

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya.<sup>1</sup> Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang memberikan produk pelayanan berupa jasa. Lembaga bank adalah lembaga yang aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain; memindahkan uang, menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening Koran, mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat lainnya, membeli dan menjual surat –surat berharga, membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang, memberi jaminan bank.<sup>2</sup>

Berdasarkan segi cara penentuan harga atau cara mendapatkan keuntungan, bank dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu bank konvensional dan bank syariah.<sup>3</sup> Mayoritas bank yang berkembang di Indonesia dewasa ini adalah bank yang berorientasikan pada prinsip konvensional. Hal ini disebabkan tidak terlepas dari sejarah Indonesia di mana asal mula bank di Indonesia dibawa oleh kolonial Belanda. Dalam

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 12

<sup>2</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, edisi revisi (Yogyakarta : UPP AMP YKPN,2005), hlm.14.

<sup>3</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, hlm. 32.

mencari dan menentukan harga kepada para nasabahnya, bank berdasarkan prinsip konvensional menggunakan metode penetapan bunga sebagai harga jual.

Sedangkan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam.<sup>4</sup>

Adapun perbedaan pokok antara bank konvensional dan bank syariah terletak pada falsafah yang dianutnya. Bank Syariah tidak melaksanakan konsep bunga dalam semua aktifitasnya karena bunga merupakan riba yang diharamkan, tapi menggunakan konsep bagi hasil, sedangkan bank konvensional membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman.

Penentuan nilai bagi hasil dibuat pada saat akad berlangsung dengan kemungkinan persentase untung dan rugi yang diperoleh. Jumlah laba dapat meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung oleh pihak bank dan nasabahnya. Sedangkan lembaga keuangan dalam konsep bunga, penentuannya akan mengarah harus selalu untung berdasarkan dengan jumlah uang yang dipinjamkan. Jumlah bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan yang diperoleh berlipat. Pembayaran bunga tetap

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 2.

seperti perjanjian tanpa pertimbangan usaha yang dijalankan oleh nasabah mengalami untung atau rugi.

Perbedaan antara bunga dan bagi hasil dapat dilihat dalam table berikut:

1.1 Tabel Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

<b>Bunga</b>	<b>Bagi hasil</b>
Besarnya merupakan ketetapan dari perusahaan dan akan mengarah harus selalu untung berdasarkan dengan jumlah uang yang dipinjamkan	Penentuan nilai bagi hasil dibuat pada saat akad berlangsung dengan kemungkinan persentase untung dan rugi dan rugi yang diperoleh
besar ratio berdasarkan dengan jumlah uang yang dipinjamkan	Besar rasio berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh
Bisa berubah sesuai dengan perpengaruh oleh suku bunga Bank Indonesia	Ratio tidak akan berubah selama akad masih berlaku dari awal
Pembayaran bunga selalu tetap sekalipun keuntungan tidak tetap	Laba yang diperoleh tergantung laba perusahaan dan akan meningkat jika laba yang diperoleh juga meningkat

Dasar hukum tentang riba pada ayat-ayat al-qur'an pada prinsip syariah dengan mengharamkan riba dalam islam. Surat Al-Baqarah ayat 275 menyatakan:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba[174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”<sup>5</sup>

Selain ayat di atas, penjelasan tentang riba juga diterangkan di dalam

Surat Ali-Imran ayat 130 menegaskan sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

<sup>5</sup> Al-Quran dan Terjemahannya Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak (Bandung: Al-Mizan Publishing House, 2012), hal. 48.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda[228]] dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”<sup>6</sup>

Penjelasan lain tentang larangan memakan harta riba juga terdapat dalam surat An-Nisa’ ayat 29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيْمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>7</sup>

Kandungan dari ayat tersebut sangatlah jelas bahwa seseorang dilarang mengambil riba dan hendaklah kembali dijalan yang diperintahkan oleh Allah SWT. Hadist penegasan tentang riba yang disabdakan oleh Rasulullah saw :

“Dari Jabir Rasulullah saw telah melaknat (mengutuk) orang yang makan riba, wakilnya, penulisnya dan dua saksinya.” (H.R Muslim).<sup>8</sup>

Berdasarkan hadits tersebut bahwa Rosulullah saw. melarang dengan tegas siapapun orang yang melakukan penambahan uang atau barang dalam bentuk riba atau bunga.

<sup>6</sup>Ibid, hal. 67.

<sup>7</sup> ibid, hal. 84.

<sup>8</sup> Abullaits Assamarqandi, *Tanbihul Ghafilin Peringatan Bagi Yang Lupa Alih Bahasa Oleh Salim Bahreisy*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu. 1975) Hlm. 542.

Konsep operasional bank yang berprinsip syariah yaitu menyalurkan jasa bebas dari bunga atau riba dapat menjadi pilihan untuk semua masyarakat Indonesia yang mayoritas penduduknya muslim. Hikmah yang terkandung dari Qur'an dan Hadist dapat menjadi landasan untuk memahami ajaran agama islam yang mengutamakan kemaslahatan umat. Jika diperhatikan, keterbukaan dari sistem bagi hasil yang berbeda dengan bunga ini dapat meliputi aspek ajaran muamalah, yaitu dari persoalan hukum yang tegas dan hak manusia yang mendapat keadilan, juga dapat menjadi dasar lembaga untuk berjalan dalam dakwah dalam prinsip kemaslahatan umat. Sosialisasi jasa layanan produk yang diberikan pihak bank dengan menunjukkan hasil kualitas kinerja, fasilitas serta produknya yang memang tak kalah dengan bank konvensional akan menjadi informasi dan perhatian penting bagi para calon nasabah untuk mengkaji produk keuangan seperti apa yang dijalankan oleh bank secara syariah, sebelum memutuskan menjadi nasabah bank tersebut.

Hal penting yang membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional, selain konsep bagi hasil pada bank syariah, serta bank konvensional dengan konsep bunga yang merupakan riba adalah adanya Dewan Pengurus Syariah (DPS) yang bersifat independen dan kedudukannya sejajar dengan komisaris bagi kepengurusan Bank Umum Syariah (BUS) dan BPRS. DPS melakukan pengawasan pada bank syariah yang mengacu pada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) serta norma-

norma syariah menyangkut operasionalisasi bank, produk bank, dan moral menejemen.

Secara garis besar hubungan ekonomi berdasarkan prinsip syariah ini ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima konsep dasar akad, begitu pula yang diterapkan di bank syariah tidak lepas dari lima konsep akad tersebut. Kelima konsep akad tersebut adalah, sistem simpanan, sistem bagi hasil, sistem margin atau keuntungan dan sistem sewa atau jasa.<sup>9</sup> Pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu; produk penyaluran dana, produk penghimpun dana dan produk jasa. Produk-produk tersebut ditawarkan pada masyarakat dengan berbagai bentuk produk jadi sesuai dengan ketentuan manajerial bank syariah tersebut begitu pula yang dijalankan oleh bank syariah.

Prinsip produk penghimpun dana bank syariah dilakukan dengan berbagai macam prinsip yaitu ; prinsip wadiah dan prinsip *mudharabah*. Sedangkan produk penyaluran dana dikeluarkan berdasarkan prinsip jual beli, prinsip sewa dan prinsip bagi hasil. Kedua bentuk produk bank syariah ini merupakan produk vital bagi bank syariah dimana produk penghimpun dana dan penyaluran dana merupakan produk utama untuk menjalankan sistem perbankan. Oleh karena itu sangatlah diperlukan pengembangan produk untuk memperoleh inovasi-inovasi baru dari

---

<sup>9</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, hlm.26-27.

produk penghimpun dana dan penyaluran dana yang sudah ada ataupun yang baru.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, bank juga mengikuti konsep produk pada produk jasa yang diberikan. Menurut Philip Kotler yang menyatakan ada penjual–penjual yang dibimbing oleh konsep produk bahwa konsumen akan menyukai produk yang memberikan kualitas dan prestasi yang paling baik. Manajer pada organisasi yang berorientasi pada produk ini, akan memfokuskan energy pada pembuatan produk yang baik dan perbaikannya secara terus menerus.<sup>10</sup>

Salah satu cara untuk menghadapi hal-hal tersebut diatas adalah dengan pengembangan produk yaitu melakukan perbaikan atau menghasilkan produk baru yang berbeda dengan produk yang telah ada. Pengembangan produk pada dasarnya adalah usaha yang dilakukan untuk memperbaiki produk yang sedang berjalan atau menambah jenis produk yang belum ada. Sebagai lembaga keuangan yang menawarkan jasanya dalam bentuk perbankan Bank Syariah harus mampu meningkatkan dan memberikan inovasi yang baru pada produk jasa dan layanannya sebagai usaha manajemen dalam menghadapi perubahan selera teknologi dan persaingan yang semakin meningkat, sehingga dapat mempertemukan keinginan pasar melalui produk Bank Syariah yang tidak ketinggalan dari

---

<sup>10</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, implementasi dan pengendalian*, (Jakarta:Fakultas Ekonomi UI,1993),hlm.18.



bank konvensional. Karena nasabah cenderung mencari produk yang baru di pasar perbankan dengan kecepatan dan kemudahan dalam bertransaksi.

Seperti yang dinyatakan oleh Sondang P. Siagian bahwa pengembangan produk adalah upaya menarik minat para pelanggan untuk membeli dan menggunakan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut karena mereka merasa puas terhadap produk yang selama ini sudah diluncurkan, dipromosikan dan dijual oleh perusahaan yang bersangkutan. Karena yang menjadi sasaran adalah para pelanggan lama, strategi pengembangan produk mencakup tiga jenis kegiatan yaitu mengembangkan dan meluncurkan produk baru, mengembangkan variasi mutu produk lama dan mengembangkan model dan bentuk-bentuk tambahan terhadap produk-produk lama itu.<sup>11</sup>

Dewasa ini para nasabah pengguna produk jasa perbankan sudah semakin selektif dalam memilih berbagai produk yang diinginkannya terlebih lagi setelah diterbitkannya UU No. 10 Tahun 1998 Tentang perbankan Nasional dimana pemerintah membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan berdasarkan prinsip syariah maupun bank konvensional yang ingin mengkonversi diri dari sistem konvensional menjadi sistem syariah. Secara makro ekonomi, pengembangan bank syariah di Indonesia memiliki potensi yang besar karena pangsa pasarnya yang luas sejurus dengan mayoritas penduduk negeri ini. Oleh karena itu perbankan syariah perlu upaya dalam melakukan pengembangan produknya agar dikenal

---

<sup>11</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik, cetakan ke-7* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), hlm.147.

oleh masyarakat dan juga agar pengembangan pangsa pasarnya mampu bersaing dengan pangsa pasar konvensional.

Sejalan dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memberikan kesempatan kepada bank konvensional untuk mengkonversikan diri dari umum yang kegiatan usahanya berdasarkan pada pola konvensional untuk menjadi pola syariah ataupun membuka kantor cabang khusus syariah, memberikan peluang pada Bank Mega untuk membuka unit usaha syariah dengan nama Bank Mega Syariah.

Berdasarkan landasan hukum bank konvensional maupun bank syariah adalah sama yaitu Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undangan nomor 7 tahun 1992 pada pasal 1 angka 2 yaitu menetapkan:

“ Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka menyetarakan taraf hidup rakyat banyak.”<sup>12</sup>

Sedangkan yang dimaksud dengan bank umum pada pasal 1 angka 3 yaitu:

“Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”<sup>13</sup>

Saat ini industri perbankan syariah sudah bukan lagi menjadi kelompok bisnis berskala kecil dan tidak dapat bersaing. Seiring perkembangan zaman bisnis perbankan syariah sudah menjadi salah satu bisnis besar dan memiliki pangsa pasar yang luas serta telah dapat diterima

<sup>12</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Payung Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia (UU. Di Bidang Perbankan, Fatwa DSN-MUI dan Peraturan Bank Indonesia)*, (Yogyakarta: UII Press, 2007), hlm.4.

<sup>13</sup> Ibid.

oleh semua kalangan di dunia khususnya di Indonesia. Di Indonesia sendiri, untuk saat ini, sudah banyak jenis perbankan syariah yang tumbuh dan berkembang memberikan layanan dan beragam jenis produk untuk memuaskan dan mengakomodir kebutuhan nasabah.

Bank Mega Syariah bukanlah bank syariah pendatang baru. Walaupun belum memiliki cabang di seluruh Indonesia, nama Bank Mega Syariah tidaklah dapat kita anggap kecil. Bank ini sudah memiliki posisi sebagai salah satu bank syariah sukses dan besar di Indonesia.

Sekilas mengenai Bank Mega Syariah. Bank ini berawal dari pengakuisisian PT Bank Umum Tugu (Bank Tugu) oleh CT Copora melalui Mega Corpora dan PT Rekan Investama pada tahun 2001. Pada awal pengakuisisian tersebut, para pemegang saham memiliki keinginan untuk mengonversi bank umum konvensional ini menjadi bank syariah, dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia sebagai Bank Central dan pemegang kebijakan di Indonesia, Bank Tugu dikonversi menjadi PT Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI) pada tanggal 27 Juli 2004. Pelaksanaan konversi bank umum konvensional menjadi bank syariah merupakan upaya pengonversian pertama yang dilakukan di Indonesia.<sup>14</sup>

Untuk lebih meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, pada tahun 2008 Bank Mega Syaria mulai memasuki pasar perbankan mikro dan gadai. Dan pada tahun yang sama yaitu sejak tanggal 16 Oktober

---

<sup>14</sup> Profil dan Produk Bank Mega Syariah - SyariahBank.com.html diakses tgl:15 September 2015

2008, Bank Mega Syariah resmi menjadi Bank devisa. Dengan status ini, Bank Mega Syariah dapat melakukan transaksi devisa dan terlibat dalam perdagangan Internasional. Dan pada tanggal 8 April 2009, Bank Mega Syariah memperoleh izin dari Departemen Agama Republik Indonesia (Depag RI) sebagai bank penerima setoran biaya haji.<sup>15</sup>

Adapun beberapa produk tabungan (Funding) unggulan yang disediakan oleh Bank Mega Syariah untuk mengakomodir kebutuhan nasabah antara lain: Tabungan Rencana iB, Tabungan Plus iB, Tabungan Investasya iB, Tabungan Haji iB, dan Giro Utama iB. Sedangkan untuk Financing, Bank Mega Syariah menyediakan beberapa layanan pembiayaan yaitu: Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Modal Kerja, Bank Garansi, Join Financing, Implan Banking Program.

Keberagaman produk yang ditawarkan oleh Bank Mega Syariah tidak terlepas dari analisa yang mendalam untuk menumbuhkembangkan produk lama yang telah di terima oleh nasabah agar lebih berkembang lagi sehingga mampu memenuhi keberagaman kebutuhan nasabah terhadap produk perbankan. Begitu pula yang diterapkan di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember.

Berdasarkan paparan di atas maka peneliti mengambil judul Pola Pengembangan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Produk Penghimpun

---

<sup>15</sup> Ibid

Dana Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember).

## **B. Fokus Penelitian**

Agar penelitian ini tidak melebar dan memiliki fokus maka, fokus permasalahan yang akan diteliti dalam skripsi ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

### 1. Pokok masalah

Bagaimana pola pengembangan produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember?

### 2. Sub pokok masalah

a. Bagaimana proses Bank Mega Syariah menciptakan produk baru berupa produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB?

b. Bagaimana Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB yang telah diciptakan?

c. Bagaimana Bank Mega Syariah menjual produk baru berupa penghimpun dana Tabungan Investasya iB?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu pada masalah-masalah yang dirumuskan sebelumnya.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> STAIN, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember : STAIN Press, 2014) hlm.45.

Berdasarkan fokus masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Tujuan umum

Untuk mendeskripsikan pola pengembangan produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember

2. Tujuan khusus

- a. Untuk mendeskripsikan proses dari penciptaan produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah.
- b. Untuk mendeskripsikan bagaimana Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB.
- c. Untuk mendeskripsikan bagaimana Bank Mega Syariah menjual produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Setiap penelitian diharapkan memiliki manfaat. Manfaat tersebut bisa bersifat teoritis dan praktis. Untuk penelitian kualitatif manfaat penelitian lebih bersifat teoritis yaitu untuk pengembangan ilmu namun juga tidak menolak manfaat praktisnya untuk memecahkan masalah. Bila peneliti kualitatif dapat menemukan teori, maka akan berguna untuk menjelaskan, memprediksikan, dan mengandalikan suatu gejala.<sup>17</sup>

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

---

<sup>17</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2013) hlm.291.

## 1. Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat mengkonfirmasi teori pengembangan produk pada pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dengan teori yang pengembangan produk yang berlaku. Penelitian ini dapat menambah, memperdalam dan memperluas khazanah keilmuan dalam aspek manajemen pengembangan produk khususnya mengenai pola pengembangan dari suatu produk perbankan syariah utamanya produk yang dipasarkan oleh Bank Mega Syariah. Sehingga dapat digunakan sebagai landasan bagi penelitian selanjutnya.

## 2. Praktis

### a. Bagi peneliti

Dengan melakukan penelitian ini, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang pola pengembangan produk bank syariah.

### b. Bagi lembaga IAIN Jember

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi koleksi karya ilmiah atau karya kepustakaan dalam bidang ilmu ekonomi islam, khususnya menyangkut lembaga keuangan ekonomi syariah dan rujukan penelitian berikutnya untuk para mahasiswa.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan berfungsi sebagai informasi serta pengetahuan tentang produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana bank syariah

## E. Definisi Istilah

Berikut ini adalah istilah-istilah penting yang menjadi titik penelitian peneliti dalam penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah.

1. Pola

Didalam kamus ilmiah populer, arti dari istilah pola adalah model atau rancangan.<sup>18</sup>

2. Pengembangan Produk

Pengembangan produk ialah apabila suatu perusahaan memunculkan suatu produk baru yang di tujukan pada pasar yang sekarangpun sudah dimasuki.<sup>19</sup> Dalam kamus marketing arti dari istilah pengembangan produk adalah kegiatan yang mengarah ke dimilikinya ciri khas yang baru atau berbeda dari sebuah produk atau manfaat konsumen.

Pengembangan tersebut membentang dari konsep yang sama sekali baru untuk memenuhi keinginan konsumen yang diterapkan secara baru hingga modifikasi dari sebuah produk yang sudah ada, penyajian dan kemasannya. Ia merupakan bagian dari sebuah proses yang harus

<sup>18</sup> Pius A. Partanto & M. Dahlan Al Barry, *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaga : Arkola:1994) hlm. 605.

<sup>19</sup> Siagian, *Manajemen Statetik*, hlm. 146.



berkesinambungan untuk menahan masa penurunan dalam daur hidup intrinsic dari suatu produk yang sudah ada.<sup>20</sup>

Pengertian lain tentang pengembangan produk adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar untuk memperbaiki produk yang ada, atau untuk menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Pengembangan produk ini terjadi dari penjualan-penjualan yang bertambah yang diusahakan oleh perusahaan-perusahaan dalam mengembangkan produk-produk yang diperbaharui untuk pasar-pasarnya yang sekarang.<sup>21</sup>

Pada penelitian ini yang dimaksud dengan pengembangan produk adalah suatu usaha perusahaan untuk menarik minat pelanggan dengan memodifikasi produk yang telah ada untuk menambah variasi produk yang dipasarkan.

### 3. Produk penghimpun dana

Secara umum produk diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya apapun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita katakana sebagai produk.<sup>22</sup>

Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan

---

<sup>20</sup> Norman A.Hart & John Staplenton, *Kamus Marketing*, cet ke-2 (Jakarta :PT.Bumi Aksara,2005)hlm. 163.

<sup>21</sup> Moekijat, *Kamus Manajemen*, (Bandung:Mandar Maju,1990)hlm. 438.

<sup>22</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*. hlm.216.

kebutuhan. Dalam prakteknya produk terdiri dari dua jenis yaitu yang berkaitan dengan fisik benda berwujud dan benda tidak berwujud. Benda berwujud merupakan produk yang dapat dilihat, diraba atau dirasakan. Sedangkan produk yang tidak berwujud disebut dengan jasa, produk yang terdapat di bank syariah merupakan produk tak berwujud yaitu produk jasa.

Sedangkan produk dalam bank syariah berupa produk jasa. Secara garis besar produk bank syariah terbagi menjadi dua jenis yaitu produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana. Produk penghimpun dana di bank syariah dapat berbentuk tabungan, giro dan deposito. Sedangkan produk penyaluran dana berupa pembiayaan-pembiayaan dengan menggunakan prinsip syariah seperti, prinsip jual beli, prinsip sewa, prinsip bagi hasil dan prinsip dengan akad pelengkap.<sup>23</sup>

#### 4. Bank Syariah

Bank Islam atau selanjutnya disebut bank syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau perbankan operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada al qur'an dan hadist Nabi Muhammad saw. Atau dengan kata lain, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas

---

<sup>23</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 97-107.

pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam.<sup>24</sup>

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktifitasnya berkaitan dengan masalah uang.<sup>25</sup> Sedangkan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga atau dengan kata lain adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalulintas pembayaran serta peredaran yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip islam.<sup>26</sup>

Dari berbagai produk yang ditawarkan bank syariah, produk yang akan diteliti berupa produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana.

Produk penghimpun dana terdiri dari tabungan, giro dan deposito, dari ketiga jenis produk penghimpun dana tersebut yang akan menjadi fokus penelitian adalah produk penghimpun dana tabungan investasinya. Sementara dari produk penyaluran dana yang menjadi fokus penelitian adalah pendanaan berdasarkan akad.

## **F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN**

Sistematika pembahasan merupakan suatu hal sangat penting dalam memberikan gambaran secara singkat tentang isi dan kerangka penulisan skripsi yang dapat memberikan pemahaman sekilas bagi penulis

---

<sup>24</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, hlm. 2.

<sup>25</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, edisi revisi ( Yogyakarta : UUP AMP YKPN,2005) hlm. 14.

<sup>26</sup> Ibid. hlm. 13.

dan pembaca karya tulis ini. Untuk lebih memudahkan dalam pembuatan skripsi, maka sebaiknya disusun suatu sistematika yang sesuai dengan urutan-urutan yang ada dalam skripsi.

Sistematika pembahasan dimaksudkan untuk memberikan gambaran secara singkat tentang semua hal yang berkaitan dalam pembahasan skripsi, sistematika pembahasan tersebut terdiri dari:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini terdiri dari sub-sub bab yaitu: Latar belakang sebagai bahan pertimbangan awal mengetahui dan mengkaji lebih jauh dari permasalahan yang ada, sebagai kelanjutannya adalah fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, selanjutnya gambaran teknis dalam penelitian diklasifikasikan ke dalam sistematika pembahasan.

### **BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN**

Bab ini mencakup penelitian terdahulu dan kajian teori mengenai pola pengembangan produk bank syariah.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini dikemukakan mengenai metode penelitian yang meliputi: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

#### **BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

Dalam bab ini membahas tentang penyajian data dan analisis yang didalamnya mencakup gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan.

#### **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran, sebagai sub bab terkait dari skripsi yang berisikan tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan yang telah dijelaskan dari hasil penelitian.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Zulia Nur Azizah tahun 2010 dengan judul *Strategi Pengembangan Koperasi Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro*.<sup>1</sup>

Rumusan masalah yang menjadi pokok kajian penelitian tersebut adalah: 1. bagaimana strategi pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Semboro? 2. bagaimana pokok-pokok pengembangan sumber daya manusia dikoperasi Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Semboro? 3. bagaimana strategi pemasaran Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Semboro. Dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan menggunakan instrument observasi, interview dan dokumentasi yang sebagian hasilnya memberikan gambaran berupa kata-kata bukan angka.

Dari penelitian tersebut diperoleh kesimpulan; 1. Proses pengembangan sumber daya manusia dibutuhkan prospek yang bagus untuk bisa mengikuti pelatihan dan pendidikan yang ada. 2. Dalam pengembangan pemasaran terdapat beberapa strategi yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.

---

<sup>1</sup> Zulia Nur Azizah, *Strategi Pengembangan Koperasi Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro*. (Jember: IAIN Jember, 2010)

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian sekarang ini adalah tentang pengembangan dari lembaga keuangan syariah sedangkan perbedaannya adalah peneliti tersebut meneliti tentang pengembangan kelembagaannya dan penelitian yang sekarang lebih fokus pada produk dari lembaga keuangan syariah tersebut.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Anjarini Manjasari yang berjudul *Pola Pengembangan Produk Bank Syariah Dalam Meningkatkan Manajerial di BRI Syariah Cabang Yogyakarta Tahun 2010*.<sup>2</sup>

Pokok penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pola pengembangan produk bank syariah berpengaruh terhadap upaya peningkatan kualitas manajerial. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif kuantitatif yang digunakan untuk mengetahui pengaruh dari pengembangan produk terhadap kualitas manajerial.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sekarang adalah tentang pola pengembangan produk bank syariah sementara perbedaannya adalah peneliti tersebut meneliti tentang pengaruh dari pola pengembangan produk terhadap kualitas manajerial bank syariah, sedangkan penelitian yang sekarang mengenai bentuk-bentuk dari pengembangan produk dari bank syariah.

---

<sup>2</sup> Anjarini Manjasari yang berjudul *Pola Pengembangan Produk Bank Syariah Dalam Meningkatkan Manajerial di BRI Syariah Cabang Yogyakarta*. (Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2010).

3. Penelitian yang dilakukan oleh Dini Restu Syabistari yang berjudul, *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank Negara Indonesia Syariah Tahun 2010*.<sup>3</sup>

Rumusan masalah yang menjadi pokok penelitian ini adalah: 1. bagaimana strategi pengembangan pola investasi mudharabah yang dilakukan oleh BNI syariah? 2. Bagaimana perkembangan pendapatan BNI Syariah melalui pola investasi Mudharabah? 3. Adakah Pengaruh yang ditimbulkan oleh pendapatan pola investasi mudharabah terhadap pendapatan BNI Syariah?. Metode penelitian yang diterapkan adalah metode kualitatif kuantitati yang digunakan untuk mengetahui bagaimana strategi pola investasi mudharabah yang dilakukan oleh BNI syariah serta pengaruh dari pendapatan pola investasi mudharabah terhadap pendapatan BNI Syariah.

Dari penelitian tersebut, diperoleh hasil berupa: 1. Gambaran mengenai strategi pengembangan pola investasi mudharabah yang diterapkan oleh BNI Syariah berupa pengembangan pasar dan pengembangan produk. 2. Perkembangan pendapatan BNI Syariah melalui pola investasi Mudharabah terjadi peningkatan pendapatan. 3. Terdapat pengaruh positif yang ditimbulkan oleh pendapatan pola investasi mudharabah terhadap pendapatan BNI Syariah.

---

<sup>3</sup> Dini Restu Syabistari, *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank Negara Indonesia Syariah*. (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2010).



Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sekarang adalah tentang pola pengembangan produk bank syariah sementara perbedaannya adalah peneliti tersebut meneliti tentang pengaruh dari pendapatan produk yang dikembangkan oleh bank syariah terhadap pendapatan bank syariah. sedangkan penelitian yang sekarang mengenai bentuk-bentuk dari pengembangan produk dari bank syariah.

4. Penelitian Iroatus Sholihah, *Strategi Pengembangan Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo*. 2012.<sup>4</sup>

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana Strategi Pengembangan Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo? 2. Bagaimana pengembangan Sumber Daya Manusia di Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo? 3. Bagaimana Strategi pemasaran Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo? 4. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam mengembangkan Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan menggunakan instrument observasi, interview dan dokumentasi dengan teknis analisis data teknik analisis data deskriptif.

---

<sup>4</sup> Iroatus Sholihah. *Strategi Pengembangan Koperasi Pondok Pesantren (Kompontren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo*. (Jember, STAIN Jember 2012).

Penelitian ini memperoleh kesimpulan: 1. Proses pengembangan sumber daya manusia, dengan cara pelatihan dan pendidikan serta mengembangkan potensi karyawan dengan cara menempatkan karyawan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. 2. Dalam pengembangan pemasaran terdapat beberapa bentuk strategi yang dikembangkan yaitu, strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Bentuk strategi yang paling memberi kontribusi bagi Koperasi Pondok Pesantren (Kompondren) Musa'adah Sukorejo Kec. Banyuputih Kab. Situbondo adalah strategi pemasaran.

5. Penelitian Susi Dewi Ratna tahun 2014, *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Di Baitu Maal Wa Tamwi (BMT) Citra Buana Syariah Yogyakarta*.<sup>5</sup>

Penelitian ini bertujuan untuk: 1. mengetahui dan mendeskripsikan strategi pengembangan produk murobahah di BMT Citra Buana Syariah Yogyakarta. 2. Mengetahui apa saja strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Citra Buana Syariah Yogyakarta. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sekarang adalah tentang pola pengembangan produk bank syariah sementara perbedaannya terletak pada produk yang diteliti.

---

<sup>5</sup> Susi Dewi Ratna, *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Di Baitu Maal Wa Tamwi (BMT) Citra Buana Syariah Yogyakarta*. (Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014)

## B. Kajian Teori

### 1. Pengembangan produk

Pengembangan produk ialah apabila suatu perusahaan memunculkan suatu produk baru yang di tujukan pada pasar yang sekarangpun sudah dimasuki.<sup>6</sup> Dalam kamus marketing arti dari istilah pengembangan produk adalah kegiatan yang mengarah ke dimilikinya ciri khas yang baru atau berbeda dari sebuah produk atau manfaat konsumen.

Kotler mengemukakan bahwa ada delapan proses pengembangan produk baru yaitu mencakup:<sup>7</sup>

#### a. Pemunculan gagasan (*idea generation*)

Pengembangan baru dimulai dengan penelitian terhadap berbagai gagasan produk baru. Pemunculan gagasan baru harus sesuai dengan jenis usaha perusahaan dan konsumen sebagai salah satu sumber yang paling logis untuk mencari gagasan-gagasan produk baru. Perusahaan biasanya akan mencari beberapa ide baru mengenai produk yang ingin dipasarkan. Produk baru yang dimaksud adalah produk orisinil, pengembangan produk, modifikasi produk, dan merk baru yang dikembangkan sendiri melalui usaha riset dan pengembangan mereka sendiri. produk baru perusahaan merupakan hal penting bagi pelanggan. Karena bisa saja produk lama yang telah ada kurang memenuhi kebutuhan

---

<sup>6</sup>Siagian, *Manajemen Statetik*, hlm. 146.

<sup>7</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, hlm. 309

pelanggan. Sehingga perlu digagasnya penciptaan produk baru yang sesuai dan evisien untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Misalnya dengan indikasi bahwa produk lama kurang evisien di masyarakat. Ketidakevisienan produk lama tersebut mengakibatkan penurunan tingkat penjualan. Maka dicarilah beberapa solusi berupa gagasan baru yang bisa menggantikan produk lama tersebut. Kemunculan beberapa gagasan baru tersebut diharapkan dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh produk lama tersebut.

b. Penyaringan gagasan (*idea screening*)

Selanjutnya beberapa ide baru yang diciptakan akan diseleksi atau disaring untuk meemukan ide pemenang yang memiliki kecocokan paling tinggi terhadap jenis usahanya. Dipilih ide mana yang dapat dijadikan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan dapat laku dipasaran. Tujuan penyaringan adalah mengurangi banyaknya gagasan dengan mencari dan menghilangkan gagasan buruk sedini mungkin. Dalam tahapan ini telah dipikirkan mengenai risiko dari peoduk yang akan diciptakan. Hal ini terkait dengan mengurangi gagasan buruk yang mungkin terjadi dan melihat peluang terkecil dari risiko yang mungkin kan terjadi.

c. Pengembangan dan pengujian konsep (*concept development and testing*)

Untuk kemudian menjadi sebuah produk baru gagasan baru atau ide produk yang telah terpilih dalam seleksi akan dikembangkan dan diuji. Ide yang menarik harus dikembangkan menjadi konsep produk. Suatu ide atau gagasan yang lolos penyaringan selanjutnya dikembangkan menjadi beberapa alternatif konsep produk. Dalam hal ini, konsep produk berbeda dengan gagasan produk dan citra produk. Suatu gagasan produk adalah gagasan bagi kemungkinan produk yang oleh perusahaan dianggap bisa ditawarkan ke pasar. Suatu konsep produk adalah versi terinci dari ide yang diungkapkan dalam istilah konsumen yang punya arti. Sedangkan suatu citra produk (*image*) adalah gambaran khusus yang diperoleh dari produk nyata atau calon produk.

d. Pengembangan strategi pemasaran (*marketing strategy development*)

Pernyataan strategi pemasaran terdiri dari tiga bagian untuk memperkenalkan produk ke pasar. Bagian pertama menjelaskan ukuran, struktur, dan tingkah laku pasar sasaran, penempatan produk yang telah direncanakan, penjualan, bagian pasar, serta sasaran keuntungan yang hendak dicari pada beberapa tahun pertama. Bagian kedua dari pernyataan strategi pemasaran

menguraikan harga produk yang direncanakan, strategi distribusi, dan biaya pemasaran selama tahun pertama. Bagian ketiga menjelaskan penjualan jangka panjang yang direncanakan, serta sasaran keuntungan dan strategi bauran pemasaran selama ini.

e. Analisis usaha (*business analysis*)

Bila manajemen telah menentukan konsep produk dan strategi pemasaran, perusahaan bisa mengevaluasi daya tarik usulan usaha itu. Manajemen harus menilai penjualan, biaya, dan perkiraan laba untuk menentukan apakah mereka telah memenuhi tujuan perusahaan. Jika telah memenuhi, produk bisa bergerak maju ke langkah pengembangan produk.

f. Pengembangan produk (*product development*)

Bila konsep produk lolos dari uji analisis usaha, konsep itu lalu menuju riset dan pengembangan dan/atau rekayasa untuk dikembangkan menjadi produk fisik. Bagian riset dan pengembangan membuat satu atau beberapa versi bentuk fisik dari konsep produk agar bisa menemukan sebuah prototipe yang memenuhi konsep produk dan dapat diproduksi dengan biaya produksi yang telah dianggarkan.

g. Pengujian pasar (*market testing*)

Pengujian pasar ialah keadaan dimana produk dan program pemasaran diperkenalkan kepada kalangan konsumen yang lebih otentik untuk mengetahui bagaimana konsumen dan penyalur

mengelola, memakai, dan membeli-ulang produk itu dan seberapa luas pasarnya.

#### h. Komersialisasi

Tahap komersialisasi menyangkut perencanaan dan pelaksanaan strategi peluncuran (*launching strategy*) produk baru ke pasar. Dalam melemparkan suatu produk, perusahaan harus memutuskan: kapan produk baru tersebut akan diluncurkan, dimana produk baru tersebut akan diluncurkan, pada siapa produk baru tersebut akan diluncurkan, dan bagaimana produk baru tersebut akan diluncurkan.

### 2. Produk-produk bank syariah

#### a. Produk penghimpun dana atau produk pendanaan

##### 1) Tabungan<sup>8</sup>

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan dapat dilakukan dengan dua akad, yaitu:

- a) Akad *wadiah* adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik dari penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Hlm. 35-36.

Dalam referensi lain *wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.<sup>9</sup>

Landasan syariah akad *wadiah*:

(1) Al-Quran

Ayat Al-Quran yang dapat dijadikan rujukan mengenai akad *wadiah* antara lain:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.” (QS. An-Nisaa’: 58)<sup>10</sup>

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

Artinya: “... akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka

<sup>9</sup> Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. (Jakarta, Gema Insani, 2001) Hlm. 85.

<sup>10</sup> *Al-Quran dan Terjemahannya Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak* . Hlm. 88.



hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; ...” (Al-Baqarah: 283)<sup>11</sup>

- b) Akad *mudharabah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai dengan syariah, dengan pembagian hasil antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Landasan syariah akad *mudharabah*:

(1) Al-Quran

Ayat Al-Quran yang dapat dijadikan rujukan mengenai akad wadiah antara lain:

... وَءَاخِرُونَ يَصْرِفُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
 وَءَاخِرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَأَقْرَأُوا مَا تيسَّرَ مِنْهُ  
 وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا  
 وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا  
 وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَأَسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: ...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu

<sup>11</sup> Ibid . Hlm. 50.

niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. Al-Muzammil: 20)<sup>12</sup>

*Mudharib* adalah sebagai dari orang-orang yang melakukan perjalanan untuk mencari jalan Allah Swt. Dari keuntungan investasinya. Di tempat lain dalam Al-Qur'an kita masih memiliki ayat-ayat yang senada misalnya:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن  
فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Apabila telah di tunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah Swt dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (QS Al-Jumu'ah: 10)<sup>13</sup>

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۗ

Artinya: “Tidak ada dosa (halangan) bagimu untuk mencari karunia dari tuhanmu ....” (QS Al-Baqarah: 198)<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Ibid. Hlm. 576.

<sup>13</sup> Ibid. Hlm. 555.

<sup>14</sup> Ibid. Hlm. 32.

Surah Al-Jumu'ah: 10 dan Al-Baqarah: 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

## (2) Al-Hadits

Hadits-hadits Rasul yang dapat di jadikan rujukan dasar akad transaksi mudharabah, adalah:

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ الْبَيْعُ أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah Saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no.2280, Kitab At-Tijarah)<sup>15</sup>

## 2) Giro<sup>16</sup>

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan.

Giro dapat dilakukan dengan akad *wadiah*. *Wadiah* adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak

<sup>15</sup> Al-Asqalani, *Terjemahan Hadits Bulughul Maram*, hal 4.

<sup>16</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Hlm. 32-33.

yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan barang sewaktu-waktu.

Landasan syariah akad *wadiah*:

a) Al-Quran

Ayat Al-Quran yang dapat dijadikan rujukan mengenai akad wadiah antara lain:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.” (QS. An-Nisaa’: 58)<sup>17</sup>

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

Artinya: “... akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; ...” (Al- Baqarah: 283)<sup>18</sup>

<sup>17</sup> Al-Quran dan Terjemahannya Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak . Hlm. 88.

<sup>18</sup> Ibid . Hlm. 50.

### 3) Deposito

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan nasabah dengan bank.

Deposito dilakukan dengan akad *mudharabah* yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.<sup>19</sup>

Deposito dapat dilakukan dengan dua jenis akad mudharabah, yaitu:

a) *Mudharabah mutlaqoh*, dalam akad ini tidak ada batasan bagi bank untuk menggunakan dana yang terhimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank pada bisnis apa dana yang tersimpan hendak disalurkan.

b) *Mudharabah muqayyadah*, atau disebut juga investasi khusus karena dalam akad ini nasabah menentukan sendiri pada bisnis apa dana yang disimpannya akan digunakan.

Terdapat dua jenis *mudharabah muqayyadah* yang digunakan dalam perbankan, yaitu: *mudharabah*

---

<sup>19</sup> Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah. Hlm. 38.

*muqayyadah on balance sheet*, pada jenis ini pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi oleh bank, misalnya disyaratkan pada jenis akad tertentu, atau disyaratkan untuk nasabah tertentu. Selanjutnya adalah *mudharabah muqayyadah of balance sheet*, dalam akad ini nasabah langsung menyalurkan dananya kepada pelaksana usahannya dan bank hanya bertindak sebagai perantara yang mempertemukan pemilik dana dengan pelaksana usaha.<sup>20</sup>

Landasan syariah akad *mudharabah*:

#### (1) Al-Quran

Ayat Al-Quran yang dapat dijadikan rujukan mengenai akad wadiah antara lain:

... وَءَاخِرُونَ يَصْرَبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
 وَءَاخِرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَأَقْرَأُوا مَا تيسَّرَ مِنْهُ  
 وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا  
 وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا  
 وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَأَسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: ...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu)

<sup>20</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 111.

dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. Al-Muzammil: 20)<sup>21</sup>

*Mudharib* adalah sebagai dari orang-orang yang melakukan perjalanan untuk mencari jalan Allah Swt. Dari keuntungan investasinya. Di tempat lain dalam Al-Qur'an kita masih memiliki ayat-ayat yang senada misalnya:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ  
فَضْلِ اللَّهِ

Artinya: “Apabila telah di tunaikan sembahyang maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah Swt....” (QS Al-Jumah: 10)<sup>22</sup>

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ

.....  
Artinya: “Tidak ada dosa (halangan) bagimu untuk mencari karunia dari tuhanmu.” (QS Al-Baqarah: 198)<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Al-Quran dan Terjemahannya Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak . Hlm. 576.

<sup>22</sup> Ibid. Hlm. 555.

<sup>23</sup> Ibid. Hlm. 32.

Surah Al-Jumu'ah: 10 dan Al-Baqarah: 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

## (2) Al-Hadits

Hadits-hadits Rasul yang dapat di jadikan rujukan dasar akad transaksi mudharabah, adalah:

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ الْبَيْعُ أَجَلٌ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah Saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no.2280, Kitab At-Tijarah)<sup>24</sup>

IAIN JEMBER

<sup>24</sup>Al-Asqalani, *Terjemahan Hadits Bulughul Maram*, hal 4.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian merupakan bab yang memberikan penjelasan tentang metodologi yang digunakan untuk melakukan penelitian. Pada bab ini akan dipaparkan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, metode pengumpulan data, analisa data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami subyek penelitian misalnya: perilaku, motivasi, tindakan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.<sup>25</sup> Penelitian ini merupakan bentuk penelitian social yang menggunakan format deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai fenomena realitas social yang terjadi di masyarakat yang menjadi objek penelitian. Karena penelitian ini berdasarkan ketertarikan peneliti terhadap produk baru yang diciptakan oleh Bank Mega Syariah.

Pendekatan dalam penelitian ini, dilakukan dengan mendeskripsikan segala sesuatu yang terkait dengan proses pengembangan produk Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah beserta orang-

---

<sup>25</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Rosdakarya, 2010), 6.

orang yang peneliti ajak wawancara untuk memberikan data serta pendapatnya terkait dengan proses yang dilakukan oleh Bank Mega syariah dalam melakukan pengembangan produk tersebut.

Berdasarkan pernyataan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif.

### **B. Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif lokasi merupakan salah satu sarana yang cukup urgen sifatnya. Adapun lokasi penelitian akan di laksanakan di PT. Bank Mega Syariah Cabang Jember yang bertempat di JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember. Alasan peneliti memilih lokasi ini karena merupakan salah satu bank syariah yang memiliki dasar inofatif dalam pengembangan produk bank syariah, yaitu produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB.

### **C. Subjek Penelitian**

Metode pemilihan subjek penelitian menggunakan teknik *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan ini misalnya dengan memilih informan yang dipandang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan dalam penelitian.<sup>26</sup> Adapun informan yang dimaksud adalah mengetahui proses penciptaan produk baru tersebut, memahami tentang produ-produk perbankan syariah, merupakan pelaku perbankan syariah.

---

<sup>26</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 218-219.

Adapun subjek penelitian ini adalah:

1. Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto yang bertanggung jawab atas jalannya sistem perbankan di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember yang lebih mengetahui tentang pengembangan produk Tabungan Investasya iB.
2. Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, karena bagian ini menangani masalah-masalah yang berkaitan tentang operasional di lapangan.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan penelitian. Ketika berada di lapangan, penelitian kualitatif kebanyakan berurusan dengan fenomena, di sini fenomena itu perlu didekati oleh peneliti dengan terlibat langsung pada situasi riil, tidak cukup meminta bantuan orang atau sebatas mendengar penuturan secara jarak jauh.

Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data, seperti : wawancara, observasi, dokumentasi, yang mana masing-masing proses tersebut mempunyai peran penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat dan sebanyak-banyaknya.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu jenis wawancara dengan *semi terstruktur*. Jenis wawancara ini termasuk dalam katagori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstuktur. Tujuan wawancara ini adalah untuk menrmukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

Melalui penelitian ini penyusun mengambil data-data dengan melakukan wawancara dengan pihak PT. Bank Mega Syariah Cabang Jember yang bertempat di JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember. Khususnya wawancara ditujukan kepada Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto dan Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, di Bank Mega Syariah Kantor cabang Jember.

Adapun data yang ingin diperoleh dari wawancara yang dilakukan dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto dan Operation Supervisor Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember Rizal Chandra Puspito adalah sebagai berikut:

- a) Mengenai pola pengembangan produk Bank Syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.
- b) Mengenai proses pengembangan produk Bank Syariah yang telah berhasil dikembangkan di oleh Bank Mega Syariah yaitu Tabungan Investasi iB
- c) Mengenai uji pasar yang dilakukan oleh manajemen Bank Mega Syariah terhadap produk baru yang berhasil dikembangkan yaitu tabungan Investasi iB.
- d) Mengenai komersialisasi produk Tabungan Investasi iB.

## 2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan jalan pengamatan dan pencatatan secara langsung dengan sistematika terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>27</sup>

Adapun data yang diperoleh dari metode ini antara lain:

- a) Lokasi Bank Mega Syariah Jember Jl. Trunojoyo ruko kafling Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.
- b) Situasi Bank Mega Syariah Jember Jl. Trunojoyo ruko kafling Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumen dapat berbentuk lisan, gambar atau karya monumental dari

<sup>27</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik* (Jakarta :PT. Rineka Cipta,2006), 128.

seseorang. Study dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode wawancara dan observasi dalam penelitian kualitatif.<sup>28</sup> Dokumentasi merupakan seluruh data yang menunjang pengetahuan berkenaan dengan produk perbankan syariah, pengembangan produk bank syariah, sejarah berdiri, visi misi, tujuan didirikan serta struktur organisasi di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember dan informasi lain yang menunjang penelitian ini.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, katagori dan satuan urutan dasar.<sup>29</sup> pada penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif kualitatif yaitu analisa yang mendasarkan pada adanya hubungan sistematis antar variabel yang sedang diteliti. Tujuannya adalah agar peneliti mendapatkan makna hubungan variabel-variabel sehingga dapat digunakan untuk menjawab masalah yang dirumuskan dalam penelitian. Hubungan antar semantic sangat penting karena dalam analisa kualitatif peneliti tidak menggunakan angka-angka seperti pada analisa kuantitatif.

Analisis data di lapangan menggunakan model Miles dan Huberman. Miles dan Huberman yang dikutip kembali oleh sugiono mengemukakan bahwa katifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan

---

<sup>28</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 240.

<sup>29</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 103.

secaraa interaktif dan secara terus menerus sampai tuntas. Sehingga datanya sudah jenuh.<sup>30</sup> Langkah-langkah analisis adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data, berarti merangkum memilih hal-hal pokok memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang diperoleh di lapangan semakin lama akan semakin banyak sehingga data semakin kompleks dan rumit, oleh karena itu peneliti harus mereduksi data (merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting). Data yang sudah direduksi akan lebih memudahkan peneliti untuk memperoleh gambaran di lapangan dan memudahkan peneliti mengumpulkan data berikutnya.
2. Penyajian Data, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat bagan hubungan antar katagori teks yang bersifat naratif dan sejenisnya.
3. Verifikasi, verifikasi adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung data berikutnya. Tetapi apabila didukung oleh bukti-bukti yang falid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

---

<sup>30</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008). Hlm 430.

## F. Keabsahan Data

Keabsahan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi, triangulasi adalah teknik pengumpulan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.<sup>31</sup> Dengan membandingkan hasil wawancara terhadap karyawan Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember yang mengetahui mengenai pengembangan produk Bank Syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.

Hal ini dilakukan untuk mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Teknik ini disebut dengan triangulasi sumber.<sup>32</sup>

Alasan penelitian teknik triangulasi sumber adalah teknik ini dianggap lebih efektif dan sesuai dengan penelitian ini.

Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan perspektif orang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 241.

<sup>32</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 330.



## G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dilakukan terdiri dari:

1. Tahap pralapangan
    - a. Menyusun rancangan penelitian
    - b. Memilih lapangan fokus penelitian yaitu Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember
    - c. Mengurus surat perizinan pada tanggal 16 Desember 2015
    - d. Menjajaki dan menilai keadaan lapangan
    - e. Memilih dan memanfaatkan informasi
    - f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
    - g. Persoalan etika penelitian
  2. Tahap pelaksanaan penelitian
    - a. Memahami latar penelitian dan Persiapan diri
    - b. Memasuki lapangan: melakukan wawancara kepada informan yang sudah ditentukan sebelumnya serta melakukan pengamatan terkait dengan judul penelitian
- 3 Februari 2016 melakukan dokumentasi di damping oleh Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, melakukan wawancara mengenai produk baru serta menentukan informan yang cakap untuk dilakukan wawancara selanjutnya.

---

<sup>33</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 331.

4 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto mengenai pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.

11 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto mengenai proses pengembangan produk Tabungan Investasya iB

15 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito mengenai komersialisasi produk Tabungan Investasya iB.

### 3. Tahap analisis data

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan dokumentasi. Setelah mengalami proses pengolahan data dengan berbagai metode, kemudian data diajukan dan dianalisis secara mendalam dengan membandingkan data hasil wawancara dan dengan data hasil dokumentasi yang menggunakan teknik *triangulasi sumber*. Kemudian data dari beberapa sumber tersebut dianalisis dengan metode kualitatif dengan mendeskripsikan, mengkategorikan mana pandangan yang sama dan berbeda dari beberapa sumber tersebut, kemudian dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan.

Pada tahap ini peneliti telah menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang berlaku

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode penelitian merupakan bab yang memberikan penjelasan tentang metodologi yang digunakan untuk melakukan penelitian. Pada bab ini akan dipaparkan tentang jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, metode pengumpulan data, analisa data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami subyek penelitian misalnya: perilaku, motivasi, tindakan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.<sup>1</sup> Penelitian ini merupakan bentuk penelitian social yang menggunakan format deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai fenomena realitas social yang terjadi di masyarakat yang menjadi objek penelitian. Karena penelitian ini berdasarkan ketertarikan peneliti terhadap produk baru yang diciptakan oleh Bank Mega Syariah.

Pendekatan dalam penelitian ini, dilakukan dengan mendeskripsikan segala sesuatu yang terkait dengan proses pengembangan produk Tabungan Investasya iB di Bank Mega Syariah beserta orang-

---

<sup>1</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Rosdakarya, 2010), 6.

orang yang peneliti ajak wawancara untuk memberikan data serta pendapatnya terkait dengan proses yang dilakukan oleh Bank Mega syariah dalam melakukan pengembangan produk tersebut.

Berdasarkan pernyataan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif.

### **B. Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif lokasi merupakan salah satu sarana yang cukup urgen sifatnya. Adapun lokasi penelitian akan di laksanakan di PT. Bank Mega Syariah Cabang Jember yang bertempat di JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember. Alasan peneliti memilih lokasi ini karena merupakan salah satu bank syariah yang memiliki dasar inofatif dalam pengembangan produk bank syariah, yaitu produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB.

### **C. Subjek Penelitian**

Metode pemilihan subjek penelitian menggunakan teknik *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan ini misalnya dengan memilih informan yang dipandang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan tujuan dalam penelitian.<sup>2</sup> Adapun informan yang dimaksud adalah mengetahui proses penciptaan produk baru tersebut, memahami tentang produ-produk perbankan syariah, merupakan pelaku perbankan syariah.

---

<sup>2</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 218-219.

Adapun subjek penelitian ini adalah:

1. Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto yang bertanggung jawab atas jalannya sistem perbankan di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember yang lebih mengetahui tentang pengembangan produk Tabungan Investasya iB.
2. Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, karena bagian ini menangani masalah-masalah yang berkaitan tentang operasional di lapangan.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan penelitian. Ketika berada di lapangan, penelitian kualitatif kebanyakan berurusan dengan fenomena, di sini fenomena itu perlu didekati oleh peneliti dengan terlibat langsung pada situasi riil, tidak cukup meminta bantuan orang atau sebatas mendengar penuturan secara jarak jauh.

Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data, seperti : wawancara, observasi, dokumentasi, yang mana masing-masing proses tersebut mempunyai peran penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat dan sebanyak-banyaknya.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu jenis wawancara dengan *semi terstruktur*. Jenis wawancara ini termasuk dalam katagori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstuktur. Tujuan wawancara ini adalah untuk menrmukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara dimintai pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

Melalui penelitian ini penyusun mengambil data-data dengan melakukan wawancara dengan pihak PT. Bank Mega Syariah Cabang Jember yang bertempat di JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember. Khususnya wawancara ditujukan kepada Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto dan Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, di Bank Mega Syariah Kantor cabang Jember.

Adapun data yang ingin diperoleh dari wawancara yang dilakukan dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto dan Operation Supervisor Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember Rizal Chandra Puspito adalah sebagai berikut:

- a) Mengenai pola pengembangan produk Bank Syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.
- b) Mengenai proses pengembangan produk Bank Syariah yang telah berhasil dikembangkan di oleh Bank Mega Syariah yaitu Tabungan Investasi iB
- c) Mengenai uji pasar yang dilakukan oleh manajemen Bank Mega Syariah terhadap produk baru yang berhasil dikembangkan yaitu tabungan Investasi iB.
- d) Mengenai komersialisasi produk Tabungan Investasi iB.

## 2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan jalan pengamatan dan pencatatan secara langsung dengan sistematika terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>3</sup>

Adapun data yang diperoleh dari metode ini antara lain:

- a) Lokasi Bank Mega Syariah Jember Jl. Trunojoyo ruko kafling Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.
- b) Situasi Bank Mega Syariah Jember Jl. Trunojoyo ruko kafling Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumen dapat berbentuk lisan, gambar atau karya monumental dari

---

<sup>3</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik* (Jakarta :PT. Rineka Cipta,2006), 128.

seseorang. Study dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode wawancara dan observasi dalam penelitian kualitatif.<sup>4</sup> Dokumentasi merupakan seluruh data yang menunjang pengetahuan berkenaan dengan produk perbankan syariah, pengembangan produk bank syariah, sejarah berdiri, visi misi, tujuan didirikan serta struktur organisasi di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember dan informasi lain yang menunjang penelitian ini.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, katagori dan satuan urutan dasar.<sup>5</sup> pada penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif kualitatif yaitu analisa yang mendasarkan pada adanya hubungan sistematis antar variabel yang sedang diteliti. Tujuannya adalah agar peneliti mendapatkan makna hubungan variabel-variabel sehingga dapat digunakan untuk menjawab masalah yang dirumuskan dalam penelitian. Hubungan antar semantic sangat penting karena dalam analisa kualitatif peneliti tidak menggunakan angka-angka seperti pada analisa kuantitatif.

Analisis data di lapangan menggunakan model Miles dan Huberman. Miles dan Huberman yang dikutip kembali oleh sugiono mengemukakan bahwa katifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan

---

<sup>4</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 240.

<sup>5</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 103.



secaraa interaktif dan secara terus menerus sampai tuntas. Sehingga datanya sudah jenuh.<sup>6</sup> Langkah-langkah analisis adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data, berarti merangkum memilih hal-hal pokok memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data yang diperoleh di lapangan semakin lama akan semakin banyak sehingga data semakin kompleks dan rumit, oleh karena itu peneliti harus mereduksi data (merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting). Data yang sudah direduksi akan lebih memudahkan peneliti untuk memperoleh gambaran di lapangan dan memudahkan peneliti mengumpulkan data berikutnya.
2. Penyajian Data, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat bagan hubungan antar katagori teks yang bersifat naratif dan sejenisnya.
3. Verifikasi, verifikasi adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung data berikutnya. Tetapi apabila didukung oleh bukti-bukti yang falid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

---

<sup>6</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008). Hlm 430.

## F. Keabsahan Data

Keabsahan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi, triangulasi adalah teknik pengumpulan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.<sup>7</sup> Dengan membandingkan hasil wawancara terhadap karyawan Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember yang mengetahui mengenai pengembangan produk Bank Syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.

Hal ini dilakukan untuk mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Teknik ini disebut dengan triangulasi sumber.<sup>8</sup>

Alasan penelitian teknik triangulasi sumber adalah teknik ini dianggap lebih efektif dan sesuai dengan penelitian ini.

Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan perspektif orang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 241.

<sup>8</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 330.

## G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dilakukan terdiri dari:

1. Tahap pralapangan
    - a. Menyusun rancangan penelitian
    - b. Memilih lapangan fokus penelitian yaitu Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember
    - c. Mengurus surat perizinan pada tanggal 16 Desember 2015
    - d. Menjajaki dan menilai keadaan lapangan
    - e. Memilih dan memanfaatkan informasi
    - f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
    - g. Persoalan etika penelitian
  2. Tahap pelaksanaan penelitian
    - a. Memahami latar penelitian dan Persiapan diri
    - b. Memasuki lapangan: melakukan wawancara kepada informan yang sudah ditentukan sebelumnya serta melakukan pengamatan terkait dengan judul penelitian
- 3 Februari 2016 melakukan dokumentasi di damping oleh Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito, melakukan wawancara mengenai produk baru serta menentukan informan yang cakap untuk dilakukan wawancara selanjutnya.

---

<sup>9</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm. 331.

4 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto mengenai pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah.

11 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Branch Manajer yaitu bapak Doddy Agung Arifianto mengenai proses pengembangan produk Tabungan Investasya iB

15 Februari 2016 melakukan wawancara dengan Operation Supervisor Rizal Chandra Puspito mengenai komersialisasi produk Tabungan Investasya iB.

### 3. Tahap analisis data

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan dokumentasi. Setelah mengalami proses pengolahan data dengan berbagai metode, kemudian data diajukan dan dianalisis secara mendalam dengan membandingkan data hasil wawancara dan dengan data hasil dokumentasi yang menggunakan teknik *triangulasi sumber*. Kemudian data dari beberapa sumber tersebut dianalisis dengan metode kualitatif dengan mendeskripsikan, mengkategorikan mana pandangan yang sama dan berbeda dari beberapa sumber tersebut, kemudian dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan.

Pada tahap ini peneliti telah menyusun data yang telah dianalisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang berlaku

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Objek Penelitian**

##### **1. Profil Bank Mega Syariah**

Berawal dari PT Bank Umum Tugu (Bank Tugu). Bank umum yang didirikan pada 14 Juli 1990 tersebut diakuisisi CT Corpora (d/h Para Group) melalui Mega Corpora (d/h PT Para Global Investindo) dan PT Para Rekan Investama pada 2001. Sejak awal, para pemegang saham memang ingin mengonversi bank umum konvensional itu menjadi bank umum syariah. Keinginan tersebut terlaksana ketika Bank Indonesia mengizinkan Bank Tugu dikonversi menjadi PT Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI) pada 27 Juli 2004. Pengonversian tersebut dicatat dalam sejarah perbankan Indonesia sebagai upaya pertama pengonversian bank umum konvensional menjadi bank umum syariah.

Pada 25 Agustus 2004, BSMI resmi beroperasi. Hampir tiga tahun kemudian, pada 7 November 2007, pemegang saham memutuskan perubahan bentuk logo BSMI ke bentuk logo bank umum konvensional yang menjadi sister company-nya, yakni PT Bank Mega, Tbk., tetapi berbeda warna. Sejak 2 November 2010 sampai dengan sekarang, bank ini berganti nama menjadi PT Bank Mega Syariah.

Untuk mewujudkan visi “Bank Syariah Kebanggaan Bangsa”, CT Corpora sebagai pemegang saham mayoritas memiliki komitmen dan tanggung jawab penuh untuk menjadikan Bank Mega Syariah sebagai bank umum syariah terbaik di industri perbankan syariah nasional. Komitmen tersebut dibuktikan dengan terus memperkuat modal bank. Dengan demikian, Bank Mega Syariah akan mampu memberikan pelayanan terbaik dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kompetitif di industri perbankan nasional. Misalnya, pada 2010, sejalan dengan perkembangan bisnis, melalui rapat umum pemegang saham (RUPS), pemegang saham meningkatkan modal dasar dari Rp400 miliar menjadi Rp1,2 triliun dan modal disetor bertambah dari Rp150,060 miliar menjadi Rp318,864 miliar. Saat ini, modal disetor telah mencapai Rp769,814 miliar.

Di sisi lain, pemegang saham bersama seluruh jajaran manajemen Bank Mega Syariah senantiasa bekerja keras, memegang teguh prinsip kehati-hatian, serta menjunjung tinggi asas keterbukaan dan profesionalisme dalam melakukan kegiatan usahanya. Beragam produk juga terus dikembangkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta didukung infrastruktur layanan perbankan yang semakin lengkap dan luas, termasuk dukungan 393 jaringan di seluruh Indonesia.

Untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat sekaligus mengukuhkan semboyan “Untuk Kita Semua”, pada 2008, Bank Mega

Syariah mulai memasuki pasar perbankan mikro dan gadai. Strategi tersebut ditempuh karena ingin berperan lebih besar dalam peningkatan perekonomian umat yang mayoritas memang berbisnis di sektor usaha mikro dan kecil.

Sejak 16 Oktober 2008, Bank Mega Syariah telah menjadi bank devisa. Dengan status tersebut, bank ini dapat melakukan transaksi devisa dan terlibat dalam perdagangan internasional. Artinya, status itu juga telah memperluas jangkauan bisnis bank ini, sehingga tidak hanya menjangkau ranah domestik, tetapi juga ranah internasional. Strategi perluasan pasar dan status bank devisa itu akhirnya semakin memantapkan posisi Bank Mega Syariah sebagai salah satu bank umum syariah terbaik di Indonesia.

Selain itu, pada 8 April 2009, Bank Mega Syariah memperoleh izin dari Departemen Agama Republik Indonesia (Depag RI) sebagai bank penerima setoran biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPS BPIH). Dengan demikian, bank ini menjadi bank umum kedelapan sebagai BPS BPIH yang tersambung secara online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (Siskohat) Depag RI. Izin itu tentu menjadi landasan baru bagi Bank Mega Syariah untuk semakin melengkapi kebutuhan perbankan syariah umat Indonesia.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [www.megasyariah.co.id](http://www.megasyariah.co.id). Bondowoso, 2 Maret 2016.

Perkembangan-perkembangan yang dicapai oleh Bank Mega Syariah tersebut selanjutnya pembukaan kantor-kantor cabang baru di beberapa daerah. Salah satunya pembukan kantor cabang baru di kabupaten Jember pada tahun 2008.<sup>2</sup> Kantor Cabang Bank Mega syariah di Kabupaten Jember ini terletak di JL. Trunojoyo No. 28 Komp. Jember Bisnis Center Kav. A.07 Jember.

## 2. Visi dan misi Bank Mega Syariah

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki visi, misi dan nilai-nilai tersendiri dalam menjalankan usahanya. Begitu pula dengan Bank Mega Syariah Cabang Jember. Adapun visi, misi dan nilai-nilai yang diterapkan Bank Mega Syariah Cabang Jember adalah sebagai berikut:

a. Visi

Bank Syariah kebanggaan bangsa

b. Misi

Memberikan jasa layanan keuangan syariah terbaik bagi semua kalangan, melalui kinerja organisasi yang unggul, untuk meningkatkan nilai tambah bagi stakeholder dalam mewujudkan kesejahteraan bangsa

---

<sup>2</sup> Sampai penelitian ini diselesaikan peneliti belum bisa mendapatkan keterangan lebih lengkap mengenai tanggal diresmikannya Kantor Cabang Bank Mega Syariah di Kabupaten Jember dikarenakan keterbatasan dokumen yang ada.



c. Nilai-nilai

Nilai-nilai yang menjadi bagi pedoman bagi seluruh komponen Bank mega syariah terdapat dalam kata *VICTORY* , yaitu sebagai berikut:

- 1) Visioner, berfikir melihat jauh ke depan, serta mampu menginspirasi dan membangun person serta orang lain untuk mencapai hasil yang terbaik.
- 2) Intrapreneur, kemampuan mengola sumber daya dan risiko secara optimal dan inovatif dengan berorientasi pada keuntungan dan nilai tambah pada perusahaan, serta tercapainya kepuasan nasabah
- 3) Consistent, berpegang teguh pada prinsip kebenaran dan menjalankan apa yang dikatakan secara bertanggungjawab juga amanah
- 4) Team work, membangun sinergi yang bernilai tambah untuk mencapai tujuan bersama, dengan penghargaan terhadap kemajemukan sebagai suatu kekuatan
- 5) Professional, memiliki kompetensi untuk menyelesaikan tugas sesuai standar yang ditetapkan dengan melandaskan norma dan etika untuk mencapai tujuan organisasi/perusahaan

- 6) Sharing, sikap mental kelimpahruahan dan saling ketergantungan secara tulus dan ikhlas dalam membantu sesama
- 7) Amanah, jujur dapat dipercaya dan senantiasa melaksanakan tugas dengan penuh tanggung jawab. Amanah dari pemegang saham adalah raihlah keuntungan secara maksimal dan berkesinambungan serta taat pada peraturan perusahaan.

### **3. Prinsip Dasar Syariah, Fungsi, dan Tujuan Lembaga**

Secara operasional, Bank Mega Syariah memiliki Prinsip Dasar Syariah yang akan selalu menjadi pijakan utama dalam menjalankan aktifitasnya. Adapun prinsip tersebut yaitu:

- a. Keadilan, mempertimbangkan keadilan atas porsi bagi hasil kepada nasabah
- b. Amanah, memelihara nilai kejujuran dan rasa tanggung jawab serta menjunjung tinggi nilai-nilai etika/moral.
- c. Kemitraan, memposisikan nasabah sejajar dengan bank sebagai mitra usaha yang amanah, saling menguntungkan dan bertanggung jawab
- d. Keterbukaan, memberikan keterbukaan laporan keuangan secara berkesinambungan, sehingga nasabah dapat mengetahui kualitas manajemen dan kondisi bank.

- e. Universal, memberikan pelayanan Perbankan Syaria'ah kepada seluruh lapisan masyarakat dengan tidak memandang status kehidupan, suku maupun golongan.

Di samping itu Bank Mega Syariah juga memiliki fungsi serta tujuan yang hendak dicapai. Secara umum, fungsi lembaga perbankan syariah adalah sebagai lembaga keuangan di sektor bisnis UKM dan Mikro.

Karena fungsi Bank Syariah secara umum itu sama dengan bank konvensional, sehingga prinsip pokok pengaturan dan pengawasan yang dikembangkan bagi system perbankan sebagian besar berlaku pula di bank syariah. Namun adanya sejumlah perbedaan yang cukup mendasar dalam filosofi dan operasional bank syariah mengakibatkan adanya perbedaan pengaturan dan pengawasan, antara lain yaitu:

- a. Perlunya jaminan pemenuhan ketentuan dan ketaatan pada prinsip syariah dalam seluruh aktifitas bank syariah.
- b. Perbedaan karakteristik operasional khususnya akibat dari pelarangan bunga yang digantikan dengan nisbah bagi hasil.

#### **4. Legalitas dan Struktur Organisasi**

Berdasarkan surat izin dari Bank Indonesia yakni Izin prinsip No. 5/39/DpG/BPS Tgl 13 Oktober 2003, Izin operasi No. 6/10/Kep.DpG/2004 tgl 27 Juli 2004 serta izin perubahan nama No.

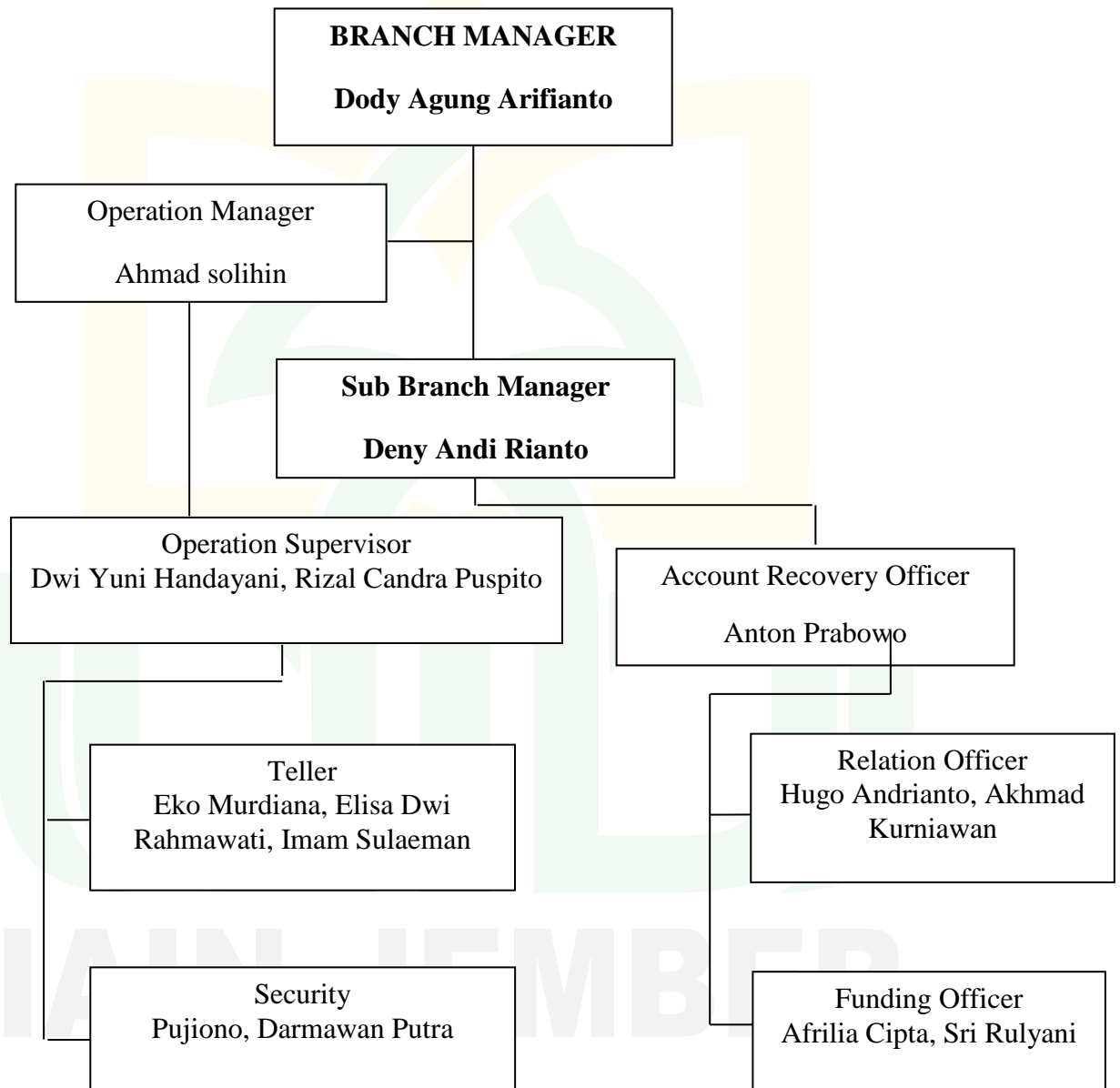
6/11/Kep.DpG/2004 tgl 27 Juli 2004, maka TGL 25 Agustus 2004

Lahirilah PT Bank Mega Syariah Indonesia.

Adapun struktur organisasi Bank Mega Syariah Cabang Jember adalah sebagai berikut:



4.1 gambar struktur organisasi  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**PT BANK MEGA SYARIAH**  
**KANTOR CABANG JEMBER<sup>3</sup>**



<sup>3</sup> Sumber. Dokumentasi Kantor Bank Mega Syariah Cabang Jember

Adapun tugas dan tanggung jawab manajemen Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember adalah sebagai berikut:

a. Branch Manager

Branch manager bertanggungjawab atas seluruh kegiatan operasional dan pengambilan keputusan. Jabatan ini adalah jabatan tertinggi dan bertindak sebagai pimpinan serta yang memberikan strategi kepada karyawan yang bertugas dalam pimpinannya.

b. Operation Manager

Operation manager tugasnya membantu pimpinan cabang dalam bidang operasi.

c. Sub Branch Manager

- 1) Mengelola aktivitas, proses, dan monitoring hasil kerja di unitnya.
- 2) Bertanggung jawab atas pencapaian, pemantauan, pemeliharaan dana pihak ketiga, pembiayaan dan kualitas pembiayaan yang baik sesuai dengan ketentuan yang ada, guna mendukung peencapaian target unit.
- 3) Pengelolaan SDM di unit.
- 4) Menjalin hubungan dengan pihak Eksternal dan komunitas sekitar Unit.

d. Operasional Supervisor

- 1) Bertanggung jawab penuh terhadap tugas operasional di unit.

- 2) Bertanggung jawab terhadap administrasi di unit.
- 3) Bertanggung jawab atas terselenggaranya layanan dan operasional kantor yang cepat, tepat dan handal, serta taat dengan ketentuan yang berlaku, kaidah akuntansi, azas kepatutan dan kehati-hatian.
- 4) Bertanggung jawab atas keberadaan, pencatatan, dan keamanan asset dan/investasi milik kantor
- 5) Bertanggung jawab atas terselenggaranya layanan berkualitas yang ramah, profesional dan amanah, dengan mengedepankan kualitas tanpa mengabaikan kepatuhan dan ketaatan pada ketentuan
- 6) Bertanggung jawab atas pengembangan kompetensi, disiplin dan produktifitas staf di bawah kordinasinya.
- 7) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko kantor, serta menjaga kualitas RR unit.

e. Teller

Teller bertanggung jawab atas kelancaran penyetoran dan penarikan dana oleh nasabah. Tugas dan wewenang teller adalah:

- 1) Bertanggung jawab terhadap proses pembukaan CIF dan rekening baru nasabah, transaksi nasabah serta memastikan semua dokumen di dokumentasikan dengan baik.
- 2) Bertanggung jawab atas terselenggaranya layanan dan operasional kantor yang cepat, tepat dan handal serta taat

dengan ketentuan yang berlaku, kaidah akuntansi, asas kepatutan dan kehati-hatian.

3) Bertanggung jawab atas terselenggaranya layanan berkeaitas yang ramah, profesional dan amanah, dengan mengedepankan kualitas tanpa mengabaikan kepatuhan dan ketaatan pada ketentuan.

4) Bertanggung jawab menjaga diri sendiri maupun asset bank yang menjadi tanggung jawabnya dari tindakan atau perbuatan baik dari luar maupun dari dalam yang menimbulkan kerusakan ketidak akuratan dan kerugian.

f. Account Recovery Officer

1) Menghimpun portofolio unit sebanyak-banyaknya dengan kualitas pembiayaan yang baik.

2) Menjaga yield unit margin dengan menjual margin yang baik sesuai dengan wewenang yang ada, sehingga keuntungan unit terjaga.

3) Memelihara kualitas portofolio dengan menjaga RR (*Repayment Rate*) masing-masing sehingga RR unit baik.

4) Menjaga sales proses yang baik, disiplin yang benar, sehingga pembiayaan bisa tumbuh secara berkesinambungan



g. Relation Officer

Relation officer secara umum bertugas untuk memberikan pelayanan, penilaian dan pembinaan yang aman dan sesuai dengan kebutuhan nasabah maupun investor.

h. Funding Officer

Posisi ini bertanggung jawab dalam mencari nasabah secara langsung dalam bank serta memasarkan program yang ada.

i. Security

j. Posisi ini bertugas sebagai penjaga keamanan dalam bank. Yang memberikan layanan awal kepada nasabah dan memberikan informasi awal sebelum bertemu teller.

## 5. Mekanisme Operasional Lembaga

- a. Bank bertindak sebagai pemilik dana (*shasohibul maal*) yang menyediakan dana dengan fungsi sebagai modal kerja, dan nasabah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam kegiatan usahanya.
- b. Bank memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah walaupun tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha nasabah, antara lain bank dapat melakukan review dan meminta bukti-bukti dan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan.

- c. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.
- d. Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
- e. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *mudharabah*, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
- f. Pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* diberikan dalam bentuk uang atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.
- g. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad *mudharabah* diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar dan dinyatakan secara jelas jumlahnya.
- h. Pengembalian pembiayaan atas dasar *mudharabah* dilakukan dengan dua cara yaitu : secara angsuran ataupun pada akhir periode akad, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *mudharabah*.
- i. Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (*mudharib*) dengan disertai bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan.
- j. Kerugian usaha nasabah pengelola dana (*mudharib*) yang dapat ditanggung oleh bank selalu memiliki dana (*shahibul maal*) adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan.

## 6. Produk-Produk Bank Mega Syariah

Sebagaimana seperti bank lainnya, Bank Mega Syariah memiliki produk-produk baik berupa pendanaan (*funding*), pembiayaan (*landing*) dan layanan (*service*). Produk-produk yang dijalankan oleh Bank Mega Syariah disetiap kantor cabang adalah kebijakan dari kantor pusat. Sehingga ketentuan-ketentuan mengenai pengembangan produk yang akan dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah kebijakan dari Bank Mega Syariah di Kantor Pusat. Kantor Cabang Bank Mega Syariah hanya menjalankan produk-produk yang telah dikembangkan oleh Bank Mega Syariah Kantor Pusat. Adapun produk-produk dari Bank Mega Syariah adalah sebagai berikut:

### a. Produk Pendanaan

- 1) Tabungan Utama iB
- 2) Tabungan Plus iB
- 3) Giro Utama iB
- 4) Deposito Plus iB
- 5) Tabungan Haji iB
- 6) Tabungan Investasya iB

### b. Produk Pembiayaan

- 1) Pembiayaan Investasi
- 2) Pembiayaan Modal Kerja
- 3) Bank Garansi
- 4) Joint Financing

## 5) Implant Banking Program

### **B. Penyajian Data dan Analisis**

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian sesuai dengan metode dan prosedur penelitian yang digunakan dengan sistematisasi yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisis data yang relevan. Dalam buku pedoman karya ilmiah STAIN Jember disebutkan bahwa dalam bab ini harus dikemukakan secara rinci bukti-bukti yang diperoleh dan merupakan hasil penelitian. Berdasarkan data yang diperoleh, maka dapat diketahui dan dijelaskan hal-hal sebagai berikut:

#### **1. Pokok Masalah**

##### **Pengembangan produk Penghimpun Dana Tabungan Investasya iB yang dilakukan di Bank Mega Syariah**

Bank Mega Syariah, sebagai lembaga keuangan yang produk utama berupa jasa perbankan menunjukkan bahwa produk-produk jasa yang dipasarkan oleh Bank Mega Syariah telah mengalami perkembangan-perkembangan untuk memenuhi kebutuhan para nasabahnya. Hal ini terlihat dari ditawarkannya produk-produk baru kepada nasabah, misalnya untuk penghimpun dana Bank Mega Syariah meluncurkan produk baru berupa Tabungan Investasya iB pada tanggal 1 September 2014. Sebagai terobosan baru yang dirasa perlu untuk melakukan pengembangan produk jasa perbankan agar produk-

produk jasa perbankan yang dipasarkan oleh Bank Mega Syariah diterima oleh semua kalangan masyarakat.

“Produk baru yang kami punya adalah Tabungan Investasya iB. Tabungan Investasya iB diluncurkan pertama kali pada 1 September 2014.”<sup>4</sup>

Sebagai terobosan baru Tabungan Investasya iB yang dirasa perlu untuk melakukan pengembangan produk jasa perbankan agar produk-produk jasa perbankan yang dipasarkan oleh Bank Mega Syariah diterima oleh semua kalangan masyarakat.

“Pengembangan produk memanglah bukan suatu hal yang mudah bagi perusahaan perbankan. Kita dituntut untuk menciptakan sebuah produk baru yang memiliki perbedaan dengan produk yang lama juga produk baru tersebut haruslah menimbulkan dampak positif bagi bank. Namun kesulitan tersebut bukan berarti Bank Mega Syariah tidak bisa melakukan inovasi produk baru. Bank Mega Syariah telah melakukan inovasi produk baru dengan menciptakan produk Tabungan Investasya iB dengan karakteristik yang berbeda dari produk tabungan yang sebelumnya yaitu Tabungan Utama iB dan Tabungan Haji. Yang membedakan antara Tabungan Investasya iB dengan tabungan yang lainnya adalah, tabungan ini diperuntukkan secara khusus bagi nasabah yang ingin berinvestasi dengan mudah dan murah.”<sup>5</sup>

Berdasarkan keterangan diatas maka pengembangan produk yang telah berhasil dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah produk penghimpun dana berupa produk Tabungan Investasya iB. Dimana produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB ini merupakan

<sup>4</sup> Rizal Chandra Puspito, Wawancara. Jember, 3 Februari 2016.

<sup>5</sup> Dody Agung Arifiyanto, Wawancara, Jember, 11 Februari 2016.

pengembangan dari produk-produk penghimpun dana yang telah ada sebelumnya seperti, Tabungan Utama IB dan Tabungan haji.

Tabungan Investasya iB dengan karakteristik yang berbeda dari produk tabungan yang sebelumnya diharapkan mampu memenuhi kebutuhan nasabah sehingga mampu memberikan kontribusi yang positif bagi Bank Mega Syariah. Menciptakan produk bank syariah yang sama namun berbeda yang telah dilakukan oleh Bank Mega Syariah terhadap Tabungan Investasia iB.

Tabungan Investasya iB disediakan bagi setiap nasabah yang ingin melakukan investasi dengan mudah dan murah. Tabungan Investasya iB adalah produk penghimpun dana berupa tabungan dengan tujuan investasi. Tabungan Investasya iB adalah tabungan dengan prinsip *mudharabah* yang memberikan bagi hasil lebih tinggi untuk dana investasi lebih besar. Hal ini dikarenakan penentuan nisbah bagi hasil yang didapatkan oleh nasabah Tabungan Investasya iB ditentukan berdasarkan jumlah investasi yang diterima oleh Bank Mega Syariah dari Nasabah tersebut. Jadi semakin besar dana yang di Investasikan maka akan semakin besar pula nisbah bagi hasil yang akan didapatkan oleh nasabah.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Dokumentasi Kantor Bank Mega Syariah Cabang Jember , Jember, 26 April 2016.

Berikut adalah ketentuan dari Tabungan Investasya iB:<sup>7</sup>

a. Syarat

Nasabah perorangan atau perusahaan Mengisi formulir pembukaan rekening syarat pembukaan rekening:

1) Nasabah perorangan:

- a) Melampirkan *copy* kartu identitas (KTP/SIM/paspor)
- b) Mengisi formulir tabungan *mudharabah*
- c) Mengisi formulir *Know Your Customer* (KYC)

2) Nasabah perusahaan:

- a) Melampirkan *copy* kartu identitas (KTP/SIM/paspor) pengurus perusahaan
- b) Melampirkan *copy* akte pendirian perusahaan dan perubahan terakhir
- c) Melampirkan *copy* NPWP
- d) Melampirkan *copy* SIUP/TDP
- e) Melampirkan *copy* domisili perusahaan
- f) Mengisi formulir tabungan *mudharabah*
- g) Mengisi formulir *Know Your Customer* (KYC)

---

<sup>7</sup> Dokumentasi Kantor Bank Mega Syariah Cabang Jember , Jember, 3 Februari 2016.

## b. Ketentuan

Besar nisbah bagi hasil sesuai dengan besar dana investasi.

4.1 Tabel Nisbah Bagi Hasil Tabungan Investasinya iB

Tabungan Investasinya <25 Juta iB	5.00%
Tabungan Investasinya 25 juta < 100 juta iB	17.58%
Tabungan Investasinya 100 juta < 250 juta iB	20.10%
Tabungan Investasinya 250 juta < 500 juta iB	23.00%
Tabungan Investasinya 500 juta < 1 milyar iB	30.00%
Tabungan Investasinya 1 milyar < 25 milyar iB	34.50 %
Tabungan Investasinya $\geq$ 25 milyar	37.12%

## c. Fasilitas dan keuntungan

1) Setoran awal ringan (hanya Rp. 25.000.000,-)



- 2) Penjaminan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) hingga Rp. 2 miliar per nasabah
  - 3) Kemudahan dalam belanja dengan kartu ATM yang tergabung dalam jaringan Prima (BCA)
  - 4) Gratis biaya administrasi kartu debit/ATM
  - 5) Gratis biaya tarik tunai di jaringan Prima (BCA)
  - 6) Gratis biaya tarik tunai dan transfer di jaringan Mega Net
  - 7) Gratis biaya transfer SKN, RTGS dan ATM (syarat & ketentuan berlaku)
  - 8) Transaksi *online* di kantor cabang
- d. Biaya transaksi

4.2 Tabel Biaya Transaksi Tabungan Investasya iB

Setoran pembukaan rekening	Rp. 25.000.000,-
Saldo minimal	Rp. 1.000.000,-
Biaya administrasi bulanan	GRATIS
Biaya apabila saldo di bawah minimal	Rp. 50.000,-
Biaya penggantian buku tabungan karena habis/rusak	GRATIS
Biaya penggantian buku tabungan karena hilang	Rp. 5.000,-

Biaya penggantian kartu ATM karena hilang/rusak	Rp. 15.000,-
Biaya penggantian PIN ATM karena lupa	Rp. 15.000,-
Biaya penutupan rekening	Rp. 100.000,-

## 2. Sub Pokok Masalah

### a. Proses Bank Mega Syariah menciptakan produk baru berupa produk penghimpun dana berupa Tabungan Investasya iB

Penciptaan produk baru yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah tidaklah berjalan dengan singkat. Pengembangan produk baru bank syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah melalui proses perencanaan perusahaan untuk menentukan keputusan strategis dalam pembentukan produk. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan produk yang berbeda dengan produk yang lama juga dapat menarik nasabah baru yang selanjutnya akan menghasilkan profit bagi Bank Mega Syariah.

“Pengembangan produk itu kami lakukan di kantor pusat, di Jakarta oleh divisi khusus pengembangan produk yang memang tugasnya mengotak-atik produk kami agar lebih bervariasi, bukan di kantor ini.”<sup>8</sup>

Dari keterangan yang disampaikan nara sumber di atas dijelaskan bahwa pengembangan produk baru bank syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah melalui beberapa tahapan yang

<sup>8</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 4 Februari 2016

ditetapkan oleh tim khusus divisi pengembangan produk bank syariah Bank Mega syariah yang berada di kantor pusat di Jakarta.

“Sudah saya katakan sebelumnya, produk baru bukan tidak mungkin diciptakan, namun produk yang diciptakan tidaklah semerta-merta diadakan untuk memberi kesan baru di bank. Tapi produk tersebut harus berhasil diterima di masyarakat dan menghasilkan dampak positif bagi bank sendiri. Misalnya akan meningkatkan keuntungan bagi bank juga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap Bank Mega Syariah.”<sup>9</sup>

Tim khusus yang dibentuk tersebut selanjutnya akan melakukan tugasnya untuk menciptakan produk baru yang berhasil diterima oleh masyarakat dan berdampak positif bagi Bank Mega Syariah.

“Untuk menciptakan produk baru hal pertama yang dirumuskan oleh tim kami adalah tujuan strategik dari penciptaan produk baru bank syariah tersebut. Kedua, mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas. Ketiga, membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan nasabah, visi, misi dan nilai bank mega syariah. Keempat, tahap pengujian produk yang layak untuk nasabah. Kelima, komersialisasi produk.”<sup>10</sup>

Sesuai dengan keterangan yang penulis dapatkan, dari hasil interview pengembangan produk yang dilakukan di Bank Mega Syariah telah direncanakan sebelumnya dan dilakukan dengan hati-hati. Secara garis besar apa bila dijabarkan pengembangan produk baru bank syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dilakukan dengan tahapan tahapan sebagai berikut:

<sup>9</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

<sup>10</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

### 1) Tujuan strategic produk baru bank syariah yang dikembangkan oleh Bank Mega Syariah

Produk baru bank syariah yang dikembangkan oleh Bank Mega Syariah haruslah memiliki tujuan strategi. Tujuan strategi dari produk baru bank syariah yang dikembangkan ini dimaksudkan agar produk baru bank syariah tersebut mendapatkan tanggapan yang positif dari konsumen.

Sebagaimana disebutkan oleh Doddy Agung Arifianto:

“Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perbankan bank mega syariah juga memiliki tujuan untuk mendapatkan profit. Tapi yang perlu dipikirkan adalah cara untuk bisa mendapatkan profit tersebut. Tim kami dari pusat telah merumuskan mengenai tujuan dari pengembangan produk yang kami lakukan. Selain untuk profit, pengembangan produk baru ini juga bertujuan untuk memberikan opsi bagi nasabah dalam memilih produk tabungan yang ada. Selanjutnya dengan adanya opsi baru tersebut nasabah akan terpenuhi kebutuhannya. Jika kita berhasil memenuhi kebutuhan nasabah maka nasabah akan menggunakan produk kita dan selanjutnya akan meningkatkan sumber pendanaan di bank dan mengatasi likuiditas bank.”<sup>11</sup>

Dalam keterangan di atas dapat dikemukakan kembali terdapat beberapa tujuan strategic dari penciptaan produk baru bank syariah berupa Tabungan Investasya ib yang dilakukan oleh bank mega syariah, yaitu:

- a) Memberikan pilihan produk yang beragam bagi masyarakat
- b) Menyediakan kebutuhan nasabah

<sup>11</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

c) Meningkatkan sumber pendanaan dan mengatasi likuiditas bank

**2) Mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan dan mengatasi likuiditas bank**

Selanjutnya, setelah dirumuskannya mengenai tujuan strategik produk baru bank syariah yang akan diciptakan kemudian akan dirumuskan mengenai pasar sasaran dan segmentasi pasar dari produk baru bank syariah tersebut.

“Kemudian, tujuan sudah ada. Dilanjutkan dengan menentukan pasar sasaran yang akan kita bidik. Untuk dapat menentukannya kita perlu melakukan segmentasi pasar.”<sup>12</sup>

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.

“Segmentasi pasar yang kita lakukan dengan menentukan pasar sasaran yang akan kita tuju, pasar yang kita tuju disini kalau kita lihat dari produk baru kita, kita maunya produk kita ini bermain di semua kelas masyarakat. Tapi mungkin fokusnya di nasabah

<sup>12</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

kelas menengah ke atas ya. Karena ini kan produk dengan setoran awal yang besar, tujuannya juga untuk investasi.”<sup>13</sup>

Menentukan pasar sasaran adalah bentuk Bank Mega Syariah dalam melakukan segmentasi pasar. Pasar sasaran yang dituju oleh Bank Mega Syariah khususnya dalam produk Tabungan Investasya iB adalah masyarakat kelas menengah ke atas, mengingat setoran awal sebagai prasyarat dari pembukaan Tabungan Investasya iB ini cukup besar. Tabungan Investasya iB yang bertujuan untuk investasi juga mengarahkan pasar sasarannya di masyarakat kelas menengah ke atas. Namun dari keterangan informan di atas tidak menutup kemungkinan jika Tabungan Investasya iB ini bisa diterima di semua kelas masyarakat.

Kebijakan Bank Mega Syariah menentukan segmentasi pasar tidaklah dilakukan tanpa perhitungan, melainkan dengan pemikiran yang matang memperhitungkan dampak bagi Bank Mega Syariah sendiri.

“Segmentasi pasar perlu karena ada manfaatnya bagi kami, dengannya kami bisa lebih baik dalam memilih kesempatan pemasaran, bisa tau respon konsumen, juga bisa mengatur agar produk baru nanti bisa jadi lebih baik di kelasnya.”<sup>14</sup>

<sup>13</sup>Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

<sup>14</sup>Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

Dari keterangan tersebut, segmentasi pasar yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah sangat perlu karena segmentasi pasar tersebut memberikan manfaat bagi keberhasilan produk baru bank syariah yang dikembangkan oleh Bank Mega Syariah. Manfaat yang bisa didapatkan oleh Bank Mega Syariah adalah sebagai berikut:

- a) Bank Mega Syariah berada dalam posisi yang lebih baik untuk memilih kesempatan-kesempatan pemasaran produk baru bank syariah yang dikembangkan.
- b) Bank Mega Syariah dapat menggunakan pengetahuannya terhadap respon pemasaran yang berbeda-beda terhadap produk baru bank syariah yang dikembangkan, sehingga dapat mengalokasikan anggarannya secara lebih tepat pada berbagai segmen.
- c) Bank Mega Syariah dapat mengatur produk baru bank syariah yang dikembangkan lebih baik dan daya tarik pemasarannya

**3) Membuat Desain produk yang sesuai dengan permintaan nasabah, visi, misi, dan nilai Bank Mega Syariah.**

Langkah ketiga yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dalam menciptakan produk baru adalah mendesain produk baru tersebut agar sesuai dengan permintaan nasabah, visi, misi, dan nilai dari Bank Mega Syariah.

“Di proses ini banyak pertimbangan yang kami lakukan. Kami tidak boleh salah langkah disini. Utamanya produk kami nanti ini haruslah sesuai dengan syariat islam. Itulah mengapa saya sebut tadi produk baru harus sesuai dengan visi-misi dan nilai bank. Walaupun kita melihat produk dibutuhkan masyarakat tapi kalau tidak sesuai dengan standarisasi kami, yaa gak jadi produknya.”<sup>15</sup>

Dari keterangan yang disampaikan oleh nara sumber di atas, terdapat beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh sebuah produk baru, yaitu:

- a) Produk baru harus sesuai dengan permintaan masyarakat.  
Produk baru ini haruslah dibutuhkan masyarakat, karena jika tidak produk ini tidak akan dipakai oleh nasabah. Jadi dalam menciptakan inovasi baru haruslah melihat kondisi dari pasar yang akan dituju.
- b) Produk baru harus sesuai dengan visi-misi Bank Mega Syariah, yaitu memberikan jasa layanan keuangan syariah terbaik bagi semua kalangan.
- c) Produk baru harus sesuai dengan nilai-nilai Bank Mega Syariah
- d) Produk baru haruslah sesuai dengan syariat islam. Produk tersebut harus sesuai dengan ketetapan Fatwa Dewan Syariah Nasional.

**b. Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru bank syariah penghimpun dana Tabungan Investasya iB**

<sup>15</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.



### 1) Pengujian produk bank syariah yang layak untuk nasabah

Pengujian pasar ialah keadaan dimana produk dan program pemasaran diperkenalkan kepada kalangan konsumen yang lebih otentik untuk mengetahui bagaimana konsumen dan penyalur mengelola, memakai, dan membeli-ulang produk itu dan seberapa luas pasarnya.

“Untuk melakukan uji pasar terlebih dahulu kita harus tau keinginan pasar. Kalau kita tau keinginan pasar seperti apa maka produk kita bisa kita ujikan dipasar.”<sup>16</sup>

Sebelum produk diujikan di pasaran maka, terlebih dahulu perlu diketahui mengenai keinginan dari pasar. Apa yang menjadi kebutuhan pasar. Sehingga produk diharapkan bisa diterima oleh pasar. Dari tahapan yang ke empat, yaitu uji pasar yang merupakan pengujian produk di pasaran dimana dari pengujian tersebut akan disimpulkan apakah produk baru yang akan dikembangkan bisa dilanjutkan atau tidak.

“Yang kami lakukan dalam tahap uji pasar ini adalah dengan memperkenalkan produk baru kami di dalam berbagai acara even, seperti bazar. Selain untuk mengenalkan calon produk, disitu kita juga ingin mengetahui keinginan dari nasabah. Kalo nasabah tertarik dengan calon produk kita, maka kita akan lanjutkan pemasarannya. Namun sebaliknya, jika kita melihat tidak ada ketertarikan sama sekali dari nasabah kita maka kita akan stop disini.”<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

<sup>17</sup> Dody Agung Arifiyanto, *Wawancara*, Jember, 11 Februari 2016.

Tahap uji pasar yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah dengan memperkenalkan produk yang dikembangkan dalam acara-acara tertentu. Misalnya di sebuah event untuk melihat ketertarikan dari masyarakat.

**c. Bank Mega Syariah menjual produk baru penghimpun dana  
Tabungan Investasya iB**

**1) Melakukan komersialisasi dengan pengelolaan operasional dan manajemen risiko**

Tahap komersialisasi menyangkut perencanaan dan pelaksanaan strategi peluncuran (launching strategy) produk baru ke pasar. Dalam melemparkan suatu produk, perusahaan harus memutuskan kapan, dimana, pada siapa dan bagaimana.

“Kalau produk diminati oleh nasabah selanjutnya produk akan dipasarkan dalam skala besar. Pemasaran yang kami lakukan biasanya dengan prospecting personal, dengan pemasangan iklan di media massa, dengan pembukaan stand di lokasi-lokasi atau event tertentu, juga kita gerakkan tim marketing kita untuk menawarkan produk baru ini.”<sup>18</sup>

Sebagai tindak lanjut dari tahap uji pasar adalah komersialisasi. Yaitu tahap pemasaran yang sebenarnya. Pada tahap ini Bank Mega Syariah melakukannya dengan pemasangan iklan di media massa baik media elektronik maupun media cetak, mengikuti berbagai event yang terkait dengan

<sup>18</sup> Rizal Chandra Puspito, Wawancara, Jember, 15 Februari 2016.

perbankan, juga mengerahkan tim marketing sebagai tim pemasaran di setiap kantor cabang.

### C. Pembahasan Temuan

Dari data-data yang telah di peroleh dilapangan melalui wawancara dan dokumentasi serta observasi, kemudian disajikan dalam bentuk penyajian data. Dari data-data tersebut selanjutnya dianalisis kembali sesuai dengan rumusan masalah yang ada dalam penelitian. Adapun data-data yang diperoleh dilapangan meliputi:

#### 1. Pokok masalah

Pengembangan produk yang dilakukan di Bank Mega Syariah

Pengembangan produk yang telah berhasil dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah produk penghimpun dana berupa produk Tabungan Investasya iB. Dimana produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB ini merupakan pengembangan dari produk-produk penghimpun dana yang telah ada sebelumnya seperti, Tabungan Utama IB dan Tabungan haji.

Tabungan Investasya iB dengan karakteristik yang berbeda dari produk tabungan yang sebelumnya diharapkan mampu memenuhi kebutuhan nasabah sehingga mampu memberikan kontribusi yang positif bagi Bank Mega Syariah. Menciptakan produk bank syariah yang sama namun berbeda yang telah dilakukan oleh Bank Mega Syariah terhadap Tabungan Investasia iB. Tabungan Investasya iB adalah produk penghimpun dana berupa tabungan dengan tujuan

investasi. Tabungan Investasya iB adalah tabungan dengan prinsip *mudharabah* yang memberikan bagi hasil lebih tinggi untuk dana investasi lebih besar.

## 2. Sub pokok masalah

a. Proses Bank Mega Syariah menciptakan produk baru berupa produk penghimpun dana berupa Tabungan Investasya iB

Seperti yang telah dikemukakan diatas, proses Bank Mega Syariah dalam menciptakan produk baru bank syariah berupa tabungan investasya iB dilakukan dengan beberapa tahap. Secara umum tahapan-tahapan yang dilakukan oleh bank mega syariah dalam menciptakan produk baru bank syariah berupa produk penghimpun dana tabungan investasya ib adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan tujuan strategic dari produk baru bank syariah yang akan dikembangkan
- 2) Mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan dan mengatasi likuiditas bank.
- 3) Membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan, visi, misi dan nilai Bank mega syariah
- 4) Melakukan pengujian produk baru bank syariah yang layak untuk nasabah
- 5) Melakukan komersialisasi dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen risiko.

Dalam teori pengembangan produk yang dikemukakan oleh Kotler dalam buku marketing terdapat 8 langkah penting dalam proses pengembangan produk yaitu:

1) Pemunculan gagasan (*idea generation*)

Pengembangan baru dimulai dengan penelitian terhadap berbagai gagasan produk baru. Pemunculan gagasan baru harus sesuai dengan jenis usaha perusahaan dan konsumen sebagai salah satu sumber yang paling logis untuk mencari gagasan-gagasan produk baru.

2) Penyaringan gagasan (*idea screening*)

Tujuan penyaringan adalah mengurangi banyaknya gagasan dengan mencari dan menghilangkan gagasan buruk sedini mungkin.

3) Pengembangan dan pengujian konsep (*concept development and testing*)

Suatu ide atau gagasan yang lolos penyaringan selanjutnya dikembangkan menjadi beberapa alternatif konsep produk.

Dalam hal ini, konsep produk berbeda dengan gagasan produk dan citra produk. Suatu gagasan produk adalah gagasan bagi kemungkinan produk yang oleh perusahaan dianggap bisa ditawarkan ke pasar. Suatu konsep produk adalah versi terinci dari ide yang diungkapkan dalam istilah konsumen yang punya

arti. Sedangkan suatu citra produk (*image*) adalah gambaran khusus yang diperoleh dari produk nyata atau calon produk.

4) Pengembangan strategi pemasaran (*marketing strategy development*)

Pernyataan strategi pemasaran terdiri dari tiga bagian untuk memperkenalkan produk ke pasar. Bagian pertama menjelaskan ukuran, struktur, dan tingkah laku pasar sasaran, penempatan produk yang telah direncanakan, penjualan, bagian pasar, serta sasaran keuntungan yang hendak dicari pada beberapa tahun pertama. Bagian kedua dari pernyataan strategi pemasaran menguraikan harga produk yang direncanakan, strategi distribusi, dan biaya pemasaran selama tahun pertama.

Bagian ketiga menjelaskan penjualan jangka panjang yang direncanakan, serta sasaran keuntungan dan strategi bauran pemasaran selama ini.

5) Analisis usaha (*business analysis*)

Bila manajemen telah menentukan konsep produk dan strategi pemasaran, perusahaan bisa mengevaluasi daya tarik usulan usaha itu. Manajemen harus menilai penjualan, biaya, dan perkiraan laba untuk menentukan apakah mereka telah memenuhi tujuan perusahaan. Jika telah memenuhi, produk bisa bergerak maju ke langkah pengembangan produk.

6) Pengembangan produk (*product development*)

Bila konsep produk lolos dari uji analisis usaha, konsep itu lalu menuju riset dan pengembangan dan/atau rekayasa untuk dikembangkan menjadi produk fisik. Bagian riset dan pengembangan membuat satu atau beberapa versi bentuk fisik dari konsep produk agar bisa menemukan sebuah prototipe yang memenuhi konsep produk dan dapat diproduksi dengan biaya produksi yang telah dianggarkan.

7) Pengujian pasar (*market testing*)

Pengujian pasar ialah keadaan dimana produk dan program pemasaran diperkenalkan kepada kalangan konsumen yang lebih otentik untuk mengetahui bagaimana konsumen dan penyalur mengelola, memakai, dan membeli-ulang produk itu dan seberapa luas pasarnya.

8) Komersialisasi

Tahap komersialisasi menyangkut perencanaan dan pelaksanaan strategi peluncuran (*launching strategy*) produk baru ke pasar. Dalam melemparkan suatu produk, perusahaan harus memutuskan: kapan, dimana, pada siapa, dan bagaimana.

Dari uraian panjang yang telah penulis paparkan diatas mengenai pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah juga teori yang digunakan sebagai landasan pengembangan produk, penulis temukan mengenai terdapat perbedaan langkah-langkah yang dilakukan oleh Bank Mega

Syariah dalam mengembangkan produk dengan teori pengembangan produk.

Langkah pertama yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dalam mengembangkan produknya adalah menentukan tujuan strategic dari produk baru bank syariah yang akan dikembangkan. Sementara dalam teori pengembangan produk langkah pertama adalah pemunculan gagasan. Dalam pengamatan penulis, langkah pertama yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah ini mewakili beberapa langkah dalam teori pengembangan produk yaitu, Pemunculan gagasan (*idea generation*), Penyaringan gagasan (*idea screening*), Pengembangan dan pengujian konsep (*concept development and testing*).

Langkah kedua pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan dan mengatasi likuiditas bank. Ini sesuai dengan langkah ke empat yaitu pengembangan strategi pemasaran (*marketing strategy development*) dan langkah ke lima teori pengembangan produk yaitu Analisis usaha (*business analysis*).

Langkah ke tiga pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan, visi, misi dan nilai Bank mega syariah.



Langkah ini sesuai dengan langkah ke enam teori pengembangan produk yaitu Pengembangan produk (*product development*).

Langkah ke empat pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah melakukan pengujian produk baru bank syariah yang layak untuk nasabah. Langkah ini sesuai dengan langkah ke tujuh dalam teori pengembangan produk yaitu Pengujian pasar (*market testing*).

Langkah ke lima pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah melakukan komersialisasi dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen risiko. Langkah terakhir ini sesuai dengan langkah ke delapan teori pengembangan produk yaitu, komersialisasi.

- b. Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB

Pengujian pasar ialah keadaan dimana produk dan program pemasaran diperkenalkan kepada kalangan konsumen yang lebih otentik untuk mengetahui bagaimana konsumen dan penyalur mengelola, memakai, dan membeli-ulang produk itu dan seberapa luas pasarnya.

Sebelum produk diujikan di pasaran maka terlebih dahulu perlu diketahui mengenai keinginan pasar. Apa yang menjadi kebutuhan pasar. Sehingga produk diharapkan bisa diterima oleh pasar. Dari tahapan yang ke empat, yaitu uji pasar yang

merupakan pengujian produk di pasaran dimana dari pengujian tersebut akan disimpulkan apakah produk baru yang akan dikembangkan bisa dilanjutkan atau tidak.

Pengujian pasar yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah adalah dengan memperkenalkan produk yang dikembangkan dalam acara-acara tertentu. Misalnya di sebuah event untuk melihat ketertarikan dari masyarakat.

- c. Bank Mega Syariah menjual produk baru penghimpun dana Tabungan Investasya iB

Tahap komersialisasi menyangkut perencanaan dan pelaksanaan strategi peluncuran (*launching strategy*) produk baru ke pasar. Dalam melemparkan suatu produk, perusahaan harus memutuskan: kapan, dimana, pada siapa, dan bagaimana. Sebagai tindak lanjut dari tahap uji pasar adalah komersialisasi. Yaitu tahap pemasaran yang sebenarnya. Pada tahap ini Bank Mega Syariah melakukannya dengan pemasangan iklan di media massa baik media elektronik maupun media cetak, mengikuti berbagai event yang terkait dengan perbankan, juga mengerahkan tim marketing sebagai tim pemasaran di setiap kantor cabang.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember dan juga berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

##### 1. Kesimpulan umum

Melihat dari apa yang telah dipaparkan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pola pengembangan produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB yang dilakukan di Bank Mega Syariah dengan melalui beberapa tahapan penting. Tahapan-tahapan penting yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dalam menciptakan produk baru Tabungan Investasya iB adalah, proses penciptaan produk baru Tabungan Investasya ib, melakukan uji pasar dan melakukan komersialisasi terhadap produk Tabungan Investasya iB.

##### 2. Kesimpulan khusus

- a. Proses Bank Mega Syariah menciptakan produk baru berupa produk penghimpun dana berupa Tabungan Investasya iB

Penciptaan produk baru bank syariah yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah melalui proses perencanaan perusahaan untuk menentukan keputusan strategis dalam pembentukan produk. Hal

ini bertujuan untuk menghasilkan produk yang berbeda dengan produk yang lama juga dapat menarik nasabah baru yang selanjutnya akan menghasilkan profit bagi Bank Mega Syariah.

Terdapat lima langkah besar dalam proses penciptaan produk baru yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah, yaitu:

- 1) Menentukan tujuan dan strategi produk bank syariah yang dikembangkan.
  - 2) Mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan bank dan mengatasi likuiditas bank.
  - 3) membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan dan kebutuhan nasabah, bentuk dan desain yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan Bank Mega Syariah.
  - 4) Tahap pengujian produk bank syariah yang layak digunakan oleh nasabah.
  - 5) Melaksanakan komersialisasi dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen risiko.
- b. Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru bank syariah penghimpun dana Tabungan Investasya iB

Dalam melakukan uji pasar terhadap produk Tabungan Investasya iB Bank Mega Syariah melakukannya dengan memperkenalkan produk yang dikembangkan dalam acara-acara

tertentu. Misalnya di sebuah event untuk melihat ketertarikan dari masyarakat.

- c. Bank Mega Syariah menjual produk baru Penghimpun dana Tabungan Investasya iB

Sebagai tindak lanjut dari tahap uji pasar adalah komersialisasi. Yaitu tahap pemasaran yang sebenarnya. Pada tahap ini Bank Mega Syariah melakukannya dengan pemasangan iklan di media massa baik media elektronik maupun media cetak, mengikuti berbagai event yang terkait dengan perbankan, juga mengerahkan tim marketing sebagai tim pemasaran di setiap kantor cabang.

## **B. Saran-saran**

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, ada beberapa saran yang dapat dikemukakan dan perlu kiranya mendapat perhatian dan pertimbangan.

1. Terkait dengan pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega syariah akan lebih efektif apabila pengembangan produk yang dilakukan bukan berdasarkan kebijakan kantor pusat melainkan hasil dari observasi kantor cabang sehingga produk-produk yang ditawarkan akan lebih bervariasi dan lebih tepat guna karena disesuaikan dengan kondisi geografis dan demografis dari kantor cabang tersebut.

2. Terkait dengan produk yang dikembangkan, Bank Mega Syariah seharusnya mempromosikan produk-produk melalui kegiatan-kegiatan yang dapat memberikkan pemahaman kepada nasabah mengenai produk-produk bank syariah, system bagi hasil yang menguntungkan, system manajerial bank syariah yang akan dapat menambah pengetahuan nasabah secara langsung, melalui penjelasan dari para praktisi perbankan syariah. selain karyawan Bank Mega Syariah yang sering diberikan pelatihan bank syariah, hendaknya nasabah juga diberikan kesempatan untuk megikuti beberapa event seperti pelatihan dan seminar tentang bank syariah. dengan langkah ini, aka nada komunikasi dan interaksi yang dekat antara pihak bank dan pihak nasabah. Proses feed back antara nasabah dan perusahaan Bank Mega Syariah dapat memberikan peluang bagi perusahaan untuk terus maju dan meningkatkan kualitas perbankan syariah di Indonesia.
3. Selain melakukan evaluasi perbaikan produk dan system manajemen, hendaknya Bank Mega Syariah juga maelakukan evaluasi kritik dan saran dari para nasabah secara rutin melalui kotak saran dan kritik yang sudah selayaknya disediakan oleh pihak bank. Hal ini bertujuan untuk menampung ide serta keluhan dari para nasabah atas pelayanan yang telah dirasakan oleh nasabah Bank Mega Syariah. jadi pihak bank tidak menunggu keluhan dan saran dari nasabah saat bertatap muka langsung atau hanya pada saat nasabah menemui suatu kendala.

4. Terkait informasi yang dapat di akses secara bebas oleh nasabah, misalnya mengenai sejarah berdirinya kantor-kantor cabang Bank Mega Syariah di seluruh Indonesia ada baiknya agar bisa lebih bebas diakses oleh setiap nasabah. Begitu pula dengan informassi distribusi nisbah bagi hasil dari setiap produk yang ada. Hal ini bertujuan agar nasabah bisa meningkatkan tingkat kepercayaan terhadap Bank Mega Syariah.



**POLA PENGEMBANGAN PRODUK BANK SYARIAH (STUDY  
KASUS PRODUK PENGHIMPUN DANA TABUNGAN  
INVESTASYA DI BANK MEGA SYARIAH KANTOR CABANG  
JEMBER)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Institute Agama Islam Negeri Jember  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S, EI)  
Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi Islam  
Program Studi Muamalah



Disusun Oleh :

**LAILY NURDIANA**

083112024

**IAIN JEMBER**  
**FAKULTAS SYARIAH**  
**JURUSAN HUKUM EKONOMI ISLAM**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**

**MARET 2016**





**POLA PENGEMBANGAN PRODUK BANK SYARIAH (STUDY  
KASUS PRODUK PENGHIMPUN DANA TABUNGAN  
INVESTASIA DI BANK MEGA SYARIAH KANTOR CABANG  
JEMBER)**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)  
Fakultas Syariah Jurusan Studi Hukum ekonomi Islam  
Program Studi Muamalah

Hari : Senin

Tanggal : 18 April 2016

**Tim Penguji**

**Ketua**

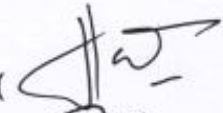
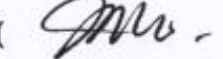
**Dr. H. Sutrisno, M.Pd**  
NIP. 19590216 198903 1 001

**Sekretaris**

**Retna Anggitaningsih, S.E., M.M**  
NIP. 19740420 199803 2 001

**Anggota**

1. **Dr. M. Noor Harisuddin, M.Fil.I**
2. **Ahmadionao, M.E.I**

(  )  
(  )

**Menyetujui  
Dekan,**



**Dr. H. Sutrisno, RS, M.HI**  
NIP. 19590216 198903 1 001

## MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ

الْأَوْفَىٰ ﴿٤١﴾ وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنْتَهَىٰ ﴿٤٢﴾

*“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, Dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). Kemudian akan diberi Balasan kepadanya dengan Balasan yang paling sempurna, Dan bahwasanya kepada Tuhannya kesudahan (segala sesuatu).”*

*(QS. An NAjm (53) ayat 39-42)<sup>1</sup>*



---

<sup>1</sup> *Al-Quran dan Terjemahannya Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak* (Bandung: Al-Mizan Publishing House, 2012), hal.528.

## PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT dan kepada Nabi Tercinta Muhammad SAW. Karya sederhana ini kupersembahkan untuk orang-orang yang aku sayangi:

1. Bapak dan ibu yang kusayangi, Zaini dan Siti Fatimah, terimakasih atas limpahan kasih sayang yang tak terhingga, usaha juga doa-doa yang mengiringi setiap langkahku. Terimakasih telah bersabar untuk gelar ini, terimakasih telah bersabar menunggu dibanggakan oleh anakmu.
2. Suamiku tercinta, Ma'sum Afnani, pemimpin keluargaku yang selalu memberikan motivasi untukku. Terimakasih telah berkenan melanjutkan perjuangan bapak untuk menyelesaikan gelar ini.
3. Adikku tersayang, Raidina Intan Rafika, keberadaannya yang selalu mendorongku untuk menjadi contoh terbaik sebagai kakak.
4. Emmak, Haryana. Terimakasih untuk pertanyaan "*kapan wisuda?*"nya yang menjadi motivasi untukku.
5. Seluruh keluarga besarku, teman teman kelas MU C tahun 2011 yang menemani perjuangan kuliah, khususnya Berlian Mifta Alami, teman kost juga saudaraku juga Immatul Anisa untuk bantuannya.
6. Guru-guru tercinta mulai dari TK sampai Perguruan Tinggi terima kasih atas ilmu yang telah diberikan.
7. Almamater yang aku banggakan Program Studi Muamalah Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Jember.

## ABSTRAK

Laily Nurdiana 2016, Pola *Pengembangan Produk Bank Syariah (Study Kasus Produk Penghimpun Dana Tabungan Investasya Di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember)*

Pengembangan produk pada bank syariah disini merupakan suatu langkah strategis yang dijalankan oleh suatu perusahaan berupa bank syariah untuk meningkatkan kualitas dari produk bank syariah tersebut. Begitu pula yang dijalankan oleh Bank Mega Syariah, dengan mengembangkan produk yang telah ada akan tercipta produk baru yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhan dari setiap nasabah Bank Mega Syariah. Efisiensi dan efektifitas produk yang tercipta akan meningkatkan kualitas dari Bank Mega Syariah sendiri.

Pokok permasalahan yang akan diteliti dalam skripsi ini yaitu: Bagaimana pengembangan produk penghimpun dana Bank Syariah di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember. Sedangkan sub dari pokok permasalahan yang akan diteliti adalah: a) Bagaimana Proses Bank Syariah menciptakan produk baru berupa produk penghimpun dana berupa tabungan investasya? b) Bagaimana Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru penghimpun dana tabungan investasya yang telah diciptakan? c) Bagaimana Bank Mega Syariah menjual produk baru penghimpun dana tabungan investasya?

Tujuan umum penelitian yang diharapkan peneliti yaitu untuk mengetahui bagaimana proses pengembangan produk penghimpun dana Investasya di bank Mega Syariah Kantor cabang Jember. Sedangkan tujuan khusus yang ingin peneliti capai adalah: a) Untuk mendeskripsikan proses dari penciptaan produk baru penghimpun dana tabungan investasya di Bank Mega Syariah. b) Untuk mendeskripsikan bagaimana Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk baru penghimpun dana tabungan investasya. c) Untuk mendeskripsikan bagaimana Bank Mega Syariah menjual produk baru penghimpun dana tabungan investasya.

Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif, Dan untuk mengumpulkan data peneliti memilih interview dan observasi agar data yang diperoleh lebih akurat. Dan untuk lebih mendukung data tersebut maka ditambah dengan dokumentasi data-data yang terdapat di lokasi penelitian.

Peneliti mendapat kesimpulan umum bahwa, pola pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dalam menciptakan produk baru Tabungan Investasya iB adalah, proses penciptaan produk baru, melakukan uji pasar dan melakukan komersialisasi terhadap produk. sedangkan kesimpulan khusus yang penulis dapatkan adalah: a) Proses penciptaan produk baru yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah, yaitu, menentukan tujuan dan strategi produk bank syariah yang dikembangkan, mengidentifikasi peluang pasar melalui segmentasi pasar yang luas untuk meningkatkan sumber pendanaan bank dan mengatasi likuiditas bank, membuat desain produk yang sesuai dengan permintaan dan kebutuhan nasabah, bentuk dan desain yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan Bank Mega Syariah. b) pengujian produk dilakukan dengan memperkenalkan dalam acara tertentu. c) komersialisme dilakukan dengan pengelolaan risiko operasional dan manajemen risiko.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan Semesta Alam, yang senantiasa melimpahkan curahan rahmat dan kasih sayang yang tiada hentinya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat serta Salam tidak lupa penulis curahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan para pengikut-Nya.

Tidak ada manusia yang luput dari kesalahan, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis akan menerima setiap pandangan dan saran yang terkait dengan skripsi ini dengan terbuka.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis memperoleh bantuan, bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak, oleh karena itu dengan kerendahan hati, penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM., selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. H. Sutrisno RS, M.HI., selaku Dekan Fakultas Syari'ah.
3. Ibu Mahmudah, S.Ag., M.El., selaku Ketua Jurusan Mu'amalah.
4. Bapak Ahmadiono, M.El., selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan membimbing, memberikan saran dan motivasi dengan penuh kesabaran dan keikhlasan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Jember, yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk memberikan ilmunya kepada penulis selama bangku kuliah.
6. Kepala Cabang Bank Mega Syariah Jember beserta jajarannya yang telah banyak memberikan informasi dan data-data demi terselesaikannya skripsi ini.
7. Kedua orang tuaku tercinta. Suamiku dan adikku. Orang-orang nomor satu di hati saya, motivasi terbesar saya. Terima kasih atas setiap doa'nya, setiap dukungannya. Berkat doa dan motivasi mereka penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, namun telah memberikan kontribusi yang cukup besar sehingga penulis dapat lulus menjalani perkuliahan di IAIN Jember hingga akhir.

Akhirnya, semoga Allah SWT memberikan karunia, limpahan rahmat dan berkah-Nya atas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis, dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang memerlukan.

Jember, Maret 2016  
Penulis

**Laily Nurdiana**  
**NIM. 083 112 024**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI</b> .....	iii
<b>MOTTO</b> .....	iv
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian .....	13
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. Manfaat Penelitian.....	14
E. Definisi Istilah .....	16
F. Sistematika Pembahasan .....	19
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>22</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	22
B. Kajian Teori.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>41</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	41



B. Lokasi Penelitian .....	42
C. Subyek Penelitian .....	42
D. Teknik Pengumpulan Data .....	43
E. Analisis Data .....	46
F. Keabsahan Data.....	48
G. Tahap-tahap Penelitian .....	49
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>51</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian.....	51
B. Penyajian Data dan Analisis.....	66
C. Pembahasan Temuan.....	81
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>89</b>
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran-saran .....	91
DAFTAR PUSTAKA .....	94
PENYERTAAN KEASLIAN TULISAN	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Matrik Penelitian	
2. Jurnal Penelitian	
3. Pedoman Wawancara	
4. Surat Keterangan (izin penelitian dll)	
5. Biodata Penulis	

## DAFTAR TABEL

1.1 TABEL PERBEDAAN BUNGA DAN BAGI HASI.....	3
4.1 NISBAH BAGI HASIL TABUNGAN INVESTASYA.....	70
4.2 BIAYA TRANSAKSI TABUNGAN INVESTASYA .....	71



## DAFTAR BAGAN

4.1 STRUKTUR ORGANISASI.....	59
------------------------------	----



## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran dan Terjemahannya. 2012. *Al Mujib Edisi Asmaul Husna, Doa, dan Akhlak*. Bandung: Al-Mizan Publishing House.
- Alma, Buchari. 2007 *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Amalia, Siti. 2007. *Strategi Pengembangan Bisnis Unit Usaha Syariah melalui Layanan Syariah*, Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2007. *Payung Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia(UU. Di Bidang Perbankan,Fatwa DSN-MUI dan Peraturan Bank Indonesia)*. Yogyakarta: UII Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arikunto, Suharsimi.2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teoritik* Jakarta:PT. Rineka Cipta.
- Ascarya. 2013 *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Azizah, Zulia Nur. 2010. *Strategi Pengembangan Koperasi Baitul Maal Wa Tamwil Unit Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro*. Jember: IAIN Jember.
- Boyd, Walker dan Larreche. 2000. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*. Jakarta: Erlangga.
- Hanafi, Mamduh M. 2003. *Manajemen*. Edisi Revisi Cet ke-2. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Hart, Norman A. & John Staplenton, 2005. *Kamus Marketing*, cet ke-2. Jakarta :PT.Bumi Aksara.
- Karim, Adiwarman A. 2013. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2012. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cet ketujuh. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Kotler dan Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran* Edisi ke-12 jilid ke-1. Jakarta: Indeks.
- Kotler, Philip. 1993. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, implementasi dan pengendalian*. Jakarta: Fakultas Ekonomi UI.
- Manjasari, Anjarini. 2010. *Pola Pengembangan Produk Bank Syariah Dalam Meningkatkan Manajerial di BRI Syariah Cabang Yogyakarta*. Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Mardani. 2001. *Ayat-Ayat dan hadits Ekonomi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Moekijat. 1990. *Kamus Manajemen*. Bandung: Mandar Maju.
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosdakarya.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*, edisi revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, edisi revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Partanto, Pius A. & M. Dahlan Al Barry. 1994. *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaya: Arkola.
- Profil dan Produk Bank Mega Syariah - [SyariahBank.com.html](http://SyariahBank.com.html) diakses tgl:15 September 2015
- Ratna, Susi Dewi. 2014. *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Di Baitu Maal Wa Tamwi (BMT) Citra Buana Syariah Yogyakarta*. Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.
- Siagian, Sondang P. 2007. *Manajemen Strategik*, cetakan ke-7. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- STAIN. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember : STAIN Press.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Kembang Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Cet ke-2. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Sugiono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.

Syabistari, Dini Restu. 2010. *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank Negara Indonesia Syariah*. Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah.

Tjipyono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Ulrich, Karl. T dan Steven D. Eppinger. 2001. *Perancangan dan pengembangan Produk*. Jakarta: Salemba Teknika.

[www.megasyariah.co.id](http://www.megasyariah.co.id). Bondowoso, 2 Maret 2016





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

Jl. Mataram No. 1 Mangli Jember, Kode Pos 68136, Telp (0331) 487550, 427005  
Fax (0331) 427005, Web: [www.iain-jember.ac.id](http://www.iain-jember.ac.id), email: [info@iain-jember.ac.id](mailto:info@iain-jember.ac.id)

**J E M B E R**

Nomor : In.25/FS-MU/0.01/3381/2015

Jember, 16 Desember 2015

Lampiran : -

Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth.

**Pimpinan Bank Mega Syariah Cabang Pembantu Jember**

Di-

TEMPAT

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program S-1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Laily Nurdiana  
NIM : 083 112 024  
Semester : IX  
Prodi : Mu'amalah  
Jurusan : Hukum Islam  
Alamat : Dsn. Wringin Tengah Gg. Tape RT.01/RW.07  
Desa Wringin Kec. Wringin Kab. Bondowoso  
No TLP : 085 236 069 009  
Judul Skripsi : Pola Pengembangan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Produk Penghimpun Dana Tabungan dan Produk Penyaluran dana di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Pembantu Jember)

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

An. Dekan Fak. Syari'ah

Wakil Dekan I,



**Dr. Pujiono, M.Ag**

NIP. 19700401 200003 1 002

## JURNAL PENELITIAN

NO	TANGGAL	URAIAN KEGIATAN	PARAF
1.	16 Desember 2015	Menyerahkan surat ijin penelitian	f
2.	21 Desember 2015	Menindak lanjuti surat ijin penelitian dan menyerahkan proposal penelitian	f
3.	3 Februari 2016	Dokumentasi dan konsultasi mengenai interview yang akan dilakukan selanjutnya.	f
4.	4 Februari 2016	Interview mengenai pengembangan produk baru Bank Mega Syariah	f
5.	11 Februari 2016	Interview mengenai proses pengembangan produk baru Tabungan Investasya iB Bank Mega Syariah	f
		Tujuan dan strategi produk	f
		Identifikasi pasar	f
		Desain produk	f
		Pengujian produk	f
6.	15 Februari 2016	Komersialisasi produk	f
7.	21 Maret 2016	Pengambilan data-data lain yang diperlukan	f
8.	28 Maret 2016	Pengambilan surat keterangan telah melakukan penelitian	f

Mengetahui,

Operation Supervisor  
Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember

**BANK MEGA  
SYARIAH**

Rizal Chandra Puspito



## Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	Sub Variabel	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
Pola Pengembangan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Produk Penghimpun Dana Tabungan Investasya di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember)	1. Pola pengembangan produk bank syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan produk</li> <li>• Produk bank syariah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifikasi peluang</li> <li>• Desain produk</li> <li>• Komersialisme</li> <li>• Penghimpun dana</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. data primer: hasil wawancara</li> <li>2. adata skunder: observasi dan dokumentasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. jenis penelitian: penelitian kualitatif</li> <li>2. objek penelitian: Bank Mega Syariah Cabang Jember</li> <li>3. subjek Penelitian: Branch Manager BMS Jember dan Operation Supervisor BMS Jember</li> <li>4. Teknik pengumpulan data: Wawancara, observasi, dokumentasi</li> <li>5. Teknik analisis data: miles dan Hurberman</li> </ol>	<p>Pokok Masalah :</p> <p>Bagaimana pola pengembangan produk Bank Mega Syariah Cabang Jember?</p> <p>Sub Pokok Masalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Bagaimana Proses Bank Syariah menciptakan produk baru produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB?</li> <li>b. Bagaimana Bank Mega Syariah melakukan uji pasar terhadap produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB?</li> <li>c. Bagaimana Bank Mega Syariah menjual produk penghimpun dana Tabungan Investasya iB?</li> </ol>

**SURAT KETERANGAN**  
**No. 083/BMS-Jember/III/2016**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

1. Nama : Laily Nurdiana  
NIM : 083112024  
Fakultas : SYARIAH  
Prodi : MUAMALAH  
Semester : X (Sepuluh)  
Lembaga : Institut Agama Islam Negeri Jember

Mendapatkan ijin untuk melakukan Penelitian di Bank Mega Syariah Cabang Jember mulai tanggal 16 Desember 2015 sampai dengan 28 Maret 2016.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 28 Maret 2016  
Yang Memberi pernyataan,



**Rizal Candra Puspito**  
Operation Manager

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laily Nurdiana  
NIM : 083 112 024  
Fakultas/Jurusan : Syari'ah/ Hukum Ekonomi Islam  
Institusi : IAIN Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Pola Pengembangan Produk Bank Syariah (Study Kasus Produk Penghimpun Dana Tabungan Investasya Di Bank Mega Syariah Kantor Cabang Jember)”** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 29 Maret 2016  
Yang Menyatakan



**LAILY NURDIANA**  
NIM. 083 112 024