

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK TABUNGAN  
*EASY WADIAH* DENGAN AKAD *YAD DHAMANAH*  
DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI A YANI**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**Ana Fitriani**  
**NIM: E20191222**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
APRIL 2023**

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK TABUNGAN  
*EASY WADIAH DENGAN AKAD YAD DHAMANA*  
DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI A YANI**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad  
Siddiq Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R

**Oleh:**

**Ana Fitriani**  
**NIM: E20191222**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
APRIL 2023**

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK TABUNGAN  
EASY WADIAH DENGAN AKAD YAD DHAMANA  
DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI A YANI**


**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad  
Siddiq Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

**Oleh:**

**Ana Fitriani**  
**NIM: E20191222**

**Disetujui Pembimbing:**

  
**Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.El.**  
**NIP. 19690706 200604 1 001**

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK TABUNGAN  
EASY WADIAH DENGAN AKAD YAD DHAMANA  
DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI A YANI**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Jum'at

Tanggal : 31 Maret 2023

Tim Penguji

Ketua



**Muhammad Saiful Anam, M.Ag**  
NIP. 19711114 2003 12 1 002

Sekretaris



**Mohammad Mirza Pratama, M.M**  
NUP. 201907180

Anggota:

1. **Dr. Nikmatul Masruroh, M.EI**

(  )

2. **Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.EI**

(  )

Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember



**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.**  
NIP. 1980072000031001

## MOTTO

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 ﴿٥٨﴾

Artinya: “Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kami menetapkan hukum diantara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah maha mendengar, maha melihat”. (QS. An-Nisa’: 58).<sup>1</sup>



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

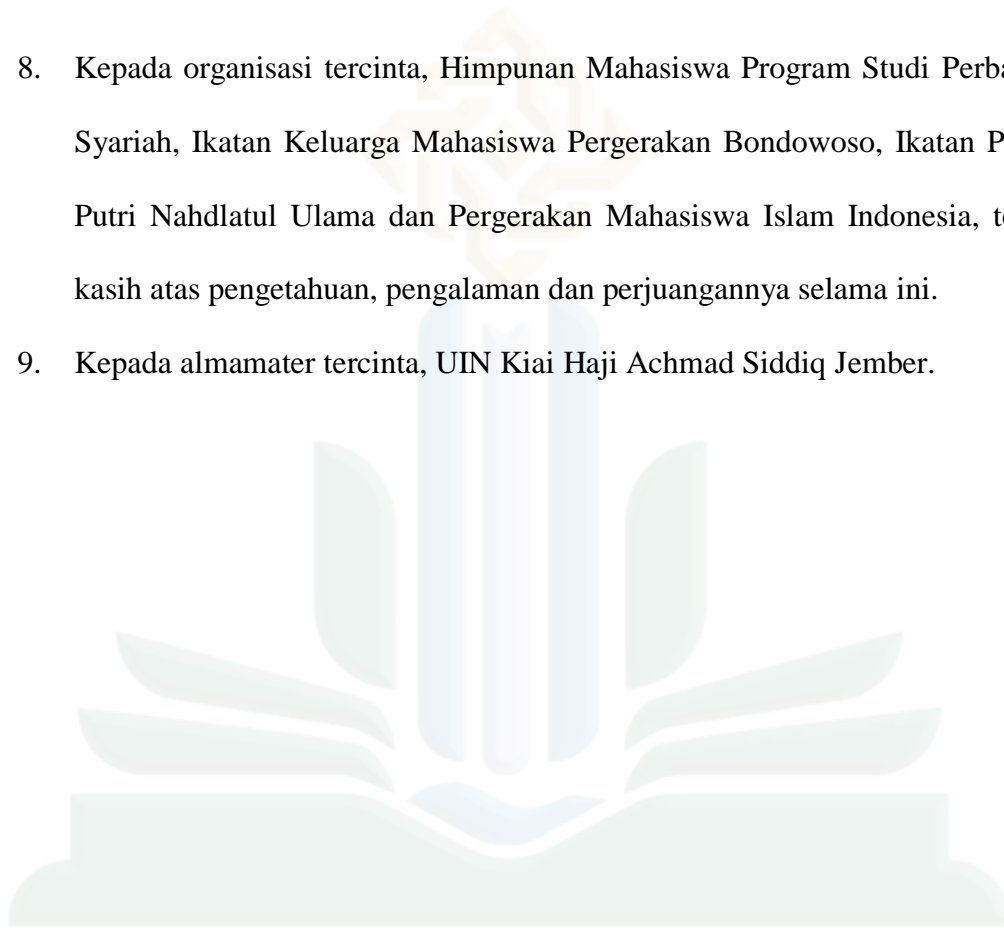
<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya* (Semarang: PT. Karya Toha Putra), 1996.

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah* rabbilalamin, puji syukur kepada Allah SWT yang telah mencurahkan limpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sebagai tanda terima kasih saya persembahkan skripsi saya ini kepada:

1. Kepada kedua orang tua saya yang paling saya cinta sayangi bapak Ashariyanto dan Ibu Muthmainnah yang selalu memberikan semangat dan mendoakan saya untuk keberhasilan dan kesuksesan saya di masa depan.
2. Kepada adik saya Nuren Fathiyah Zahira yang selalu memberi warna di kehidupan saya.
3. Kepada keluarga besar, kakek Halil dan nenek Supia, kakek H Anshori dan nenek Hj Kamila serta saudara-saudara saya yang selalu mendoakan dan selalu memberi dukungan.
4. Kepada semua guru-guru saya yang telah memberikan ilmu dan selalu memberikan doa serta motivasinya.
5. Kepada kakak tercinta Bintana Alin Hilwah M.Pd yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kepada teman sepejuangan saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah bersedia direpotkan dan yang selalu ada dikala suka maupun duka.
7. Kepada keluarga besar Perbankan Syariah 5 yang senantiasa memberikan arahan, dukungan dan motivasinya, yang telah menemani selama hampir empat tahun ini.

8. Kepada organisasi tercinta, Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah, Ikatan Keluarga Mahasiswa Pergerakan Bondowoso, Ikatan Pelajar Putri Nahdlatul Ulama dan Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia, terima kasih atas pengetahuan, pengalaman dan perjuangannya selama ini.
9. Kepada almamater tercinta, UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatnya dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini berjudul “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani”, skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Dengan kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.EI. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Dr. Nurul Setianingrum, S.E., M.M selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Bapak Muhammad Saiful Anam, M.Ag selaku Dosen Penasehat Akademik.



6. Bapak Dr. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.EI selaku Dosen Pembimbing saya yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberi arahan kepada saya.
7. Seluruh Jajaran Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu, pengetahuan serta pengalamannya kepada saya dan telah membantu dalam kelancaran studi saya.
8. Seluruh staff/pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani yang telah memberikan pengetahuan dan informasi yang sangat berharga kepada saya.
9. Pihak informan yang telah memberikan waktu dan kesempatannya sehingga saya mendapatkan data yang diinginkan untuk melengkapi skripsi yang saya susun.
10. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan mendatangkan barokah bagi penulis maupun pembaca. Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasannya pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk skripsi ini.

Jember, 15 Maret 2023

Penulis

## ABSTRAK

**Ana Fitriani, Dr. H. Abdul Wadud Nafis, Lc., M.E.I, 2023:** *Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan Easy Wadiah Dengan Akad Yad Dhamanah Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.*

**Kata Kunci:** Strategi, Penghimpunan Dana, *Wadiah Yad Dhamanah*

Perbankan merupakan industri yang mengalami perkembangan yang cukup pesat, baik dari sisi volume usaha, mobilisasi dan masyarakat maupun pemberian kredit atau pembiayaan. Perkembangan dan pertumbuhan dunia perbankan saat ini sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala kecil ataupun besar. Sebagai sebuah lembaga keuangan permasalahan yang sering terjadi ialah mengenai dana. Tanpa dana yang cukup maka sebuah bank tidak dapat beroperasi dengan baik.

Berdasarkan uraian konteks penelitian di atas, maka penulis menentukan fokus penelitian yang menarik untuk diteliti, diantaranya: 1. Bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. 2. Bagaimana strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

Sesuai dengan fokus penelitian yang telah dikemukakan, maka adapun tujuan penelitian ini, ialah: 1. Untuk mengetahui mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. 2. Untuk mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan ialah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan ialah teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan ialah menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Selain itu, untuk keabsahan data yang digunakan ialah dengan menggunakan triangulasi metode.

Hasil penelitian ini yaitu: 1. Mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* yaitu: a) Nasabah bertindak sebagai penitip dana sedangkan bank syariah bertindak sebagai penerima titipan dari nasabah. b) Bank syariah dapat memanfaatkan atau mengelola dana tersebut. c) Bank syariah dapat membebaskan biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan pengelolaan rekening seperti biaya materai, saldo rekening dan jika ingin melakukan penutupan rekening d) Bank syariah menjamin pengembalian dana titipan tersebut e) Dana titipan dapat diambil setiap saat sesuai dengan kebutuhan nasabah. 2. Strategi yang digunakan dalam menghimpun dana menggunakan strategi pemasaran sebagai alat untuk memasarkan suatu produk. Namun untuk menjalankan suatu strategi pemasaran agar dapat berjalan lebih efektif Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani juga menerapkan strategi bauran pemasaran.

## DAFTAR ISI

	<b>Hal</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	13
D. Manfaat Penelitian.....	14
E. Definisi Istilah .....	15
F. Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>19</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	19
B. Kajian Teori.....	34
1. Strategi Penghimpunan Dana.....	34
2. Tabungan <i>Easy Wadiah</i> .....	52
3. Akad <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> .....	54

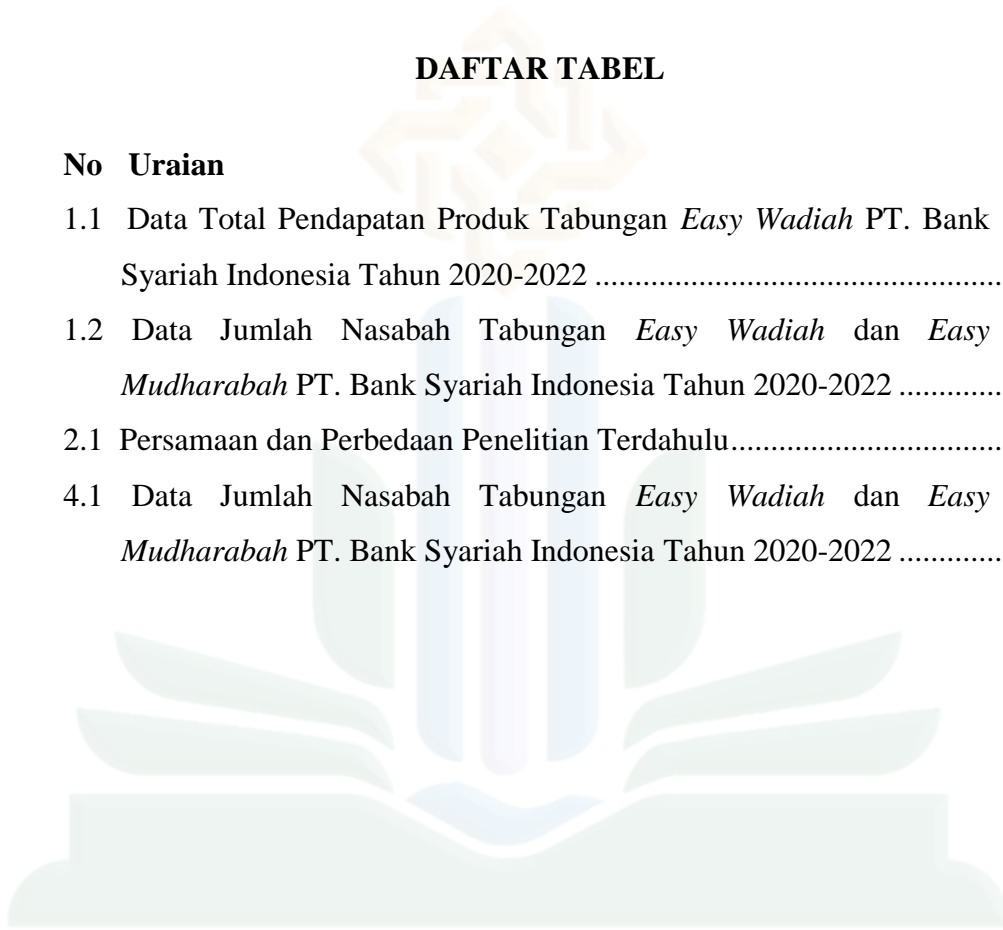
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>58</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	58
B. Lokasi Penelitian .....	58
C. Subyek Penelitian .....	59
D. Teknik Pengumpulan Data.....	60
E. Analisis Data.....	63
F. Keabsahan Data .....	64
G. Tahap-tahap Penelitian.....	65
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>66</b>
A. Gambaran Umum BSI KCP Banyuwangi A Yani .....	66
B. Penyajian dan Analisis Data.....	82
1. Mekanisme Penerapan <i>Akad Wadiah Yad Dhamanah</i> pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.....	83
2. Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Tabungan <i>Easy             Wadiah</i> dengan <i>Akad Yad Dhamanah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.....	94
C. Pembahasan Temuan.....	108
1. Mekanisme Penerapan <i>Akad Wadiah Yad Dhamanah</i> pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.....	108

2. Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> Dengan Akad <i>Yad Dhamanah</i> Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.....	111
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>114</b>
A. Kesimpulan.....	114
B. Saran .....	115
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>122</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
1. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan	
2. Matrik Penelitian	
3. Pedoman Penelitian	
4. Surat Ijin Penelitian	
5. Jurnal Penelitian	
6. Surat Keterangan Selesai Penelitian	
7. Dokumentasi	
8. Biodata Penulis	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
1.1	Data Total Pendapatan Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022 .....	10
1.2	Data Jumlah Nasabah Tabungan <i>Easy Wadiah</i> dan <i>Easy Mudharabah</i> PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022 .....	11
2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	29
4.1	Data Jumlah Nasabah Tabungan <i>Easy Wadiah</i> dan <i>Easy Mudharabah</i> PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022 .....	103



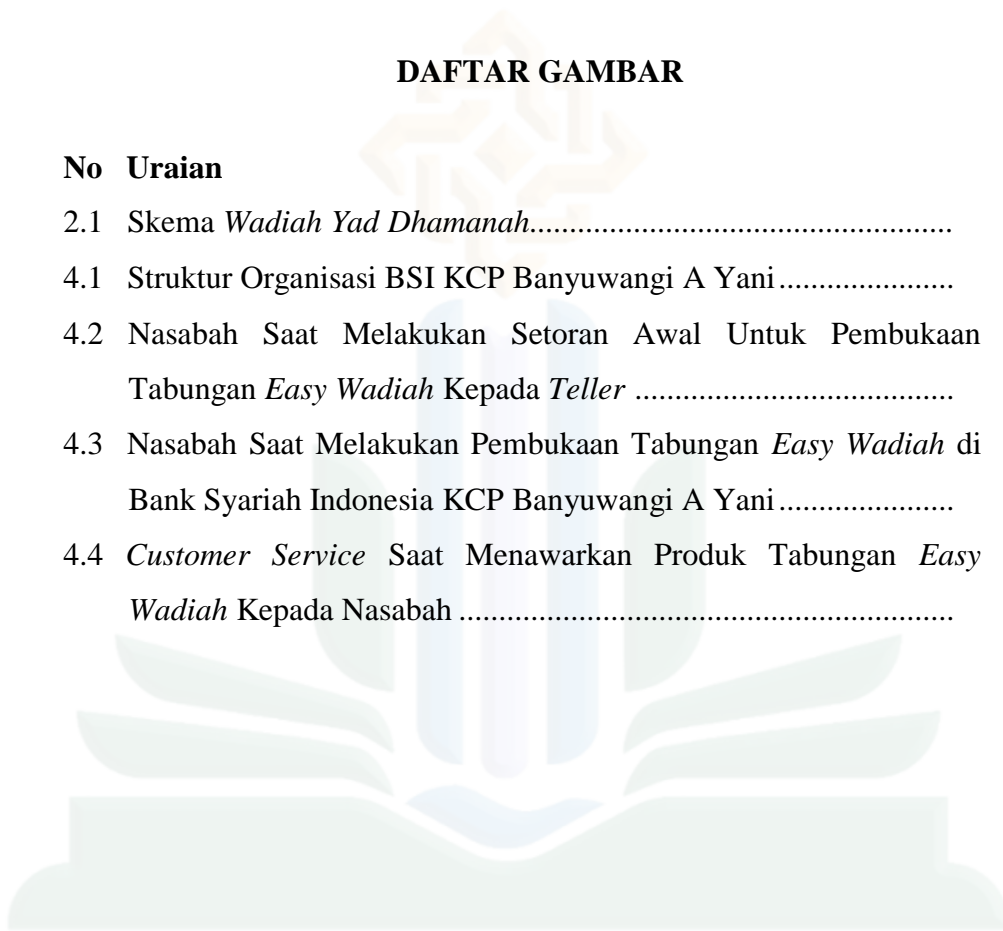
UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Hal
2.1	Skema <i>Wadiah Yad Dhamanah</i> .....	54
4.1	Struktur Organisasi BSI KCP Banyuwangi A Yani.....	73
4.2	Nasabah Saat Melakukan Setoran Awal Untuk Pembukaan Tabungan <i>Easy Wadiah</i> Kepada <i>Teller</i> .....	91
4.3	Nasabah Saat Melakukan Pembukaan Tabungan <i>Easy Wadiah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.....	98
4.4	<i>Customer Service</i> Saat Menawarkan Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> Kepada Nasabah .....	111



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Konteks Penelitian

Istilah perbankan saat ini tidak asing lagi bagi warga Indonesia maupun negara lainnya. Perbankan dalam kehidupan suatu negara merupakan salah satu agen pembangunan. Dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan yaitu sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Dapat diketahui pula dari ketentuan pasal 3 Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1992 yang berbunyi: fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana dari masyarakat.<sup>2</sup>

Perbankan merupakan industri yang mengalami perkembangan yang cukup pesat, baik dari sisi volume usaha, mobilisasi dan masyarakat maupun pemberian kredit atau pembiayaan. Perkembangan dan pertumbuhan dunia perbankan sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam menghimpun dana dari masyarakat, baik berskala kecil ataupun besar. Sebagai sebuah lembaga keuangan permasalahan yang sering terjadi ialah mengenai dana. Tanpa dana yang cukup bank tidak dapat berfungsi. Hal itu tidak hanya terjadi pada salah satu lembaga keuangan saja, akan tetapi hal itu kerap terjadi pada lembaga keuangan bank konvensional maupun syariah.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah," *Jurnal Penelitian STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung* 9, no.1 (Februari, 2015): 184.

<sup>3</sup> Komarawati, "Analisis Perkembangan Kredit Ritel dengan Menggunakan Analisis Trend Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk Cabang Labuan Banten" (Tesis, Universitas Komputer Indonesia. 2010), 11.



Di Indonesia, bank syariah pertama kali dibangun pada tahun 1992. Pada tahun 2000, bank syariah membuka unit usaha syariah yang telah tumbuh menjadi 6 elemen. Maka ditahun yang akan datang, jumlah bank syariah berkepanjangan hadapi kenaikan bersamaan dengan masuknya pemain baru dengan bertambahnya jumlah kantor cabang bank syariah.<sup>4</sup>

Sejak berdiri pada tahun 1992 sampai pada pertengahan tahun 1997 bank syariah terus mengalami perkembangan. Akan tetapi, perkembangan tersebut terjadi pada saat krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997. Hal tersebut terjadi dikarenakan kemampuan perbankan syariah dalam menghadapi gejolak mener yang diwarnai oleh tingkat suku bunga yang sangat tinggi, akan tetapi perbankan syariah terbebas dengan yang namanya *negatif spread* karena tidak menganut sistem bunga.<sup>5</sup>

Dalam pasal 1 angka 7 UU No. 10 Tahun 2008 disebutkan bahwa: bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>6</sup> Menurut Heri Sudarsono menyatakan bahwa: bank syariah secara umum merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya dapat memberikan pembiayaan dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip

---

<sup>4</sup> Abdul Muhith, "Sejarah Perbankan Syariah," *Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan* 1, no.2 (September, 2012): 77.

<sup>5</sup> A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: UIN Press UIN Syarif Hidayatullah, 2009), 94.

<sup>6</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), 98-99.

syariah.<sup>7</sup> Bank syariah adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan tidak lain hal itu bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang sesuai dengan syariah Islam.

Dengan perkembangan perbankan syariah saat ini telah memasuki babak baru, dimana pertumbuhan industri perbankan syariah bertransformasi bukan dari sekedar memperkenalkan suatu alternatif praktik perbankan syariah akan tetapi bagaimana bank syariah dapat menempatkan posisi sebagai bagian utama dalam percaturan ekonomi dunia. Hal itu disebabkan karena bank syariah memiliki potensi besar untuk menjadi pilihan utama dan pertama bagi nasabah dalam setiap transaksi masyarakat.<sup>8</sup>

Bank syariah bekerja dengan dana dari masyarakat yang disimpan pada suatu bank atas dasar kepercayaan nasabah serta mempunyai posisi yang strategis bagi penyelenggaraan negara. Maka setiap bank diharuskan untuk selalu menjaga kesehatan bank yang merupakan suatu konsekuensi guna mendukung terciptanya perbankan yang lebih sehat untuk kedepannya. Bank merupakan nyawa untuk menggerakkan roda perekonomian suatu negara, terlebih di Indonesia seperti dalam hal penciptaan uang, mengedarkan uang, menyediakan uang untuk menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, dan juga sebagai tempat melakukan investasi serta jasa keuangan lainnya.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), 2.

<sup>8</sup> Muhammad Nadrattuzaman, *Produk Keuangan Islam Di Indonesia dan Malaysia* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013), 19.

<sup>9</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), 2.

Dengan perkembangan perbankan yang sangat pesat, otomatis lembaga keuangan (perbankan) semakin banyak. Dengan adanya peningkatan jumlah bank dan lembaga keuangan bukan bank, membuat persaingan dalam menarik minat masyarakat untuk menyimpan uang semakin ketat. Hal tersebut dapat mempengaruhi pola dan strategi manajemen perusahaan perbankan untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan dan memperoleh sumber-sumber dana baru.<sup>10</sup> Dalam menghimpun dana, terlebih dana dari masyarakat diperlukan strategi yang baik agar berpengaruh positif terhadap pertumbuhan bank. Menurut Kasmir, strategi yang digunakan oleh bank untuk memperoleh sumber dana yang berasal dari masyarakat dalam bentuk dana pihak ketiga yaitu: tabungan, giro dan deposito yang bertujuan untuk mengembangkan usahanya ialah strategi promosi.<sup>11</sup>

Selain itu, strategi dalam menghimpun dana yang dilakukan oleh bank dimulai dari penerapan strategi pemasaran yang nantinya dalam penerapan ini dilakukan oleh pihak bank yakni bagian *marketing*. Kemudian setelah itu, diterapkannya strategi pengelolaan dana yang telah didapatkan oleh bank. Menurut Kotler, strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi *customer* (nasabah) dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan (nasabah).<sup>12</sup> Menurut Tull dan Keble, strategi pemasaran adalah alat yang

---

<sup>10</sup> Khodijah Ishak dan Ida Afrida Ningsih, "Analisa Produk Tabungan BSM Dalam Menarik Minat Nasabah," *Jurnal Perbankan Syariah* 1, no.1 (April, 2020): 44.

<sup>11</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 20.

<sup>12</sup> Wiwi Silvia, "Pengaruh Bauran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tresuri Pada PT Bank BNI Wilayah Medan," *Jurnal Ilmiah Socio Secretum Universitas Darma Agung Medan* 9, no. 2 (2015): 254.

fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan dengan mengembangkan keunggulan yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program-program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.<sup>13</sup> Hal tersebut sangat penting untuk dilakukan karena hal itu bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan oleh bank.

Penghimpunan dana merupakan upaya yang dilakukan oleh bank dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktivitas *funding* (penghimpunan dana) untuk disalurkan kepada aktivitas *financing* (pembiayaan), dengan harapan bank yang bersangkutan tetap mampu memenuhi likuiditas (kemampuan bank untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang harus dipenuhi), rentabilitas (kemampuan bank untuk menghasilkan laba selama periode tertentu), dan solvabilitas (kemampuan bank untuk membayar semua utang-utangnya baik jangka pendek maupun jangka panjang).<sup>14</sup>

Dana merupakan masalah bank yang paling utama. Dana adalah uang tunai yang dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai ataupun aktiva yang lainnya yang dapat diubah menjadi uang tunai. Kemudian dana tersebut dikelola oleh bank. Maka dari itu, tanpa dana yang cukup bank tidak dapat beroperasi dengan baik bahkan tidak dapat berfungsi sama sekali. Uang tunai tidak hanya berasal dari pemilik bank, tetapi juga berasal dari titipan atau

---

<sup>13</sup> Saida Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi* (Nusa Tenggara Barat: Forum Pemuda Aswaja, 2020), 32.

<sup>14</sup> Dwi Kresna Riady Dkk, "Manajemen Sumber Dana Bank Syariah; Studi Literatur," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance* 5, no.2 (2022): 4.

penyertaan dana dari pihak lain seperti masyarakat atau nasabah yang sewaktu-waktu akan ditarik kembali oleh pemiliknya.<sup>15</sup>

Sumber dana bank berasal dari semua dana yang terhimpun oleh bank, dimana perolehan dana berasal dari bank itu sendiri yang berupa setoran modal pemilik saham dan laba ditahan, serta dari dana pihak ketiga yaitu masyarakat yang berupa tabungan, giro, deposito. Sumber-sumber dana pihak ketiga bank harus mempertimbangkan beberapa faktor seperti kemudahan untuk memperolehnya, jangka waktu, sumber dana serta biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh sumber dana tersebut. Kebangkrutan tidak hanya dialami oleh sedikit lembaga keuangan, banyak lembaga keuangan yang telah mengalaminya dikarenakan kalah bersaing dengan lembaga keuangan yang lainnya dalam mencari nasabah.

Salah satu sumber dana bank yaitu tabungan. Tabungan adalah dana simpanan perorangan ataupun suatu badan usaha pada bank dengan syarat-syarat yang telah di sepakati oleh pihak bank dan nasabah, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dana tau alat lainnya yang dipersamakan dengan hal itu. Tabungan cukup diminati oleh masyarakat karena tabungan mempunyai kemudahan dalam prosedur pembukaan rekening maupun penarikan dananya. Tabungan merupakan sumber dana bank yang cukup penting dan potensial dalam mempertahankan usaha dan meningkatkan sumber dana bank. Keberhasilan suatu bank dalam menarik dana dari

---

<sup>15</sup> Bernadus Wishman Siregar, *Konsep Penerimaan dan Penggunaan Dana Pada Bank dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Modul 6 Bank dan Lembaga Keuangan, 2020), 2.

masyarakat dipengaruhi oleh kepercayaan masyarakat pada bank yang bersangkutan.<sup>16</sup>

Setiap bank mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan, terlebih bank syariah yang menawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Produk bank syariah yang dapat dinikmati dan dimanfaatkan oleh masyarakat diantaranya: tabungan syariah, deposito syariah, gadai syariah, giro syariah dan pembiayaan syariah. Berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan, dijelaskan bahwa tabungan yang dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*. Akad *wadiah* adalah titipan murni dari pihak nasabah (*muwaddi'*) yang mempunyai barang atau asset kepada pihak penyimpan (*mustawda'*) yang diberi amanah atau kepercayaan baik perorangan maupun badan usaha.<sup>17</sup> Sedangkan akad *mudharabah* adalah akad kerjasama antara dua pihak untuk untuk menjalankan suatu usaha, pihak pertama adalah pemilik modal (*shahibul maal*) dan pihak kedua adalah pengelola modal (*mudharib*) yang nantinya keuntungan usaha akan dibagi sesuai perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>18</sup>

Terlebih produk yang ditawarkan oleh salah satu bank syariah yang terletak di Kabupaten Banyuwangi yakni Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Ahmad Yani yang saat ini semakin maju dan pertumbuhannya

---

<sup>16</sup> Bernadus Wishman Siregar, 7.

<sup>17</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 42.

<sup>18</sup> Redaksi, "Pahami Rukun Mudharabah dan Syaratnya dalam Perbankan Syariah," OCBC NISP, 27 Agustus 2022, <https://www.ocbcnisp.com/id/article /2021/10/11 /rukun-mudharabah>.

semakin pesat. Bank syariah merupakan bank syariah terbesar di Indonesia yang merupakan hasil penggabungan (*merger*) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yaitu: PT. Bank BRI Syariah (BRIS), PT. Bank Syariah Mandiri (BSM), dan PT. Bank BNI Syariah (BNIS). Tujuan penggabungan dari penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut yaitu untuk mendorong bank syariah lebih besar sehingga dapat masuk ke pasar global dan menjadi katalis pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia.<sup>19</sup>

Beberapa ragam produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia diantaranya: BSI Tabungan Bisnis, BSI Tabungan *Easy wadiah*, BSI Tabungan *Easy Mudharabah*, BSI Tabungan Haji Indonesia, BSI Tabungan Haji Muda Indonesia, BSI Tabungan Valas, BSI Tabungan Simpel, BSI Tabungan *smart*, BSI Tabungan Junior, BSI Tabungan Mahasiswa, BSI Tabungan *Payroll*, BSI Tabungan Pendidikan, BSI Tabungan Pensiunan dan BSI Tabungan Prima.

Salah satu produk tabungan dari bank syariah Indonesia adalah tabungan *easy wadiah*. Tabungan *easy wadiah* merupakan tabungan dalam bentuk mata uang rupiah tanpa ada biaya apapun, kemudian penarikan maupun setorannya dapat dilakukan setiap saat sesuai keinginan nasabah. Tabungan *easy wadiah* merupakan tabungan yang di jalankan berdasarkan

---

<sup>19</sup> Achmad Sani Alhusain, "Bank Syariah Indonesia: Tantangan dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional," *Jurnal Puslit* 13, no.3 (2021): 19-20.



akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya.<sup>20</sup>

Secara umum akad yang diterapkan dalam akad wadiah terdapat dua macam akad, yaitu akad *yad amanah* dan akad *yad dhamanah*. Akad *yad amanah* merupakan akad dimana pihak yang menerima tidak boleh menggunakan atau memanfaatkan uang yang dititipkan, tetapi harus benar-benar untuk menjaga uang tersebut. Sedangkan akad *yad dhamanah* merupakan akad dimana pihak yang menerima titipan boleh dimanfaatkan selama titipan tersebut belum dikembalikan kepada penitip.

Sesuai fakta di lapangan produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Ahmad Yani yang banyak diminati bahkan menjadi produk unggulan ialah produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.<sup>21</sup> Terdapat keunggulan pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *wadiah yad dhamanah* diantaranya bebas biaya administrasi tanpa adanya potongan pada setiap bulannya, bebas biaya tarik tunai di seluruh ATM bank, bebas biaya transaksi di seluruh EDC Bank di Indonesia serta mudah transaksi dengan *mobile banking* dan *net banking*.<sup>22</sup>

Selain itu, tabungan *easy wadiah* yang diterapkan dengan prinsip *yad dhamanah*. Dengan perkembangan perbankan yang sangat pesat BSI terus melakukan literasi untuk mengenalkan layanan keuangan syariah. Salah satunya dengan mengenalkan tabungan wadiah. Hal itu, dapat mendorong

<sup>20</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), Cetakan Ke-3, 297.

<sup>21</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 25 Oktober 2022.

<sup>22</sup> BSI Tabungan *Easy Wadiah*, “Produk Dan Layanan Bank Syariah Indonesia,” BSI, 27 Agustus 2022, <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-tabungan-easy-wadiah>.



pertumbuhan solid kinerja tabungan BSI. Sehingga produk tabungan wadiah berhasil menduduki posisi 5 di industri perbankan Tanah Air. Serta dapat memberikan efek positif untuk meningkatkan efisiensi beban bagi hasil. Oleh sebab itu, pertumbuhan dana bank ini diharapkan terus mengalami peningkatan.

Berdasarkan data total pendapatan produk tabungan *easy wadiah* dan tabungan *easy mudharabah* tahun 2020-2022 pada PT. Bank Syariah Indonesia.

**Tabel 1.1**  
**Data Total Pendapatan Produk Tabungan *Easy Wadiah***  
**PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022**

No.	Tahun	Tabungan Wadiah
1	2020	Rp. 29.580.970,-
2	2021	Rp. 34.836.276,-
3	2022	Rp. 39.161.614,-

*Sumber:* Data Laporan Keuangan PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022

Dari data di atas menunjukkan bahwa total pendapatan dari produk tabungan *easy wadiah* terus meningkat di setiap tahunnya. Hal itu juga menunjukkan bahwa jumlah nasabah yang menggunakan produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* dalam kategori banyak.

Berikut merupakan data jumlah nasabah tabungan *easy wadiah* dan tabungan *easy mudharabah* PT. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani pada tahun 2020-2022.

**Tabel 1.2**  
**Data Jumlah Nasabah Tabungan *Easy Wadiah* dan *Easy Mudharabah***  
**PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022**

No.	Tahun	Tabungan <i>Wadiah</i>	Tabungan <i>Mudharabah</i>
1.	2020	6.984	171
2.	2021	7.760	180
3.	2022	9.700	200

*Sumber:* Wawancara kepada Bapak Rizal selaku *Back Office*.

Maka dari itu, untuk dapat menghimpun dana dari masyarakat utamanya menghimpun dana produk tabungan yang ditawarkan oleh bank, maka bank harus memiliki strategi untuk kemudian dana yang telah diperoleh dari masyarakat dapat di salurkan kembali kepada masyarakat melalui pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan dan menerapkan strategi yang baik terkait penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan-kebijakan yang telah di tentukan. Dikarenakan alokasi dana mempunyai beberapa tujuan yaitu agar suatu bank dapat mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat risiko yang rendah dan juga agar dapat mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan benar-benar menjaga supaya posisi likuiditas tetap aman.<sup>23</sup>

Sesuai data yang telah dicantumkan di atas menjelaskan bahwasanya di balik bertambahnya pendapatan yang terus meningkat, hal itu juga dipengaruhi oleh jumlah nasabah yang semakin bertambah. Maka dari itu, pasti ada strategi tersendiri yang diterapkan oleh pihak bank. Sehingga suatu bank dapat tetap mempertahankan serta mengembangkan pertumbuhan bank.

<sup>23</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, 266- 268.

Melihat uraian yang telah di paparkan di atas peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. Dengan beberapa alasan, diantaranya: *Pertama*, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani merupakan lembaga keuangan bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah dan memiliki potensi pangsa pasar yang besar sehingga mampu untuk mengembangkan pertumbuhan ekonomi bank. *Kedua*, produk tabungan *easy wadiah* merupakan produk tabungan unggulan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani bagi semua kalangan. *Ketiga*, peneliti ingin mengetahui strategi yang dilakukan oleh bank dalam menghimpun dana tabungan khususnya pada tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*. Dengan fokus penelitian pada mekanisme penerapan *akad wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di BSI KCP Banyuwangi A Yani dan strategi penghimpunan dana yang merujuk pada strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh bank, dikarenakan strategi pemasaran adalah sarana untuk memasarkan suatu produk yang nantinya ingin ditawarkan oleh bank kepada masyarakat. Jadi bagaimana nantinya bank dapat menerapkan ataupun mengimplementasikan strategi mengenai produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk menulis skripsi dengan judul **Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.**

## B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian konteks penelitian di atas, dapat dirumuskan menjadi beberapa fokus penelitian, sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?
2. Bagaimana strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?

## C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.<sup>24</sup>

Berdasarkan fokus penelitian yang telah diangkat, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme penerapan *akad wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
2. Untuk mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

---

<sup>24</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember, 2019), 90.

#### D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis.<sup>25</sup> Adapun manfaat yang didapatkan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap hasil yang didapatkan dari penelitian ini mampu memberikan manfaat yang baik bagi berbagai pihak serta dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai teori yang berkaitan dengan strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a) Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah. Selain itu, dapat menjadi sumber pengetahuan dan pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh dibangku kuliah kemudian dapat menerapkan dalam lingkungan masyarakat maupun dalam dunia kerja. Serta dapat meningkatkan pengetahuan mengenai strategi penghimpunan dana pada produk

---

<sup>25</sup> Tim Penyusun, 90.

tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi AYani.

b) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi, saran pemikiran maupun masukan dalam upaya merencanakan strategi dan pengembangan produk yang lebih baik serta dapat memperkenalkan eksistensi Bank Syariah Indonesia kepada masyarakat luas.

c) Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber wawasan dan pengetahuan serta bahan referensi bacaan untuk menyelesaikan tugas akhir dengan tema dan objek yang sama.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya adalah agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.<sup>26</sup> Adapun istilah-istilah yang di maksud ialah sebagai berikut:

### 1. Strategi

Strategi merupakan suatu perencanaan yang ingin ditunjukkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Terlebih dalam menerapkan suatu

---

<sup>26</sup> Tim Penyusun, 90.

perencanaan ketika dalam menghimpun dana dari masyarakat atau calon nasabah.<sup>27</sup>

## 2. Penghimpunan Dana

Dana adalah uang tunai ataupun aktiva lainnya yang dapat diuangkan dan yang tersedia untuk maksud tertentu. Sedangkan penghimpunan adalah kegiatan mengumpulkan barang atau jasa dengan maksud dan tujuan tertentu.<sup>28</sup>

Penghimpunan dana merupakan kegiatan untuk mengumpulkan uang dari calon nasabah. Utamanya kegiatan mengumpulkan uang dari calon nasabah yang akan menggunakan produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

## 3. Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang berupa uang tunai maupun aktiva lainnya yang digunakan untuk kepentingan yang diinginkan.<sup>29</sup>

Dalam hal ini yang dimaksud oleh penulis juga mengenai tabungan pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

## 4. Tabungan Easy Wadiah Akad Yad Dhamanah

Tabungan *easy wadiah* merupakan salah satu produk dari bank syariah yang menggunakan prinsip *wadiah*. *Wadiah* berarti titipan, *wadiah* pada prinsipnya adalah membantu pihak penitip dan pihak yang

<sup>27</sup> Nuzul Ramadhan, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah PT Bank Syariah TBK KCP Medan Pulo Brayan." *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 2, no.1 (2022): 1036.

<sup>28</sup> Dwi Kresna Riady Dkk, "Manajemen Sumber Dana Bank Syariah; Studi Literatur," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance* 5, no.2 (2022): 4.

<sup>29</sup> Siregar, *Konsep Penerimaan dan Penggunaan Dana Pada Bank dan Lembaga Keuangan*, 7.

dititipi posisinya sebagai pihak penolong. Akad adalah suatu perjanjian oleh kedua belah pihak.

Akad *yad dhamanah* merupakan akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak pada saat akan melakukan transaksi pemakaian produk, misalnya pada produk tabungan yang biasanya menggunakan prinsip *wadiah*.<sup>30</sup> Ketika produk tersebut menggunakan akad *yad dhamanah* artinya barang yang ingin dititipkan pada saat melakukan transaksi di sebuah bank, nantinya barang tersebut dalam dimanfaatkan atau dikelola oleh bank. Pihak bank sebagai penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut. Semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hak penerima titipan. Terkadang sebagai imbalan kepada pemilik barang atau dana tersebut dapat diberikan semacam *reward* berupa bonus yang tidak disyaratkan di awal perjanjian akad.

Dapat disimpulkan bahwa, tabungan *wadiah* dengan akad *yad dhamanah* yang dimaksud oleh penulis adalah tabungan berupa uang atau barang yang dititipkan kepada bank (Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani), nantinya barang atau uang tersebut dapat dikelola atau dimanfaatkan oleh bank (Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani).

---

<sup>30</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 179.



## F. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dalam pemahaman isi laporan hasil penelitian perlu adanya gambaran singkat yang telah dirumuskan dalam sistematika pembahasan yang terbagi menjadi menjadi lima bab. Adapun sistematika tersebut, ialah sebagai berikut:

**Bab I Pendahuluan**, pada bab pertama ini membahas tentang konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

**Bab II Kajian Kepustakaan**, pada bab kedua ini membahas tentang kajian kepustakaan yang berisi tentang ringkasan penelitian terdahulu dan kajian teori.

**Bab III Metode Penelitian**, pada bab ketiga ini membahas tentang metode penelitian yang memaparkan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data serta tahap-tahap penelitian.

**Bab IV Penyajian Data dan Analisis**, pada bab keempat ini membahas tentang penyajian data dan analisis yang menjelaskan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis data serta pembahasan temuan dalam penelitian yang telah dilakukan.

**Bab V Penutup**, pada bab kelima ini membahas tentang kesimpulan dari semua pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya sekaligus menyampaikan saran-saran bagi pihak terkait.

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran judul-judul yang relevan terhadap penelitian ini, maka ditemukan beberapa judul yang terkait dengan strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*. Peneliti melihat dan melakukan tinjauan yang terdapat dalam penelitian sebelumnya. Adapun penelitian tersebut adalah sebagai berikut.

1. Nurul Afifah “Strategi Penghimpunan Dana Simpanan Akad *Wadiah* dan *Mudharabah* Berbasis Sekolah di BMT Permata Jawa Timur” (2018) Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penghimpunan dana yang dijalankan oleh BMT Permata Jawa Timur ialah *layanan* antar jemput, model jemput bola ini diterapkan kepada semua anggota yang menyimpan dana terutama pelajar ataupun anggota yang mengajukan pembiayaan. Model jemput bola manual yang menghasilkan beberapa kemudahan untuk BMT Permata Jawa Timur dalam memasarkan produk. Selain itu, agar penghimpunan dana simpanan akad *wadiah* dan akad *mudharabah* berbasis sekolah di BMT Permata Jawa Timur dapat berjalan dengan lebih efisien, maka perlu adanya penambahan sumber daya insani dalam menjalankan strategi pengelolaannya. Serta perlu adanya pelaksanaan edukasi keuangan sejak dini kepada pelajar yang menjadi

anggota agar dapat berjalan seiringan dengan BMT dapat menjalankan misinya.<sup>31</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah terletak pada strategi penghimpunan dana simpanan akad *wadiah* dan metode penelitian yang *digunakan* ialah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbebedaan dalam penelitian ini ialah terletak pada pembahasan produk yang diteliti, dalam penelitian yang dilakukan oleh Nurul Afifah membahas mengenai simpanan akad *wadiah* dan *mudharabah* sedangkan penulis fokus pada pembahasan mengenai tabungan *easy wadiah* akad *yad dhamanah*.

2. Ulfi Candra Dwi Pangestu “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto” (2018) Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

*Dalam* penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang yaitu dilakukan dengan strategi promosi penjualan yang mana dengan memberikan bagi hasil yang tinggi kepada nasabah deposan dan pemberian cinderamata bagi para nasabah deposan.<sup>32</sup>

Persamaan penelitian ini ialah persamaan tentang strategi penghimpunan dana dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh

---

<sup>31</sup> Nurul Afifah, “Strategi Penghimpunan Dana Simpanan Akad Wadiah dan Mudharabah Berbasis Sekolah di BMT Permata Jawa Timur” (Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2018).

<sup>32</sup> Ulfi Candra D.P, “Strategi Penghimpunan Dana pada produk Deposito Mudharabah di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, 2018).

Ulfi Candra Dwi Pangestu meneliti tentang produk deposito *mudharabah*, sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

3. Pebi Resque Taringan “Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Medan Ringroad” (2018) Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan ialah strategi promosi dengan menyebarkan brosur atau iklan menarik dan agamis, penerapan *website*, diadakannya ceramah agama atau pengajian secara rutin kepada masyarakat, memberikan *presentase* ke sekolah-sekolah dan penjualan pribadi oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri KCP Medan Ringroad. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi strategi penghimpunan dana pihak ketiga adalah strategi produk, strategi harga, strategi distribusi serta kendala-kendala yang dihadapi antara lain: kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran serta kurangnya jaringan dalam memasarkan produk.<sup>33</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah pada strategi penghimpunan dana oleh bank dan juga metode penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Pebi Reque Taringan membahas tentang strategi penghimpunan dana pihak ketiga, sedangkan peneliti

---

<sup>33</sup> Pebi Resque Taringan, “Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Medan Ringroad” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018).

membahas strategi penghimpunan dana pada salah satu dana pihak ketiga yaitu tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

4. Yunita Ariani “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan BSM *Mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bukittinggi Pasar Aur” (2020) Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang tepat *digunakan* dalam penghimpunan dana yaitu dengan cara promosi diberbagai media baik berupa langsung maupun secara tidak langsung, diantaranya: membuat *event-event*, terlibat dalam acara-acara pemerintahan setempat, melakukan pendekatan kepada tokoh masyarakat, melakukan sosialisasi dan aksi-aksi kegiatan sosial, membagikan brosur, *branding*, dan spanduk. Selanjutnya melalui sistem dari mulut kemulut dan sistem jemput bola atau antar jemput untuk nasabah yang memiliki kesibukan yang tidak sempat untuk pergi ke bank.<sup>34</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh bank dan metode penelitiannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Yunita Ariani membahas tentang produk tabungan BSM *mudharabah* sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan *easy wadiah* akad *yad dhamanah*.

---

<sup>34</sup> Yunita Ariani, “Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan BSM *Mudharabah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bukittinggi Pasar Aur” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, 2020).

5. Ilham Saputra “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infak, dan Sedekah pada Rumah Zakat Cabang Banda Aceh” (2020) Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Rumah Zakat memfokuskan diri dalam sosialisasi dan edukasi tentang zakat kepada masyarakat mengenai zakat infaq dan sedekah. Strategi yang dilakukan oleh rumah *zakat* dengan melakukan promosi menggunakan media sosial seperti *website, facebook, Instagram* dan media sosial lainnya.<sup>35</sup>

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *strategi* penghimpunan dana dan metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Ilham Saputra membahas tentang penghimpunan dana zakat, infak dan sedekah, sedangkan peneliti membahas tentang tabungan *easy wadiah akad yad dhamanah*.

6. Yuliyanti M. Manan dan Karima Nur Azizah “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Tabungan Rinjani iB BSR Pada BPRS Bumi Rinjani Kepanjen Kantor Kas Lawang” (2021) Jurnal, Universitas Islam Raden Rahmat Malang.

*Dalam* penelitian ini menunjukkan bahwa BPRS Bumi Rinjani Kepanjen kantor kas Lawang menerapkan beberapa strategi pemasaran pada produk Tabungan iB BSR yang dilakukan untuk mencapai tujuan pemasaran. Strategi tersebut diantaranya adalah menentukan target pasar,

---

<sup>35</sup> Ilham Saputra, “Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infak, dan Sedekah pada Rumah Zakat Cabang Banda Aceh” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020).

dilakukan dengan merangkul semua sasaran dengan strategi jalur nasabah dan pemanfaatan relasi. Menentukan Bauran Pemasaran melalui penerapan *marketing mix* 4P (*product, price, promotion, place*) serta strategi jemput bola dengan metode pendekatan, pengenalan diri, pengenalan produk (promosi) terhadap calon nasabah dengan mendatanginya secara langsung.<sup>36</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh *bank* dan metode penelitiannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Yulianti M. Manan dan Karima Nur Azizah membahas tentang produk tabungan Rinjani IB BSR sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan *easy wadiah* akad *yad dhamanah*.

7. Zahratul Arini “Implementasi produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *wadiah yad dhamanah* di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2” (2022) Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2 pada produk tabungan *easy wadiah* sudah terlaksana dengan cukup baik. Implementasi produk tabungan *easy wadiah* di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2 dilakukan dengan beberapa cara pelayanan, yaitu mengimplementasikan melalui media iklan contohnya melalui media televisi dan media sosial,

---

<sup>36</sup> Yuliyanti dan Karima, “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Tabungan Rinjani IB BSR Pada BPRS Bumi Rinjani Kapanjen Kantor Kas Lawang,” *Jurnal Perbankan Syariah Darussalam (JPSDa)* 1, no.2 (2021): 151.



mengimplementasikan melalui secara langsung bertatap muka (*personal selling*), dan mengimplementasikan melalui menghubungi pihak nasabah lama melalui telpon. Hambatan yang sering terjadi dalam mengimplementasikan produk tabungan *easy wadiah* di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2 yaitu, banyak nasabah yang belum terlalu mempercayai terhadap keunggulan produk tabungan *easy wadiah* sehingga nasabah tersebut tidak terlalu peduli dengan pelayanan yang diberikan *customer service* dan *marketing* tentang produk tabungan *easy wadiah*, dan hambatan lainnya terjadi pada keterbatasan nasabah yang kurang *update* terhadap teknologi masa kini. Solusi yang ditawarkan dalam mengimplementasikan produk tabungan *easy wadiah* kepada kerabat atau teman dekat secara *personal selling* dengan memperkenalkan keunggulan-keunggulan dari produk tabungan *easy wadiah* di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2.<sup>37</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama fokus pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *wadiah yad dhamanah* dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Zahratul Arini membahas tentang implementasi produk sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

---

<sup>37</sup> Zahratul Arini, "Implementasi Produk Tabungan *Easy Wadiah* dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022).



8. Astika Mandasari “Implementasi Akad *Wadiah* pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Palopo Ratulangi” (2022) Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi akad *wadiah* pada tabungan *easy wadiah* di BSI KCP Palopo Ratulangi telah diterapkan secara menyeluruh dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan ketentuan syariah ajaran Islam yang berpedoman pada al-qur’an dan hadist, serta telah sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dalam implementasi produknya. Selanjutnya, penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOT tabungan *easy wadiah*, maka diperoleh strategi yang cocok untuk diterapkan oleh BSI KCP Palopo yaitu strategi S-O (*Strengths-Opportunities*), yang artinya strategi yang dilakukan dengan cara menggunakan seluruh kekuatan yang berasal dari dalam perusahaan untuk meraih peluang yang terdapat di luar perusahaan. Strategi S-O yang dapat dilakukan oleh BSI KCP Palopo diantaranya melakukan upaya peningkatan SDM di bidang pemasaran produk *funding*, merancang penetapan strategi promosi yang efektif dan efisien, meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah, serta memberikan akses kemudahan dan kenyamanan bagi nasabah dalam bertransaksi.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Astika Mandasari, “Implementasi Akad *Wadiah* pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Palopo Ratulangi” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2022).

Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang produk tabungan *easy wadiah* dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Astika Mandasari membahas tentang implementasi akad *wadiah* pada produk tabungan *easy wadiah*, sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

9. Neng Hilmi Fitriani dan Asmuni “Strategi Penghimpunan Dana Tabungan *Mudharabah* Pada BMT Al-Ma’arif Way Kanan” (2022) Jurnal, STAI Al-Ma’arif Way Kanan.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa dalam penghimpunan dana tabungan *Mudharabah* memiliki beberapa strategi, yaitu: Pembukaan Rekening Tabungan *Mudharabah* yang Mudah dan Murah, Penerimaan Setoran Tabungan *Mudharabah* Datang Langsung ataupun dengan layanan pengumpulan, Perhitungan Bagi Hasil Tabungan *Mudharabah* yang Menguntungkan, Penarikan Tabungan *Mudharabah* yang Mudah dan Bisa dengan Layanan *Collecting*, Penutupan Rekening Tabungan *Mudharabah* yang Mudah dan Bisa Diwakilkan dan dengan melalui strategi *Advertising, Sales Promotion, Publicity*.<sup>39</sup>

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana dan metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah

---

<sup>39</sup> Neng Hilmi dan Asmuni, “Strategi Penghimpunan Dana Tabungan *Mudharabah* Pada BMT Al-Ma’arif Way Kanan,” *Jurnal STAI Al-Ma’arif Way Kanan* 2, no.1 (2022): 50.

pada penelitian yang dilakukan oleh Neng Hilmi Fitriani dan Asmuni dalam jurnal Hukum Ekonomi Syariah membahas tentang penghimpunan dana tabungan *mudharabah*, sedangkan peneliti membahas tentang tabungan *easy wadiah* akad *yad dhamanah*.

10. Nuzul Ramadhan “Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Easy Wadi’ah* PT Bank Syariah Tbk KCP Medan Pulo Brayan” (2022) Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM), Vol.2 No.1, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran khususnya pemasaran produk tabungan *Easy Wadi’ah* yang diterapkan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Medan Pulo Brayan, yakni bauran pemasaran. Meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*procces*), dan bukti fisik (*physical evidence*).<sup>40</sup>

Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang produk tabungan *easy wadiah* dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Nuzul Ramadhan membahas tentang akad *wadiah* pada produk tabungan *easy wadiah* secara umum, sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* yang memfokuskan pada akad *wadiah yad dhamanah*.

---

<sup>40</sup> Nuzul Ramadhan, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Easy Wadiah* PT Bank Syariah TBK KCP Medan Pulo Brayan” *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 2, no.1, (2022): 1036.

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Nurul Afifah, (2018), Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya	Strategi Penghimpunan Dana Simpanan Akad <i>Wadiah</i> dan <i>Mudharabah</i> Berbasis Sekolah di BMT Permata Jawa Timur	Persamaan dalam penelitian ini ialah terletak pada strategi penghimpunan dana simpanan akad <i>wadiah</i> dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif.	Perbedaan dalam penelitian ini ialah terletak pada pembahasan produk yang diteliti, dalam penelitian yang dilakukan oleh Nurul Afifah membahas mengenai simpanan akad <i>wadiah</i> dan <i>Mudharabah</i> sedangkan penulis fokus pada pembahasan mengenai tabungan <i>easy wadiah</i> akad <i>yad dhamanah</i> .
2.	Ulfi Candra Dwi Pangestu, (2018), Skripsi, IAIN Purwokerto	Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito <i>Mudharabah</i> Di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.	Persamaan penelitian ini ialah persamaan tentang strategi penghimpunan dana dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Ulfi Candra Dwi Pangestu meneliti tentang produk deposito <i>mudharabah</i> , sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan <i>easy wadiah</i> dengan akad <i>yad dhamanah</i> .
3.	Pebi Resque Taringan, (2018), Skripsi, UIN Sumatera Utara	Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada PT Bank Syariah Mandiri KCP	Persamaan dalam penelitian ini ialah pada strategi penghimpunan dana oleh bank	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Pebi Reque Taringan

No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Medan Ringroad.	dan juga metode penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif	membahas tentang strategi penghimpunan dana pihak ketiga, sedangkan peneliti membahas strategi penghimpunan dana pada salah satu dana pihak ketiga yaitu tabungan <i>easy wadiah</i> dengan akad <i>yad dhamanah</i> .
4.	Yunita Ariani, (2020), Skripsi, IAIN Bukittinggi	Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan BSM <i>Mudharabah</i> Di Bank Syariah Mandiri KCP Bukittinggi Pasar Aur	Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh bank dan metode penelitiannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Yunita Ariani membahas tentang produk tabungan BSM <i>mudharabah</i> sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan <i>easy wadiah</i> akad <i>yad dhamanah</i> .
5.	Ilham Saputra, (2020), Skripsi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh	Analisis Strategi Penghimpunan Dana Zakat, Infak, Dan Sedekah Pada Rumah Zakat Cabang Banda Aceh.	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana dan metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh ilham saputra membahas tentang penghimpunan dana zakat, infak dan sedekah, sedangkan peneliti

No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
				membahas tentang tabungan <i>easy wadiah akad yad dhamanah</i> .
6.	Yuliyanti M. Manan dan Karima Nur Azizah (2021), Jurnal Perbankan Syariah Darussalam (JPSDa)	Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Tabungan Rinjani IB BSR Pada BPRS Bumi Rinjani Kepanjen Kantor Kas Lawang	Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh bank dan metode penelitiannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Yuliyanti M. Manan dan Karima Nur Azizah membahas tentang produk tabungan Rinjani IB BSR sedangkan peneliti membahas tentang produk tabungan <i>easy wadiah akad yad dhamanah</i>
7.	Zahratul Arini, (2022), Skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau	Implementasi produk tabungan <i>easy wadiah akad wadiah yad dhamanah</i> di BSI Kantor Cabang Pekanbaru Sudirman 2	Persamaan dalam penelitian ini ialah sama-sama fokus pada produk tabungan <i>easy wadiah akad wadiah yad dhamanah</i> dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Zahratul Arini membahas tentang implementasi produk sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> dengan akad <i>yad dhamanah</i>
8.	Astika Mandasari,	Implementasi Akad <i>Wadiah</i>	Persamaan dalam penelitian	Perbedaannya ialah pada



No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
	(2022), Skripsi, IAIN Palopo	Pada Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> Di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Palopo Ratulangi	ini ialah sama- sama membahas tentang produk tabungan <i>easy wadiah</i> dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif	penelitian yang dilakukan oleh Astika Mandasari membahas tentang implementasi akad <i>wadiah</i> pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> , sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> dengan akad <i>yad dhamanah</i>
9.	Neng Hilmi Fitriani dan Asmuni (2022), Jurnal Hukum Ekonomi Syariah	Strategi Penghimpunan Dana Tabungan Mudharabah Pada BMT Al-Ma'arif Way Kanan	Persamaan dalam penelitian ini adalah sama- sama membahas tentang strategi penghimpunan dana dan metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif.	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Neng Hilmi Fitriani dan Asmuni membahas tentang penghimpunan dana tabungan <i>mudharabah</i> sedangkan peneliti membahas tentang tabungan <i>easy wadiah</i> akad <i>yad dhamanah</i> .
10.	Nuzul Ramadhan (2022), Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan	Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadi'ah PT Bank Syariah TBK KCP Medan	Persamaan dalam penelitian ini ialah sama- sama membahas tentang produk tabungan <i>easy</i>	Perbedaannya ialah pada penelitian yang dilakukan oleh Nuzul Ramadhan membahas

No.	Nama/Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
	Manajemen (JIKEM)	Pulo Brayan.	<i>wadiah</i> dan metode penelitian yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif.	tentang akad <i>wadiah</i> pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> secara umum, sedangkan peneliti membahas tentang strategi penghimpunan dana pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> yang memfokuskan pada akad <i>wadiah yad dhamanah</i>

*Sumber:* Data diolah dari penelitian terdahulu, 2023.

Dari beberapa jenis penelitian yang telah dipaparkan di atas, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian dengan penelitian yang akan telah dilakukan oleh penulis. Persamaan dalam penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana ataupun strategi pemasaran yang dilakukan oleh bank dan juga metode yang digunakan ialah metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya, dalam penelitian terdahulu yaitu membahas mengenai produk yang diteliti, pada penelitian terdahulu membahas produk tabungan *mudharabah*, deposito *mudharabah*, BSM serta dana infak, zakat dan sedekah. Sedangkan pada penelitian ini, peneliti membahas tentang mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani dan strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh bank, utamanya dalam



penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*.

## B. Kajian Teori

Kajian teori berisi pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam penelitian. Pembahasan teori yang terkait dengan penelitian secara luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.<sup>41</sup>

### 1. Strategi Penghimpunan Dana

#### a. Pengertian Strategi Penghimpunan Dana

Menurut David, strategi dalam rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan antara keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.<sup>42</sup>

Strategi merupakan rencana aksi yang akan diambil untuk mencapai keunggulan dalam suatu kompetisi dalam pasar atau dalam suatu aktivitas. Dalam strategi dipaparkan bahwa rencana tindakan cermat dan efektif yang akan diambil dalam suatu aktivitas.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 91.

<sup>42</sup> David, *Manajemen Strategi Konsep* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), 14.

<sup>43</sup> Jim Hoy Yam, *Manajemen Strategi Konsep dan Implementasi* (Makassar: CV. Nas Media Pustaka, 2020), 16.

Strategi dapat diartikan sebagai rencana dalam cakupan luas yang berorientasi dalam jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang bersaing agar dapat mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Strategi adalah rencana jangka panjang yang dapat digunakan oleh perusahaan. Suatu strategi didasarkan oleh kesiapan suatu perusahaan tentang bagaimana, kapan dan dimana suatu perusahaan akan bersaing, akan melawan siapa dalam persaingan, dan apa tujuan suatu perusahaan tersebut melakukan persaingan.<sup>44</sup>

Dapat disimpulkan bahwa, strategi adalah rencana yang dirancang oleh perusahaan untuk mencapai suatu tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Strategi yang baik adalah strategi yang bisa diimplementasikan oleh manajemen untuk mencapai sasaran sesuai rencana meskipun tidak dapat dipungkiri bahwa pencapaian belum tentu sepenuhnya tercapai.

Sedangkan penghimpunan dana, Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Penghimpunan adalah proses, cara, perbuatan menghimpun. Sedangkan dana ialah uang yang disediakan untuk suatu keperluan atau biaya.<sup>45</sup>

Penghimpunan dana adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha dalam menghimpun dan menerima dana dari nasabah

---

<sup>44</sup> Ramadhan, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah*, 1036.

<sup>45</sup> Ramadhan, 1036.

oleh bank syariah berupa tabungan, deposito, dan pembiayaan yang diterima serta dana sosial berupa zakat, infaq, shadaqah, waqaf, dan hibah.<sup>46</sup>

Maka dapat disimpulkan strategi penghimpunan dana adalah strategi yang dilakukan untuk mengumpulkan dana dari masyarakat ataupun calon nasabah dan kemudian menampungnya dalam bentuk simpanan yang berupa: tabungan, giro maupun deposito.

b. Prinsip – Prinsip Penghimpunan Dana

Prinsip operasional bank syariah ditetapkan dalam penghimpunan dana masyarakat dalam prinsip *wadiah* dan *mudharabah*, diantaranya:

1) Prinsip *wadiah*

Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah* yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya.<sup>47</sup> Berkaitan dengan produk tabungan *wadiah*, bank syariah menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*. Di mana dalam hal ini nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan dana titipannya, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau

---

<sup>46</sup> Neng Hilmi Fitriani, “Strategi Penghimpunan Dana Tabungan *Mudharabah* Pada BMT Al-Ma’arif Way Kanan,” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 2, no.1 (2022): 54.

<sup>47</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 180.

barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang titipan tersebut.

## 2) Prinsip *mudharabah*

Penerapan pada prinsip *mudharabah*, dalam hal ini bank syariah bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana, sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemilik dana. Bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharob*, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.<sup>48</sup>

### c. Produk – Produk Penghimpunan Dana

Untuk lebih memfokuskan ruang lingkup pembahasan, bahwasanya telah dijelaskan mengenai prinsip penghimpunan dana bank syariah, kedua prinsip tersebut akan dijelaskan secara aplikatif pada produk penghimpunan dana bank syariah, sebagai berikut:

#### 1) Rekening Giro

Rekening giro merupakan salah satu jenis simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu oleh nasabah pemegang rekening. Tujuannya adalah menyimpan dananya dalam bentuk rekening giro agar nasabah tersebut

---

<sup>48</sup> Fitriani, *Strategi Penghimpunan Dana*, 55.

sewaktu-waktu dapat menarik atau mengambil dana atas rekening gironya. Kemudian pihak bank menyediakan fasilitas cek dan bilyet giro sebagai media penarikan dana di rekening giro masing-masing nasabah.

Adapun mekanisme rekening giro adalah nasabah sebagai pemegang rekening giro diberikan buku cek dan bilyet giro oleh bank yang bersangkutan. Nasabah juga dapat memberi perintah kepada pihak bank untuk melakukan pemindah bukuan sejumlah saldo dalam rekening giro tersebut. Bentuk akad dalam instrument penghimpunan dana bank syariah dalam bentuk rekening giro adalah *wadiah yad dhamanah*. Dalam praktiknya, nasabah bertindak sebagai penitip dana dan pihak bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi. Pihak penitip memberikan hak sepenuhnya kepada yang dititipi, dalam hal ini bank syariah memanfaatkan atau mengelola titipan tersebut. Di samping itu, pihak yang dititipi juga berkewajiban untuk memberikan imbalan atau bagian keuntungan yang diperoleh atas titipan yang telah dikelola tersebut. Sekalipun pihak yang dititipi diperkenankan apabila memberikan insentif atau *athaya* kepada nasabah selaku pihak penitip dana.

## 2) Rekening Tabungan

Rekening tabungan merupakan simpanan yang penarikannya melalui beberapa ketentuan yang sudah dijelaskan oleh pihak bank kepada nasabah. Penarikannya tidak dapat ditarik menggunakan cek atau bilyet giro melainkan dengan cara datang langsung ke kantor bank, *Automated Teller Machine (ATM)*, *mobile banking*, *internet banking* serta *Cash Managemet System (CMS)*. CMS hanya diperuntukkan bagi nasabah bukan perorangan misalnya badan hukum. Dalam praktiknya, produk tabungan dengan menerapkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*. Dalam kedua akad tersebut pihak nasabah bertindak sebagai pemilik dana sedangkan bank syariah bertindak sebagai pengelola dana.

Secara umum, tabungan memberikan manfaat berupa rasa aman bagi nasabah untuk menyimpan uangnya. Selain itu sebagai sarana investasi. Namun dalam prinsip *mudharabah* ada imbalan yang diberikan oleh pihak bank, yang dalam hal ini bank syariah memberikan imbalan berupa bagi hasil berdasarkan nisbah yang telah ditentukan.

## 3) Rekening Deposito

Rekening deposito merupakan simpanan yang tidak diperkenankan untuk mengambil uangnya sewaktu-waktu. Periode jangka waktu rekening deposito antara lain: 1,3,6,12

bulan. Hal ini disamakan dengan laporan performa pihak bank yang muncul setiap tiga bulan sekali. Sebagaimana fungsinya, bahwa rekening deposito memang dibuat sebagai sarana investasi bagi nasabah atau masyarakat yang memiliki *surplus* dana. Dalam aplikasinya, deposito syariah diterapkan dengan akad *mudharabah muthlaqoh*. Pihak nasabah bertindak sebagai pemilik dana sedangkan pihak bank bertindak sebagai pengelola dana. Selain itu, tingkat besaran *return* (bagi hasil) dalam produk deposito yang diberikan oleh bank menjadi faktor yang menentukan bagi nasabah untuk menempatkan dana.<sup>49</sup>

#### d. Macam-Macam Strategi Penghimpunan Dana

Pada prinsipnya strategi dapat dikempokkan menjadi tiga bentuk strategi, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Namun penerapan strategi yang biasanya diterapkan oleh bidang perbankan utamanya dalam menghimpun dana mengacu pada strategi bisnis. Dimana strategi bisnis berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau strategi operasional, strategi distribusi, strategi organisasi dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan. Sesuai fokus penelitian yang

---

<sup>49</sup> Irfan Harmoko, "Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah," *Jurnal IAIN Kediri* 2, no.1 (2018): 23-27.

telah dipaparkan di atas, penulis berfokus pada strategi penghimpunan dana yang diterapkan oleh bank, yang terdiri dari:

1) Strategi pemasaran

Istilah pemasaran seringkali disamakan dengan kegiatan *sales* atau penjualan. Padahal istilah pemasaran dan penjualan memiliki definisi yang berbeda. Istilah pemasaran mencakup seluruh proses dari penjualan suatu produk yang membahas proses perencanaan produk sampai pada produk tersebut dijual. Sedangkan istilah penjualan hanya mengacu pada terjadinya transaksi jual beli produk.<sup>50</sup>

Menurut Kotler, mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang.<sup>51</sup>

Menurut Syahrizal dan Setiawan, pemasaran merupakan semua aktivitas yang dilakukan dengan tujuan untuk mencari dan meyakinkan calon konsumen agar membeli produk yang berpengaruh terhadap laba perusahaan. Proses pemasaran biasanya melibatkan aktivitas yang membuat para konsumen membeli sebuah produk yang

---

<sup>50</sup> Harmoko, *Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana*, 28.

<sup>51</sup> Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*, 33.



dipasarkan, menandatangani sebuah kontrak dan saling bertukar keuntungan atas apa yang ditawarkan.

Sedangkan strategi pemasaran mempunyai definisi sebagai sebuah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Didalam strategi yang rencanakan sebelumnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya yang diperlukan.<sup>52</sup>

Strategi pemasaran juga dapat didefinisikan sebagai sebuah rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu dalam bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam mencapai tujuan dari suatu perusahaan. Proses tersebut dalam melalui periklanan, program promosi, penjualan, program produk, dan pendistribusian.<sup>53</sup>

Menurut Agus hermawan menyatakan bahwa strategi pemasaran sangat diperlukan untuk mencegah terjadinya penurunan jumlah konsumen serta daya saing produk bisnis di pasar. Dengan adanya strategi proses pemasaran yang diinginkan dapat dipertahankan, serta strategi dapat memberikan inovasi yang unggul agar dapat memberikan

---

<sup>52</sup> Sheilamida Nanda Muhaeni dkk, "Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Easy Wadiah*," *Journal of Sharia Economics (MJSE)* 2, no.1 (2022): 31.

<sup>53</sup> Harmoko, *Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana*, 29.

kesan dan keunikan serta keistimewaan produk yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini merupakan salah satu cara jitu yang selalu dibutuhkan dalam pemasaran.<sup>54</sup>

Dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah tata cara dalam memasarkan produk yang telah tersusun dan terencana untuk dijalankan. Hal itu tidak lain untuk mencapai tujuan tertentu dari suatu perusahaan.

Adapun strategi pemasaran yang sebaiknya diterapkan oleh bank syariah ada beberapa macam, diantaranya:<sup>55</sup>

a) Penetrasi Pasar

Penetrasi pasar adalah nama yang diberikan kepada suatu strategi pertumbuhan di mana perusahaan berfokus pada penjualan produk-produk yang ada di pasar-pasar yang telah ada sebelumnya.

Strategi ini dapat digunakan bila masih banyak calon konsumen atau nasabah yang belum terjangkau di daerah pemasaran kita. Adapun tujuan utama dari penetrasi pasar ini yaitu untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar, aman dari dominasi pertumbuhan pasar, restrukturisasi pasar, dan meningkatkan penggunaan oleh pelanggan yang ada.

---

<sup>54</sup> Ramadhan, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah*, 1036.

<sup>55</sup> Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)* (Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media: 2019), 138-142.

b) Pengembangan pasar

Pengembangan pasar adalah nama yang diberikan kepada suatu strategi pertumbuhan, dimana unit bisnis berusaha untuk menjual produk-produk yang telah ada di pasar-pasar baru.

Strategi ini dapat dilakukan apabila konsumen atau nasabah yang telah ada dianggap jenuh atau sasaran konsumen lama sudah tidak dapat ditambah lagi sehingga perlunya untuk dicarikan konsumen atau nasabah baru yang secara geografis ataupun demografis berbeda dengan pasar yang lama.

c) Pengembangan produk

Pengembangan produk adalah nama yang diberikan kepada suatu strategi pertumbuhan di mana sebuah unit bisnis memperkenalkan produk baru ke pasar-pasar yang telah ada. Oleh karena itu, hal tersebut mungkin memerlukan strategi pengembangan kompetensi baru dan memerlukan program pemasaran yang baru pula. Sehingga upaya yang dapat dilakukan guna melakukan pengembangan produk ialah dengan melakukan riset mengenai produk baru, melakukan modifikasi produk baik dari sisi pelayanan yang lebih

cepat dan administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan.

d) Diversifikasi produk

Strategi ini merupakan pengembangan produk baru tetapi masih dapat berhubungan dengan produk lama dan ditawarkan juga kepada pasar yang baru. Diversifikasi produk juga merupakan langkah pemasaran yang lebih berisiko karena, strategi bisnis yang bergerak dalam pasar yang baru memiliki sedikit atau mungkin tidak ada pengalaman atas produk baru tersebut. Maka dari itu, untuk mengaplikasikan strategi diversifikasi harus memiliki visi yang jelas tentang apa yang akan didapatkan dari strategi yang jujur dan penilaian atas risiko bilamana dalam faktanya menemui kegagalan.

2) Strategi Bauran Pemasaran atau *Marketing mix*

Bauran pemasaran atau sering disebut dengan “*marketing mix*” merupakan elemen yang penting dalam sebuah pemasaran agar nantinya dengan penerapan bauran pemasaran konsumen dapat membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh organisasi atau perusahaan. Elemen-elemen bauran pemasaran terdiri dari semua variabel yang dapat dikontrol perusahaan untuk dapat memuaskan konsumen.

Menurut Kotler dan Amstrong menjelaskan bahwa bauran pemasaran merupakan alat pemasaran yang baik yaitu terdiri dari produk, harga, promosi, distribusi, lalu dikombinasikan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari target pasar.<sup>56</sup>

Kemudian untuk mencapai strategi pemasaran yang efektif, maka dilakukan strategi bauran pemasaran yang meliputi beberapa komponen-komponen bauran pemasaran, diantaranya:<sup>57</sup>

a) *Product* atau Produk

Produk merupakan barang atau segala sesuatu yang mana bisa dipasarkan atau ditawarkan pada konsumen. Di mana, produk ini mulai dari barang yang bisa dikonsumsi hingga dapat digunakan.

b) *Price* atau Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu produk yang diinginkannya. Harga sendiri dapat diukur dari nilai yang dirasakan oleh konsumen dari hasil produk yang ditawarkan. jika tidak demikian, maka konsumen akan membeli produk lain dengan harga

---

<sup>56</sup> Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*, 38.

<sup>57</sup> Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, 144-145.

yang sama dari penjualan lain yang dilakukan oleh para pesaing.

c) *Promotion* atau Promosi

Promosi merupakan satu-satunya alat bauran pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran yang telah ditargetkan sebelumnya. Hal ini dilakukan untuk mencapai sasaran dari pemasaran suatu perusahaan. Keputusan harga promosi wajib disesuaikan dengan rancangan produk yang nantinya dapat didistribusikan. Selain itu, wajib melakukan promosi dengan membentuk program pemasaran yang tepat dan efektif.

d) *Place* atau Saluran Distribusi

Tempat adalah sebuah aktivitas perusahaan dalam membuat produk yang disediakan untuk konsumen sasaran. Tempat dianggap sangat penting karena pada saat konsumen membutuhkan produk yang disediakan oleh perusahaan tersebut makan tempatnya jelas dan dapat diketahui oleh banyak orang.

3) Konsep Inti Pemasaran

Menurut H Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said dalam bukunya yang berjudul “Konsep dan Strategi

Pemasaran”. Terdapat beberapa konsep dalam pemasaran diantaranya: <sup>58</sup>

a) Kebutuhan, keinginan dan permintaan.

Kebutuhan adalah syarat hidup dasar manusia. Kebutuhan akan menjadi keinginan ketika diarahkan ke suatu objek tertentu. Sedangkan permintaan adalah keinginan akan produk tertentu yang didukung oleh kemampuan untuk membayar.

b) Pasar sasaran, positioning dan segmentasi.

Seseorang pemasar sulit dapat memuaskan semua orang dalam satu pasar. Dikarenakan pemasar mulai dengan membagi pasar ke dalam beberapa segmen. Kemudian mereka mengidentifikasi dan membuat profil dari kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin lebih menyukai bauran produk dan jasa yang beragam.

c) Penawaran dan merek

Penawaran dapat berupa suatu kombinasi produk, jasa, informasi dan pengalaman. Merek merupakan suatu penawaran dari sumber yang diketahui.

---

<sup>58</sup> Muhammad Yusud Saleh dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran* (Makassar: CV SAH MEDIA, 2019), 9-10.

d) Nilai dan kepuasan

Nilai mencerminkan sejumlah manfaat baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud dan biaya yang di persepsikan oleh pelanggan. Kepuasan mencerminkan penilaian seseorang tentang kinerja produk, hasilnya dalam kaitannya dengan ekspektasi.

e) Saluran pemasaran

Untuk mencapai pasar sasaran, pemasar menggunakan tiga jenis saluran pemasaran yaitu saluran komunikasi, saluran distribusi dan saluran layanan.

f) Rantai pasokan

Rantai pasokan adalah saluran yang lebih panjang yang membentang dari bahan mentah hingga komponen sampai produk akhir dihantarkan ke pembeli akhir.

g) Persaingan

Persaingan mencakup semua penawaran dan produk substitusi yang ditawarkan oleh pesaing baik yang actual maupun yang potensial, yang mungkin dipertimbangkan oleh seorang pembeli.

h) Lingkungan pemasaran

Lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan tugas dari sebuah perusahaan, pemasok, distributor, *dealer* dan pelanggan sasaran. Kemudian lingkungan



demografis yang terdiri dari lingkungan ekonomi, fisik, teknologi, politik-hukum dan sosial budaya.

e. Manfaat Penghimpunan Dana

Ada beberapa manfaat yang diperoleh pada saat menghimpun dana yang terdiri dari berbagai pihak, utamanya terhadap pihak bank, pemilik dana maupun terhadap pihak-pihak yang terlibat lainnya diantaranya:<sup>59</sup>

1) Bagi pihak bank

Dengan berhasilnya menghimpun dana dari masyarakat artinya pihak bank memiliki tambahan modal kerja untuk pemberian pinjaman atau pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan. Kemudian dari pemberian pembiayaan tersebut pihak bank dapat memperoleh pendapatan atau bagi hasil dari keuntungan yang telah dikelola.

2) Bagi pemilik dana

Dengan kepercayaan pemilik dana menitipkan sebagian hartanya kepada pihak bank maka dana yang dititipkan dapat menjadikannya sebagai dana produktif bahkan dapat menghasilkan suatu keuntungan.

---

<sup>59</sup> Fitri Nurhatati dan Ika Saniyati Rahmanyah, *Koperasi Syariah* (Surakarta: PT. Era Intermedia, 2008), 15.

### 3) Bagi pihak lainnya

Bagi pihak lainnya selain dari para pihak penerima dana dan pemilik dana, dengan berhasilnya menghimpun dana dari masyarakat. Hal itu dapat mengurangi volume uang yang beredar yang merupakan salah satu usaha dalam rangka mengendalikan angka inflasi.

#### f. Tujuan Penghimpunan Dana

Tujuan pihak bank dalam menghimpun dana dari masyarakat, adalah:<sup>60</sup>

- 1) Menjadikan dana operasional bank, artinya dana yang dihimpun oleh pihak bank dari masyarakat mulai dari jumlah yang kecil sampai pada jumlah yang besar kemudian nantinya akan dikelola dan disalurkan dalam bentuk pemberian pembiayaan kepada yang membutuhkan.
- 2) Menjadikan dana sebagai alat atau cara pemerintah dalam melaksanakan kebijakan moneter. Dalam menarik dana dari masyarakat berarti dapat mengurangi jumlah uang yang beredar, dan hal itu merupakan salah satu cara pemerintah untuk mengendalikan angka inflasi.
- 3) Menjadikan dana yang produktif, artinya ketika menghimpun dana yang menganggur (*idle funds*) untuk dijadikan dana yang produktif dengan disalurkan kembali

---

<sup>60</sup> Fitri Nurhatati dan Ika Saniyati Rahmanyah, 16.

kepada masyarakat untuk dapat membiayai usaha-usaha yang produktif dan menghasilkan keuntungan.

## 2. Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah*

### a. Pengertian Tabungan *Easy Wadiah*

Tabungan *easy wadiah* merupakan produk penghimpunan dana dari salah satu produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Pada prinsipnya tabungan ini menerapkan prinsip *wadiah*. *Wadiah* yang mempunyai arti titipan. Artinya tabungan *wadiah* ini merupakan simpanan murni hanya sebagai titipan.<sup>61</sup>

Dapat disimpulkan bahwa tabungan *easy wadiah* merupakan produk penghimpunan dana bank syariah yaitu tabungan dalam bentuk simpanan yang berupa uang atau barang dengan prinsip *wadiah*, dimana uang yang disimpan dapat ditarik dan disetor setiap saat sesuai kebutuhan nasabah.

### b. Pengertian Akad *Wadiah Yad Dhamanah*

Dalam bahasa fiqh, *wadiah* berarti “titipan”, sedangkan menurut bahasa *wadiah* berarti memberikan harta untuk dijaganya dan pada penerimaannya. Menurut Idris Ahmad, *wadiah* artinya barang yang diserahkan atau diamanahkan kepada seseorang supaya barang itu dijaga baik-baik.<sup>62</sup>

*Wadiah yad dhamanah* adalah akad diantara kedua belah pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan

---

<sup>61</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 181.

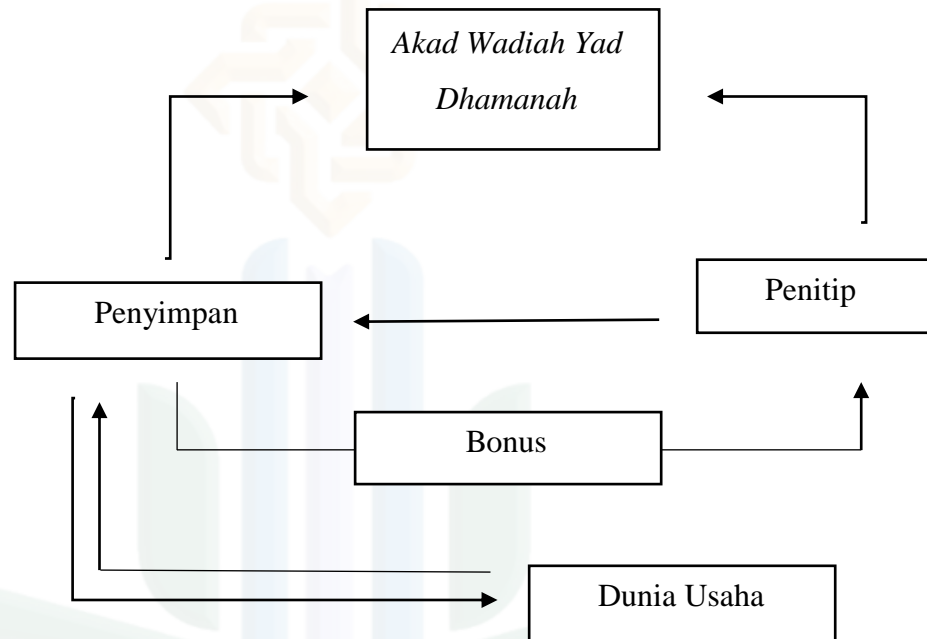
<sup>62</sup> Suhendi, 179.

pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Kemudian penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya. Dalam aplikasi bank syariah, akad ini dapat diterapkan dalam produk penghimpunan dana yaitu giro dan tabungan.

Dapat disimpulkan bahwa *wadiah yad dhamanah* berarti akad simpanan atau titipan yang dapat dimanfaatkan atau dikelola oleh penerima titipan (bank). Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan maka sepenuhnya keuntungan tersebut menjadi hak penerima titipan (bank). Akan tetapi pihak penerima titipan dapat memberikan imbalan atau bonus kepada penitip yang tidak diperjanjikan sebelumnya. Hal itu juga sesuai dengan kebijakan bank masing-masing.

c. Skema Tabungan *Easy Wadiah Akad Yad Dhamanah*

Skema *Wadiah Yad Dhamanah* dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



**Gambar 2.1**  
**Skema Wadiah Yad Dhamanah**

Dari gambar di atas menunjukkan skema titipan *wadiah yad dhamanah* bahwa:<sup>63</sup>

- 1) Penitip menitipkan dana di penyimpanan (bank syariah) dalam bentuk tabungan dalam akad *wadiah yad dhamanah*
- 2) Penyimpan menempatkan dana atau menginvestasikan kepada *user of fund* untuk digunakan sebagai usaha
- 3) *User of fund* mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan, sehingga *user of fund* membayar *return* kepada penyimpanan (Bank Syariah). *Return* bisa berupa bagi hasil, margin keuntungan. Pendapatan sewa, dan lain sebagainya tergantung pada akad di awal

<sup>63</sup> Muhaeni, *Analisis Penerapan Strategi Pemasaran*, 36.

- 4) Setelah menerima bagian keuntungan dari *user of fund*, penyimpan akan membagi keuntungan pada penitip dalam bentuk bonus. Penyimpan akan memberikan bonus jika investasi yang disalurkan mendapatkan keuntungan.

d. Karakteristik *Wadiah Yad Dhamanah*

Adapun karakteristik *wadiah yad dhamanah* diantaranya: <sup>64</sup>

- 1) Harta dan barang yang dititipkan boleh dimanfaatkan oleh pihak yang menerima titipan
- 2) Penerima titipan sebagai pemegang amanah. Meskipun harta yang dititipkan boleh dimanfaatkan, namun penerima titipan harus memanfaatkan harta titipan yang dapat menghasilkan keuntungan.
- 3) Bank mendapat manfaat atas harta yang dititipkan, oleh karena itu penerima titipan boleh memberikan bonus. Bonus sifatnya tidak mengikat, sehingga dapat memberikan atau tidak kepada penitip dana. Besarnya bonus tergantung pada pihak penerima titipan. Serta bonus tidak boleh diperjanjikan pada saat kontrak, karena bukan merupakan kewajiban bagi penerima titipan.
- 4) Dalam aplikasi bank syariah produk yang sesuai dengan akad *wadiah yad dhamanah* adalah simpanan giro dan tabungan.

---

<sup>64</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Penerbit Kencana, 2011). 65.

e. Landasan Hukum Syariah

1. Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْن مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ  
بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا  
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا  
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang di pegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, tuhanmu. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>65</sup>

f. Rukun dan Syarat *Wadiah*

Menurut Syafi'iyah *wadiah* memiliki tiga rukun dan

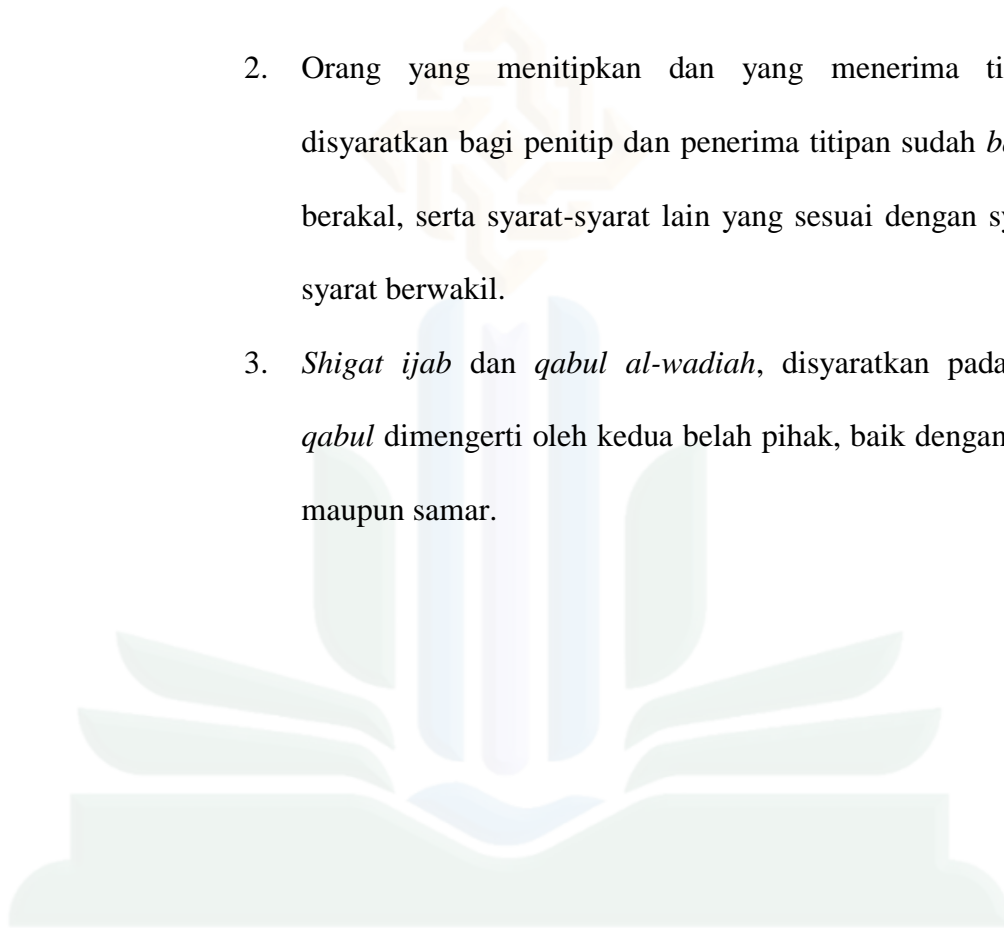
syarat, yaitu:<sup>66</sup>

1. Barang yang dititipkan, syarat barang yang dititipkan adalah barang atau benda yang merupakan sesuatu yang dapat dimiliki menurut *syara'*.

<sup>65</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya* 1996.

<sup>66</sup> Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 183.

2. Orang yang menitipkan dan yang menerima titipan, disyaratkan bagi penitip dan penerima titipan sudah *baligh*, berakal, serta syarat-syarat lain yang sesuai dengan syarat-syarat berwakil.
3. *Shigat ijab* dan *qabul al-wadiah*, disyaratkan pada *ijab qabul* dimengerti oleh kedua belah pihak, baik dengan jelas maupun samar.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang hasil penemuannya tidak bisa didapatkan apabila menggunakan statistik ataupun menggunakan angka-angka, sebab penelitian kualitatif merupakan penelitian yang membahas tentang pola kehidupan masyarakat, tingkah laku, sejarah dan lain sebagainya.<sup>67</sup>

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan merupakan suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengumpulkan data di lapangan.<sup>68</sup> Dalam hal ini peneliti turun langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data-data tentang bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* dan strategi yang dilakukan bank dalam menghimpun dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

#### B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Ahmad Yani Jl. Jenderal A Yani No. 95, Taman Baru, Kecamatan Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur (68416)

---

<sup>67</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019), 285.

<sup>68</sup> Suharsimi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung : Tarsoto, 1995), 58.

Indonesia. Dengan beberapa pertimbangan peneliti melakukan penelitian di lokasi tersebut yaitu produk tabungan yang akan diteliti merupakan produk tabungan unggulan, maka dari itu peneliti ingin mengetahui bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* dan strategi yang dilakukan bank dalam menghimpun dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. Dikarenakan perkembangan yang sangat pesat, bidang perbankan perlu mempertahankan pertumbuhan ekonomi dari bank itu sendiri. Maka dari itu, perlunya strategi yang baik dalam menghimpun dana dari berbagai sumber dana bank, terlebih penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* agar nantinya dapat mempertahankan kesetiaan nasabah dalam menggunakan produk tabungan ini. Besar harapan peneliti pengguna tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* terus mengalami kenaikan jumlah nasabah di setiap periode.

### C. Subyek Penelitian

Subyek yang terdapat dalam penelitian kualitatif yaitu informan yang dibutuhkan untuk menggali sebuah informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini diperlukan adanya data-data terkait, maka untuk mendukung data yang diperlukan oleh peneliti dilakukan pencarian dan pengumpulan data yang berasal dari informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Teknik *purposive* merupakan teknik penentuan informan dengan adanya suatu pertimbangan tertentu yang berdasarkan dengan karakteristik

yang telah ditetapkan dan memiliki kesesuaian dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian.<sup>69</sup> Misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang ingin diteliti oleh peneliti, atau mungkin orang tersebut sebagai pemilik kuasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti oleh peneliti.<sup>70</sup> Berikut beberapa informan yang dijadikan sebagai subyek penelitian, diantaranya:

1. Agus Handoyo selaku *Manajer Marketing* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.
2. Annisa A selaku *Customer Service* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.
3. Rizal A selaku *Back Office* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
4. Siti Aisyah selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

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

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.<sup>71</sup> Dalam penelitian ini terdapat beberapa macam teknik yang digunakan oleh peneliti dalam proses pengumpulan data untuk menjawab topik yang diteliti. Proses pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

---

<sup>69</sup> Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017), 41.

<sup>70</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 289.

<sup>71</sup> Sugiyono, 296.

## 1. Observasi

Observasi merupakan metode yang digunakan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan di lapangan dengan cara melakukan pengamatan secara sistematis untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas terhadap fenomena yang akan diteliti.<sup>72</sup>

Dalam hal ini peneliti berperan sebagai partisipasi pasif, jadi peneliti turun langsung ke lapangan yaitu datang ke Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani kemudian mengamati aktivitas karyawan terutama pada saat penerapan strategi dalam penghimpunan dana. Adapun hasil yang didapatkan dalam metode ini yaitu dengan memperoleh hasil observasi mengenai:

- a. Sarana dan prasarana Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
- b. Mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
- c. Strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

---

<sup>72</sup> Saleh, *Analisis Data Kualitatif*, 41.

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan sebuah metode yang digunakan untuk mendapatkan informasi yang terkait dengan penelitian di mana peneliti turun langsung ke lapangan dengan melakukan proses tanya jawab dengan subyek penelitian.<sup>73</sup> Dalam metode ini peneliti mendapatkan data terkait:

- a. Mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
- b. Strategi yang dilakukan bank dalam menghimpun dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk membantu peneliti dalam mengumpulkan data dan informasi terkait dengan membaca dokumen-dokumen, pernyataan tertulis maupun bahan tulisan yang lainnya.<sup>74</sup>

Dalam hal ini peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk melengkapi data yang telah didapatkan dari data observasi dan wawancara yaitu dengan mempelajari berbagai catatan ataupun dokumen yang terkait sesuai dengan fokus penelitian yaitu mengenai bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan

---

<sup>73</sup> Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 225.

<sup>74</sup> Sarwono, 225.

*easy wadiah* dan strategi yang dilakukan bank dalam menghimpun dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* sdi Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

## E. Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis data model Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman yang terdiri dari:

### 1. Reduksi data

Menurut Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman reduksi data dapat diartikan sebagai suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian dan penyederhanaan serta pengabstrakan dan transformasi data kasar yang baru didapatkan dari hasil catatan peneliti yang terjadi di lapangan.<sup>75</sup> Dengan demikian data yang telah direduksi memberikan gambaran data yang jelas sesuai yang data yang peneliti harapkan.

### 2. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya ialah penyajian data. Penyajian data merupakan proses yang dilakukan dalam mengolah kumpulan informasi yang telah didapatkan dilapangan dalam bentuk teks naratif dan diubah menjadi berbagai jenis bentuk matriks, bagan dan sebagainya. Kemudian disusun untuk menggabungkan informasi sehingga akan memudahkan peneliti untuk menarik sebuah kesimpulan.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Salim dan Syahrur, *Metode Penelitian Kualitatif Konsep dan Aplikasi Dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan* (Bandung: Ita Pustaka Media, 2012), 148.

<sup>76</sup> Salim dan Syahrur, 149-150.

### 3. Kesimpulan

Setelah data disajikan melalui rangkaian analisis data, maka proses yang dilakukan selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dari penyajian data yang telah didapatkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Dalam hal ini peneliti berupaya untuk memberikan gambaran mengenai bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* dan bagaimana strategi bank dalam menghimpun dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. Maka dengan demikian, hasil dari data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi akan disajikan dalam bentuk kata dan kalimat.

#### F. Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan supaya data yang diperoleh dapat menjadi data yang terpercaya dan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya secara ilmiah. Pemeriksaan terhadap keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan *triangulasi*. *Triangulasi* merupakan suatu teknik yang digunakan untuk memeriksa keabsahan data dengan melakukan perbandingan terhadap data yang didapatkan.

Adapun teknik *triangulasi* yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan *triangulasi metode*. *Triangulasi metode* merupakan teknik atau

usaha dalam memeriksa keabsahan data dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data yang sama.<sup>77</sup>

### **G. Tahap-Tahap Penelitian**

Tahap penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdiri dari tahap pra-lapangan, tahap pelaksanaan penelitian dan tahap penyelesaian.

#### **1. Tahap pra-lapangan**

Pada tahap ini peneliti mempersiapkan dan menyusun kerangka rencana untuk penelitian dan memilih objek penelitian serta melakukan observasi awal dan juga melakukan konsultasi mengenai proposal yang akan disusun terhadap dosen pembimbing.

#### **2. Tahap pelaksanaan penelitian**

Pada tahap ini peneliti melakukan penelitian langsung dengan turun ke lapangan dan mengumpulkan data dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

#### **3. Tahap penyelesaian**

Pada tahap ini peneliti menyelesaikan penelitian dengan menganalisis data yang telah didapatkan kemudian menulis laporan terkait hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti.

---

<sup>77</sup> Bahtiar S. Bahri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif" *Jurnal Teknologi Pendidikan* 10, no. 1 (2010), 56.



## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

##### 1. Sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif. Bahkan dengan semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan korporasi.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan pada 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri dan Bank BNI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Kehadiran BSI diresmikan secara langsung oleh Presiden Joko Widodo di Istana Merdeka. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan

yang lebih baik. BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru untuk pembangunan ekonomi nasional serta nantinya dapat berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas.

Bank Syariah Indonesia berkantor pusat di Jl. Abdul Muis No. 2-4 Jakarta Pusat 10160 dengan 20.094 Karyawan. BSI termasuk 7 Besar Bank di Indonesia yang memiliki 1365 Outlet. BSI memiliki 14,9 Juta Nasabah dari 1.120 Cabang yang tersebar diseluruh Indonesia.<sup>78</sup>

Salah satu cabang yang ada di Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur yaitu Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Banyuwangi A Yani yang terletak di Jl. Jenderal Ahmad Yani, Taman Baru, Kecamatan Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. BSI KCP Banyuwangi A Yani lahir dari sebuah bank yang dahulunya bernama KCP BRI Syariah yang kemudian dengan adanya BSI dirubah menjadi BSI KCP Banyuwangi A Yani. Karena pertumbuhan perekonomian Indonesia memanglah perlu terus dikembangkan maka dari itu, BSI KCP Banyuwangi A Yani ini tetap beroperasi di kantor yang tetap yang terletak di daerah yang strategis karena berada di tengah-tengah kota.

---

<sup>78</sup> BSI.id, "Sejarah Bank Syariah Indonesia." diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id).

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.<sup>79</sup>

a. Visi

Menjadi TOP 10 Global *Islamic Bank*

b. Misi

Memberikan akses solusi keuangan di Indonesia, menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham, dan menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.<sup>80</sup>

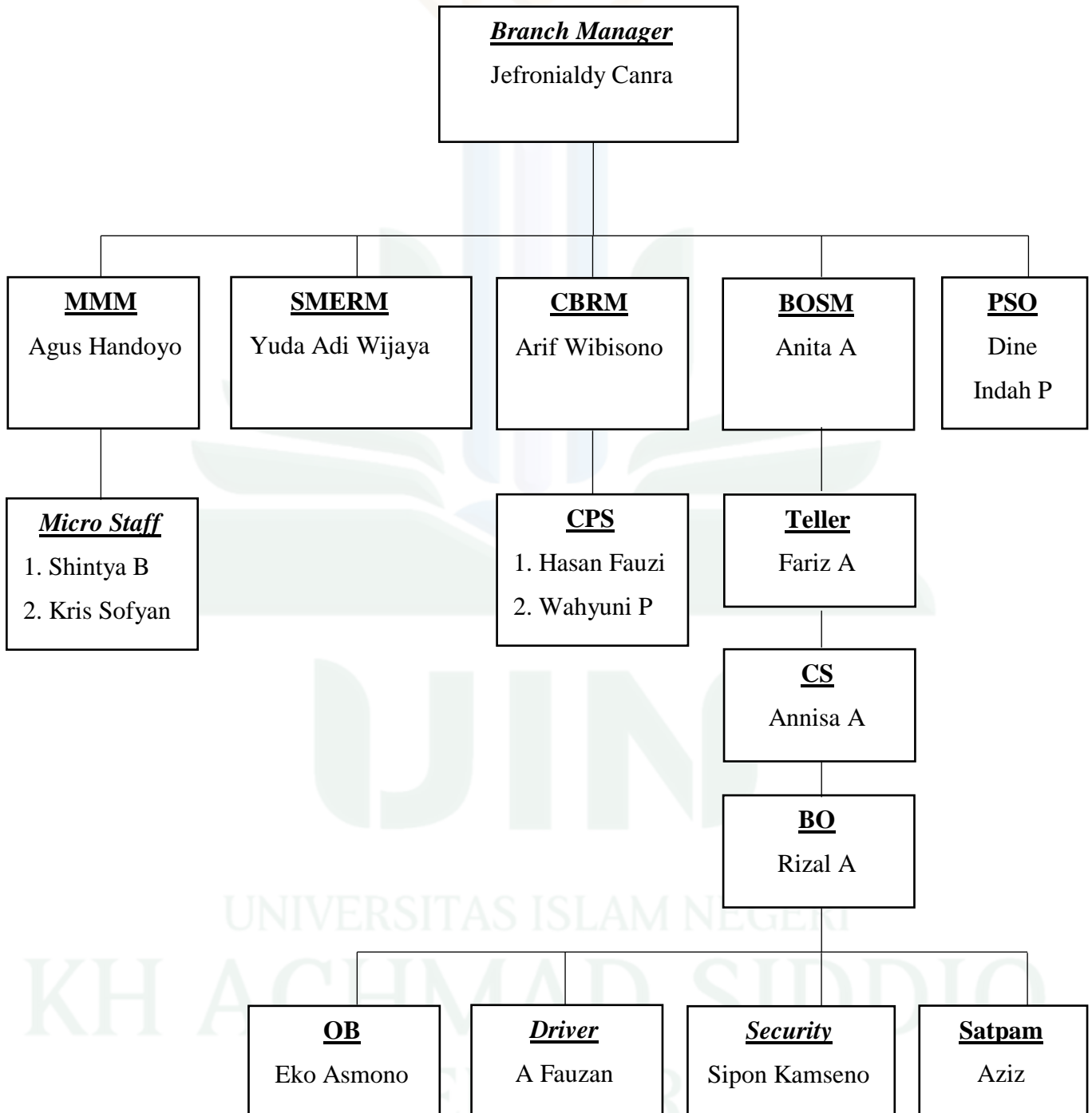
Struktur Organisasi merupakan suatu susunan yang terdiri dari beberapa bagian dengan tujuan untuk mempermudah pembagian tugas dan tanggung jawab perorangan dari suatu perusahaan. Untuk mencapai visi dan misi dari suatu perusahaan, maka diperlukan struktur organisasi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Banyuwangi A Yani yang bertujuan untuk menjalankan operasional agar tetap berjalan secara teratur dan terarah

---

<sup>79</sup> BSI.id, “Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.” diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id).

<sup>80</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi BSI KCP Banyuwangi A Yani**



(Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani)

Adapun tugas dari masing-masing bagian di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Banyuwangi A Yani, sebagai berikut:

a. *Branch Manager*

- 1) Menyusun rencana anggaran dan rencana kerja operasional untuk keseluruhan kantor
- 2) Melakukan kegiatan pengawasan secara berkala terhadap fungsi operasional dan *marketing*

b. *MMM (Manager Marketing Mikro)*

- 1) Bertanggung jawab atas program *marketing* untuk segmen bisnis mikro
- 2) Bertanggung jawab untuk merencanakan dan mengarahkan permintaan untuk produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dan pesaingnya
- 3) Menganalisis nasabah yang akan diajukan oleh nasabah
- 4) Menerima semua pengajuan pembiayaan dari nasabah

c. *SMERM (Small Medium Enterprise Relationship Manager)*

- 1) Melakukan identifikasi customer guna tercapainya target dari pembiayaan yang telah ditetapkan
- 2) Melakukan analisis atas perpanjangan pembiayaan SME yang telah jatuh tempo untuk menjaga kualitas pembiayaan nasabah
- 3) Memasarkan produk dan jasa pelayanan BSI untuk meningkatkan pelayanan dan hubungan baik dengan nasabah.

- 4) Mencari nasabah dengan plafon lebih dari 200 jt atau sering dikenal dengan pembiayaan komersial.

d. CBRM (*Customer Banking Retail Manager*)

- 1) Memasarkan pembiayaan
- 2) Menganalisa pembiayaan
- 3) Bertanggung jawab atas pembiayaan tersebut

e. PSO (*Public Service Obligation*)

- 1) Membantu bagian MMM dalam memberikan layanan yang baik kepada pelanggan berupa informasi, layanan penjualan dan lain-lain dari perusahaan
- 2) Mengumpulkan informasi menyeluruh seputar kepuasan pelanggan yang akan menjadi umpan bagi peningkatan kualitas produk dan layanan perusahaan.

f. BOSM (*Branch Operation and Service Manager*)

- 1) Memastikan terkendalinya biaya *branch office* dengan efisien dan efektif
- 2) Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- 3) Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai dengan standar layanan *branch office*
- 4) Memastikan seluruh ketersediaan likuiditas yang memadai

- 5) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- 6) Pengelola sarana dan prasarana *branch office*.

g. *Customer Service*

- 1) Menerima permohonan pembukaan data nasabah/ penutupan rekening serta pemberian atau pencabutan fasilitas.
- 2) Memeriksa kelengkapan dan kebenaran pengisian formulir
- 3) Menyerahkan bukti kepemilikan rekening, kartu yang terkait dengan rekening bilyet giro deposito kepada nasabah
- 4) Menerima permintaan pembayaran bunga deposito
- 5) Melakukan aktivasi PIN dari kartu yang terkait dengan rekening dan telah diserahkan terimakan dengan nasabah
- 6) Memberikan penjelasan informasi kepada nasabah mengenai produk dan jasa bank, cara pengisian formulir transaksi bank, kurs transaksi, tingkat suku bunga yang berlaku hari ini serta biaya administrasi
- 7) *Cross selling* produk dan jasa bank
- 8) Menerima keluhan nasabah, mencatat atau mengadministrasikan, meneruskan dan *memonitoring* kerja terkait, serta menginformasikan penyelesaian keluhan kepada nasabah.

*h. Teller*

- 1) Memproses atau melaksanakan transaksi tunai dan non tunai termasuk warkat-warkat sesuai batas wewenangnya
- 2) Menjamin kerahasiaan *password* milik sendiri dan tidak melakukan *sharing password* dengan pegawai lainnya
- 3) Menjaga kerapian dan kebersihan *counter teller*
- 4) Memeriksa indentitas nasabah dengan benar
- 5) Melayani nasabah yang ingin setor, ambil uang, transfer, dan lain-lain dengan teliti dan tepat
- 6) Menjaga kerahasiaan bank dan nasabah
- 7) Menjaga kebersihan dan kerapian ruang kerja
- 8) Menjaga keamanan alat-alat identitas *teller* yaitu *user-id*, *password*, anak kunci *cash box* dan laci.
- 9) Patuh terhadap peraturan perusahaan

*i. Micro staff*

- 1) Memperkenalkan produk perusahaan kepada calon nasabah tentang produk atau pembiayaan,
- 2) Melaksanakan akad pembiayaan dan bertanggung jawab atas terlaksananya akad antara nasabah dan perusahaan,
- 3) Melakukan survei dan analisa kelayakan pembiayaan dari konsumen.



j. *BO (Back Office)*

- 1) Melakukan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan operasional rutin kantor
- 2) Melakukan koordinasi dengan kantor pusat terkait kegiatan operasional harian dan operasional *business*
- 3) Bertanggung jawab terhadap *manifest* perlengkapan, persuratan khusus, administrasi harian, dan lain-lain

k. *Satpam*

- 1) Bertanggung jawab dalam mengamankan keamanan kantor
- 2) Menyambut nasabah dan tamu kantor
- 3) Mengawasi dan mengatur jalannya antrian
- 4) Menjaga dan merawat aset yang ada di kantor

l. *OB (Office Boy)*

- 1) Memastikan kebersihan di tempat kerja
- 2) Melakukan penataan ruangan, alat maupun perlengkapan kerja
- 3) Menciptakan suasana nyaman bagi para pegawai saat bekerja

m. *Driver*

- 1) Menunjang kelancaran bertransportasi
- 2) Merawat kendaraan
- 3) Melapor ketika kendaraan terjadi kerusakan supaya cepat diperbaiki dan selalu siap pakai.

## 2. Produk Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.<sup>81</sup>

### a. Produk Tabungan

#### 1) Tabungan *Easy Wadiah*

Tabungan *easy wadiah* merupakan tabungan yang menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

#### 2) Tabungan Mahasiswa

Tabungan mahasiswa merupakan tabungan dengan akad *wadiah* dari para mahasiswa PTN/PTS atau pegawai/anggota perusahaan/lembaga/asosiasi/organisasi profesi yang bekerja sama dengan Bank.

#### 3) Tabungan Junior

Tabungan junior merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

#### 4) Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan dengan akad *wadiah yad dhamanah* untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia. Dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

---

<sup>81</sup> BSI.id, "Produk-produk Bank Syariah Indonesia." diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id).

5) Tabungan Rencana

Tabungan rencana merupakan tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan dengan asuransi.

6) Tabungan Valas

Tabungan valas merupakan tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai dengan ketentuan bank.

7) Tabungan Haji Indonesia

Tabungan Haji Indonesia merupakan tabungan perencanaan haji dan umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas *E-Channel* apabila telah terdaftar di siskohat (mendapat porsi).

8) Tabungan *Easy Mudharabah*

Tabungan *easy mudharabah* merupakan tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

#### 9) Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan merupakan tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan asuransi.

#### 10) Tabungan Bisnis

Tabungan bisnis merupakan tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur *free* biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui *Teller* dan *Net Banking*.

#### 11) Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan dengan akad *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### 12) Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun merupakan tabungan dengan pilihan akad *wadiah yad dhamanah* atau *mudharabah muthlaqah* diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang

terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerja sama dengan bank.

#### 13) Tabungan Efek Syariah

Tabungan efek syariah merupakan tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* merupakan rekening dana nasabah (RDN) yang diperuntukkan untuk nasabah perorangan untuk penyelesaian transaksi efek di Pasar Modal.

#### 14) Tabungan *Smart*

Tabungan *smart* merupakan *basic saving account* dengan akad *wadiah yad dhamanah* yang merupakan literasi dari OJK dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### 15) Tabungan Prima

Tabungan prima merupakan produk tabungan yang diperuntukkan bagi segmen nasabah *high networht individuals* berakad *mudharabah* dan *wadiah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan.

#### 16) Tabungan Tapenas Kolektif

Tapenas kolektif merupakan tabungan perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang untuk karyawan atau

tenaga kontrak pada suatu institusi berdasarkan suatu perjanjian kerjasama.

#### 17) Tabungan *payroll*

Tabungan *payroll* merupakan produk turunan dari tabungan *wadiah* atau *mudharabah* regular yang dikhususkan untuk nasabah *payroll* dan nasabah *migran*.

#### b. Produk Pembiayaan

##### 1) BSI KUR

BSI KUR merupakan fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 500 Juta.

##### 2) BSI Griya

BSI Griya merupakan layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, seperti: pembelian rumah baru/rumah *second*/ruko/rukan maupun apartemen, pembelian *kavling* siap bangun, pembangunan atau renovasi rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain (*take over*) dan *refinancing* untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

##### 3) BSI Griya Spesial Milad

BSI griya spesial milad merupakan layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan.

Produk ini *special* untuk memperingati satu milad pertama di BSI dari BSI Griya.

4) BSI Mitra Guna Berkah

BSI Mitra Guna Berkah merupakan pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai *payroll* di BSI.

5) BSI OTO

BSI OTO merupakan layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan seperti: mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

6) BSI Pensiun Berkah

BSI Pensiun Berkah merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya: Pensiun ASN & Pensiun Janda ASN, Pensiun BUMN/BUMD, Pensiun dan pensiunan janda ASN/PNS yang belum memasuki TMT pensiun namun telah menerima SK Pensiun.

7) BSI Mitra Beragun Emas (Non *Qardh*)

BSI mitra beragun emas merupakan pembiayaan untuk tujuan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad *murabahah/ musyarakah mutanaqisah/ijarah* dengan agunan berupa mas yang diikat dengan akad *rahn*, dimana emas yang diagunkan disimpan oleh bank selama jangka waktu tertentu.

8) BSI Distributor *Financing*

BSI distributor *financing* merupakan pembiayaan modal kerja dengan skema *value chain*, di mana produk pembiayaan ini merupakan pembiayaan *post financing* (dana talangan) untuk membayar terlebih dahulu *in voice* atas pekerjaan yang telah selesai) yang diberikan kepada *supplier* yang merupakan *supplier* khusus yang mengerjakan kontrak pekerjaan dengan *bouwheer*.

9) BSI KPR Sejahtera

BSI KPR Sejahtera merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

10) BSI *Cash Collateral*

BSI *Cash Collateral* merupakan fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro atau tabungan.

11) BSI Umrah

BSI Umrah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umrah melalui bank yang telah bekerja sama dengan *travel agent* sesuai dengan prinsip syariah.



## 12) Bilateral *Financing*

Bilateral *Financing* merupakan layanan pemberian fasilitas pembiayaan dalam valuta rupiah atau valuta asing untuk kebutuhan modal kerja jangka pendek maupun untuk tujuan lainnya kepada lembaga keuangan Bank dan atau non bank.

### 3. Letak Geografis Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani terletak di Jl. Jenderal A Yani No. 95, Taman Baru, Kecamatan Banyuwangi Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68416. Lokasi yang berada di tengah-tengah kota dan diapit beberapa instansi dan toko besar sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat luas. Di sebelah selatan tidak jauh dari kantor pemerintah kabupaten Banyuwangi, disebelah utara tidak jauh dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata dan disebelah jalan sebelah timur merupakan *restaurant* dan *bakery* Ratu Osing (makanan dan oleh-oleh khas Banyuwangi).

## B. Penyajian dan Analisis Data

Pada tahap ini merupakan tahap mencari, mengumpulkan dan menemukan data secara terus menerus untuk memvalidkan menguji data dengan teori-teori yang sudah ada. Kemudian data yang telah didapatkan dianalisis dengan metode yang telah ditentukan oleh peneliti. Sehingga data-data yang telah didapatkan oleh peneliti merupakan data yang valid

yang kemudian dapat dituangkan ke dalam laporan. Adapun penyajian data dalam hal ini adalah sebagai berikut:

**1. Mekanisme Penerapan Akad Wadiah Yad Dhamanah pada Produk Tabungan Easy Wadiah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.**

Bank Syariah Indonesia merupakan lembaga keuangan yang berprinsip pada syariah. Adapun tujuan dibentuknya lembaga keuangan yang berprinsip syariah yaitu untuk menolong orang-orang yang membutuhkan dengan memfasilitasi kebutuhan-kebutuhan dari masing-masing orang. Pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani terdapat beberapa macam produk yang ditawarkan. Salah satunya tabungan *easy wadiah*. Pada prinsipnya akad *wadiah* terbagi menjadi 2 yaitu *wadiah yad amanah* dan *wadiah yad dhamanah*. Tetapi dalam penelitian ini lebih berfokus pada akad *wadiah yad dhamanah* karena di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani akad yang digunakan untuk tabungan *easy wadiah* ialah akad *wadiah yad dhamanah*.

Berdasarkan apa yang telah disampaikan oleh Bapak Agus Handoyo selaku *manajer marketing* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani:

Untuk produk tabungan *easy wadiah* di sini kami menerapkan akad *wadiah yad dhamanah* seperti apa yang disampaikan oleh cs kepada nasabah yang ingin melakukan pembukaan rekening *wadiah* itu wes mbak, dan juga tabungan *wadiah* disini merupakan produk tabungan unggulan kami mbak karena memang jumlah nasabah yang pakai produk tabungan ini

dalam kategori banyak dan memang dari segi biayanya gratis tanpa ada potongan setiap bulannya. Maka dari itu tabungan ini memiliki banyak peminat dan sudah mulai tidak menjadi suatu hal yang asing bagi masyarakat.<sup>82</sup>

Bapak Rizal selaku *back office* di Bank Syariah Indonesia KCP

Banyuwangi A Yani juga menjelaskan:

Tabungan *wadiah* ini ya seperti apa yang telah kita ketahui bahwa memang tabungan ini tanpa biaya tiap bulannya atau gratis jadi enak buat nyimpen uang tidak ada potongan jadi masyarakat memang cocok kalau pakai tabungan ini. Trus kalo akadnya kita pakai *yad dhamanah* pakai satu itu yang nantinya dana yang kita peroleh dari dana bisa kita kelola bisa dalam bentuk pembiayaan dan lain sebagainya.<sup>83</sup>

Hal serupa juga dijelaskan oleh Ibu Annisa selaku *customer service* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani:

Tabungan *wadiah* disini kami kan menerapkan akad *wadiah yad dhamanah* ya nanti itu dana yang diperoleh dari tabungan misal tabungan *wadiah* bisa dikelola oleh kita tapi untuk pemberian *reward* kita tidak menerapkan, tidak ada bonus atau *reward* dek kecuali ya kalo memang ada program lain dan biasanya bukan tabungan *wadiah* tapi ya seperti tabungan *mudharabah* biasanya banyak program-program yang ada *reward* atau hadiahnya itu.<sup>84</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu nasabah yaitu

Ibu Siti Aisyah, beliau juga mengatakan bahwa:

“Ketika saya pakai tabungan *easy wadiah* ya memang tidak ada biaya atau potongan setiap bulannya tapi untuk *reward* saya ga pernah dikasi memang.”<sup>85</sup>

Dapat diketahui tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* merupakan tabungan titipan yang sewaktu-waktu dapat

<sup>82</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

<sup>83</sup> Rizal A, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

<sup>84</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>85</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023

ditarik oleh penitip. Namun barang yang ditiptkan selama mengendap pada pihak penerima titipan dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Kemudian jika terdapat keuntungan pihak penerima titipan berhak membagi hasil atas keuntungan tersebut kepada penitip. Akan tetapi hal itu dapat diterapkan sesuai dengan kebijakan masing-masing bank.

**a. Prosedur Pembukaan Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Wadiah Yad Dhamanah***

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Annisa selaku *customer service* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani:

Prosedur ataupun cara pembukaan tabungan *easy wadiah* ini dapat dilakukan melalui 2 cara, yaitu: secara *offline* dan *online*. Ketika *offline* nasabah datang langsung ke kantor untuk melakukan pembukaan buku tabungan. Jika secara *online*, pembukaan buku tabungan cukup dengan melalui *m-banking* di *handphone* masing-masing.<sup>86</sup>

Hal serupa juga dijelaskan oleh Ibu Siti Aisyah selaku nasabah tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani:

Prosedur pembukaan rekening memang bisa secara *offline* atau *online* dek tapi aku dulu *offline* soalnya kalo *online* kadang aku kebingungan ngisi datanya harus pakai *mobile banking* juga jadi waktu itu aku tak langsung ke BSI. Lebih enak lebih jelas pas dijelaskan sama cs nya disana. Dan kalau ketentuannya ya cuma KTP itu sih terus setelah itu bayar setoran awal 100 ribu. Sudah gitu ya sudah selesai.<sup>87</sup>

<sup>86</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>87</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.

Dapat diketahui bahwa prosedur pembukaan tabungan *easy wadiah* ini dapat digunakan melalui 2 cara yaitu *offline* dan *online*. Ketika *offline* nasabah datang langsung ke kantor dengan mematuhi syarat dan ketentuan yang berlaku, sebagai berikut:

- 1) Membawa KTP dan NPWP jika ada untuk Warga Negara Indonesia (WNI)
- 2) Membawa paspor dan kartu izin menetap sementara untuk Warga Negara Asing (WNA)
- 3) Setoran awal sebesar Rp100.000,00 untuk perorangan dan Rp1.000.000,00 untuk non perorangan.<sup>88</sup>

Setelah berkas diproses oleh pihak bank, calon nasabah menunggu kartu ATM dan buku tabungan selesai. Setelah itu nasabah melakukan pembayaran sebagai setoran awal. Jika telah selesai secara sah calon nasabah menjadi nasabah produk tabungan.

Berikut dokumentasi *teller* dan nasabah dapat dilihat pada gambar berikut.<sup>89</sup>

---

<sup>88</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>89</sup> Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, 5 Maret 2023.



**Gambar 4.2**  
**Nasabah Saat Melakukan Setoran Awal Untuk Pembukaan**  
**Tabungan *Easy Wadiah* Kepada Teller**

Peneliti menyaksikan secara langsung *teller* dan nasabah saat nasabah melakukan setoran awal pada pembukaan tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

Adapun prosedur ketika pembukaan rekening *online* yaitu dengan beberapa tahapan sebagai berikut:<sup>90</sup>

- 1) Install aplikasi *Mobile Banking (M-Banking)* pada *Handphone* masing-masing
- 2) Buka aplikasi *M-Banking*
- 3) Klik Menu Buka Rekening, selanjutnya pilih jenis tabungan BSI sesuai keinginan (contoh: Tabungan *easy wadiah*)
- 4) Siapkan berkas-berkas yang dibutuhkan seperti: KTP dan NPWP jika ada dan scan tanda tangan

<sup>90</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

- 5) Isi data diri secara lengkap
- 6) Kemudian ikuti proses verifikasi dengan melakukan video *call*
- 7) Jika tahapan verifikasi akhir berhasil, maka tahap selanjutnya nasabah akan menerima kode aktivasi untuk membuka rekening BSI.
- 8) Lalu setor/transfer setoran awal yang telah ditentukan yaitu sebesar Rp100.000,00 untuk perorangan dan Rp1.000.000,00 untuk instansi/lembaga.
- 9) Terakhir jika ingin mendapatkan kartu kredit BSI, datang ke kantor cabang terdekat untuk mengurus administrasi pembukaan rekening tabungan.

#### **b. Karakteristik Tabungan *Easy Wadiah Akad Yad Dhamanah***

Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani pada tabungan *easy wadiah* memiliki karakteristik sendiri yang menjadi ciri khas dari sebuah produk tabungan.

Berdasarkan apa yang telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *Manajer Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

“Karakteristik dari produk tabungan *easy wadiah* ini yaitu bebas biaya administrasi. Hal paling menonjol ya itu bebas biaya atau gratis.”<sup>91</sup>

Senada dengan apa yang telah dijelaskan oleh Bapak Rizal selaku *Back Office*, beliau mengatakan bahwa:

“Karakteristik dari tabungan *easy wadiah* ini diantaranya: bebas administrasi, pihak bank dapat mengelola atau memanfaatkan

---

<sup>91</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.



barang titipan serta pihak bank mendapat manfaat dari hasil pengelolaan barang titipan tersebut.”<sup>92</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Siti Aisyah selaku nasabah tabungan *easy wadiah*:

“Tabungan *wadiah* memang tabungan yang dicari-cari masyarakat dek, yang gratis jadi ya enak nanti tabungannya tetap utuh tidak ada potongan. Jadi itu yang aku suka dari *wadiah* ini tanpa potongan di setiap bulannya transaksinya juga mudah.”<sup>93</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa karakteristik tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* ini, ialah sebagai berikut:

- 1) Bebas biaya administrasi
- 2) Barang titipan dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan (bank)
- 3) Penerima titipan mendapat manfaat dari hasil pengelolaan barang titipan tersebut.

### **c. Penerapan Akad Wadiah Yad Dhamanah**

Pelaksanaan suatu transaksi dari setiap produk yang telah ditawarkan dalam produk tabungan maupun pembiayaan tentunya menggunakan suatu akad yang menjadi landasan dari suatu perjanjian yang dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Dalam produk tabungan *easy wadiah* dengan prinsip *akad wadiah yad dhamanah* ini menggunakan suatu akad dalam transaksi yang hendak dilakukan oleh kedua belah pihak. Sebagaimana yang telah

<sup>92</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>93</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.



dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *manajer marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Dalam melakukan setiap transaksi entah itu tabungan maupun pembiayaan dari setiap produk di Bank Syariah KCP Banyuwangi A Yani tentunya kami disini benar-benar menerapkan prinsip akad terlebih dahulu. Selain *background* instansi kami memang berasal dari syariah ya tentunya setiap prosedur transaksinya sesuai dengan aturan syariah juga. Juga memang pada produk tabungan khususnya tabungan *easy wadiah* kan memang menggunakan prinsip akad syariah yaitu dengan prinsip akad *wadiah yad dhamanah*.<sup>94</sup>

Terlaksananya suatu transaksi produk tabungan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani tentunya tidak terlepas dari suatu akad atau perjanjian terlebih dahulu yang menjadi pengikat dari kedua belah pihak. Sesuai dengan fokus penelitian ini, dalam produk tabungan *easy wadiah* yaitu dengan menggunakan prinsip akad *wadiah yad dhamanah*.

*Wadiah* dalam pandangan syariah memiliki arti titipan. Murni titipan dari barang yang telah dititipkan nasabah. Maksudnya barang di sini yaitu barang yang berharga seperti uang maupun dokumen-dokumen penting lainnya. Sesuai dengan rukun *wadiah*, yaitu: barang yang dititipkan, syarat barang yang dititipkan adalah barang atau benda yang merupakan sesuatu yang dapat dimiliki menurut *syara'*. Orang yang menitipkan dan yang menerima titipan, disyaratkan bagi penitip dan penerima titipan sudah *baligh*, berakal, serta syarat-syarat lain yang sesuai dengan

---

<sup>94</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

syarat-syarat berwakil. *Shigat ijab* dan *kabul al-wadiah*, disyaratkan pada *ijab qabul* dimengerti oleh kedua belah pihak, baik dengan jelas maupun samar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Annisa selaku *customer service*, beliau mengatakan bahwa:

Ketika proses pembukaan tabungan, otomatis akad juga dilakukan dan sesuai rukun wadiah (ketika nasabah menggunakan akad *wadiah*) orang yang menitipkan barang atau orang yang melakukan pembukaan tabungan harus sesuai kriteria dengan dibuktikan KTP misalnya, hal itu menunjukkan bahwa nasabah telah berumur minimal 17 tahun. Hal itu juga sesuai dengan rukun *wadiah* yang menjelaskan bahwa penitip merupakan orang yang sudah *baligh*. Kemudian pada penerapan akad yang akan dilakukan oleh kedua belah pihak, harus sama-sama bisa dimengerti dan bisa dipahami dengan jelas.<sup>95</sup>

Ketika rukun dan syarat *wadiah* terpenuhi, langkah selanjutnya mengikuti mekanisme atau prosedur yang telah ditetapkan. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Ibu Annisa selaku *customer service* beliau mengatakan bahwa:

“Mekanisme atau prosedur dalam penerapan akad yaitu dilakukan ketika kedua belah pihak antara nasabah dengan pihak bank yang sedang melakukan akad untuk perjanjian atas pembelian produk tersebut.”<sup>96</sup>

Dapat diketahui bahwa dalam dalam mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* khususnya pada produk tabungan *easy wadiah* ini dengan mengikuti mekanisme atau prosedur sebagai berikut, diantaranya:

<sup>95</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>96</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

- 1) Penitip atau nasabah menitipkan dana kepada penyimpan yaitu bank. Dalam hal ini dibuktikan dengan melakukan pembukaan tabungan di bagian *customer service*.
- 2) Penyimpan yang dalam hal ini bank syariah menempatkan dana atau menginvestasikan kepada masyarakat untuk digunakan sebagai usaha.
- 3) *User of fund* atau masyarakat mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan, sehingga *user of fund* tersebut membayar *return* kepada penyimpan atau Bank Syariah. *Return* bisa berupa bagi hasil, margin keuntungan, pendapatan sewa, dan lain sebagainya tergantung pada akad di awal. Hal ini biasanya diterapkan dalam produk pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Annisa selaku *customer service* menjelaskan bahwa:

Setelah menerima bagian keuntungan dari *user of fund* atau pengelola dana, penyimpan boleh membagi keuntungan pada penitip dalam bentuk bonus. Penyimpan boleh memberikan bonus jika investasi yang disalurkan mendapatkan keuntungan. Akan tetapi hal itu sesuai dengan kebijakan dari masing-masing bank. Pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani disini kami tidak menerapkan hal itu.<sup>97</sup>

Seperti apa yang telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *manajer marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Untuk tabungan kami disini tidak memberikan imbalan ataupun semacam *reward*, kecuali memang ada program sendiri dari BSI, contohnya program pesta hadiah untuk

---

<sup>97</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

pembiayaan mudharabah. Untuk tabungan *easy wadiah* karena memang dari segi harga ataupun biaya bebas administrasi, ya dari kami sudah cukup menjadi keunggulan tabungan *easy wadiah*. Dengan ketentuan yang demikian mungkin nasabah sudah tertarik. Oleh karena itu, untuk tabungan *easy wadiah* kami tidak menerapkan semacam *reward* ataupun hadiah.<sup>98</sup>

Senada dengan apa yang dijelaskan oleh Bapak Rizal selaku

*Back Office*, yang mengatakan bahwa:

“Dalam tabungan *easy wadiah* kami tidak memberikan *reward* ataupun hadiah karena mungkin memang sudah bebas biaya administrasi makanya nasabah tertarik untuk membuka tabungan.”<sup>99</sup>

Berdasarkan observasi dan wawancara dari keempat sumber yang berbeda dapat disimpulkan bahwa dalam mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* dimulai pada saat pembukaan tabungan yang diterapkan pada saat melakukan perjanjian diantara kedua belah pihak. Dan kemudian pada saat pengelolaan dana yang telah dititipkan oleh penitip atau nasabah. Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI penerima titipan dapat memberikan bonus kepada penitip atas diperolehnya keuntungan dana yang telah dikelola. Namun, sesuai dengan kebijakan masing-masing bank di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani tidak menerapkan bonus atau semacam *reward* kepada penitip atau nasabah untuk tabungan *easy wadiah*.

<sup>98</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

<sup>99</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

Berikut dokumentasi *customer service* dan nasabah dapat dilihat pada gambar berikut.<sup>100</sup>



**Gambar 4. 3**  
**Nasabah Saat Melakukan Pembukaan Tabungan *Easy Wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani**

Peneliti menyaksikan secara langsung saat *customer service* melayani nasabah yang akan membuka rekening tabungan *easy wadiah* dan pada saat itu juga *customer service* menjelaskan tentang penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada tabungan *easy wadiah* kepada nasabah.

## **2. Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* dengan Akad *Yad Dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani**

Bank Syariah Indonesia merupakan lembaga keuangan yang berasal dari hasil *merger* beberapa bank besar yang ada di Indonesia yang penerapannya sesuai dengan syariah Islam. Berdasarkan

<sup>100</sup> Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, 5 Maret 2023.

ketentuan pasal 3 Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1992 yang menjelaskan bahwa fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana dari masyarakat. Dalam penghimpunan dana khususnya pada produk tabungan. Salah satunya tabungan *easy wadiah* yang telah tersedia di Bank Syariah Indonesia sesuai dengan kebutuhan masyarakat luas. Bank Syariah Indonesia menawarkan produk - produk yang telah disediakan tentunya dengan beberapa strategi yang telah direncanakan sebelumnya.

**a. Penerapan Konsep Inti Pemasaran**

Pada penerapan strategi penghimpunan dana khususnya pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani menggunakan beberapa metode-metode strategi penghimpunan dana yang mengacu pada strategi pemasaran sebagai alat untuk memasarkan suatu produk.

Dalam penerapan strategi pemasaran sebelum itu terdapat beberapa konsep inti dari proses pemasaran untuk mencapai strategi yang baik agar nantinya dapat diterapkan pada saat memasarkan suatu produk. Konsep inti dari pemasaran dimulai dari analisa kebutuhan, keinginan dan permintaan pelanggan atau nasabah, pasar sasaran, *positioning* dan segmentasi, penawaran dan merek, nilai dan kepuasan pelanggan, saluran pemasaran, rantai pasokan, persaingan sampai pada lingkungan pemasaran.



Menurut hasil wawancara dengan Bapak Handoyo selaku *Manajer Marketing* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi

A Yani mengatakan bahwa:

Dalam penerapan sebuah strategi pemasaran sebelum memahami fungsi dari pemasaran itu sendiri setidaknya kami harus pahami dulu dari konsep inti dalam sebuah pemasaran untuk mencapai strategi yang baik, yang nantinya hendak digunakan dalam penerapan strategi pemasaran. Hal yang biasanya kami lihat mulai dari kebutuhan nasabah itu apa? keinginan saat ini itu apa? dan permintaan dari nasabah itu yang seperti apa Jadi kami harus memperhatikan hal-hal tersebut terlebih dahulu. Maka dari itu kami terapkan konsep-konsep itu terlebih dahulu baru nanti kami terapkan rencana ataupun strategi dari pemasaran produk-produk yang akan kami tawarkan kepada masyarakat.<sup>101</sup>

Senada dengan apa yang telah dijelaskan oleh Bapak Rizal selaku *Back Office* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi

A Yani mengatakan bahwa:

Ketika kita hendak menerapkan strategi, maka terlebih dahulu kita harus memahami realita yang sedang dibutuhkan di lapangan, setidaknya kita tahu apa yang menjadi kebutuhan pasar. Barulah nanti kita terapkan strategi sesuai dengan rencana kedepan, sesuai dengan tujuan yang telah kita tentukan. Pada proses pemasaran tabungan *easy wadiah* ini kami analisa terlebih dahulu apa yang menjadi kebutuhan pasar, keinginannya masyarakat yang bagaimana? Ternyata setelah kami analisa bahwa produk yang cocok untuk saat ini yaitu tabungan *easy wadiah* ini karena memang masyarakat saat ini sukanya yang gratisan tapi mereka juga dapat memenuhi kebutuhan yang mereka inginkan. Dan hal itu dibuktikan bahwa produk yang kami tawarkan bebas biaya admin tanpa ada potongan tiap bulannya. Nah hal seperti itu yang memang kami lakukan sebelumnya untuk menerapkan proses pemasaran yang lebih lanjut.<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2022.

<sup>102</sup> Rizal A, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

Ibu Annisa selaku *Customer Service* juga menjelaskan bahwa:

Mengenai rancangan strategi penghimpunan dana kami ya pakai strategi pemasaran itu dek gimana nantinya produk yang kita tawarkan ke masyarakat laku dan bisa dinikmati manfaatnya oleh masyarakat. Misalnya ya ini tabungan *easy wadiah*. Strategi yang kita gunakan ya strategi pemasaran itu wes gimana, kan ada juga tuh apa ya namanya konsep pemasaran dulu analisa sebelum produk yang kita jual itu ditawarkan kita harus analisa lingkungan pasar dulu, maunya pasar atau calon nasabah gimana jadi nnti kita bakaln tau dan bakaln tau juga tentang strategi yang akan kita terapkan nanti.<sup>103</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada salah satu nasabah yaitu Ibu Siti Aisyah juga menjelaskan bahwa:

Konsep dari pemasaran khususnya tabungan *easy wadiah* ini memang sepertinya benar-benar dianalisa dulu oleh pihak pemasar. Karena pada realitanya sekarang Bank Syariah Indonesia kini memang bisa menghadirkan menawarkan produk sesuai dengan keinginan pasar ataupun dari masyarakat luas.<sup>104</sup>

Dapat diketahui bahwa dalam penerapan konsep inti pemasaran pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A

Yani terlebih dahulu memahami konsep – konsep tersebut untuk mencapai strategi pemasaran yang baik.

#### **b. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran**

Setelah mengetahui apa yang menjadi kebutuhan pasar selanjutnya dapat menentukan alat untuk mencapai suatu tujuan yang telah direncanakan agar nantinya dapat tercapai sesuai

<sup>103</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>104</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi 13 Januari 2023.



dengan rencana. Meskipun kemungkinan besar sebuah keinginan tidak dapat terpenuhi semuanya dengan baik.

Dalam penerapan strategi penghimpunan dana khususnya pada produk tabungan *easy wadiah* dengan *akad yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani menerapkan strategi promosi yang merupakan salah satu acuan bauran pemasaran atau sering dikenal dengan sebutan *marketing mix* sebagai alat pemasaran yang baik. Bauran pemasaran yang terdiri dari: produk, harga, promosi, dan distribusi. Hal tersebut telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *Manajer Marketing* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, beliau mengatakan bahwa:

Strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh BSI A Yani disini kurang lebihnya seperti konsep strategi bauran pemasaran yang terdiri 4 P yaitu: produk, harga, promosi dan distribusi. Karena strategi bauran pemasaran yang terdiri beberapa komponen-komponen itu memang sangat penting untuk sebuah pemasaran agar strategi pemasaran yang kita terapkan berjalan dengan baik dan seefektif mungkin serta dapat menghasilkan sebuah hasil yang maksimal sesuai dengan target kami.<sup>105</sup>

Bauran pemasaran merupakan elemen penting dari sebuah pemasaran agar calon nasabah dapat melihat produk yang kita tawarkan. Tak hanya itu, bauran pemasaran terbentuk dari himpunan variabel dan dapat digunakan maupun dikendalikan

---

<sup>105</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

oleh satu perusahaan. Dengan cara demikian produk akan tepat sasaran kepada konsumen.

Dalam menerapkan suatu strategi pemasaran khususnya pada tabungan *easy wadiah* seperti topik/judul yang mbak teliti. Kita disini menggunakan strategi promosi, harga, produk dan tempat maupun distribusi. Namun kita disini lebih kepada promosi yang maksimal dikarenakan tabungan *easy wadiah* ini telah dikenal oleh masyarakat luas. Namun untuk selanjutnya meskipun produk yang telah kita tawarkan dikenal oleh orang banyak. Tapi kita tetap melakukan strategi untuk mempertahankan apa yang telah kami raih sebelumnya untuk dapat berkembang serta dapat mengembangkan performa kantor (bank).<sup>106</sup>

Pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani promosi yang dilakukan melalui 2 cara yaitu promosi langsung dan tidak langsung. Penerapan promosi secara langsung misalnya secara individu, instansi, *door to door* langsung turun langsung ke lapangan. Dan jika promosi secara tidak langsung misalnya dengan melalui perantara sosial media, iklan, dan promosi yang lainnya. Seperti apa yang dijelaskan oleh Bapak Rizal selaku *back office*:

Promosi yang kita lakukan dengan menggunakan 2 cara yaitu secara langsung secara individu, *door to door*, kerja sama instansi dan lain sebagainya. Maksudnya disini kita turun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk yang kita sediakan. Kemudian untuk promosi secara tidak langsung misalnya promosi lewat sosial media, iklan dan promosi lainnya<sup>107</sup>

Senada dengan apa yang dijelaskan oleh ibu Annisa selaku *customer service*, beliau mengatakan bahwa:

<sup>106</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

<sup>107</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

Karena kami disini mempunyai target masing-masing pada pemasaran produk tabungan jadi kami setiap harinya ada target agar orang-orang dapat membuka tabungan. Untuk aku sendiri sebagai *customer service* mempunyai target 7 orang nasabah untuk membuka tabungan. Maka dari itu apa yang telah menjadi rencana atau strategi pemasaran, kami terapkan dengan semaksimal mungkin. Strateginya ya dengan promosi entah itu secara personal ataupun lewat sosial media seperti iklan dan lain sebagainya. Ketika promosi secara langsung biasanya kami menghampiri ibu-ibu arisan, ibu-ibu pengajian ataupun kumpulan yang lainnya untuk membuka tabungan. Jadi kami lakukan promosi dalam moment tersebut. Selain itu, ketika ada acara kami buka *stand* seperti kemarin ada acara expo BSI jadi kami buka stand disana untuk melakukan promosi.<sup>108</sup>

Hal itu juga ditegaskan oleh satu satu nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani yaitu Ibu Siti Aisyah, beliau menegaskan bahwa:

Informasi yang saya dapatkan mengenai tabungan di BSI, salah satunya ya *easy wadiah* ini. Saya tau ketika saya berkumpul di suatu kumpulan ibu-ibu arisan yang pada saat ini didatangi langsung oleh orang BSI, nah dari sana dijelaskan bahwa ada produk tabungan dari BSI namanya *easy wadiah*, dari sana juga saya tau mengenai tabungan *easy wadiah* ini.<sup>109</sup>

Dapat diketahui bahwa strategi yang memang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani salah satunya yaitu dengan secara langsung menemui calon nasabah untuk melakukan strategi promosi atas produk yang akan ditawarkan.

Selain itu, strategi yang digunakan ialah dengan strategi harga. Di mana penetapan harga khususnya pada tabungan *easy*

<sup>108</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>109</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.

*wadiah* ini hanya pada setoran awal yaitu sebesar Rp100.000,00 selebihnya bebas biaya administrasi. Hal itu telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *Manajer Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Pada tabungan *easy wadiah* tidak ada biaya, bebas biaya administrasi hanya saja untuk biaya setoran awal sebesar Rp100.000,00 dengan saldo mengendap Rp20.000,00 dan kemudian setoran selanjutnya maksimal Rp10.000,00. Maka dari itu ditinjau dari segi harga pada tabungan *easy wadiah* benar-benar terjangkau bahkan bebas biaya administrasi atau gratis. Maka dari itu, hal tersebut nantinya dapat membantu kebutuhan masyarakat.<sup>110</sup>

Senada dengan apa yang dijelaskan oleh ibu Annisa selaku *customer service*, beliau mengatakan bahwa:

Harga ataupun biaya yang terdapat dalam produk tabungan *easy wadiah* bebas administrasi bahkan saat ini telah dilengkapi oleh *m-banking* ataupun *internet banking*, yang nantinya dapat lebih mempermudah transaksi nasabah, dapat membantu kebutuhan nasabah. Dan juga ada keunggulan tersendiri untuk produk tabungan *easy wadiah* ini.<sup>111</sup>

Adapun keunggulan dari tabungan *easy wadiah*, diantaranya: Bebas biaya administrasi tanpa potongan setiap bulan, gratis biaya tarik tunai, dan bebas biaya transaksi, kemudahan transaksi dan pembukaan tabungan yang dilengkapi dengan BSI *Mobile* dan *Internet Banking*, Kartu ATM dapat digunakan diseluruh ATM BSM, Bank Mandiri, ATM Bersama, ATM Prima,

---

<sup>110</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

<sup>111</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

ATM Link, dan ATM berlogo VISA, serta mendapatkan fasilitas kartu debit GPN dan Visa.<sup>112</sup>

Dengan membuka tabungan *easy wadiah* ini memang sangat terasa keunggulannya, dimulai dari bebas biaya administrasi, minimal saldo mengendapnya juga rendah, tanpa bunga dan juga dilengkapi oleh *m-banking* yang mana aplikasi semacam itu memang sangat dibutuhkan oleh orang-orang. Mau transfer tidak perlu ngantri di Bank maupun di ATM cukup dengan *m-banking* selesai, bayar keperluan rumah misalnya bayar token bisa lewat *m-banking*. Saya rasa semakin kedepan apa-apa semakin praktis.<sup>113</sup>

Produk tabungan memang sangatlah dibutuhkan oleh konsumen untuk dapat membantu berbagai kebutuhan dari masing-masing individual. Terlebih produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia. Bebas administrasi dan juga dilengkapi dengan sarana dan prasarana digital.

Selain produk yang sangat dibutuhkan oleh pasar. Namun, juga terdapat tempat yang sangat mendukung khususnya pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, yang memiliki letak strategis yang berada di pusat kota sehingga bisa di jangkau oleh masyarakat luas.

Harga dan produk yang memang terjangkau dan didukung dengan letak strategis kantor ini, membuat nasabah memilih kantor ini. hal itu dibuktikan dengan selalu bertambahnya jumlah nasabah tabungan ya khususnya tabungan *easy wadiah*. Perkembangan tersebut kami rasakan mulai dari sejak awal *merger* sampai saat ini.<sup>114</sup>

---

<sup>112</sup> Annisa, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 20 Desember 2022.

<sup>113</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.

<sup>114</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.

Hal itu jelas dirasakan oleh nasabah. Dan juga telah dijelaskan oleh salah satu nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, ibu Siti Aisyah menjelaskan bahwa:

Letak strategis di BSI KCP A Yani sangat membantu nasabah, saya sendiri memilih bank BSI di A Yani karena memang lokasinya yang pas di pusat kota jadi ketika ke bank bisa mampir ke pusat pembelanjaan ketika mau belanja gitu dek dan kebetulan juga dekat dari rumah saya. Maka dari itu saya lebih memilih buka tabungan di BSI A Yani tanpa ribet-ribet buka tabungan tabungan di tempat yang lebih jauh.<sup>115</sup>

Dari segi produk, harga, promosi dan tempat maupun distribusi yang cukup dibutuhkan oleh pasar. Tabungan *easy wadiah* memang dibutuhkan oleh nasabah. Hal itu dibuktikan dengan perkembangan jumlah nasabah. Oleh karena itu, tabungan *easy wadiah* merupakan tabungan populer untuk semua kalangan.

Berikut data perkembangan jumlah nasabah pada produk tabungan *easy wadiah* dengan *akad yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

**Tabel 4.1**  
**Data Jumlah Nasabah Tabungan *Easy Wadiah* dan *Easy Mudharabah* PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2020-2022**

No.	Tahun	Tabungan <i>Wadiah</i>	Tabungan <i>Mudharabah</i>
1.	2020	6.984	171
2.	2021	7.760	180
3.	2022	9.700	200

*Sumber:* Wawancara kepada Bapak Rizal selaku *Back Office*.

<sup>115</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.



Berdasarkan data di atas dapat diketahui mengenai jumlah nasabah tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani selalu mengalami kenaikan dan selalu mencapai target bank. Dibuktikan pada data tahun 2020 total jumlah nasabah mencapai 6.984 nasabah. Pada tahun 2021 mengalami kenaikan sejumlah 7.760 nasabah hingga pada tahun 2022 mencapai sebesar 9700 nasabah. Hal itu juga telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *manajer marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Di sini kalau terkait produk *funding* apalagi tabungan itu selalu mengalami perkembangan, nasabah selalu bertambah, dana yang kita dapatkan selalu mencapai target tapi maaf ya mbak karena data nya sangat privasi jadi kita gabisa ngasi data terkait pendapatan kami tapi bisa dilihat sendiri (Bapak handoyo sambil menyodorkan lampiran mengenai laporan pendapatan dana *funding* (tabungan, giro dan deposito) ke arah peneliti) dana yang kita dapatkan selalu naik.<sup>116</sup>

Dapat diketahui bahwa dengan strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani dengan acuan strategi bauran pemasaran yaitu salah satunya dengan menerapkan strategi promosi telah terbukti dengan perkembangan pendapatan dana di setiap tahunnya serta dibuktikan juga dengan menambahnya jumlah nasabah produk *funding* khususnya pada produk tabungan *easy wadiah*.

---

<sup>116</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

Telah dijelaskan oleh Bapak Handoyo selaku *Manager Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Selain strategi *marketing* yang telah kami lakukan dengan berbagai promosi dan lain sebagainya, kami disini juga harus memikirkan dan bagaimana caranya produk yang telah sampai kepada nasabah agar tetap selalu secara terus menerus dinikmati oleh nasabah. Juga mengenai persaingan yang makin ketat ini, tau sendiri kan mbak di kabupaten banyuwangi ini terdapat banyak kantor bukan cuma disini saja. Oleh karena itu yang menjadi pikiran kami juga mengenai strategi persaingan antar lembaga.<sup>117</sup>

Dapat diketahui dalam strategi pemasaran yang biasanya di terapkan oleh bank syariah diantaranya: melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan diversifikasi produk. Hal itu bertujuan untuk menambah ataupun mempertahankan nasabah dan merupakan sebuah strategi persaingan antar lembaga. Hal itu telah dijelaskan oleh Bapak Rizal selaku *Back Office*, beliau mengatakan bahwa:

Selain strategi yang telah kita terapkan, kita juga melakukan *follow up* kepada nasabah. Supaya nasabah memiliki sikap loyal kepada kita. Dengan cara *follow up* kemungkinan besar dan bahkan telah kita rasakan nasabah sedikit demi sedikit akan memiliki sikap loyal kepada kita. Oleh sebab itu, pengembangan pasar maupun pengembangan produk terus kita lakukan.<sup>118</sup>

Senada dengan apa yang dilakukan oleh Bapak Handoyo selaku *manajer marketing*, beliau mengatakan bahwa:

Penetrasi pasar, pengembangan produk maupun pengembangan pasar memanglah terus kami maksimalkan. Agar nantinya produk yang telah kita tawarkan, produk

---

<sup>117</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

<sup>118</sup> Rizal, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 21 Desember 2022.



yang telah kita pasarkan dapat selalu dinikmati oleh nasabah maupun calon nasabah. Dengan langkah hal itu juga kami menghadapi persaingan dengan kantor yang lainnya.<sup>119</sup>

Hal itu dibuktikan dengan ungkapan dari salah satu nasabah yaitu Ibu Siti Aisyah, beliau mengatakan bahwa:

Pelayanan maupun strategi pemasaran dari Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani secara pribadi saya puas, apa yang dijelaskan sangat detail sampai pada saat ini saya tetap bisa menikmati produk tabungan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani. Dan juga setelah saya menjadi nasabah, saya merasa terbantu dengan adanya tabungan dari BSI, bisa membantu transaksi, pembelian kebutuhan rumah tangga secara online yang bisa dilakukan dengan menggunakan *m-banking* dari BSI.<sup>120</sup>

Berdasarkan observasi dan wawancara dari keempat sumber yang berbeda dapat disimpulkan bahwa strategi penghimpunan dana yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani dengan menggunakan bauran pemasaran yang merupakan alat pemasaran yang efektif. Kemudian setelah melakukan strategi yang telah di rancang sebelumnya, pihak bank khususnya bagian *marketing* harus benar-benar memperhatikan kebutuhan masyarakat agar produk yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat dan nasabah dapat mempunyai sikap loyalitas setelah menerima produk tersebut. Karena sebuah rancangan pemasaran sebuah produk akan diterima dan terus dinikmati oleh masyarakat apabila produk tersebut benar-benar dibutuhkan dan bahkan selalu dibutuhkan. Untuk itu sebelum

---

<sup>119</sup> Agus Handoyo, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 12 Januari 2023.

<sup>120</sup> Siti Aisyah, diwawancara oleh Penulis, Banyuwangi, 13 Januari 2023.

memasarkan produk kepada nasabah akan lebih baiknya jika mempelajari, menganalisa terlebih dahulu bagaimana keadaan pasar saat ini. Baik menurut produsen atau pihak bank belum tentu baik menurut konsumen, nasabah maupun calon nasabah. Apabila produk sudah bisa dinikmati oleh nasabah hendaknya pihak bank dapat mempertahankan loyalitas nasabah dan terus melakukan strategi yang maksimal untuk mencapai suatu target yang diinginkan.

Berikut dokumentasi *customer service* dan nasabah dapat dilihat pada gambar berikut.<sup>121</sup>



**Gambar 4.4**  
***Customer Service* Saat Menawarkan Produk Tabungan**  
***Easy Wadiah* kepada Nasabah**

Gambar di atas peneliti jumpai saat melakukan observasi pada tanggal 6 Maret 2023 di Bank Syariah Indonesia. Peneliti menyaksikan secara langsung saat *customer service* menawarkan produk tabungan *easy wadiah* secara individu pada nasabah.

---

<sup>121</sup> Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, 6 Maret 2023.

### C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini akan membahas hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti. Hasil pembahasan nantinya akan dijelaskan dengan teori yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya. Berdasarkan penjelasan data yang telah disajikan di atas maka tahap selanjutnya dilakukan pembahasan terhadap hasil temuan dalam bentuk interpretasi yang disesuaikan dengan data yang relevan dengan topik penelitian, yaitu tentang Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.

Berikut adalah penjelasan dari pembahasan yang di komunikasikan dengan teori-teori yang dijadikan sebagai landasan oleh peneliti:

#### **1. Mekanisme Penerapan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.**

Setelah strategi yang telah diterapkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Maka selanjutnya dapat memahami apa yang telah di aplikasikan dalam suatu produk yang telah ditawarkan kepada pasar. Dengan mengetahui mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* supaya nantinya dapat mengevaluasi langkah selanjutnya untuk mengembangkan suatu produk.

Tabungan *easy wadiah* merupakan tabungan dengan berprinsip wadiah yang mana dapat ditarik sesuai dengan keinginan nasabah. Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani produk tabungan *easy wadiah* menggunakan prinsip akad *wadiah yad dhamanah*. Prinsip ini dipergunakan oleh bank dalam mengelola tabungan *easy wadiah* dengan melakukan simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa penitipan dana. Bank disini memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama dana tersebut mengendap di bank. Ketika terdapat keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut, maka keuntungan sepenuhnya menjadi milik bank. Akan tetapi keuntungan tersebut juga boleh diberikan kepada pemilik dana (nasabah) sesuai dengan kebijakan masing-masing bank.

Adapun mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ialah sebagai berikut:

- a) Nasabah bertindak sebagai penitip dana sedangkan bank syariah bertindak sebagai penerima titipan dari nasabah.
- b) Bank syariah dapat memanfaatkan atau mengelola dana tersebut
- c) Bank syariah berhak memberikan bonus atas keuntungan pemanfaatan dana tersebut. Akan tetapi hal itu tidak boleh diperjanjikan di awal.
- d) Bank syariah dapat membebankan biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan pengelolaan rekening

seperti biaya materai, saldo rekening dan jika ingin melakukan penutupan rekening.

e) Bank syariah menjamin pengembalian dana titipan tersebut.

Dana titipan dapat diambil setiap saat sesuai dengan kebutuhan nasabah. Menurut peneliti, pelaksanaan mekanisme pembukaan tabungan *easy wadiah* telah sesuai dengan standar operasional prosedur yang ada dalam instansi/lembaga tersebut. Seluruh tahapan mulai dari melengkapi persyaratan dan pemenuhan ketentuan yang ada telah sesuai peraturan yang berlaku. Namun berdasarkan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 mengenai akad *wadiah*, disebutkan bahwa tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

Pada mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani tidak menerapkan prinsip memberikan bonus atas keuntungan pemanfaatan dana yang telah dikelola. Sebab, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani mengandalkan keunggulan yang ada pada tabungan *easy wadiah* karena tidak ada biaya administrasi pada tabungan *easy wadiah*.

## **2. Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani.**

Berdasarkan temuan hasil tentang penerapan strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani sub bab sebelumnya.

Strategi adalah rencana yang dirancang oleh perusahaan untuk mencapai suatu tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Strategi yang baik adalah strategi yang bisa diimplementasikan oleh manajemen untuk mencapai sasaran sesuai rencana meskipun tidak dapat dipungkiri bahwa pencapaian belum tentu sepenuhnya tercapai. Pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani strategi yang dilakukan dalam penghimpunan dana dengan menggunakan strategi pemasaran sebagai alat untuk memasarkan suatu produk.

Dalam teori yang dikemukakan oleh Kotler, mengemukakan bahwa pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang.<sup>122</sup> Maka yang sebaiknya digunakan ialah dengan menerapkan konsep inti pemasaran terlebih dahulu, yang meliputi:

---

<sup>122</sup> Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*, 33.

kebutuhan, keinginan dan permintaan, pasar sasaran, positioning dan segmentasi, penawaran dan merek, nilai dan kepuasan, saluran pemasaran, rantai pasokan, persaingan, dan lingkungan pemasaran. Kemudian dalam menjalankan strategi pemasaran agar lebih efektif. Teori yang dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong menjelaskan bahwa: bauran pemasaran adalah alat pemasaran yang baik yang terdiri dari produk, harga, promosi, distribusi, lalu dikombinasikan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari target pasar.<sup>123</sup>

Sejalan dengan teori yang dijelaskan oleh Kasmir menjelaskan bahwa, strategi yang digunakan oleh bank untuk memperoleh sumber dana yang berasal dari masyarakat dalam bentuk dana pihak ketiga yaitu: tabungan, giro dan deposito yang bertujuan untuk mengembangkan usahanya ialah strategi promosi.<sup>124</sup>

Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani menggunakan alat pemasaran dengan menerapkan strategi promosi yang menjadi salah satu acuan dari bauran pemasaran yang meliputi: produk, harga, promosi dan distribusi. Strategi promosi yang diterapkan yaitu secara langsung dan tidak langsung. Ketika strategi promosi dilakukan secara langsung pihak bank langsung terjun ke lapangan untuk menawarkan produk. Adapun ketika strategi promosi dilakukan secara tidak langsung yaitu dengan melewati berbagai perantara misalnya melewati sosial media, iklan dan promosi lainnya.

---

<sup>123</sup> Zainurossalamia, 47.

<sup>124</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 20.

Strategi promosi yang terus dimaksimalkan dalam BSI KCP Banyuwangi A Yani dapat berdampak pada perkembangan nasabah. Hal itu dibuktikan dengan kenaikan pendapatan dan bertambahnya jumlah nasabah dari setiap tahunnya.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya yaitu mengenai strategi penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani yaitu sebagai berikut:

- a) Nasabah bertindak sebagai penitip dana sedangkan bank syariah bertindak sebagai penerima titipan dari nasabah.
- b) Bank syariah dapat memanfaatkan atau mengelola dana tersebut.
- c) Bank syariah dapat membebankan biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan pengelolaan rekening seperti biaya materai, saldo rekening dan jika ingin melakukan penutupan rekening.
- d) Bank syariah menjamin pengembalian dana titipan tersebut.
- e) Dana titipan dapat diambil setiap saat sesuai dengan kebutuhan nasabah

2. Strategi dalam penghimpunan dana di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani khususnya pada produk tabungan *easy wadiah* dengan menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* ialah dengan menggunakan strategi pemasaran sebagai alat untuk memasarkan suatu

produk. Namun untuk menjalankan suatu strategi pemasaran agar dapat berjalan lebih efektif Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani juga menerapkan strategi bauran pemasaran. Di mana salah satunya ada strategi promosi. Strategi promosi yang diterapkan melalui dua cara yaitu secara langsung dan secara tidak langsung. Promosi langsung diterapkan dengan secara langsung pihak bank terjun ke lapangan untuk menawarkan produk. Sedangkan strategi promosi secara tidak langsung diterapkan melalui berbagai perantara misalnya melalui sosial media seperti iklan, dan promosi yang lainnya. Dengan demikian perkembangan pertumbuhan bank di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani selalu mengalami kenaikan pendapatan dan dari produk tabungan maupun selalu bertambahnya nasabah dari tahun ke tahun.

## **B. Saran**

1. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani sebaiknya menerapkan pola strategi penghimpunan dana tidak hanya diterapkan pada produk tabungan *easy wadiah* namun bisa juga diterapkan pada produk penghimpunan dana yang lainnya. Serta dapat mengoptimalkan penerapan strategi yang telah diterapkan.
2. Penelitian selanjutnya agar dapat menambah pola strategi penghimpunan dana yang lebih luas lagi. Tidak hanya menggunakan bauran pemasaran namun juga dapat menggunakan strategi-strategi yang lainnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Muhith, "Sejarah Perbankan Syariah" *Jurnal Kajian Keislaman dan Pendidikan* 1, no.2 2012.
- Achmad Sani Alhusain, *Bank Syariah Indonesia : Tantangan dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional*. 13, no.3, 2021.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta : Teras, 2012.
- Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, CV. Penerbit Qiara Media: 2019.
- A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta : UIN Press UIN Syarif Hidayatullah, 2009.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahannya Departemen Agama RI, Semarang : PT. Karua Toha Putra Semarang, 1996.
- Bahtiar S. Bahri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif Jurnal Teknologi Pendidikan* 10, no. 1, 2010.
- Bernadus Wishman Siregar, *Konsep Penerimaan dan Penggunaan Dana Pada Bank dan Lembaga Keuangan*. Modul 6 Bank dan Lembaga Keuangan, Jakarta.2020
- David, *Manajemen Strategi Konsep*, Jakarta : Salemba Empat, 2004.
- Dwi Kresna Riady Dkk, "Manajemen Sumber Dana Bank Syariah; Studi Literatur," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance* 5, no.2, 2022.
- Dian Anggina Putri Batubara, *Mekanisme Penggunaan Akad Wadiah Yad Dhamanah Dalam Produk Tabungan IB Hijrah Pada PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Utama Padangsidimpuan*, Skripsi: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019
- Muhammad Yusud Saleh dan Miah Said, "Konsep dan Strategi Pemasaran" Makassar : CV SAH MEDIA, 2019.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Penerbit Kencana, 2011.

- Saida Zainurossalamia, *Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi*, Nusa Tenggara Barat: Forum Pemuda Aswaja, 2020.
- Hendi Suhendi., *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Irfan Harmoko, “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah,” *Jurnal IAIN Kediri* 2, no.1, 2018.
- Jim Hoy Yam, “*Manajemen Strategi Konsep dan Implementasi*”.Makassar : CV.Nas Media Pustaka, 2020.
- Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005.
- Komarawati, *Analisis Perkembangan Kredit Ritel dengan Menggunakan Analisis Trend Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk Cabang Labuan Banten*. Diploma Thesis, Universitas Komputer Indonesia. 2010.
- Khodijah Ishak dan Ida Afrida Ningsih, “Analisa Produk Tabungan BSM Dalam Menarik Minat Nasabah,” *Jurnal Perbankan Syariah* 1, no.1, 2020.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2015.
- Muhammad Nadrattuzaman, *Produk Keuangan Islam Di Indonesia dan Malaysia*. Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- Nuzul Ramadhan, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah PT Bank Syariah TBK KCP Medan Pulo Brayan.” *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen (JIKEM)* 2, no.1, 2022.
- Neng Hilmi Fitriani dkk, *Strategi Penghimpunan Dana Tabungan Mudharabah Pada BMT Al-Ma’arif Way Kanan*. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 2, no.1, 2022.
- Rahmat Ilyas, “*Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*”, *Jurnal Penelitian* 9, no. 1, 2015.
- Sheilamida Nanda Muhaeni dkk, “*Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Easy Wadiah*”. *Journal of Sharia Economics (MJSE)* 2, no.1, 2022.
- Suhaimi arikunto, *Dasar-dasar research*, Bandung: Tarsoto, 1995.

- Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif*, Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017.
- Salim dan syahrums, *Metode Penelitian Kualitatif Konsep dan Aplikasi Dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan*, Bandung : ita Pustaka Media, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2019.
- Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember, UIN KHAS Jember, 2019.
- Wiwi Silvia, *Pengaruh Bauran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Produk Tresuri Pada PT Bank BNI Wilayah Meda*, Jurnal Ilmiah Socio Secretum 9, no.2, 2015.
- Zuriani Ritonga, *“Manajemen Strategi (Teori dan Aplikasi)”* Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020.
- BSI Tabungan Easy Wadiah, *Produk Dan Layanan Bank Syariah Indonesia*, artikel dari <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-tabungan-easy-wadiah>, diakses pada 27 Agustus 2022.
- BSI.id “BSI Tabungan Easy Wadiah - Produk dan Layanan <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/bsi-tabungan-easy-wadiah>,” diakses pada 11 Oktober 2022 pukul 19.47 WIB
- BSI.id, “Produk-produk Bank Syariah Indonesia.” diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id).
- BSI.id, “Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.” diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id).
- BSI.id, “Sejarah Bank Syariah Indonesia.” diakses 11 Desember 2022, [www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id)
- Redaksi OCBC NISP, *“Pahami Rukun Mudharabah dan Syaratnya dalam Perbankan Syariah”* artikel dari <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/10/11/rukun-mudharabah> Diakses pada 27 Agustus 2022.

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ana Fitriani  
NIM : E20191222  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “*Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan Easy Wadiah Dengan Akad Yad Dhamanah Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani*” secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 15 Maret 2023

Saya yang menyatakan,



**Ana Fitriani**  
**NIM. E20191222**



### Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan <i>Easy Wadiah</i> dengan Akad <i>Yad Dhamanah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani	<p>A. Strategi Penghimpunan Dana</p> <p>B. Tabungan <i>Easy Wadiah Yad Dhamanah</i></p>	<p>1. Strategi Penghimpunan dana</p> <p>2. Tabungan <i>Easy Wadiah Yad Dhamanah</i></p>	<p>a. Pengertian Strategi Penghimpunan Dana</p> <p>b. Prinsip-prinsip penghimpunan dana</p> <p>c. Produk penghimpunan dana</p> <p>d. Macam-macam strategi penghimpunan dana</p> <p>e. Manfaat penghimpunan dana</p> <p>f. Maksud dan tujuan penghimpunan dana</p> <p>a. Pengertian tabungan <i>easy</i></p> <p>b. Pengertian akad <i>wadiah yad dhamanah</i></p> <p>c. Skema <i>wadiah yad dhamanah</i></p> <p>d. Karakteristik <i>wadiah yad dhamanah</i></p> <p>e. Landasan hukum syariah</p> <p>f. Rukun dan syarat <i>wadiah</i></p>	<p>Informan :</p> <p>a. Manajer Marketing</p> <p>b. Customer service</p> <p>c. Back Office</p> <p>d. Nasabah</p> <p>Kepustakaan :</p> <p>a. Buku</p> <p>b. Jurnal</p>	<p>1. Pendekatan penelitian : Kualitatif</p> <p>2. Jenis penelitian : <i>Field Research</i></p> <p>3. Teknik Pengambilan Sampel : <i>Purposive Sampling</i></p> <p>4. Teknik Pengumpulan Data:</p> <p>a. Observasi</p> <p>b. Wawancara</p> <p>c. Dokumentasi</p> <p>5. Analisis Data :</p> <p>a. Reduksi Data</p> <p>b. Penyajian Data</p> <p>c. Kesimpulan</p> <p>6. Keabsahan Data : Triangulasi Metode</p>	<p>1. Bagaimana mekanisme penerapan akad <i>wadiah yad dhamanah</i> pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?</p> <p>2. Bagaimana strategi penghimpunan dana pada produk tabungan <i>easy wadiah</i> dengan akad <i>yad dhamanah</i> di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ?</p>

## PEDOMAN PENELITIAN

### A. Pedoman Observasi

1. Observasi terhadap sarana dan prasarana Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
2. Observasi terhadap mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani
3. Observasi terhadap kegiatan penghimpunan dana pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

### B. Pedoman Wawancara

#### Rumusan masalah :

1. **Bagaimana Mekanisme Penerapan Akad *Wadiah Yad Dhamanah* pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani**

#### Pertanyaan :

- 1) Apa saja syarat dan ketentuan pembukaan tabungan *easy wadiah* dengan *akad yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?
- 2) Bagaimana prosedur pembukaan tabungan *easy wadiah* dengan *akad yad dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?
- 3) Bagaimana mekanisme penerapan akad *wadiah yad dhamanah* pada produk tabungan *easy wadiah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ?
- 4) Apakah ada *reward* atau hadiah yang diberikan kepada nasabah jika membuka rekening tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* ?
- 5) Jika ada, apa syarat dan ketentuan serta dalam bentuk apakah *reward* atau hadiah yang diberikan?



6) Apakah dengan adanya *reward* atau hadiah dapat meningkatkan jumlah nasabah tabungan *easy wadiah*?

**2. Bagaimana Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* dengan Akad *Yad Dhamanah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani**

**Pertanyaan:**

- 1) Bagaimana sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ?
- 2) Apa visi dan misi Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani?
- 3) Apa saja produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ?
- 4) Apa keunggulan dari produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah*?
- 5) Siapa saja petugas yang terlibat dalam sistem strategi pemasaran ?
- 6) Bagaimana pola strategi pemasaran pada produk tabungan *easy wadiah* dengan akad *yad dhamanah* yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani ?
- 7) Bagaimana cara menghadapi persaingan antar sesama lembaga?
- 8) Selanjutnya apa langkah anda selaku manajer pemasaran untuk terus mengembangkan perusahaan (Bank) untuk tetap mencapai target *marketing*?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550 Fax(0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>

Nomor : B- 53 /Un.22/7.a/PP.00.9/01/2023  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

10 Januari 2023

Yth. Kepala Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani  
Jl. Jenderal A Yani No. 95, Taman Baru, Kec Banyuwangi,  
Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68416

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Ana Fitriani  
NIM : E20191222  
Semester : VII (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* Dengan Akad *Yad Dhamanah* Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani" di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.






a.n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik,

**Nurul Widyawati Islami Rahayu**

## JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Judul : Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Tabungan *Easy Wadiah* dengan Akad  
Yad Dhamanah Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani

No.	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1	Selasa, 25 Oktober 2022	Menyerahkan surat izin penelitian kepada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani	
2	Selasa, 20 Desember 2022	Melakukan wawancara kepada Customer Service	
3	Rabu, 21 Desember 2022	Melakukan wawancara kepada Branch Manager yang mewakili oleh BO.	
4	Kamis, 12 Januari 2023	Melakukan wawancara kepada Manager Marketing	 Asw Handoro
5	Jumat, 13 Januari 2023	Melakukan wawancara kepada salah satu Narasah BSI KCP Banyuwangi A Yani.	

**SURAT KETERANGAN**  
No.03/337n3/9061

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ana Fitriani  
N I M : E20191222  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Universitas : UIN Khas Jember

Yang bersangkutan telah melaksanakan Penelitian dengan judul " Strategi Penghimpunan Dana Pada PRoduk Tabungan Easy Wadiah dengan Akad Yad Dhamanah di PT Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi A Yani pada tanggal 25 Oktober 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Banyuwangi, 6 Maret 2023

PT BANK SYARIAH INDONESIA Tbk.  
KCP BANYUWANGI A YANI

  
**BSI** BANK SYARIAH  
INDONESIA  
KCP Banyuwangi A Yani  
  
Anita Asyfurina  
BOSM



## DOKUMENTASI

(Lokasi BSI KCP Banyuwangi A Yani)

(Tampak Dalam)



(Tampak Luar)



(Wawancara dengan Bapak Agus Handoyo)



**(Wawancara dengan Bapak Rizal)**



**(Wawancara dengan Ibu Annisa)**





## BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Ana Fitriani  
NIM : E20191222  
Tempat, Tanggal Lahir : Bondowoso, 24 Desember 2001  
Alamat : Dusun Sumur RT.013/RW.003 Desa Sukosari  
Kecamatan Tamanan Kabupaten Bondowoso  
Telp/Hp : 0858 9519 0103  
Email : [anafitriani2412@gmail.com](mailto:anafitriani2412@gmail.com)  
Riwayat pendidikan :

1. TK Al-Hasyimi – Bondowoso (2006 – 2008)
2. SDN Sukosari 01 – Bondowoso (2008 – 2013)
3. SMPN 1 Tamanan (2013 – 2016)
4. SMAN Tamanan (2016 – 2019)
5. UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember:
  - a. Fakultas/Prodi : FEBI/Perbankan Syariah
  - b. Angkatan : 2019
  - c. NIM : E20191222