas permasalahan nasabah seputar produk.

Dalam Pemasaran produk iB Tabungan Haji *Customer Service* (CS) dan Tim Pemasaran selama ini hanya menggunakan Metode Promosi seperti yang diterapkan selama ini yaitu sebagai berikut⁸³ :

1) Personal Selling (Penjualan dengan tatapan muka).

Dalam hal ini Bank Jateng Syariah memasarkan secara langsung produknya dengan cara CS bertatap muka dengan nasabah. *Customer Service* (CS) menawarkan produknya dengan menanyakan kepada nasabah “apakah ibu/bapak sudah memiliki Tabungan Haji?”, apabila nasabah berminat saat ditawarkan maka akan dijelaskan lebih rinci oleh CS mengenai persyaratan pembukaan rekening dan detail lainnya mengenai iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah.

Customer Service (CS) pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula lebih cenderung sering melakukan pemasaran ini karena bentuk pemasaran ini dianggap efisien karena dapat dilakukan setiap hari saat bertatap muka secara langsung dengan nasabah yang datang melakukan transaksi di kantor oleh CS.

2) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Suatu bentuk penjualan perorangan secara langsung ditunjukkan untuk mempengaruhi pembelian terhadap suatu produk. Dalam hal ini pemasaran langsung dilakukan oleh marketing landing Bank Jateng Syariah dengan cara datang langsung kerumah ataupun ke tempat usaha calon nasabah dan menawarkan produknya dengan menjelaskan secara detail dan rinci mengenai produk yang ditawarkan. Dengan menjalin silaturahmi yang baik marketing menawarkan secara langsung ke lapangan untuk lebih menyakinkan calon nasabah dalam hal produk yang ditawarkan.

⁸³ Hasil wawancara dengan Nuraina Agnes Widya Pinasthika (Mba Thika) selaku CS di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula

Karena kebanyakan nasabah Bank Jateng Syariah KCPS Unissula merupakan nasabah pembiayaan jadi Tim Marketing juga berupaya menawarkan dan mempromosikan produk iB Tabungan Haji pada nasabah, hal ini dengan harapan bahwa nasabah yang sudah selesai pembiayaan mau dan berminat untuk membuka produk Tabungan Haji atau produk lain yang ada pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

3) Telemarketing

Telemarketing merupakan salah satu kegiatan memasarkan produk dengan cara memanfaatkan media komunikasi telepon dengan nomor telepon nasabah yang sudah menjadi dokumen arsip pihak Bank Jateng Syariah. Tim marketing Bank Jateng Syariah akan menghubungi nasabah dan menawarkan beberapa produk pada Nasabah. Sebelum melakukan pola ini Bank Jateng Syariah sudah melakukan studi atau survey lapangan dan memilah-milah calon nasabah dan nasabah untuk di tawarkan produk. Tim marketing memiliki nomor telepon yang dihubungi didapatkan melalui kegiatan-kegiatan yang melibatkan kegiatan pemasaran didalamnya. Contoh: saat kegiatan PMB (Pendaftaran Mahasiswa Baru) Unissula⁸⁴.

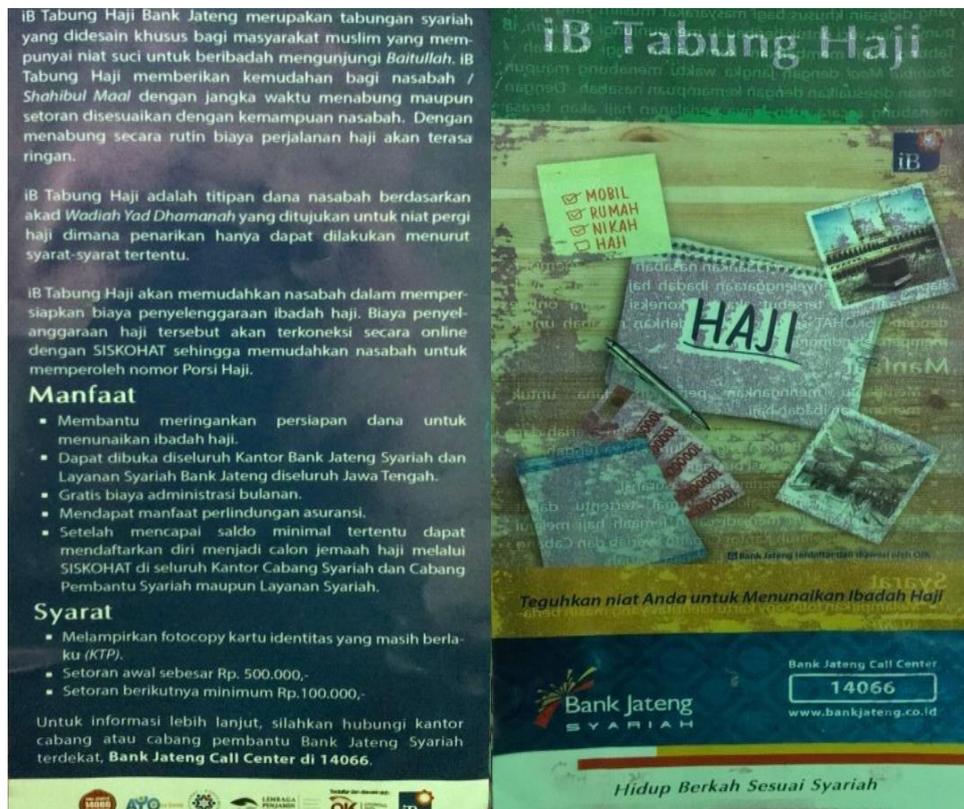
Dengan adanya kegiatan itu pihak unissula bekerja sama dengan Bank Jateng Syariah dalam hal pembayaran biaya pendaftaran. Dalam hal ini Bank Jateng Syariah membuka stand pembayaran secara langsung di tempat pendaftaran online PMB Unissula. Saat kegiatan PMB akan ada banyak calon mahasiswa yang akan mendaftar ke Unisula didampingi oleh orang tuanya. Dalam hal ini Bank Jateng Syariah melakukan kontak langsung dengan calon Nasabah dan kemudian dimanfaatkan untuk melakukan penawaran produk dan pembukaan rekening di Bank Jateng Syariah kepada nasabah dan pengarsipan data nasabah.

4) Brosur

Melalui brosur iB Tabungan Haji yang dapat dilihat dan dibaca oleh Nasabah sebagai referensi bacaan sembari memperkenalkan produk Bank Jateng Syari'ah dan juga bisa menjadi pemasaran produk. sembari menunggu transaksi yang ada di Kantor Bank Jateng atau Bank Jateng Syariah.

⁸⁴ Observasi yang didapatkan saat magang di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang dan wawancara dengan Mas Hanif selaku Ketua Tim Pemasaran.

Gambar 1
Brosur Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah



Selain menggunakan strategi Promosi Bank Jateng Syariah juga menerapkan Strategi Pemasaran dengan sistem Bauran Pemasaran atau *Marketing Mix 4P*. Klasifikasinya adalah :

1. *Place* (Tempat)

Salah satu sarana keberhasilan dalam memasarkan sebuah produk adalah pemilihan tempat atau lokasi pemasaran, yang ramai akan meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai perusahaan. Lokasi yang terpilih dengan tetap akan memberikan dampak yang cukup signifikan pada tingkat penjualan. khususnya pada Produk iB Tabungan Haji. Bank Jateng Syariah KCPS Unissula berada di tempat yang sangat strategis sesuai dengan bidangnya yaitu Bank Syariah, bertempat di Jl Kaligawe KM. 4 Semarang. Berada dilingkungan yang cenderung islami yaitu di Universitas Sultan Agung (Unissula) dan Rumah Sakit Islam Sultan Agung dan dekat dengan masjid Abu Bakar Assegaf dan Masjid Hamidun Kosim RSI Sultan Agung yang setiap hari sangat banyak dikunjungi oleh orang untuk beribadah disitu.

Hal ini menjadikan Bank Jateng Syariah dapat dengan lancar memasarkan produk-produknya, terutama iB Tabungan Haji. Lokasi ini memiliki akses yang mudah untuk dijangkau menggunakan transportasi umum maupun pribadi.

2. *Product* (Produk)

Strategi produk menduduki posisi teratas dimana sangat menentukan pemasaran dari seluruh bauran pemasaran. Dalam menempatkan sebuah perusahaan agar berada dalam posisi pesaing yang lebih unggul dari para pesaingnya adalah dengan melakukan dan menerapkan strategi produk dengan tepat. Bank Jateng Syariah memiliki berbagai produk yang variatif baik pendanaan maupun pembiayaan sesuai dengan kebutuhan para nasabah. Salah satunya adalah produk iB Tabungan Haji yang menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah* dengan keuntungan nasabah dapat dengan mudah untuk bertransaksi dalam urusan penyetoran diSeluruh Kantor Bank Jateng dan Bank Jateng Syariah yang ada di Jawa Tengah.

Produk iB tabungan Haji memiliki fasilitas perlindungan asuransi bagi para nasabah haji dan tentunya Gratis biaya administrasi bulanan. Juga nasabah tidak perlu khawatir karena Bank Jateng Syariah akan mendampingi dengan memberikan pelayanan mengenai produk iB Tabungan Haji mulai dari awal pembukaan rekening sampai nasabah dapat terdaftar dan mendapatkan Nomor Porsi Haji. Bank Jateng Syariah juga memberikan souvenir pada setiap nasabah yang menjadi nasabah setia di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula.

3. *Price* (Harga)

Dalam menentukan harga diperlukan strategi yang signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Dalam penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal yang terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan.

Untuk pemberlakuan harga dalam produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah yaitu sebagai setoran awal hanya sebesar Rp 500.000,- yang itu akan otomatis masuk dan tercatat dalam rekening tabungan haji, dan untuk setoran selanjutnya minimal nasabah memberikan Rp 100.000,-. Untuk biaya

pembukaan rekening iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS itu gratis. Kemudian apabila terjadi sesuatu hal dan/atau nasabah terpaksa menutup rekening akan dikenakan biaya Rp 50.000,-.

4. *Promotion* (Promosi)

Pada umumnya dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat terutama warga kota Semarang, pihak dari Bank Jateng Syariah mempromosikan produknya melalui sistem Penjualan dengan tatap muka (Personal Selling), Pemasaran Langsung (Direct Marketing), Telemarketing (Menelepon nasabah secara langsung oleh Tim Pemasar) dan melalui Brosur yang dapat dilihat saat berkunjung ke Bank Jateng Syariah. Promosi juga dilakukan melalui cara penawaran dari mulut ke mulut (merekomendasikan) baik oleh karyawan Bank Jateng Syariah dan Nasabah yang sudah memiliki atau pernah memiliki pengalaman yang baik atas pelayanan karyawan Bank Jateng Syariah.

Dari upaya pemasaran yang dilakukan oleh Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang peneliti juga meneliti menganalisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunitie, dan Thretas) Bank Jateng Syariah KCPS Unissula yaitu :

a) *Strenghts* (Kekuatan)

Keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh sebuah perusahaan menggambarkan kekuatan bagi perusahaan. Berdasarkan penelitian ini diketahui bahwa Bank Jateng Syariah merupakan Lembaga Keuangan Syariah milik Pemerintah Jawa Tengah yang memiliki keunggulan yaitu :

1) Merupakan Bank yang memiliki citra yang positif

Bank Jateng Syariah adalah Unit Usaha Syariah (UUS) milik Bank Jateng konvensional yang sudah berdiri selama 12 tahun dalam bidang keuangan syariah. Bank Jateng syariah dapat berkembang dan bersaing dengan Lembaga Keuangan Syariah lainnya yang sudah lama berkecimpung di dunia perbankan syariah. Dengan menjadi salah satu anggota BPS-BPIH Bank Jateng Syariah membuktikan bahwa Bank yang sehat dan terpercaya dalam hal Tabungan Haji.

2) Sumber Daya Manusia yang berkualitas

Dengan dibekali pendidikan dan pelatihan dibidang perbankan syariah maka seluruh karyawan yang ada di Bank Jateng Syariah memiliki

kualitas yang baik dalam menjalankan operasional Perbankan. Pelatihan berupa training dan atau pelatihan khususnya untuk bagian tim pemasaran (marketing) yang juga dibekali pelatihan marketing agar dapat memasarkan dan memperkenalkan pada masyarakat luas seputar produk layanan dan jasa di Bank Jateng Syariah dan keunggulan, terutama produk iB Tabungan Haji.

3) Berada di lingkungan yang sesuai dengan Jenis Usahanya

Bank Jateng Syariah berada di kawasan Universitas Sultan Agung dan RSI Sultan Agung yang rata-rata masyarakat yang berada di kawasan tersebut adalah beragama Islam. Hal ini mempermudah Bank Jateng Syariah yang dengan mudah dapat memasarkan dan memperkenalkan produknya. Lokasi bank Jateng Syariah juga strategis berada di pinggir jalan raya.

4) Produk Tabungan Haji Bank Jateng Syariah yang sudah terpercaya, aman dan amanah. Baik dari segi pelayanan, fasilitas dan mutu produk.

b) *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan mencerminkan hal yang tidak dimiliki perusahaan serta merupakan kendala internal perusahaan dalam memasarkan produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah. Berdasarkan analisa yang penulis lakukan, maka diperoleh beberapa kelemahan yang terdapat pada Bank Jateng Syariah antara lain adalah :

1) Pemasaran yang belum maksimal

Dalam hal pemasaran produk iB Bank Jateng Syariah masih belum maksimal karena Bank Jateng Syariah masih terlalu berfokus dalam pemasaran produk pembiayaan saja. Dalam hal ini juga mempengaruhi kepada kualitas produk iB Tabungan Haji yang hanya seperti itu saja belum ada variasi terbaru untuk produk iB Tabungan Haji.

2) Belum optimalnya distribusi Chanel melalui Kantor layanan Syariah

3) Terbatasnya layanan dan pengembangan di Bidang IT (Information Technology) UUS

Dalam hal ini Bank Jateng Syariah masih memiliki tugas yang sangat besar dalam hal IT, oleh sebab itu Bank Jateng Syariah masih cukup tertinggal jauh dari Bank Syariah/UUS lainnya.

4) Inovasi produk yang masih kurang banyak memiliki fitur menarik

Dalam hal urusan fasilitas produk seharusnya dapat memberikan dan memenuhi kebutuhan masyarakat, dalam hal ini Bank Jateng Syariah KCPS Unissula masih kurang memiliki kelemahan dan perlu adanya inovasi produk yg lebih baik lagi seperti menyediakan e-banking yang aktif dapat di operasionalkan dan promo-promo menarik dalam produk misalnya adanya penghapusan saldo dana yang ada di rekening nasabah.

c) *Opportunities* (Peluang)

Faktor yang berasal dari lingkungan yang dapat membantu perusahaan dalam memasarkan produk disebut sebagai peluang. Peluang yang dilakukan oleh Bank Jateng Syariah KCPS Unissula dalam pemasaran produk Tabungan Haji. Adapun kelemahan yang mampu diubah menjadi peluang yaitu:

1) Lamanya daftar tunggu haji (*waiting list*)

Dengan adanya sistem kuota yang menyebabkan lamanya daftar tunggu jamaah haji untuk berangkat menunaikan ibadah haji. Hal ini membuat masyarakat muslim berfikir untuk merencanakan dari jauh-jauh hari mengumpulkan dana untuk pergi beribadah haji. Ini merupakan peluang Bank Jateng ataupun Bank lainnya dalam membuka dan memasarkan produk iB Tabungan Haji kepada masyarakat dan membagikan fasilitas seputar haji agar masyarakat dapat memunaikan ibadah haji dengan mudah dan menyenangkan.

2) Bank dengan basis Syariah

Tingginya masyarakat muslim yang ada di Indonesia merupakan peluang yang sangat bagus bagi bank syariah untuk berlomba-lomba menciptakan produk tabungan haji. Untuk urusan menunaikan dan melaksanakan ibadah haji tentu masyarakat muslim akan lebih nyaman dan percaya pada bank syariah, hal ini merupakan peluang besar bagi Bank Jateng Syariah untuk memasarkan dan meyakinkan masyarakat untuk mempercayakan perjalanan haji kepada Bank Jateng Syariah saja.

Sebagau Bank Jateng Syariah yang ada di area kaligawe merupakan peluang bagi Bank Jateng Syariah Unissula karena sebagian besar masyarakat kampus Unisuula merupakan nasabah Bank Jateng Syariah KCPS Unissula, maka pihak Bank berpeluang untuk menggandeng dan

mengajak para nasabah untuk mempercayakan perjalanan Haji dan Umrah mereka pada Bank Jateng Syariah Unissula.

Bagi masyarakat yang belum memiliki cukup dana Bank Jateng Syariah juga memberikan kesempatan pada nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji dengan memanfaatkan produk Talangan Haji Bank Jateng Syariah. Dengan produk ini nasabah dapat sekaligus menabung untuk biaya berangkat haji dan umrah.

d) *Threats* (Ancaman)

1) Semakin gencarnya pemasaran pada Bank Pesaing.

Dalam melakukan kegiatan promosi dan pemasaran produk Tabungan Haji hal yang paling perlu dilakukan secara khusus adalah Bank Pesaing. Karena hal ini mungkin dari pihak Bank Pesaing menerbitkan jenis dan cara pemasaran yang mirip dengan strategi kita. Hal ini bisa dikatakan sebagai suatu ancaman yang perlu diperhatikan dari pihak bank pesaing. Dari hal ini bisa saja membuat Bank Jateng Syariah menjadi tertinggal dari Bank Kompetitor lain.

2) Lengkapnya Inovasi Pada produk Bank Pesaing yang dilengkapi dengan teknologi canggih

Sudah banyak inovasi produk yang dilengkapi dengan teknologi canggih di bidang produk tabungan haji, hal itu membuat semakin ketatnya persaingan yang terjadi. Sedangkan Bank Jateng Syariah masih tertinggal cukup jauh oleh sebab itu hal ini menjadikan Bank Jateng Syariah harus meningkatkan lagi fasilitas yang ada untuk produk iB Tabungan Haji agar menjadi lebih menarik dan lebih memikat Nasabah.

Akan tetapi melalui Upaya Pemasaran yang ada di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula saja masih belum cukup dalam meningkatkan produktivitas produk iB tabungan Haji perlu adanya upaya yang lebih agar pemasaran mempengaruhi tingkat produktivitas dapat naik, yaitu melalui cara:

- a) Optimalisasi pemasaran dan pengenalan produk iB Tabungan Haji secara meluas terhadap nasabah baik oleh Customer Service (CS) maupun Tim Pemasar secara meluas akan tetapi masih sesuai dengan target pasar.
- b) Membuka gerai atau stand Bank Jateng Syariah di event-event atau bazar dalam upaya memperluas pasar dalam hal promosi. Upaya ini membantu

dalam meningkatkan penjualan produk Tabungan Haji karena nantinya akan berjumpa dengan banyak orang-orang yang baru dan menawarkan program-program menarik kepada calon nasabah seputar produk iB Tabungan haji, yang kemungkinan orang yang ditawarkan akan menjadi calon nasabah.

- c) Memberikan promo program-program yang menarik seputar produk iB Tabungan Haji kepada para nasabah baru setiap dua bulan sekali. Nasabah akan lebih berminat apabila dalam hal produk haji terdapat potongan harga dan program-program menguntungkan.
- d) Memberikan bonus kepada setiap nasabah produk iB Tabungan Haji Bank Jateng syariah sebagai tanda apresiasi dari Bank kepada Nasabah karena telah mempercayakan perjalanan ibadah haji nya kepada Bank Jateng Syariah agar perjalanan menjadi lebih lancar dan bahagia. Hal ini sering disebut dengan pesangon bagi Jamaah Haji saat melaksanakan ibadah haji dari pihak Bank.

2. Melakukan inovasi pada produk

Dalam pengembangan produk, melakukan inovasi terhadap produk adalah kunci yang paling utama agar produk dilirik maka harus memberikan manfaat yang kompetitif sesuai dengan kebutuhan manusia. Dalam Perbankan Syariah inovasi produk merupakan strategi yang di prioritaskan agar produk menjadi unik dan inovatif dan memberikan nilai tambah agar memiliki peran dalam menguasai pasar yang sering berubah. Salah satu usaha dalam pengembangan produk yang dilakukan dalam rangka agar produk lebih kompetitif yaitu dengan cara meningkatkan mutu dan layanan serta memberikan pelayanan tambahan dalam hal kemudahan dalam bertransaksi dengan menyesuaikan kebutuhan masyarakat, nasabah serta pasar.

Dalam memasarkan produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah dengan menawarkan beberapa keuntungan yang diberikan oleh Bank Jateng Syariah yaitu memberikan pelayanan yang prima, dengan menerapkan prinsip kerja PRINSIP (Profesional, Integritas, Inovasi dan Kepemimpinan). Bank Jateng Syariah Kantor Cabang Syariah menerapkan dan menjalankan asas kerja PRINSIP yang memiliki tujuan sebagai pembangun citra yang positif bagi operasional perbankan menjadi lebih baik lagi kedepan. Dalam asas kerja PRINSIP memiliki tujuan untuk perkembangan yang lebih baik bagi Bank dan kesejahteraan bagi para karyawan Bank Jateng Dan Bank Jateng Syariah serta Masyarakat Jawa Tengah.

Dalam melakukan inovasi produk Tabungan Haji Bank Jateng Syariah dapat berupa (1) Memberikan fasilitas program Haji Plus di dalam perjalanan setelah melaksanakan Ibadah Haji, jadi para Jamaah Haji yang setelah melaksanakan Ibadah Haji bisa sekalian melakukan destinasi rohani lainnya setelah mengunjungi Makkah dan Madinah contohnya negara Turki yang merupakan negara yang memiliki warga muslim mayoritas seperti di Indonesia. (2) Tidak memberikan batasan pada penyetoran modal awal pembukaan rekening Tabungan Haji, dan (3) memberikan nisbah Bagi Hasil bagi nasabah yang menitipkan dananya di Bank Jateng Syariah yang diperuntukkan dalam ongkos biaya haji.

Seperti yang ada pada Bank Mandiri Syariah (BSM), produk Tabungan Haji pada Bank Mandiri Syariah (BSM) yang memiliki Tabungan Mabrur Haji dan Umrah yang merupakan tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah, yang berdasarkan akad *Mudharabah Mutlaqah*. Tabungan ini bersifat perorangan yang berusia 17 tahun keatas. Dengan ketentuan produk seperti :

- Setoran awal minimal Rp 100.000, setoran selanjutnya juga minimal pembayaran Rp 100.000, dengan saldo minimal dalam rekening juga Rp 100.000
- Untuk biaya penutupan rekening hanya membayar Rp 25.000,
- Buku Tabungan Mabrur Haji dan Umrah dapat dicetak di Kantor Cabang BSM manapun
- Bagi hasil Tabungan Haji BSM adalah 34% Nasabah dan 66% Bank.
- Gratis biaya administrasi bulanan.

Salah satu fitur yang menarik dari Bank Syariah Mandiri Tabungan Mabrur Haji dan Umrah adalah memiliki Tabungan Mabrur Junior yang merupakan produk Tabungan Haji untuk anak usia di bawah 17 tahun dalam mata uang rupiah. Dalam hal ini minimal usia adalah 12 tahun yang kemudian akan didaftarkan ke Siskohat apabila saldo rekening sudah memenuhi kriteria. Dalam inovasi produk BSM memiliki program terbaru yang dilakukan yaitu seperti : (1) Pengembangan layanan haji melalui program pembiayaan umtroh dan program ayo berhaji Aman dan Terencana (Abatana), yang memiliki tujuan membantu mendisiplinkan calon jamaah haji dan umrah dengan cara auto debet (*standing instruction*) dana dari rekening regular ke rekening Mabrur dengan nominal dan jangka waktu sesuai dengan keinginan nasabah. (2) Memberikan kemudahan dalam pembukaan rekening Mabrur secara daring, dan (3) Layanan penukaran mata uang Saudia Arabian Riyal (SAR). Bank Syariah Mandiri memiliki produk Tabungan Mabrur Haji dan Umrah yang sangat di minati

oleh masyarakat contohnya di Kota Solo Tabungan Mabur dapat mencapai 50.000 rekening Tabungan dalam tahun 2019.

Dalam hal produk Bank Jateng Syariah juga harus memberikan inovasi produk sama seperti yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri, Bank Jateng Syariah juga perlu memberlakukan sistem *auto debet* pada rekening nasabah yang melakukan pembiayaan Haji agar proses administrasi akan lebih ringkas dan efisien.

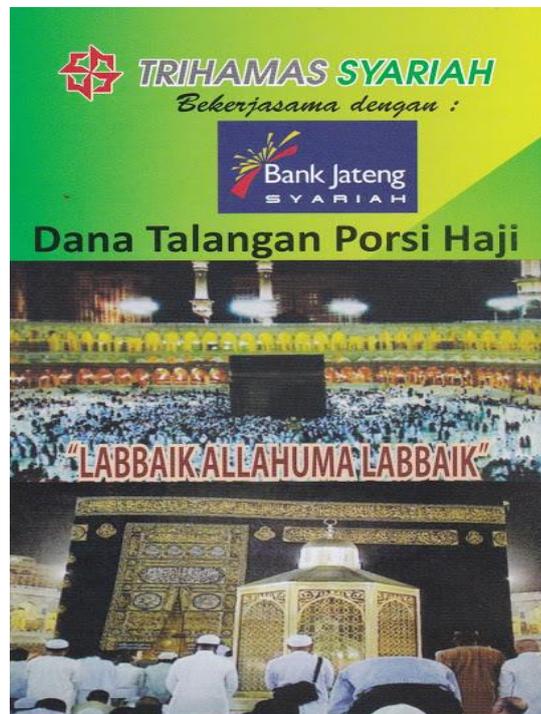
3. Menjalinkan kerjasama dengan travel haji dan Umrah, Institusi Pemerintah, BUMN, dan institusi lain untuk setoran awal haji.

Dalam hal kerjasama dengan pihak travel Bank Jateng Syariah Kantor cabang Pembantu Unissula sementara ini hanya bekerjasama dengan lembaga pembiayaan syariah dalam bidang produk tabungan haji akan tetapi produk ini dinamakan produk talangan haji, dimana Bank Jateng Syariah KCPS Unissula bekerja sama dengan PT Trihamas Syariah mengeluarkan produk Dana Talangan Porsi haji. Dimana Bank Jateng Syariah sebagai lembaga keuangan yang berperan sebagai tempat untuk membuka Rekening Tabungan Jamaah Haji dan PT Trihamas Syariah berperan sebagai penyedia jasa untuk mendaftarkan dan mendapatkan nomor porsi haji. Kemudian nasabah hanya perlu membayar angsuran dana talangan haji tersebut sembari menunggu waktunya berangkat pergi beribadah haji.

Bank Jateng Syariah KCPS Unissula sementara ini hanya menjalin kerjasama terhadap Biro dan Travel dengan SA (Sultan Agung) Tour saja, oleh sebab itu Bank Jateng Syariah harus memperluas jaringan dan kerjasama terhadap biro Tour dan Travel agar dapat memperluas jaringan nasabah yang akan membuka rekening Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang.

Gambar.2

Brosur Dana Talangan Porsi Haji



4. Pengembangan sistem pelatihan berbasis kompetensi, berbasis masyarakat, dan berbasis penyerapan dalam rangka mendorong produktivitas tenaga kerja.

Untuk mencapai hasil kerja yang berbasis target kinerja (*performance target*) yang telah ditetapkan maka perlu adanya pendidikan dan pelatihan yang dirancang khusus guna mengembangkan kemampuan dan keterampilan khusus para karyawan. Untuk mencapai produktivitas pekerjaan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai, maka sebuah organisasi membutuhkan pengembangan sistem pelatihan berbasis kompetensi guna mempersiapkan personil atau karyawan tersebut dapat berkembang, cakap dan terampil dalam bekerja. Hal ini memiliki tujuan agar para karyawan menerapkan sikap profesionalisme yang nantinya akan menumbuhkan rasa tanggung jawab yang tinggi dalam upaya meningkatkan produktivitas. Pengembangan sistem pelatihan ini juga dapat meningkatkan *basic skills* (kemampuan dasar) para karyawan dalam hal pemasaran. Tidak hanya tim marketing saja yang bertugas memasarkan produk tetapi karyawan lagi juga dapat menguasai mengenai produk yang ada.

Pengembangan sistem pelatihan berbasis kompetensi ini memiliki manfaat, diantaranya :

- a) Meningkatkan jati diri secara kognitif, afektifitas dan keterampilan.

- b) Dapat memberikan tambahan ilmu, baik itu ilmu secara materi pokok maupun ilmu sebagai materi penunjang.
- c) Memperoleh pengalaman yang luas melalui praktek lapangan.
- d) Dapat saling bertukar pendapat dan pengalaman dalam berdiskusi kelompok, berfikir secara terbuka serta cakap dalam menyampaikan ide-idenya untuk organisasi.

adanya pengembangan berbasis kompetensi ini juga yang nantinya akan memunculkan manfaat positif bagi operasional perbankan kedepannya, karena sikap sopan santu serta tanggung jawab yang di tunjukkan atas pengalaman dan pelatihan yang diberikan kepada para Karyawan akan membuat Nasabah menjadi lebih memilih melakukan transaksi di Kantor Bank Jateng Syariah Unissula daripada yang lain. dalam operasional perbankan Bank Jateng Syariah Unissula yang berada di kawasan Kampus Unissula dan Rumah Sakit Islam Sultan Agung sering di kunjungi oleh Mahasiswa/Mahasiswi , Dosen serta masyarakat yang mungkin datang ke Rumah Sakit kemudian mampir melakukan transaksi di Kantor Bank Jateng Syariah KCPS Unissula akan merasa nyaman dan memiliki kesan yang bagus terhadap kinerja karyawan Bank Jateng Syariah yang ramah, sopan, disiplin dan tanggung jawab.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pembahasan mengenai Produktivitas Produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang, penulis dapat memberikan kesimpulan yaitu:

1. Produktivitas Produk IB Tabungan Haji diBank Jateng Syariaah KCPS Unissula. Produktivitas Produk iB Tabungan Haji diBank Jateng Syaariah KCPS Unissula menunjukkan posisi “stabil” dimana dilihat dari Desember 2019 - Maret 2020 tidak terjadi kenaikan yang signifikan dan juga penurunan yang signifikan juga hal ini berarti Bank Jateng kurang produktivitas dalam bidang produk iB Tabungan Haji. Hal ini disebabkan karena segmentasi pasar Bank Jateng Syariah KCPS Unissula bukanlah produk iB Tabungan Haji akan tetapi produk pembiayaan. Kenaikan pada produktivias produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah disebabkan karena rekomendasi nasabah yang sudah memiliki produk Tabungan Haji mengajak rekan-rekan atau mungkin tetangga, saudara, dan keluarga untuk ikut membuka produk Tabungan Haji dengan sistem promosi dari mulut ke mulut (*from mouth to mouth*) dan adanya kesadaran dari masyarakat bahwa menunggu keberangkatan Haji semakin tahun semakin lama jadi masyarakat memutuskan untuk menabung Haji sejak dini atau sejak awal. Akan tetapi penurunan dalam produk iB tabungan Haji disebabkan oleh adanya
2. Produktivitas produk iB Tabungan Haji dipengaruhi oleh beberapa Faktor seperti (a) Faktor Organisasi, merupakan harfiah dari Bank Jateng Syariah sebagai Bank Syariah yang bergerak dibidang Keuangan Syariah guna memenuhi kebutuhan masyarakat muslim di Indonesia yang wajib mengembangkan dan mengeluarkan produk berbasis syariah, salah satunya adalah produk iB Tabungan Haji. (b) Faktor SDM, yang terdiri dari Pengetahuan (*Knowledge*), Keterampilan (*Skills*), Kemampuan (*Abillities*), Perilaku (*Behavior*), dan Pendidikan. Yang merupakan faktor mengenai kualitas SDM di Bank Jateng Syariah merupakan faktor yang menunjang produktivitas produk yang ada di Bank Jateng Syariah.
3. Upaya Dalam Meningkatkan Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Bank Jateng Syariah KCPS Unissula. Melalui (a) Strategi pemasaran yang di terapkan

dalam Produktivitas Produk iB Tabungan Haji pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula dilakukan melalui pemasaran *Personal Selling* (penjualan dengan tatap muka) oleh CS, *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung) oleh Tim Pemasar, Telemarketing dan Juga melalui Brosur. (b) Melakukan inovasi produk. Inovasi produk dapat berupa 1) Penambahan fasilitas dalam produk seperti program perjalanan haji plus, 2) Memudahkan pembukaan rekening tabungan baru yang dapat dilakukan secara daring atau online, 3) Memberlakukan sistem otomatis pendebitan pada rekening nasabah tanpa harus nasabah datang untuk melakukan penyeteroran, dan 4) memberikan nisabah Bagi Hasil atas dana tabungan Nasabah yang dititipkan ke Bank dengan jelas. (c) Menjalin kerjasama dengan travel haji dan umrah. Dengan melakukan perluasan atas kerjasama terhadap biro dan travel yang dilakukan, yg bertujuan untuk memancing calon nasabah baru. dan (d) Pengembangan sistem pelatihan berbasis kompetensi dan Skills. Sistem pengembangan kompetensi yang memiliki dampak atas citra nama baik Bank Jateng Syariah sebagai Bank yang berbasis Syariah.

B. Saran

Dalam kesimpulan diatas penulis dapat mengajukan beberapa saran bagi Bank Jateng Syari'ah KCPS Unisulla sebagai berikut:

1. Bank Jateng Syariah KCPS Unissula dapat meningkatkan lagi kekurangan yang ada dalam operasional perbankan dan meningkatkan mutu pelayanan agar tercipta kepuasan terhadap nasabah.
2. meningkatkan lagi Pemasaran yang dilakukan terhadap Produk iB Tabungan Haji agar lebih maksimal untuk meningkatkan produktivitas, dan memahami kondisi calon nasabah agar dapat mengenai sasaran pasar yang sesuai.
3. Lebih meningkatkan lagi menjalin kerjasama terhadap biro travel perjalanan Haji dan Umrah, untuk menunjang produk iB Tabungan Haji.
4. Menawarkan produk kepada masyarakat tidak hanya produk pembiayaan ataupun simpanan saja terhadap masyarakat, akan tetapi produk iB Tabungan haji juga perlu di promosikan dan di tawarkan kepada nasabah luas.

C. Penutup

Alhamdulillah Robbil 'Alamin, Terima Kasih kepada Allah SWT atas pemberian rahmat dan hidayahnya serta melimpahkan kesempatan kepada penulis

sampai penulis dapat menyelesaikan penelitian dalam rangka penulisan Tugas Akhir dengan judul Produktivitas Produk iB Tabungan Haji Pada Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Semarang, sebagai syarat dalam mengakhiri akhir perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Prodi D3 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Cukup sekian penulis dalam memaparkan karya tulis ini. Dalam penulisan ini Penulis menyadari ada banyak salah serta kurang dalam penulisan karena ada banyak ketidak sempurnaan dalam tulisan

Tugas Akhir ini. Karena keterbatasan penulis dalam mendapatkan sumber-sumber penulis mohon maaf. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan bagi penulis di masa yang akan datang. Penulis ucapkan Banyak sekali Terima Kasih dan Mohon Maaf atas semua bantuan pihak-pihak dalam mengerjakan Penelitian ini. Semoga bermanfaat dan memiliki dampak yang positif bagi banyak kalangan. Amin Ya Robbal 'Alammin..

Daftar Pustaka

1. Muhammad Nadzir, 2016. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamallat Indonesia KC Semarang* (Tugas Akhir). Semarang : UIN Walisongo.
2. Ucky Feyzal Mu'arif, 2019. *Penerapan iB Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah KCPS Magelang* (Tugas Akhir). Semarang : UIN Walisongo.
3. Desy Putri Pertiwi dan R.Ajeng Entaresmen, 2016. *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X*. Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa. Vol.9 No.1 Tahun 2016.
4. Ainatul Istiqomah, 2016. *Mekanisme Tabungan Haji di Bank Jateng Syariah KCPS Semarang Barat* (Tugas Akhir). Semarang : UIN Walisongo.
5. Susilowati, 2014. *Analisis Peningkatan Produktivitas Produk Gadai Emas Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran* (Tugas Akhir). Salatiga : STAIN Salatiga.
6. Nur Fuan Zen, 2016. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Kudus* (Tugas Akhir). Semarang : UIN Walisongo.

7. Dekky Aditya Putra, 2011. *Pelaksanaan Akad Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syaria'ah Cabang Pekanbaru* (Skripsi). Padang : Universitas Andalas.
8. Ermawati, 2018. *Analisis Dampak Implementasi Prosuk Tabungan Haji Mabruur Terhadap Waiting List Ibadah Haji* (Skripsi). Lampung : UIN Raden Intan.
9. Kety Rahmania, 2014. *Tinjauan Mekanisme Pengelolaan Tabungan Haji Pada Bank BTN Syariah KCS Bogor* (Tugas Akhir). Bogor : STIE Kesatuan Bogor.
10. <https://jateng.tribunnews.com/2018/03/01/bank-jateng-syariah-jadi-mitra-investasi-dari-badan-pengelola-keuangan-haji> , diunduh pada kamis Tanggal 1 Maret 2018 pukul 23.33
11. <https://komunitas.sikatabis.com/tabungan-haji-umroh/> , diunduh pada 16 Desember 2018.
12. <https://finance.detik.com/moneter/d-2451031/kemenag-teken-kesepakatan-dengan-bank-syariah-penerima-dana-haji> , diunduh pada Selasa 24 Desember 2013 pukul 18.21 WIB.
13. Mufti Afif, Desember 2014. *Tabungan: Implementasi Akad Wadi'ah atau Qardh? (Kajian Praktik Wadi'ah di Perbankan Indonesia)*. Jurnal Hukum Islam (JHI) Volume 12, Nomor 2. Desember, 2014.
14. <https://www.dictio.id/t/faktor-faktor-apa-yang-mempengaruhi-produktivitas-kerja/8683> , diunggah pada Juli 2017.
15. <http://ptpn1.co.id/artikel/pengertian-produktivitas-dan-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-produktivitas> , di unggah pada 5 September 2018.

Mengenai Bank Jateng Syariah saya mendapatkan sumber dari

1. Website Bank Jateng Syariah https://syariah.bankjateng.co.id/tentang_kami/
2. Website Bank Jateng <https://www.bankjateng.co.id/tentang-kami/>
3. Mengenai Bank Syariah melalui website yang ada di OJK <https://www.bankjateng.co.id/tentang-kami/>
4. Struktur Organisasi Bank Jateng Syariaah KCPS Unissula memintakan kepada salah satu karyawan Bank Jateng Syariaah KCPS Unissula Mas Hanif bagian Pemasaran.
5. Informasi seputar produk iB Tabungan Haji berasal dari Wawancara dengan Karyawan Bank Jateng Syariah KCPS Unissula Mba Thika bagian Customer Service (CS).

LAMPIRAN

 **Bank Jateng**
SYARIAH

SETORAN AWAL BPIH



PERHATIAN

1. Setelah menerima tanda BUKU Setoran BPIH ini, calon haji segera mendaftarkan diri kepada Kantor Departemen Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat dimilikinya sebelum berangkat 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Bagi calon haji bermaksud membatalkan pendaftarannya atau tidak berangkat menundakan ibadah haji pada musim haji yang berjalan karena alasan sesuatu hal (bencana, meninggal dunia atau alasan yang lain yang sah) pembatalan dapat dilakukan pada kantor cabang tempat pembukaan rekening tabungan haji diikutinya.

LEMBAR 3
Untuk Kandepag



PERHATIAN

1. Setelah menerima tanda bukti Setoran BPIH ini, calon haji segera menghadapkan diri kepada Kantor Departemen Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili sebelum berangkat ke Haji dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika calon haji bermaksud meniadakan pembayarannya atau tidak berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji yang berjalan karena alasan sesuatu hal (beresfahan, meninggal dunia atau alasan yang lain yang sah) pembatalan dapat dilakukan pada kantor cabang tempat pembayaran rekening tabungannya haji dilakukan.

LEMBAR 1

Unit:K Penabung



PERHATIAN

1. Setelah menerima tanda bukti Setoran BPIH ini, calon haji segera menghadapkan diri kepada Kantor Departemen Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili sebelum berangkat ke Haji dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika calon haji bermaksud meniadakan pembayarannya atau tidak berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji yang berjalan karena alasan sesuatu hal (beresfahan, meninggal dunia atau alasan yang lain yang sah) pembatalan dapat dilakukan pada kantor cabang tempat pembayaran rekening tabungannya haji dilakukan.

LEMBAR 2

Unit:K BPS-BPIH

iB Tabung Haji Bank Jateng merupakan tabungan syariah yang didesain khusus bagi masyarakat muslim yang mempunyai niat suci untuk beribadah mengunjungi Baitullah. iB Tabung Haji memberikan kemudahan bagi nasabah / *Shahibul Maal* dengan jangka waktu menabung maupun setoran disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Dengan menabung secara rutin biaya perjalanan haji akan terasa ringan.

iB Tabung Haji adalah titipan dana nasabah berdasarkan akad *Wadiah Yad Dhamanah* yang ditujukan untuk niat pergi haji dimana penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.

iB Tabung Haji akan memudahkan nasabah dalam mempersiapkan biaya penyelenggaraan ibadah haji. Biaya penyelenggaraan haji tersebut akan terkoneksi secara online dengan SISKOHAT sehingga memudahkan nasabah untuk memperoleh nomor Porsi Haji.

Manfaat

- Membantu meringankan persiapan dana untuk menunaikan ibadah haji.
- Dapat dibuka diseluruh Kantor Bank Jateng Syariah dan Layanan Syariah Bank Jateng diseluruh Jawa Tengah.
- Gratis biaya administrasi bulanan.
- Mendapat manfaat perlindungan asuransi.
- Setelah mencapai saldo minimal tertentu dapat mendaftarkan diri menjadi calon jemaah haji melalui SISKOHAT di seluruh Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah maupun Layanan Syariah.

Syarat

- Melampirkan fotocopy kartu identitas yang masih berlaku (KTP).
- Setoran awal sebesar Rp. 500.000,-
- Setoran berikutnya minimum Rp.100.000,-

Untuk informasi lebih lanjut, silahkan hubungi kantor cabang atau cabang pembantu Bank Jateng Syariah terdekat, **Bank Jateng Call Center di 14066.**

iB Tabung Haji

MOBIL
RUMAH
NIKAH
HAJI

HAJI

Bank Jateng terdaftar dan diawasi oleh OJK

Teguhkan niat Anda untuk Menunaikan Ibadah Haji

Bank Jateng Call Center
14066
www.bankjateng.co.id

Bank Jateng SYARIAH

Hidup Berkah Sesuai Syariah



**FITUR DAN BENEFIT
PRODUK DANA TALANGAN PORSI HAJI**

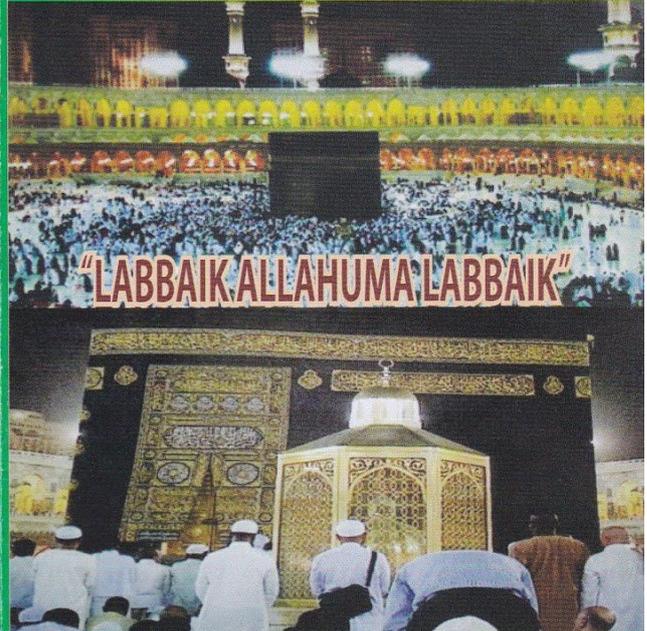
KARAKTERISTIK	DESKRIPSI
Nama Produk	Dana Talangan Porsi Haji (Haji Reguler)
Segmentasi Pasar	<ul style="list-style-type: none"> Wiraswasta dengan lama usaha / tinggal minimal 2 (dua) tahun dengan penghasilan perbulan minimal Rp. 5.000.000,- Karyawan / Karyawati dengan penghasilan minimal Rp. 5.000.000,- dengan lama bekerja minimal 2 (dua) tahun atau telah diangkat sebagai Pegawai Tetap. Usia 21 - 65 tahun (maksimum 65 tahun sampai akhir tenor.
Maksimum Talangan Perorangan	Rp. 22.500.000,- (DP Minimal Rp. 2.500.000,-)
Maksimum Talangan Kelompok	Rp. 90.000.000,- (1 keluarga yang terdiri dari : suami, istri, dan 2 anggota keluarga)
Tenor	1, 2, 3, 4, dan 5 tahun
Biaya termasuk : - Silaturahmi - Materai - Administrasi - Setoran Awal Tabungan (BPS) Rp. 100.000,-	Rp. 850.000,-
Agunan	<ul style="list-style-type: none"> Bukti Setoran awal BPIH lembar 1 Surat Kuasa Pendebitan Rekening Tabungan Haji Surat Kuasa Penutupan Rekening Tabungan Haji Surat Kuasa Pemblokiran Rekening Tabungan Haji Buku Tabungan Haji Surat Permohonan Pembatalan Ibadah Haji Surat Pernyataan Pembatalan Ibadah Haji bermaterai Rp. 6.000,- Surat Kuasa Pembatalan Ibadah Haji bermaterai Rp. 6.000,- Bukti transfer dari rekening nasabah ke rekening Kemenag (struk validasi) SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji)
Akad	Qardh Wal Ijarah
Pola Pembayaran	Angsuran dibayarkan secara bulanan

TRIHAMAS SYARIAH

Bekerjasama dengan :



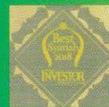
Dana Talangan Porsi Haji



PT. TRIHAMAS FINANCE SYARIAH

Kantor Pusat :
Trihamas Building Lt. Dasar
Jl. Let. Jend. TB. Simatupang Kav. 11
Tanjung Barat, Jakarta Selatan 12530
Telp. : (021) 2933 0530
Fax. : (021) 2933 0529
E-mail : info@trihamas-syariah.co.id

Kantor Perwakilan Kudus :
Ruko Java No. 4 Jl. Getas Pejaten
Jati Kudus 59343
Telp. : 0291 - 4101632



Trihamas Finance
Multifinance Syariah Teresik 2018



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Julis Istuwati
Tempat, Tanggal Lahir : Semarang, 12 Juli 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl Anyar Bringin RT 02 RW 06 Kecamatan Ngaliyan
Kelurahan Beringin Semarang, Jawa tengah.
Nomor Hp : 087856189247
Email : julisistuwaty@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Bringin 01 Lulus Pada Tahun 2010
2. SMPN 23 Semarang Lulus Pada Tahun 2013
3. SMAN 13 Semarang Lulus Pada Tahun 2016

Demikianlah daftar riwayat hidup mengenai saya yang dibuat sesuai kebenarannya.

Semarang, 5 Juni 2020

Hormat saya,


Julis Istuwati
NIM 1705015065