

**ANALISIS STRATEGI PENETRASI PASAR PADA PENJUALAN  
PRODUK TABUNGAN FAEDAH BRISYARIAH IB DI BRISYARIAH  
KANTOR CABANG TRUNOJOYO JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada institut Agama Islam Negeri 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:

**Aisyatul Maisaroh**  
**NIM: 083143008**

Dosen Pembimbing

**Nikmatul Masruroh, M.E.I**  
**NIP. 19820922 200901 2 005**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Mei 2018**

**ANALISIS STRATEGI PENETRASI PASAR PADA PENJUALAN  
PRODUK TABUNGAN FAEDAH BRISYARIAH IB DI BRISYARIAH  
KANTOR CABANG TRUNOJOYO JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri 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 :

Aisyatul Maisaroh  
NIM. 083143008

Disetujui Pembimbing



Nikmatul Masrurroh, M.E.I  
NIP. 19820922 200901 2 005



**ANALISIS STRATEGI PENETRASI PASAR PADA PENJUALAN  
PRODUK TABUNGAN FAEDAH BRISYARIAH IB DI BRISYARIAH  
KANTOR CABANG TRUNOJOYO JEMBER**

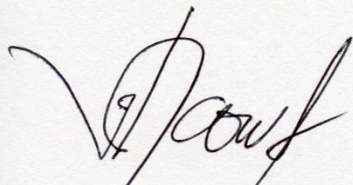
**SKRIPSI**

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 : 11 Mei 2018

Tim Penguji

Ketua



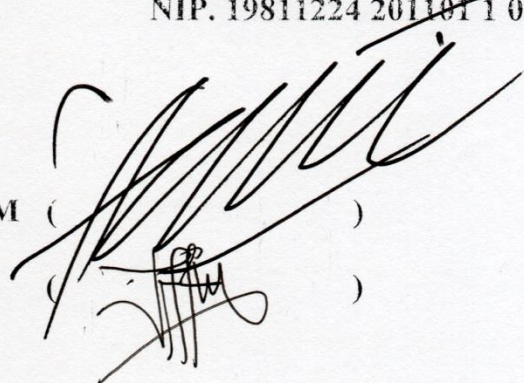

Daru Anondo, SE, M.Si  
NIP. 19750303 200901 1 009

Sekretaris



Toton Fanshurna, M.E.I  
NIP. 19811224 201101 1 008

Anggota:

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM (  )
2. Nikmatul Masruroh, M.E.I (  )

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag, MM  
NIP. 19711027 200212 1 003

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah kupanjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan kesempatan untuk menyelesaikan tugas akhir dengan segala kekuranganku. Syukur ku ucapkan kepada-Mu karena telah menghadiri mereka yang selalu memberi semangat dan do'a di saat ku tertatih, karena-Mu lah mereka ada, dan karena-Mu tugas akhir ini terselesaikan. Segala puji bagi-Mu ya Allah, engkau memberiku kesempatan di penghujung awal perjuanganku ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda Abdul Hakim dan Ibunda tercinta Siati yang selalu memberikan kasih sayang, motivasi dan curahan hati dengan penuh kesabaran dan ikhlas, membesarkan dan membiayai baik materiil maupun spiritual serta mengalirkan doa untuk kebahagiaan putrinya di dunia dan akhirat dan demi keberhasilan serta selalu memberikan yang terbaik untuk putrinya.
2. Guru-guruku mulai dari saya kecil sampai sekarang tanpa terkecuali baik guru ngaji di pon pes Ar-Rohmah Bades, TK. Muslimat NU Bades, MI. Maarif NU Nurul Islam Bades, MTS. Maarif NU Nurul Islam Bades, MA. Maarif NU Nurul Islam Bades, serta para dosenku di IAIN Jember yang telah ikhlas memberikan banyak ilmu pengetahuan.
3. Sahabatku tercinta Nisjul Nasriyah S.E, Siti Shofiyah, Ike Kurnia Putri, Azimatun Nikmah S.E, Rinda Jayanti, serta teman-temanku dan untuk seseorang yang selalu memberikan motivasi, dukungan, cinta dan kasih sayang, perhatiannya padaku serta doa yang tulus untukku sehingga membuat aku selalu bersemangat.



4. Semua teman-teman kelas J1-J6 khususnya kelas J1 angkatan 2014 yang senasib dan sepejuangan
5. Almamaterku IAIN Jember.



## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kepada Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “*Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB Di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember*”.

Sholawat serta salam yang tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi kita Muhammad Saw, yang dengan jiwa sucinya penuh pengorbanan dan keikhlasan telah membimbing dan menuntun umatnya ke jalan penuh dengan cahaya ilmu yang di ridhoi oleh Allah SWT.

Dalam penulisan skripsi ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dan masukan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya serta penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE, MM. selaku Rektor IAIN Jember dan selaku dosen pembimbing akademik.
2. Bapak Dr. Moch. Chotib, S.Ag. MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan selaku penguji sidang skripsi IAIN Jember.
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Jember.



4. Ibu Nurul Setianingrum, SE, MM selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah IAIN Jember.
5. Ibu Nikmatul Masruroh, M.E.I selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu memberikan bimbingan dan pengarahan.
6. Bapak Daru Anondo, SE, M.Si selaku ketua sidang skripsi IAIN Jember.
7. Bapak Toton Fanshurna, M.E.I selaku sekretaris sidang skripsi IAIN Jember.
8. Segenap dosen IAIN Jember yang telah memberikan ilmunya.
9. Ibu Dita selaku *Customer Service* di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
10. Ibu Olivia selaku Teller di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
11. Ibu Dwi Sasi Agustini selaku Sekretaris di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
12. Bapak Muhammad Ismail Husein selaku *Account Officer* di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
13. Pimpinan dan semua pihak Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember yang sudah memberi izin untuk melakukan penelitian.
14. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

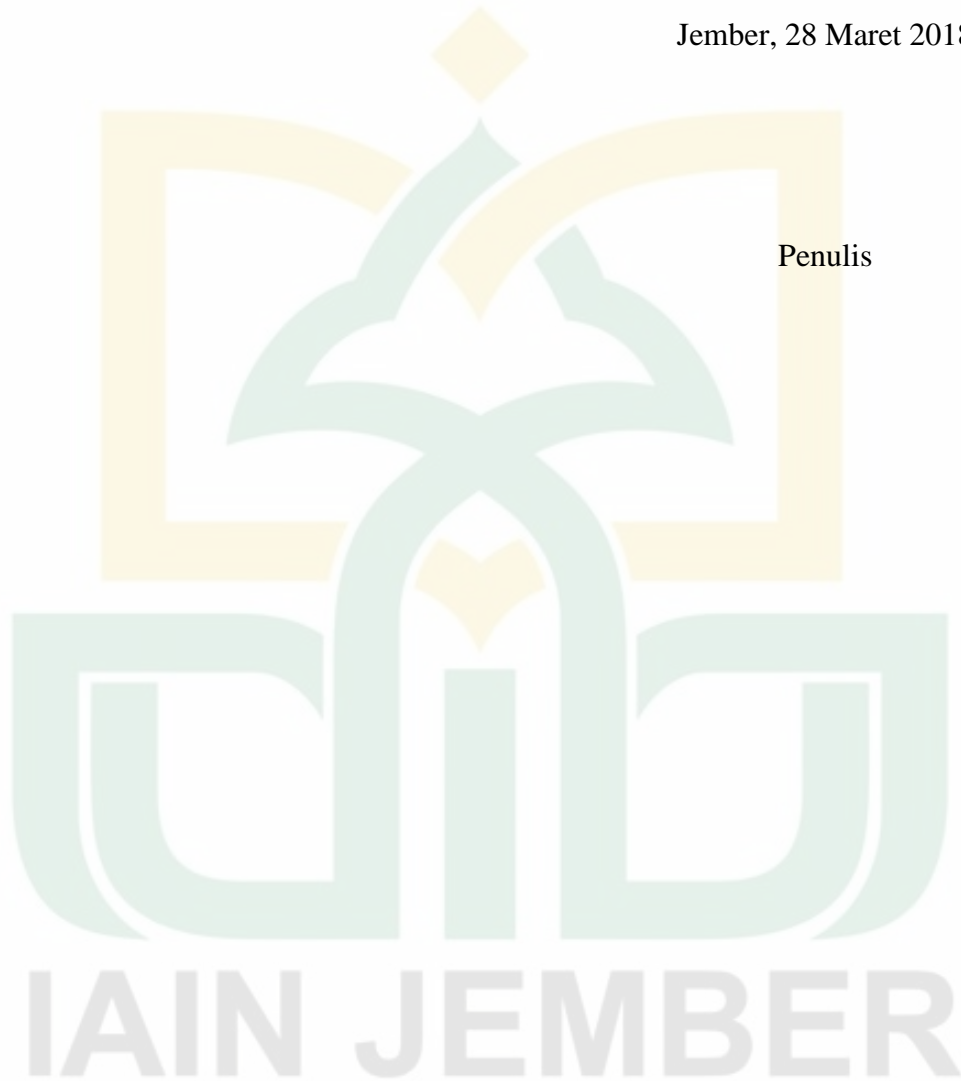
Teriring doa semoga amal yang telah kita lakukan menjadi amal yang tiada putus pahalanya, dan bermanfaat untuk kita baik di dunia maupun akhirat. Amiin

Walaupun telah dengan segenap kemampuan, namun penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh

karena keterbatasan ilmu. Perlu kiranya adanya koreksi, saran dan kritikan yang konstruktif dari seluruh pembaca yang penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 28 Maret 2018

Penulis





## ABSTRAK

**Aisyatul Maisaroh, Nikmatul Masruroh, 2018:** *Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan BRISyariah iB Di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.*

Penelitian ini dilatarbelakangi Produk Tabungan Faedah yang ditawarkan oleh Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memiliki keunggulan dibanding produk lain yaitu dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal hanya Rp. 100.000,- sudah bisa membuka tabungan, bebas dari biaya administrasi setiap bulannya serta mendapatkan fasilitas ATM dengan bebas biaya administrasi setiap bulannya juga. Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan didalamnya.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah 1) Bagaimana penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember? 2) Mengapa BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB?

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. 2) Untuk mengetahui alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*. teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini melalui tiga langkah yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian bahwa 1) Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi promosi dan pengiklanan dan dari segi pendistribusiannya masih belum diterapkan. Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember termasuk ke dalam bentuk pemasaran yang menggunakan Strategi *Rapid Penetration*, Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi. 2) Strategi penetrasi pasar dari segi promosi dan pengiklanan yang digunakan BRISyariah untuk penjualan produk Tabungan Faedah dapat membantu dalam peningkatan jumlah nasabah Tabungan Faedah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. Beberapa strategi penetrasi pasar yang digunakan BRISyariah terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan. Jumlah nasabah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember berkisar 28-29 orang pada pembukaan Tabungan Faedah setiap harinya.

**Kata kunci :** Penetrasi Pasar, Tabungan Faedah

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Definisi Istilah .....	7
F. Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Kajian Terdahulu.....	9
B. Kajian Teori.....	21
1. Strategi Penetrasi Pasar .....	21
2. Akad <i>Wadi'ah</i> .....	26



### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	34
B. Lokasi Penelitian.....	34
C. Subjek Penelitian .....	35
D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
E. Analisis Data.....	37
F. Keabsahan Data .....	38
G. Tahap Penelitian .....	39

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

A. Gambaran Objek Penelitian .....	41
B. Penyajian dan Analisis Data .....	68
C. Pembahasan Temuan .....	78

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	82
B. Saran-Saran.....	83

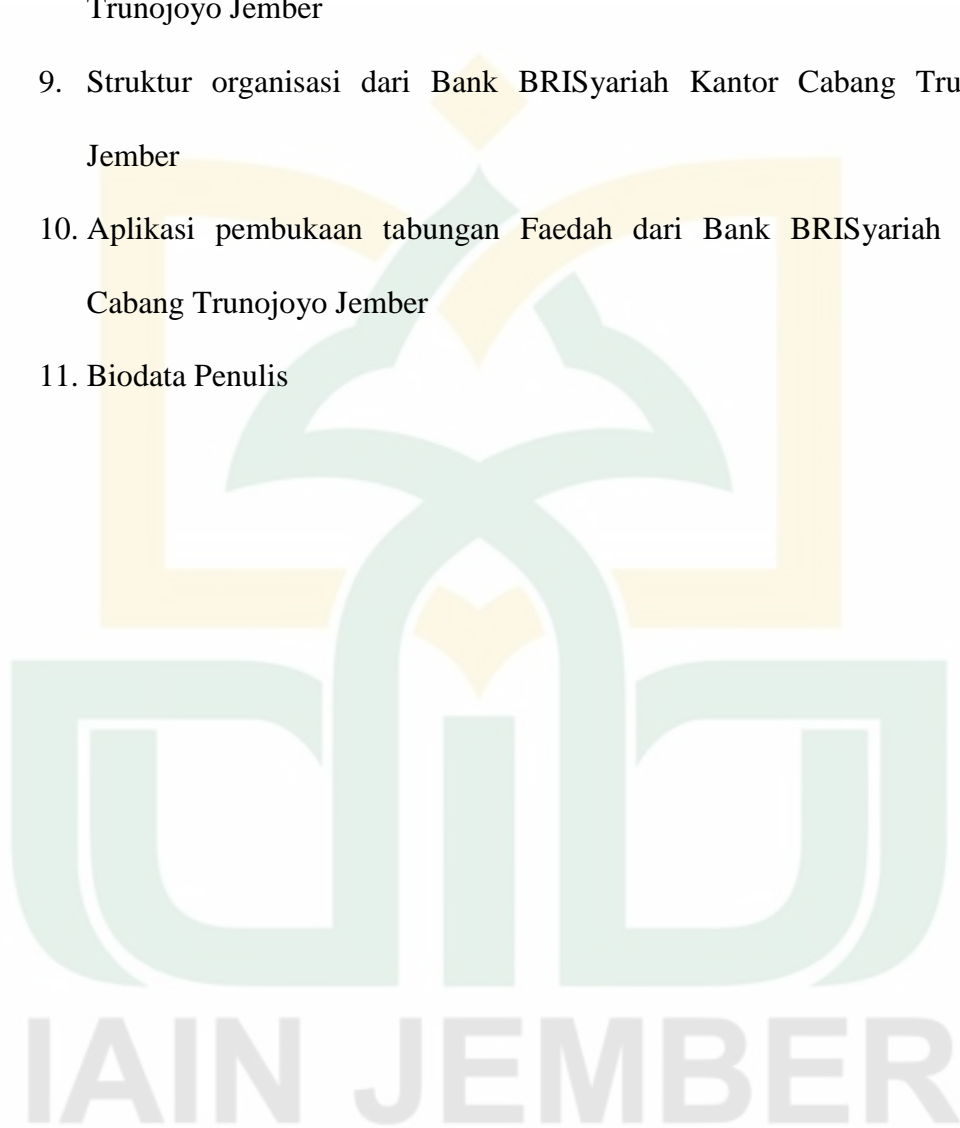
### **DAFTAR PUSTAKA .....**

**85**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

1. Matrik Penelitian
2. Pedoman Penelitian
3. Jurnal Kegiatan Penelitian
4. Foto Dokumentasi
5. Pernyataan Keaslian Tulisan
6. Surat Penelitian Dari IAIN Jember

7. Surat keterangan izin penelitian dari Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember
8. Surat keterangan selesai penelitian dari Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember
9. Struktur organisasi dari Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember
10. Aplikasi pembukaan tabungan Faedah dari Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember
11. Biodata Penulis





## DAFTAR TABEL

No.Uraian

2.1	Penelitian Terduhulu .....	20
2.2	Jam Operasional Pelayanan Untuk Nasabah / Debitur.....	59



## DAFTAR GAMBAR

No.Uraian

3.1	Skema Al-Wadi'ah Yad Dhamah.....	32
3.2	Skema Al-Wadi'ah Yad Al-Amanah .....	33
3.3	Struktur Organisasi BRISyariah Kantor Cabang Jember .....	47



# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perkembangan dunia perbankan yang diiringi dengan tumbuhnya minat masyarakat untuk mengetahui segala bentuk aktivitas perbankan sekarang ini semakin menggembirakan. Salah satu aspek berkembangnya dunia perbankan adalah beragamnya jumlah produk yang ditawarkan dengan teknologi yang modern, sehingga masyarakat memiliki banyak pilihan untuk transaksi keuangan dan investasi dengan cepat dan tepat.

Bank merupakan satu-satunya lembaga keuangan depository. Sebagai lembaga keuangan depository, bank memiliki izin untuk menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan, yaitu berupa giro, tabungan, dan deposito. Dana yang diperoleh kemudian dapat dialokasikan ke dalam aktiva dalam bentuk pemberian pinjaman dan investasi, kekhususan kegiatan yang dilakukan oleh bank inilah yang membedakan bank dengan lembaga keuangan lainnya. Disamping kekhususan dalam menghimpun dana masyarakat atau dana pihak ketiga tersebut, bank diperbolehkan untuk menjalankan usaha yang sama dengan usaha lembaga keuangan lain.<sup>1</sup>

Setiap bank-bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Di dalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antar bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi di dalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini

---

<sup>1</sup> Ferry N Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), 43.



dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya.

Dalam mengembangkan produk diperlukan strategi yang sesuai dengan kondisi produk tersebut dan setiap strategi juga perlu di sususun untuk setiap perkembangan produk. Paling tidak ada dua kondisi yang perlu dikembangkan sesuai dengan kondisi tersebut yaitu strategi pertumbuhan dan konsolidasi. Dalam praktiknya strategi pertumbuhan memiliki dua dimensi waktu yaitu strategi pertumbuhan saat ini dan strategi pertumbuhan untuk pasar baru.

Strategi penetrasi pasar adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih agresif.<sup>2</sup> Dalam pelaksanaan kerja samanya Bank Syariah menggunakan akad, dimana akad merupakan perjanjian atau kesepakatan atau transaksi yang dapat diartikan sebagai komitmen yang terbingkai dengan nilai-nilai syariah.

Akad *Wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.<sup>3</sup>

Dengan adanya perubahan selera nasabah, teknologi dan persaingan yang sangat pesat, membuat BRISyariah harus mengembangkan secara terus-menerus produk dan jasanya agar dapat eksis di dunia perbankan. Oleh

---

<sup>2</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2017), 197

<sup>3</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 85.

karena itu, untuk mempertahankan dan meningkatkan perolehan tabungan, bank semakin kreatif dalam menciptakan produk dalam upaya memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah tabungannya. Beragam produk tabungan diluncurkan antara lain Tabungan Faedah, Tabungan Impian dan Tabungan Haji.

BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang berusaha untuk membantu kesejahteraan masyarakat Jember dan sekitarnya. BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memberikan produk simpanan kepada masyarakat yang menginginkan kemudahan dalam bertransaksi.

Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah sebuah Bank Non Konvensional yang memiliki suatu program yang dinamakan program Tabungan Faedah (fasilitas serba mudah) BRISyariah iB. Tabungan Faedah ini merupakan tabungan induk bagi nasabah, yang dimaksud dengan tabungan induk adalah tabungan awal yang harus dibuka oleh nasabah sebelum membuka tabungan lain seperti Tabungan Haji dan Tabungan Impian.

Produk Tabungan Faedah yang ditawarkan oleh BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memiliki keunggulan dibanding dengan produk lain yaitu dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal hanya Rp. 100.000,- sudah bisa membuka tabungan, bebas dari biaya administrasi setiap bulannya serta mendapatkan fasilitas ATM dengan bebas biaya administrasi setiap bulannya juga. Program tabungan ini selain

memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan didalamnya.

Pemasaran tidak hanya berhubungan dengan produk, harga produk dan pendistribusian produk, tetapi juga berkaitan dengan upaya mengkomunikasikan produk kepada masyarakat agar produk itu di kenal dan akhirnya dibeli. Untuk itu perlu adanya promosi dimana promosi adalah kegiatan Bank Syariah untuk menjajakan produk yang di pasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu, maka produk tersebut akan menarik perhatian nasabah.

Dalam menghadapi persaingan yang ketat dengan bank-bank syariah yang lainnya khususnya daerah Kabupaten Jember, maka bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember harus berupaya mengatur pemasarannya dalam bidang promosi agar dapat dikenal luas oleh masyarakat.

Berdasarkan uraian dan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang penerapan strategi penetrasi pasar. Maka sangat relevan apabila diambil permasalahan mendasar dengan judul **“ANALISIS STRATEGI PENETRASI PASAR PADA PENJUALAN PRODUK TABUNGAN FAEDAH BRISYARIAH iB DI BRISYARIAH KANTOR CABANG TRUNOJOYO JEMBER”**

## **B. Fokus Penelitian**

Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian.<sup>4</sup>

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan, dapat ditemukan fokus penelitian yang dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember?
2. Mengapa BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah.<sup>5</sup>

Adapun tujuan-tujuan yang dimaksud adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
2. Untuk mengetahui alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB.

---

<sup>4</sup> IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 45.

<sup>5</sup> *Ibid.*, 46.



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

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat, antara lain :

##### **1. Manfaat teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan bagi peneliti dan pembaca, khususnya dalam penelitian yang berkaitan dengan analisis strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah kantor cabang Trunojoyo Jember.

##### **2. Manfaat Praktis**

a. Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan dan informasi keilmuan ekonomi kepada pembaca mengenai bahasan tentang strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah yang terjadi di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.

b. Bagi almamater IAIN Jember, penelitian ini dapat menambah koleksi dan kepustakaan khususnya di bagian skripsi IAIN Jember Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam prodi Perbankan Syariah, dan dapat dijadikan referensi atau acuan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

c. Bagi pihak Bank BRISyariah, diharapkan dapat menjadi salah satu bahan informasi dan sebagai salah satu langkah untuk meningkatkan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah yaitu berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalah fahaman makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.

Adapun penelitian yang berjudul Analisis strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember akan dijelaskan makna dari masing-masing kata yang terdapat dalam judul penelitian tersebut.

### 1. Strategi Penetrasi Pasar

Strategi Penetrasi Pasar adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih agresif.

### 2. Akad *Wadi'ah*

Akad *Wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang.<sup>6</sup>

Produk Tabungan Faedah yang ditawarkan oleh BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memiliki keunggulan di banding dengan produk lain yaitu dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal hanya Rp. 100.000,- sudah bisa membuka tabungan, bebas dari biaya administrasi setiap bulannya serta mendapatkan fasilitas ATM dengan

---

<sup>6</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 85.

bebas biaya administrasi setiap bulannya juga. Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan didalamnya.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah dalam mempelajari materi ini, penting adanya sebuah sistematika pembahasan.

Adapun sistematika ini dirancang menjadi lima bab sebagai berikut :

**BAB I PENDAHULUAN**, Menguraikan tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, serta sistematika pembahasan.

**BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN**, membahas mengenai penelitian terdahulu, kajian teori.

**BAB III METODE PENELITIAN**, memaparkan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, tahap-tahap penelitian.

**BAB IV PENYAJIAN DATA DAN HASIL**, menguraikan dan memaparkan tentang hasil penelitian.

**BAB V PENUTUP**, merupakan bab yang berisi tentang kesimpulan hasil penelitian serta saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian pada bagian ini mencantumkan hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan, penelitian terdahulu menyajikan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh calon peneliti. Relevan yang calon peneliti maksud bukan berarti sama dengan yang akan diteliti, tetapi masih dalam lingkup yang sama. Kemudian peneliti membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah dipublikasikan atau belum dipublikasikan. Beberapa kajian terdahulu yang ditemukan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Shofia Mauziqotun Hasanah, 2014. Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan KaliJaga Yogyakarta **“Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah Terhadap Minat Menabung”**.

Fokus penelitian (1) Apakah kualitas pelayanan (*service quality*) program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah? (2) Apakah pengetahuan konsumen (*consumer knowledge*) program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah? (3) Apakah periklanan (*advertising*) program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah berpengaruh terhadap minat menabung nasabah? (4) Apakah kualitas pelayanan (*service quality*), pengetahuan konsumen



(*consumer knowledge*), dan periklanan (*advertising*) program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah berpengaruh secara simultan terhadap minat menabung nasabah?

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan program FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah terhadap minat menabung nasabah pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Yos Sudarso Yogyakarta. Jenis penelitian ini adalah kausalitas, yaitu penelitian yang ingin mencari penjelasan dalam bentuk hubungan sebab akibat (*cause-effect*) antar beberapa konsep atau beberapa variabel yang dikembangkan. Penelitian kausalitas diarahkan untuk menggambarkan adanya hubungan sebab akibat antara beberapa situasi yang digambarkan dalam variabel. Jadi, di sini ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan dependen (variabel yang dipengaruhi) dan atas dasar itulah kemudian akan ditarik kesimpulan umum.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan kuesioner (data primer). Pengambilan *sampling* menggunakan *Non-probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Ditentukan dengan *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel dengan adanya maksud atau tujuan tertentu, tujuan dan maksud pada penelitian ini dengan mengambil nasabah PT. Bank

BRISyariah Kantor Cabang Yos Sudarso Yogyakarta yang menggunakan produk Tabungan FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah).

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen dan periklanan program FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan (signifikansi  $< \alpha=0,05$ ) terhadap minat menabung nasabah. Adjusted R sebesar 49,5% berarti bahwa variasi minat menabung nasabah dapat dijelaskan oleh variasi variabel kualitas pelayanan, pengetahuan konsumen, dan periklanan. Sedangkan sisanya 50,5% dijelaskan oleh variabel yang tidak dimasukkan dalam persamaan model yang digunakan.<sup>7</sup>

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti minat menabung nasabah menggunakan produk Tabungan Faedah dan jenis penelitian yang digunakan adalah kausalitas.

Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti Tabungan Faedah BRISyariah dan periklanan program FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah).

---

<sup>7</sup> Shofia Mauziqotun Hasanah “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program Faedah” (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah Terhadap Minat Menabung, (Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta) tahun 2014.

2. Nur Hidayati, 2016. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember  
**“Pengaruh Pemberian Bonus Tabungan *Wadi’ah* Terhadap Minat Menabung Nasabah Tabungan BTN Batara iB Di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid”.**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Adakah pengaruh pemberian bonus tabungan *wadi’ah* terhadap minat menabung nasabah Tabungan BTN Batara iB di PT. BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid? (2) Seberapa besar pengaruh pemberian bonus tabungan *wadi’ah* terhadap minat menabung nasabah Tabungan BTN Batara iB di PT. BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid?

Tujuan penelitian ini adalah: (1) Menjelaskan pengaruh pemberian bonus tabungan *wadi’ah* terhadap minat menabung nasabah Tabungan BTN Batara iB di PT. BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid. (2) Mengetahui signifikansi pengaruh yang dihasilkan pemberian bonus tabungan *wadi’ah* terhadap minat menabung nasabah Tabungan BTN Batara iB di PT. BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis *field research*. Instrumen yang digunakan adalah angket atau kuesioner. Responden dari penelitian ini adalah nasabah BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid, jumlah sampel yang digunakan sebanyak 100 nasabah dengan menggunakan *random sampling*. Adapun

teknik analisis yang digunakan adalah uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, pada analisis regresi sederhana menggunakan uji T serta koefisien determinasi ( $R^2$ ).

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) pemberian bonus tabungan *wadi'ah* secara parsial berpengaruh terhadap minat menabung nasabah tabungan BTN Batara iB. (2) Diperoleh nilai  $t_{hitung}$  pada variabel pemberian bonus adalah 10,191 dan  $t_{tabel}$  adalah 1,660 maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $10,191 > 1,660$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya signifikan. Sedangkan hasil koefisien determinasi R Square menunjukkan angka sebesar 13,7%. Berdasarkan analisis diatas dapat disimpulkan bahwa pemberian bonus tabungan *wadi'ah* di BTN KCPS Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid berpengaruh yang signifikan terhadap minat menabung nasabah tabungan BTN Batara iB.<sup>8</sup>

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti pengaruh pemberian bonus tabungan *wadi'ah* terhadap minat menabung nasabah tabungan BTN Batara iB di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo *payment point* Nurul Jadid dan penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis *field research*.

Adapun persamaan dari penelitian ini sama-sama menggunakan akad *wadi'ah* dengan menggunakan sistem bonus pada produk tabungan di bank syariah.

---

<sup>8</sup> Nur Hidayati, "Pengaruh Pemberian Bonus Tabungan Wadi'ah Terhadap Minat Menabung Nasabah Tabungan BTN Batara iB Di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo *Payment Point* Nurul Jadid", (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember) tahun 2016.



3. Nur An Nisaa, 2017. Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Ampel Surabaya **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keabsahan Akad Yang Berlaku Pada Tabungan Faedah Bank BRISyariah iB Yang Mengalami Perubahan Tarif Jasa Perbankan”**.

Fokus penelitian (1) Bagaimana praktik akad *wadi'ah* pada Tabungan Faedah di Bank BRISyariah? (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap keabsahan akad yang telah mengalami perubahan tarif jasa perbankan yang berlaku pada tabungan Faedah Bank BRISyariah?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Bagaimana praktik akad *wadi'ah* pada Tabungan Faedah di Bank BRISyariah iB. (2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap keabsahan akad yang telah mengalami perubahan tarif jasa perbankan yang berlaku pada Tabungan Faedah Bank BRISyariah iB.

Metode penelitian ini dikumpulkan dengan teknik wawancara (*interview*) dan studi pustaka yang kemudian dianalisis dengan teknik deskriptif dalam menjabarkan data tentang tinjauan hukum Islam terhadap keabsahan akad yang berlaku pada Tabungan Faedah BRISyariah iB. Selanjutnya data tersebut dianalisis dari perspektif hukum Islam dengan teknik kualitatif dalam pola pikir deduktif, yaitu dengan meletakkan norma hukum Islam sebagai rujukan dalam menilai fakta-

fakta khusus mengenai akad *wadi'ah yad damanah* pada Tabungan Faedah BRISyariah iB.<sup>9</sup>

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara keseluruhan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB, baik dari sudut pandang akad secara umum maupun akad *wadi'ah yad damanah* secara khusus telah memenuhi segala unsur keabsahan akad dalam hukum Islam, tarif jasa perbankan Tabungan Faedah BRISyariah iB bukanlah termasuk didalam akad, melainkan merupakan *wa'ad* dimana dalam *wa'ad, term and condition*-nya belum ditetapkan secara rinci dan spesifik (belum *well defined*). Hal ini diperbolehkan dalam hukum Islam. Pembebasan tarif jasa perbankan Tabungan Faedah BRISyariah iB adalah salah satu bentuk *marketing* strategi untuk mendapatkan loyalitas dari nasabah. Hal ini juga diperbolehkan dalam hukum Islam dengan demikian, produk Tabungan Faedah BRISyariah dapat dibenarkan dalam prespektif hukum Islam.

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti tinjauan hukum Islam mengenai akad *wadi'ah yad damanah* pada produk Tabungan Faedah. Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti Tabungan Faedah dan menggunakan akad *wadi'ah* dalam transaksinya.

---

<sup>9</sup> Nur An Nisaa “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keabsahan Akad Yang Berlaku Pada Tabungan Faedah Bank BRISyariah iB Yang Mengalami Perubahan Tarif Jasa Perbankan” (Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Ampel Surabaya) tahun 2017.

4. Novalia Agillatul Zahroh, 2017. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember “**Analisis Daur Hidup Produk (*Product Life Cycle*) Tabungan Faedah dan Penetapan Strategi Pemasaran Pada BRISyariah KCP Batu**”.

Fokus penelitian (1) Di manakah posisi produk Tabungan Faedah dilihat dari Teori Daur Hidup Produk? (2) Strategi apa yang digunakan oleh BRISyariah KCP Batu dalam memasarkan produk tersebut berdasarkan posisinya dalam Daur Hidup Produk? (3) Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan untuk pengembangan produk Tabungan Faedah pada BRISyariah KCP Batu?

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui posisi Tabungan Faedah menurut Teori Daur Hidup Produk di BRISyariah KCP Batu. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh BRISyariah KCP Batu terhadap produk Tabungan Faedah. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan untuk pengembangan produk Tabungan Faedah pada BRISyariah Batu.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Dengan menganalisis menggunakan rumus matematika sederhana, dan menganalisis karakteristik dan implikasi strategis daur hidup produk. Teknik

pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.<sup>10</sup>

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) Dilihat dari teori daur hidup produk posisi Tabungan Faedah berada di Tahap Pertumbuhan. (2) Strategi yang digunakan berdasarkan posisinya dalam Daur Hidup Produk ialah strategi *rapid growth* dengan: a) Perusahaan meningkatkan kualitas produk serta menambah keistimewaan produk atau desain yang lebih baik dengan menambahkan fitur-fitur yang terdapat pada Tabungan Faedah, b) BRISyariah KCP Batu juga memperluas pangsa pasar tidak hanya kaum muslim saja yang menjadi nasabah namun terbuka untuk non muslim dan mengadakan grebek pasar, dan c) Memperluas jaringan *outlet* dimana *outlet* tersebut nasabah dapat membuka rekening Tabungan Faedah, dalam hal ini ialah seperti *open table* setiap *weekend* di alun-alun atau tempat keramaian lainnya. (3) Strategi pemasaran yang digunakan untuk pengembangan produk yaitu dengan menerapkan promo pemberian souvenir pada pembukaan rekening-rekening baru.

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti strategi pemasaran dalam pengembangan produk Tabungan Faedah dan jenis penelitian lapangan (*field research*). Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif.

---

<sup>10</sup> Novalia Agillatul Zahroh “Analisis Daur Hidup Produk (*Product Life Cycle*) Tabungan Faedah dan Penetapan Strategi Pemasaran Pada BRISyariah KCP Batu” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember) tahun 2017.

5. Halimatus Zahro, 2017. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember  
**“Analisis Siklus Hidup Daur Produk (*Product Life Cycle*) dan Segmentasi Pasar Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng”**.

Fokus penelitian ini adalah: (1) Bagaimana posisi Tabungan Faedah BRISyariah iB berdasarkan teori Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*) di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng? (2) Bagaimana strategi yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng dalam memasarkan Tabungan Faedah BRISyariah iB pada segmen pasar yang terbentuk?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui posisi Tabungan Faedah BRISyariah iB dengan menggunakan teori Siklus Hidup Produk (*Product Life Cycle*) dan untuk mengetahui strategi yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng dalam memasarkan Tabungan Faedah BRISyariah iB di beberapa segmen pasar.<sup>11</sup>

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan jenis penelitian *field research*. Subyek penelitian terdiri dari primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu: wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

---

<sup>11</sup> Halimatus Zahro “Analisis Siklus Hidup Daur Produk (*Product Life Cycle*) dan Segmentasi Pasar Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember) tahun 2017.



Hasil penelitian ini yaitu posisi Tabungan Faedah BRISyariah iB berada pada tahap pertumbuhan karena jumlah nasabah yang melakukan aplikasi pembukaan Tabungan Faedah mengalami peningkatan selama periode 2016, tingkat pesaing bertambah banyak, laba perusahaan meningkat, dan usaha perusahaan yaitu membina *share* pasar dengan memaksimalkan pangsa pasar. Secara umum segmen Tabungan Faedah BRISyariah iB adalah nasabah individu, jika dilihat dari dasar segmentasi pasar konsumen terbentuk segmen geografis (segmen pasar desa dan segmen pasar kota) dan segmen perilaku (nasabah mudah dipengaruhi dan nasabah yang sulit dipengaruhi). Strategi pemasaran yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng yaitu dengan pemasaran langsung (*door to door*, grebek pasar, *maintenance*, dan pelayanan prima dari *front liner* dan bagian *marketing*) dan pemasaran tidak langsung (penyediaan brosur, getok tular (informasi mulut ke mulut), iklan, dan sebagainya).

Adapun perbedaan dalam penelitian ini meneliti strategi yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng dalam memasarkan Tabungan Faedah BRISyariah iB di beberapa segmen pasar. Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama menggunakan metode kualitatif.

Tabel 2.1 Perbedaan Dan Persamaan Dengan Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Tahun	Perbedaan	Persamaan
Shofia Mauziqotun Hasanah	Pengaruh Kualitas Pelayanan, pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah Terhadap Minat Menabung.	2014	Dalam penelitian ini meneliti minat menabung nasabah menggunakan produk Tabungan Faedah dan jenis penelitian yang digunakan adalah kausalitas.	Dalam penelitian ini sama-sama meneliti Tabungan Faedah BRISyariah dan periklanan program FAEDAH (Fasilitas Serba Mudah).
Nur Hidayati	Pengaruh Pemberian Bonus Tabungan <i>Wadi'ah</i> Terhadap Minat Menabung Nasabah Tabungan BTN Batara iB di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo <i>Payment Point</i> Nurul Jadid.	2016	Dalam penelitian ini meneliti pengaruh pemberian bonus tabungan <i>Wadi'ah</i> terhadap minat menabung nasabah tabungan BTN Batara iB di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo <i>Payment Point</i> Nurul Jadid dan penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian <i>field research</i> .	Dalam penelitian ini sama-sama menggunakan akad <i>Wadi'ah</i> dengan menggunakan sistem bonus pada produk tabungan di bank syariah.
Nur An Nisaa	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keabsahan Akad yang Berlaku Pada Tabungan Faedah Bank BRISyariah iB yang Mengalami Perubahan Tarif Jasa Perbankan.	2017	Dalam penelitian ini meneliti tinjauan hukum Islam mengenai akad <i>wadi'ah yadd dhamanah</i> pada produk Tabungan Faedah.	Dalam penelitian ini sama-sama meneliti Tabungan Faedah dan menggunakan akad <i>wadi'ah</i> dalam transaksinya.
Novalia Agillatul Zahroh	Anlisis Daur Hidup Produk ( <i>Product Life Cycle</i> ) Tabungan	2017	Dalam penelitian ini meneliti strategi pemasaran dalam	Sama-sama menggunakan metode kualitatif.

	Faedah dan Penetapan Strategi Pemasaran Pada BRISyariah KCP Batu.		pengembangan produk Tabungan Faedah dan jenis penelitian lapangan ( <i>field research</i> ).	
Halimatus Zahro	Analisis Siklus Hidup Daur Produk ( <i>Product Life Cycle</i> ) dan Segmentasi Pasar Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng.	2017	Dalam penelitian ini meneliti strategi yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng dalam memasarkan Tabungan Faedah BRISyariah iB di beberapa segmen pasar.	Sama-sama menggunakan metode kualitatif.

(sumber data: diolah dari penelitian terdahulu)

## B. Kajian Teori

### a. Strategi Penetrasi Pasar

#### 1. Pengertian Strategi Penetrasi Pasar

Strategi penetrasi pasar adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih agresif. Secara umum, penetrasi pasar dapat dibedakan atas tiga bentuk, yaitu:

- a. Perusahaan dapat mencoba untuk merangsang konsumen agar mereka meningkatkan pembeliannya. Pembelian dapat diuraikan sebagai fungsi dari frekuensi pembelian dikalikan dengan jumlah pembelian yang dilakukan. Suatu perusahaan dapat mendorong konsumennya untuk membeli lebih sering sekaligus untuk

membeli lebih banyak pada setiap pembelian. Promosi, iklan dan perluasan jaringan distribusi sangatlah membantu kegiatan ini. Secara lebih mendasar, perusahaan dapat memepertimbangkan kesempatan-kesempatan untuk meningkatkan tingkat konsumsi yang ada, yang merupakan dasar dari tingkat pembelian yang dihadapi. Tingkat konsumsi adalah fungsi dari penggunaan produk dikalikan dengan jumlah yang digunakan/dikonsumsi pada setiap kali penggunaan. Sebagai contoh, jika seorang konsumen lebih sering membeli rokok dan lebih banyak menghisapnya pada setiap kali pemakaian, maka dia akan membeli rokok lebih banyak.

- b. Perusahaan dapat meningkatkan usahanya dengan menarik atau mempengaruhi konsumen saingan. Sarana yang digunakan tidak berbeda dengan yang telah diuraikan pada butir satu di atas. Perbedaannya hanya pada sasaran atau target yang hendak dicapai, yaitu pada konsumen saingan, sedangkan pada butir satu di atas adalah pada konsumen perusahaan sendiri.
- c. Perusahaan dapat meningkatkan usahanya dengan menarik yang bukan pemakai (*nonusers*) atau calon konsumen yang berada dalam lingkungan pasarnya. Sarana sebenarnya tidak berbeda dengan yang digunakan atau yang terdapat pada butir satu di atas. Perbedaannya terletak pada sasaran atau target yang hendak dicapai, yaitu para calon konsumen dan yang bukan pemakai.

Beberapa strategi penetrasi pasar yang dapat digunakan terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan. Strategi ini tidak terlepas dengan usaha perusahaan untuk memasuki pasar dengan suatu produk baru. Dalam usaha ini perusahaan dapat mengatur kegiatan pemasarannya dalam bentuk salah satu dari strategi sebagai berikut:

a. *Strategi Rapid Skimming*

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan tingkat harga penjualan dan tingkat kegiatan promosi yang tinggi. Perusahaan menetapkan harga yang tinggi dalam rangka mendapatkan laba per unit yang setinggi-tingginya, sebelum para pesaing memasuki pasar dengan menawarkan produk yang sama. Perusahaan melakukan kegiatan promosi yang tinggi guna meyakinkan calon konsumen bahwa produk yang mereka beli adalah sesuai dengan harga yang mereka bayar. Di samping itu kegiatan promosi yang tinggi ini ditujukan untuk dapat menarik calon pembeli sebanyak-banyaknya, sebelum para pesaing memasuki pasar atau menghalangi para pesaing memasuki pasar atau untuk menghalangi para pesaing tersebut untuk dapat masuk pasar. Kegiatan promosi ini sebenarnya ditujukan untuk dapat mempercepat usaha penyusupan atau penetrasi pasar.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, 197.

Strategi *rapid skimming* hanya dapat dilaksanakan dengan menggunakan beberapa asumsi sebagai berikut:<sup>13</sup>

- 1) Sebagian besar potensi pasar yang belum mengenal produk.
- 2) Calon konsumen yang telah mengenal produk akan tertarik untuk memiliki produk tersebut dan memiliki kesanggupan untuk membayar harga yang diminta.
- 3) Perusahaan menghadapi persaingan yang potensial dan bertujuan untuk membangun preferensi merek (*brand preference*).

b. Strategi *Slow Skimming*

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga penjualan yang tinggi dan kegiatan promosi yang rendah. Tujuan penetapan harga jual yang tinggi adalah untuk memperoleh laba per unit yang setinggi-tingginya, sebelum para pesaing memasuki pasar dengan menawarkan produk yang sama. Sedangkan tujuan penetapan kegiatan promosi yang rendah adalah dalam rangka dapat dicapainya efisiensi kegiatan pemasaran khususnya dan perusahaan umumnya, sehingga perusahaan memperoleh laba bersih yang cukup tinggi. Kombinasi penetapan harga yang tinggi dan kegiatan promosi yang rendah ditujukan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dari pemasaran produk yang dihasilkan perusahaan tersebut.

---

<sup>13</sup> Ibid., 198.



Strategi *slow skimming* hanya dapat dilaksanakan dengan menggunakan beberapa asumsi sebagai berikut:<sup>14</sup>

- 1) Luas pasar secara relatif terbatas.
- 2) Sebagian besar pasar telah mengenal produk.
- 3) Calon konsumen bersedia membayar harga yang diminta.
- 4) Kemungkinan ancaman para pesaing kecil.

c. Strategi *Rapid Penetration*

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi. Strategi ini dijalankan dengan tujuan agar perusahaan dapat menyusup di pasar dan dapat memasuki pasar secepat-cepatnya, sehingga dapat diperoleh *share* pasar sebesar-besarnya.

Strategi *rapid penetration* hanya dapat dijalankan dengan menggunakan beberapa asumsi sebagai berikut:

- 1) Luas pasar relatif cukup besar.
- 2) Umumnya pasar itu belum mengenal produk.
- 3) Calon konsumen umumnya peka terhadap harga.
- 4) Kemungkinan ancaman para pesaing cukup besar.
- 5) Biaya produksi per unit cenderung menurun dengan bertambahnya jumlah produksi dan pengalaman kerja.

---

<sup>14</sup> Ibid., 199.

d. Strategi *Slow Penetration*

Strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga jual yang rendah dan kegiatan promosi yang juga rendah. Harga yang rendah dimaksudkan agar perusahaan dapat merangsang pasar untuk menyerap produk dengan cepat, sedangkan di lain pihak perusahaan dapat menjaga agar biaya promosinya tetap rendah, sehingga laba bersih yang dapat diperoleh cukup besar. Dengan strategi ini, perusahaan beranggapan pasar tersebut mempunyai harga yang cukup elastis, tetapi promosi kurang elastis.<sup>15</sup>

Strategi *slow penetration* hanya dapat dijalankan dengan menggunakan beberapa asumsi sebagai berikut:

- a) Luas pasar relatif cukup besar.
- b) Umumnya pasar itu sangat mengenal produk tersebut.
- c) Umumnya pasar itu sangat sensitif terhadap harga (*price sensitive*).
- d) Kemungkinan ada ancaman dari para pesaing.

**b. Akad *Wadi'ah***

1. Pengertian akad *Wadi'ah*

Dalam tradisi fiqih Islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-wadi'ah*. *Al-wadi'ah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan

<sup>15</sup> Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep*, (Jakarta: Salemba empat, 2016), 246.

hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

Menurut Syafiiyyah dan Malikiyyah, *wadi'ah* adalah pemberian mandat untuk menjaga sebuah barang yang dimiliki atau barang yang secara khusus dimiliki seseorang, dengan cara-cara tertentu. Untuk itu, diperbolehkan menitipkan kulit bangkai yang telah di sucikan, atau juga seekor anjing yang telah dilatih untuk berburu atau berjaga-jaga. Tidak boleh menitipkan baju yang sedang terbang ditiup angin, karena ini termasuk dalam kategori harta yang sia-sia (tidak ada kekhususan untuk dimiliki), yang bertentangan dengan prinsip *wadi'ah*.<sup>16</sup>

## 2. Landasan Syariah

Ulama fiqih sependapat, bahwa *wadi'ah* adalah sebagai salah satu akad dalam rangka tolong-menolong antara sesama manusia.<sup>17</sup>

Sebagai landasannya adalah firman Allah:

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

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya*

<sup>16</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 173.

<sup>17</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 246.

Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat. (Q.S An-Nisa': 58)

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ بَعْضُكُم بِعَظْمٍ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهٗ ءِثْمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ ﴾

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ بَعْضُكُم بِعَظْمٍ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهٗ ءِثْمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۗ ﴾

Artinya: "Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan". (Q.S Al-Baqarah : 283)

### 3. Rukun Akad *Wadi'ah*

Menurut ulama Mazhab Hanafi, rukun *wadi'ah* hanya satu saja, yaitu ijab dan kabul. Jumhur Ulama mengatakan, bahwa rukun *wadi'ah* ada tiga:<sup>18</sup>

- 1) Orang yang berakad
- 2) Barang titipan
- 3) Sighat ijab dan kabul

<sup>18</sup> Sohari Sahrani, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 239.

#### 4. Syarat-Syarat Akad *Wadi'ah*

##### 1) Orang yang berakad

Menurut Mazhab Hanafi, orang yang berakad harus berakal. Anak kecil yang tidak berakal (*mumayyiz*) yang telah diizinkan oleh walinya, boleh melakukan akad *wadi'ah*. Mereka tidak mensyaratkan baligh dalam soal *wadi'ah*. Orang gila tidak dibenarkan melakukan akad *wadi'ah*.<sup>19</sup>

Menurut Jumhur Ulama, orang yang melakukan akad *wadi'ah* disyaratkan baligh, berakal dan cerdas (dapat bertindak secara hukum), karena akad *wadi'ah*, merupakan akad yang banyak mengandung risiko penipuan. Oleh sebab itu, anak kecil kendatipun sudah berakal, tidak dapat melakukan akad *wadi'ah* baik sebagai orang yang menitipkan maupun sebagai orang yang menerima titipan. Disamping itu Jumhur Ulama juga mensyaratkan, bahwa orang yang berakad itu harus cerdas, walaupun ia sudah baligh dan berakal. Sebab, orang baligh dan berakal belum tentu dapat bertindak secara hukum, terutama sekali apabila terjadi persengketaan.

##### 2) Barang Titipan

Barang titipan itu harus jelas dan dapat dipegang dan dikuasai. Maksudnya, barang itu dapat diketahui jenisnya atau identitasnya dan dikuasai.

---

<sup>19</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, 248.

## 5. Jenis-Jenis Akad *Wadi'ah*

### 1) *Wadi'ah Yad Al-Amanah*

*Wadi'ah yad al-amanah* merupakan titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat barang itu dibutuhkan.

### 2) *Wadi'ah Yad Dhamanah*

*Wadi'ah yad dhamanah* adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan 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. Penerima titipan diperbolehkan memeberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya.<sup>20</sup>

## 6. Bentuk-Bentuk Aplikasi Akad *Wadi'ah* di Perbankan

- 1) Dalam aplikasi perbankan syariah, produk yang dapat ditawarkan dengan menggunakan akad *al-wadi'ah yad al-amanah* adalah *Save Deposit Box*. Dalam produk *Save Deposit Box*, bank menerima titipan barang dari nasabah untuk ditempatkan di kota tertentu yang disediakan oleh bank syariah. Bank syariah perlu

---

<sup>20</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), 60.



tempat dan petugas untuk menjaga dan memelihara titipan nasabah, sehingga bank syariah akan membebani biaya administrasi yang besarnya sesuai dengan ukuran kotak itu. Pendapatan atas jasa *Save Deposit Box* termasuk dalam *fee based income*. *Save Deposit Box* merupakan jasa yang diberikan oleh bank dalam penyewaan *box* atau kotak pengaman yang dapat digunakan untuk menyimpan barang atau surat-surat berharga milik nasabah. Nasabah memanfaatkan jasa tersebut untuk menyimpan surat berharga maupun perhiasan untuk keamanan, karena bank wajib menyimpan *Save Deposit Box* di dalam ruang dan dalam lemari besi yang tahan api. Atas pelayanan jasa *Save Deposit Box*, bank akan mendapat *fee*. Besar kecilnya *fee* tergantung pada besar kecilnya ukuran *box* dan pada umumnya *fee* atas sewa *box* ini diberikan setiap tahun.<sup>21</sup>

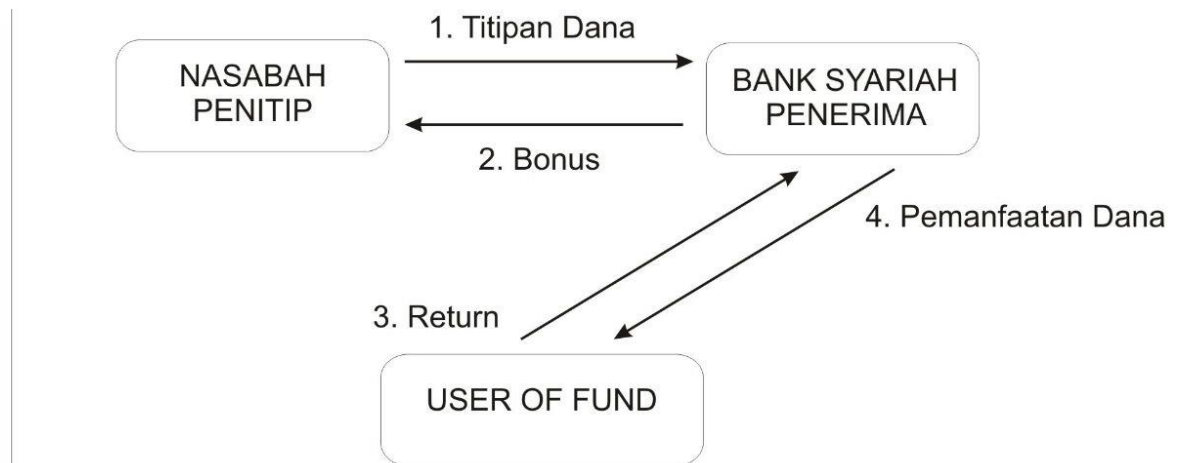
- 2) Dalam aplikasi perbankan, akad *wadi'ah yad dhamanah* dapat diterapkan dalam produk penghimpunan dana pihak ketiga antara lain giro dan tabungan. Bank syariah akan memberikan bonus kepada nasabah atas dana yang dititipkan di bank syariah. Besarnya bonus tidak boleh diperjanjikan sebelumnya, akan tetapi tergantung pada kebijakan bank syariah. Bila bank syariah memperoleh keuntungan, maka bank akan memeberikan bonus

---

<sup>21</sup> Ibid., 64.

kepada pihak nasabah. Di bawah ini merupakan skema *wadi'ah yad dhamanah* dan skema *wadi'ah yad amanah*.

Gambar 2.1 Skema *Al-Wadi'ah Yad Dhamanah*



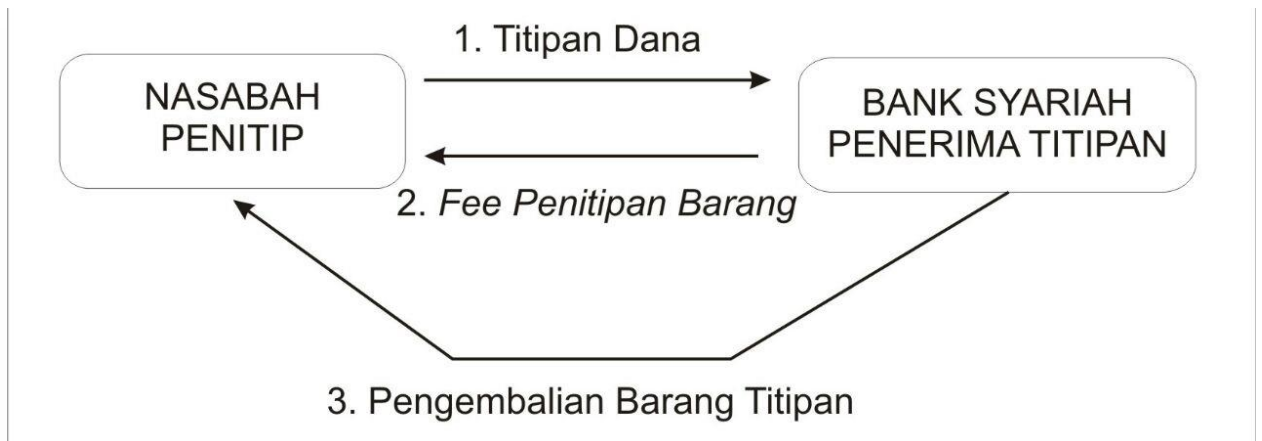
(Sumber: diolah dari teori buku karangan Ismail, Perbankan Syariah, 2014)

Keterangan :

1. Nasabah menitipkan dananya di bank syariah dalam bentuk giro maupun tabungan dalam akad *wadi'ah yad dhamanah*.
2. Bank syariah menempatkan dananya atau menginvestasikan dananya kepada *user of fund* untuk digunakan sebagai usaha (bisnis riil).
3. *User of fund* memperoleh pendapatan atau keuntungan atas usaha yang dijalankan, sehingga *user of fund* membayar *return* kepada bank syariah. *Return* yang diberikan oleh *user of fund* kepada bank syariah antara lain dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad.
4. Setelah menerima bagian keuntungan dari *user of fund* maka bank syariah akan membagi keuntungannya kepada penitip

dalam bentuk bonus. Bank syariah akan memberikan bonus bila investasi yang disalurkan oleh bank memperoleh keuntungan.

Gambar 2.2 Skema Al-Wadi'ah Yad Al-Amanah



(Sumber: diolah dari teori buku karangan Ismail, Perbankan Syariah, 2014)

Keterangan :

1. Nasabah menitipkan barang kepada bank syariah dengan menggunakan akad *al-wadi'ah yad al-amanah*. Bank syariah menerima titipan, dan barang yang dititipkan akan ditempatkan dalam tempat penyimpanan yang aman. Bank syariah akan menjaga dan memelihara barang itu.
2. Atas penitipan barang oleh nasabah kepada bank syariah, maka nasabah dibebani biaya oleh bank syariah. Biaya ini diperlukan sebagai biaya pemeliharaan dan biaya sewa atas tempat penyimpanan barang titipan nasabah. Biaya yang dibayar oleh nasabah penitip bagi bank syariah merupakan pendapatan *fee*.
3. Bank syariah akan mengembalikan barang titipan sewaktu-waktu diperlukan atau diambil oleh nasabah.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan jenis penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif adalah langkah kerja untuk mendeskripsikan suatu objek, fenomena, atau *setting* sosial dalam suatu tulisan yang bersifat naratif, artinya data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar dari pada angka-angka. Mendeskripsikan suatu berarti menggambarkan apa, mengapa, dan bagaimana suatu kejadian terjadi.<sup>22</sup>

Jenis penelitian merupakan studi kasus yang mana penelitian ini lebih kepada hasil data dari informan yang telah ditentukan. Dimana tujuan dari penelitian ini mendapatkan gambaran yang mendalam tentang suatu kasus yang sedang diteliti. Hal ini dikarenakan untuk memperoleh data yang lengkap dan valid mengenai penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember dan alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB.

#### **B. Lokasi penelitian**

Lokasi penelitian menunjukkan dimana peneliti hendak melakukan penelitian tersebut. Dalam suatu penelitian ilmiah ini akan berhadapan dengan lokasi penelitian. Lokasi penelitian yang dipilih adalah Bank BRISyariah di Jl. Trunojoyo No. 101 Kepatihan, Kaliwates, Kabupaten Jember. Alasan memilih

---

<sup>22</sup> Djam'an Satori & Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 28.

lokasi ini karena di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember terdapat produk Tabungan Faedah dimana produk Tabungan Faedah memiliki keunggulan dibanding dengan produk lain yaitu dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal hanya Rp. 100.000,- sudah bisa membuka tabungan, bebas dari biaya administrasi setiap bulannya serta mendapatkan fasilitas ATM dengan bebas biaya administrasi setiap bulannya juga. Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan didalamnya.

### C. Subyek penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber informasi untuk mencari data dan masukan-masukan dalam mengungkapkan masalah penelitian atau lebih dikenal dengan istilah informan yaitu orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penulisan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive* yaitu teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut dianggap paling tahu apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan menjelajah situasi sosial yang diteliti.<sup>23</sup> Adapun informan dalam penelitian ini antara lain : Ibu Dita selaku *Customer Service* bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, Ibu Olivia Eka Candra selaku Teller bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, Ibu Dwi Sasi Agustini, selaku Sekretaris bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, Bapak

---

<sup>23</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2007), 219.

Muhammad Ismail Husein, selaku *Account Officer* bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.

#### **D. Teknik pengumpulan data**

##### **1. Observasi**

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan suatu obyek dengan sistematis fenomena yang diselidiki. Observasi dapat dilakukan sesaat ataupun mungkin dapat diulang.<sup>24</sup> Dalam hal ini peneliti akan mengobservasi penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember dan alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB.

##### **2. Wawancara**

Wawancara adalah sesuatu proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik, yang satu dapat melihat muka yang lain dan mendengar telinga sendiri dari suaranya.<sup>25</sup>

Adapun data yang diperoleh dari hasil wawancara adalah data penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, alasan menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, data mengenai akad yang digunakan dalam produk Tabungan Faedah BRISyariah Kantor

---

<sup>24</sup> Skandarrumidi, *Metodelogi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula* (Yogyakarta : Gajah Mada University Press, 2012), 69.

<sup>25</sup> Ibid., 88.



Cabang Trunojoyo Jember, ketentuan-ketentuan dalam pembukaan, penyeteran, penarikan dan penutupan produk Tabungan Faedah.

Jenis wawancara yang digunakan yaitu wawancara semi struktur yang sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.<sup>26</sup>

### 3. Dokumentasi

Menurut Irawan, dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan kepada subyek penelitian.<sup>27</sup> Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya menumental dari seseorang. Dalam penelitian ini yang di maksud dokumentasi yaitu: foto-foto yang berkaitan dengan kegiatan penelitian, struktur organisasi BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, aplikasi pembukaan Tabungan Faedah dan brosur produk Tabungan Faedah.

### E. Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam

---

<sup>26</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 233.

<sup>27</sup> Skandarrumidi, *Metodelogi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, 100.

unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>28</sup>

Analisis data menurut teknisnya mencakup tiga kegiatan sebagai berikut:

1. Reduksi data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan pentransformasi data kasar dari lapangan. Proses ini berlangsung selama penelitian dilakukan, dari awal sampai akhir penelitian.

2. Penyajian data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Tujuannya adalah untuk memudahkan membaca menarik kesimpulan. Oleh karena itu, sajian harus tertata dengan baik.

3. Menarik kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung.<sup>29</sup>

## **F. Keabsahan data**

Keabsahan data dalam penelitian ini adalah keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu/sumber lain namanya adalah triangulasi. Di luar itu

---

<sup>28</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 335.

<sup>29</sup> Basrowi & Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Rindu Cipta, 2008), 210.

diperlukan pengecekan sesuatu yang lain, sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>30</sup>

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber artinya menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui narasumber yang berbeda sampai ditemukan pandangan yang sama dari masing-masing narasumber.<sup>31</sup>

### **G. Tahap-tahap penelitian**

#### **a. Tahap Pra Lapangan**

- 1) Menyusun rancangan
- 2) Memilih lapangan
- 3) Mengurus perijinan
- 4) Menjajaki menilai lapangan
- 5) Memilih dan memanfaatkan informan
- 6) Menyiapkan perlengkapan penelitian

#### **b. Tahap Pekerjaan Lapangan**

- 1) Memahami latar penelitian dan persiapan diri
  - a) Pembatasan latar dan peneliti
  - b) Penampilan
  - c) Pengenalan hubungan peneliti dilapangan
  - d) Jumlah waktu studi

---

<sup>30</sup> Amos Neolaka, *Metode Penelitian Dan Statistik* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014),179.

<sup>31</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, 274.

- 2) Memasuki lapangan
  - a) Keakraban hubungan
  - b) Mempelajari bahasa
  - c) Peranan peneliti
- 3) Berperan serta sambil mengumpulkan data
  - a) Mencatat data
  - b) Analisis lapangan



## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

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

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. Untuk lebih mengetahui tentang masalah objek dan gambaran maka akan dikemukakan secara sistematis tentang objek penelitian sebagai berikut:

##### **1. Sejarah Berdirinya Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember**

Perjalanan PT Bank BRISyariah (selanjutnya disebut BRISyariah atau Bank) bermula dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007. Bank secara resmi beroperasi setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008 pada 16 Oktober 2008. Dengan demikian, pada 17 November 2008, PT Bank BRISyariah resmi beroperasi dan tidak pernah berganti nama sejak saat itu.

Berawal sebagai Bank yang beroperasi secara konvensional, BRISyariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, BRISyariah mengubah seluruh kegiatan usahanya menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

Komitmen dan konsistensi dalam menghadirkan produk serta layanan terbaik yang menenteramkan, BRISyariah terus bertumbuh secara positif. Fokus membidik segmen menengah bawah membuka lebar potensi yang membawa BRISyariah menjadi pilihan masyarakat. Basis nasabah yang terbentuk secara luas di seluruh penjuru Indonesia menunjukkan bahwa BRISyariah memiliki kapabilitas tinggi sebagai bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah. BRISyariah pun menjejakkan langkahnya semakin jauh sejak ditandatanganinya akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk untuk melebur ke dalam PT Bank BRISyariah pada 19 Desember 2008. Proses *spin off* tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRISyariah. Untuk semakin memperkuat citranya di mata seluruh pemangku kepentingan, pada tahun 2016 BRISyariah kembali mencatatkan sejarah penting dalam perjalanan bisnisnya. Proses *rebranding* logo dilakukan, untuk menumbuhkan *brand equity* BRISyariah semakin kuat seiring diraihnya predikat sebagai bank syariah ketiga terbesar berdasarkan jumlah aset.<sup>33</sup>

BRISyariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. Pengembangan demi

---

<sup>33</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.



pengembangan terus dilakukan. Di balik pengembangan-pengembangan tersebut, BRISyariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip-prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRISyariah dapat terus melaju menjadi Bank Syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Terhitung sejak tahun 2016, Induk Perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk telah membuat logo baru untuk anak-anak perusahaannya termasuk BRISyariah. Menunjuk surat No.S.B.24-MDR/11-2016 tanggal 14 November 2016 yang diajukan BRISyariah perihal Penyampaian Perubahan Logo PT Bank BRISyariah No.S.B.225-PDR/12-2016, Otoritas Jasa Keuangan telah menerima dan mencatat perubahan tersebut melalui Surat Nomor S-35/PB.132/2017. Sesuai yang diamanatkan dalam Surat Otoritas Jasa Keuangan tersebut, BRISyariah telah menyampaikan laporan perubahan tersebut secara rutin, melakukan sosialisasi, termasuk melakukan penyesuaian terhadap berbagai hal yang diperlukan untuk memastikan bahwa seluruh potensi risiko yang timbul dari perubahan logo tersebut telah dimitigasi secara memadai.<sup>34</sup>

Logo BRISyariah baru ini bermakna bahwa BRISyariah merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan induknya yaitu Bank BRI sebagai bank terbaik di Indonesia. BRISyariah senantiasa mendapat dukungan dari Bank BRI dalam menjalankan bisnisnya. Bank BRI pun mendukung penuh BRISyariah untuk menjadi bank ritel modern

---

<sup>34</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Menunjuk surat No.S.B.24-MDR/11-2016 tanggal 14 November 2016 yang diajukan BRISyariah perihal Penyampaian Perubahan Logo PT Bank BRISyariah No.S.B.225-PDR/12-2016, Otoritas Jasa Keuangan telah menerima dan mencatat perubahan tersebut melalui Surat Nomor S-35/PB.132/2017. Sesuai yang diamanatkan dalam Surat Otoritas Jasa Keuangan tersebut, BRISyariah telah menyampaikan laporan perubahan tersebut secara rutin, melakukan sosialisasi, termasuk melakukan penyesuaian terhadap berbagai hal yang diperlukan untuk memastikan bahwa seluruh potensi risiko yang timbul dari perubahan logo tersebut telah dimitigasi secara memadai.

Logo BRISyariah baru ini bermakna bahwa BRISyariah merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan induknya yaitu Bank BRI sebagai bank terbaik di Indonesia. BRISyariah senantiasa mendapat dukungan dari Bank BRI dalam menjalankan bisnisnya. Bank BRI pun mendukung penuh BRISyariah untuk menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.<sup>35</sup>

Sedangkan untuk BRISyariah Kantor Cabang Trunjojoyo Jember diresmikan pada tanggal 1 Oktober 2012, kemudian semakin berkembang dan memperluas wilayah Ambulu dan Tanggul. Layanan untuk wilayah

---

<sup>35</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

Ambulu dan Tanggul tersebut mulai beroperasi terhitung mulai tanggal 1 April 2013 dan *survive* hingga sekarang.<sup>36</sup>

## 2. Visi dan Misi Bank BRISyariah

### a. Visi

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

### b. Misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan di mana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.<sup>37</sup>

## 3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember merupakan tempat kegiatan manajemen dan operasional dijalankan. Setiap organisasi memiliki suatu pola struktur organisasi yang disesuaikan dengan keadaan perusahaan, besar kecilnya perusahaan dan kompleksnya tugas-tugas.

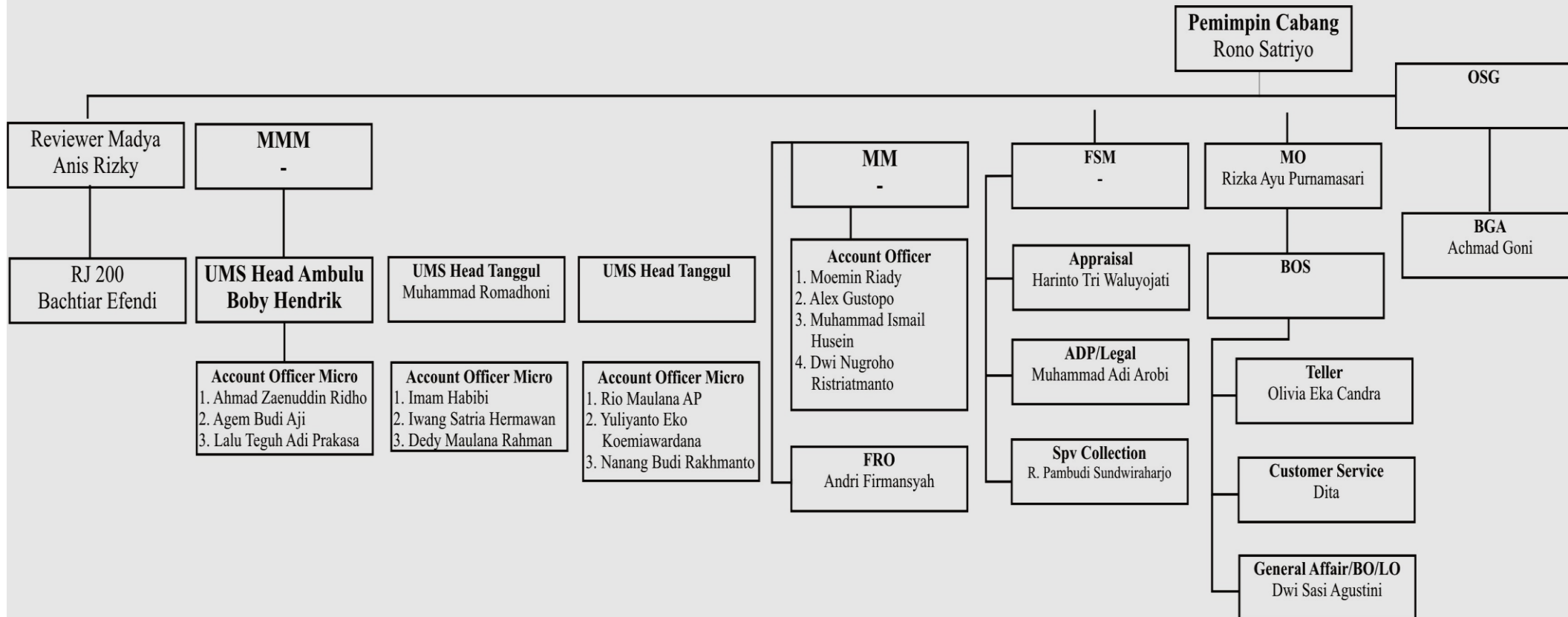
<sup>36</sup> Dita Wawancara, BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 09 Januari 2018.

<sup>37</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

Untuk menyusun organisasi betapapun kecilnya terlebih dahulu perlu disusun rencana kerjanya, karena organisasi pada umumnya diartikan sebagai wadah serta proses kerjasama sejumlah manusia, yang terlibat dalam hubungan formal dalam rangkaian hirarki untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.



**Gambar 4.1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**KANTOR CABANG JEMBER**



(Sumber data: diolah dari dokumentasi BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember 2018)

#### 4. Job Description

- a. Pimpinan Cabang adalah merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengawasi seluruh kegiatan yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional, untuk menjamin tercapainya target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien oleh bank.
- b. MMM (*Micro Marketing Manager*) adalah secara struktural berada langsung dibawah pimpinan cabang ke (kantor cabang) MMM membawahi beberapa UMS *Head dan collection supervisor* dalam satu area cabang dan MMM mempunyai kewajiban untuk selalu berkoordinasi dengan *bussines distribution* dan *network* mikro yang berada di areanya.
- c. BOS (*Branch operation supervisor*) adalah membantu *branch manager* dalam melakukan pengawasan dan evaluasi kerja terhadap fungsi-fungsi operasional dan dibawahnya untuk memastikan tercapainya target yang ditetapkan, mengawasi dan memelihara seluruh aspek operasional cabang.
- d. Teller (Kasir) yaitu secara umum pekerjaannya yang sehari-hari berhadapan langsung terhadap nasabah, yakni untuk keperluan transaksi sehari-hari, setiap pembayaran atau penerimaan tunai (kas) kecuali dengan personalia dan pengeluaran kas kecil, untuk tukar-menukar uang dan penarikan kembali setoran *house check* kliring oleh nasabah.



- e. *Customer Service* yaitu bertanggung jawab melayani nasabah dengan memberikan informasi produk dan layanan serta melaksanakan transaksi operasional sesuai dengan kewenangannya, berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan sebagai petugas yang menerima dan menangani keluhan nasabah, melayani nasabah dalam pembukuan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya.
- f. AO (*Account Officer*) yaitu melakukan pemasaran produk perbankan, terutama produk yang berkaitan dengan kredit, mencari dan mempertemukan antara pihak yang membutuhkan dana/ uang dengan pihak bank dimana tempat *account officer* di tempat.
- g. BO (*Back Office*) melanjutkan *follow up* atas transaksi bank, membuat *voucher* transaksi (debit/kredit), membuat laporan data transaksi analisa kredit, *accounting*, *controlling*, *IT system* dan berhubungan dengan administrasi catat mencatat.
- h. UH (*Unit Mikro Syariah Head*) secara struktur berada langsung dibawah MMM dan bertanggung jawab untuk melaksanakan dan memastikan mikro pada unit tersebut berjalan sesuai dengan target yang diberikan atau tidak melanggar syariah *compli* maupun P3 (Pedoman Pemberian Pembiayaan) mikro. UH (*Unit Head*) membawahi *sales officer* (SO) *relation officer* (RO) dan harus berkoordinasi dengan *unit financing officer* (UFO) untuk diverifikasi selanjutnya.

- i. SO (*Salles Officer*) atau Account Officer Micro secara struktur berada langsung dibawah langsung UH dan bertugas melakukan penjualan produk-produk mikro serta melakukan *pre srceening* untuk calon-calon nasabah sebelum dokumen-dokumen pembiayaan diberikan kepada *Unit Financing Officer* (UFO) untuk diferifaikasi selanjutnya.
- j. AFO (*Area Financing Officer*) secara struktur berada langsung dibawah *financing reviwer* yang berada di cabang dan bertugas melakukan *review* pembiayaan, mencermati setiap pengajuan pembiayaan untuk diajukan ke komite kantor pusat. AFO akan melaksanakan verifikasi untuk limit pembiayaan >75 juta rupiah.<sup>38</sup>

#### 5. Motto PT Bank BRISyariah

BRISyariah mempunyai Motto yang berbunyi “**Bersama Mewujudkan Harapan Bersama**” sebagai perwujudan dari visi dan misi BRISyariah sendiri yang mempunyai arti bahwa BRISyariah ingin menjelaskan bahwa seluruh *stake holder* BRISyariah baik internal (seluruh karyawan) maupun eksternal (nasabah) merupakan instrumen yang penting dalam rangka mewujudkan seluruh harapan *stake holder*.<sup>39</sup>

#### 6. Nilai-Nilai Budaya Kerja PT Bank BRISyariah *PASTI OKE*

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

*Antusias*: semangat dan dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktifitas kerja.

<sup>38</sup> Dokumentasi BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember 2018.

<sup>39</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

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

*Tawakkal*: optimisme yang diawali dengan doa dan dimanifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

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

*Berorientasi bisnis* : tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaannya.

*Kepuasan Pelanggan* : memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan internal maupun eksternal dilingkungan perusahaan.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

## 7. Tujuan Perusahaan PT Bank BRISyariah

BRISyariah merupakan bank yang terbilang baru, bank yang baru beroperasi mulai tahun 2008 ini terus melakukan berbagai persiapan dan pembenahan dalam rangka membangun pondasi yang kokoh untuk menunjang pertumbuhan bank. Untuk mengembangkan layanan penjualan melalui sinergi dengan Bank Rakyat Indonesia dalam bentuk Unit Pelayan Syariah (UPS) atau Unit Mikro untuk melayani sektor UMKM (Unit Mikro Kecil Menengah).

BRISyariah juga akan meluncurkan produk baru baik pendanaan maupun pembiayaan, yang akan difokuskan pada segmen UMKM dan konsumen sesuai dengan visinya menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna.

Keseluruhan inisiatif ini tentu tidak akan terlaksana tanpa dukungan sumber daya manusia yang handal. Selain menggiatkan program rekrutmen untuk mengisi posisi yang lowong, BRISyariah juga akan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian kerja.

Hal ini tidak kalah penting dilakukan oleh BRISyariah adalah memperkuat sistem teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasional bank sehari-hari. Bank akan mengimplementasikan *Core*

*Banking System* dan mengembangkan berbagai sistem pembayaran yang handal guna memberikan layanan prima bagi nasabah.<sup>41</sup>

## 8. Produk PT. Bank BRISyariah

Adapun produk-produk yang ada di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah sebagai berikut: <sup>42</sup>

### 1. Tabungan FAEDAH BRISyariah iB

Tabungan FAEDAH, atau lebih dikenal dengan fasilitas serba mudah ini memberikan kemudahan bagi nasabah yang ingin membuka rekening di BRISyariah sebagai berikut:

- a. Gratis biaya administrasi bulanan
- b. Gratis biaya tarik tunai di mesin ATM dan Prima
- c. Gratis biaya cek saldo di mesin ATM dan Prima
- d. Gratis biaya transfer di mesin ATM dan Prima
- e. Gratis biaya bulanan kartu ATM
- f. Saldo awal Rp.100.000,-

### 2. Tabungan Impian BRISyariah iB

Tabungan Impian BRISyariah iB adalah tabungan berjangka dari BRISyariah dengan prinsip Bagi Hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian anda dengan terencana

Tabungan Impian BRISyariah iB memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi

---

<sup>41</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

<sup>42</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

### 3. Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan Haji BRISyariah iB merupakan produk simpanan dari BRISyariah untuk calon Jamaah Haji dalam memenuhi kebutuhan setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil

### 4. Giro BRISyariah iB

Giro BRISyariah iB adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan penegelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadi'ah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek atau Bilyet Giro.

### 5. Deposito BRISyariah iB

Deposito BRISyariah iB adalah salah satu jenis simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip bagi hasil sehingga tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Hasil investasi nasabah tidak perlu dikhawatirkan akan pengelolaan dana. Hasil investasi tidak hanya menguntungkan, tetapi juga membawa berkah. Terdapat fasilitas ARO (*Automatic Roll Over*) dan nasabah akan menerima bilyet deposito.

### 6. Simpanan Pelajar (Simpel) BRISyariah iB

Simpel iB (Simpanan Pelajar iB) adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya sejak dini, dengan setoran awal Rp. 1000,-. Dan setoran selanjutnya minimal Rp. 1000,-. Selain



itu dapat juga diberikan fasilitas Kartu ATM dengan biaya pembuatan hanya Rp. 5000,-.

7. Unit Mikro BRISyariah iB

Unit Mikro BRISyariah iB ini merupakan salah satu produk pembiayaan syariah yang menawarkan pembiayaan skala mikro sebagai berikut.

- a. Mikro 25IB (5-25 Juta) dengan tenggang waktu 6- 36 bulan
- b. Mikro 75IB (5-75 Juta) dengan tenggang waktu 6- 36 bulan
- c. Mikro 500IB (75-500 Juta) dengan tenggang waktu 6- 36 bulan, 6-48 bulan, dan 6-60 bulan.

8. KPR BRISyariah iB

Memiliki rumah sendiri memberikan kebanggaan dan kebahagiaan hidup bagi keluarga tercinta. Kepemilikan Rumah BRISyariah (KPR BRISyariah iB) kini hadir ditengah nasabah untuk segera mewujudkan memiliki rumah idaman. Berbagai keperluan dapat dipenuhi melalui Kepemilikan Rumah BRISyariah (KPR BRISyariah iB) seperti pembelian rumah, apartemen, ruko, rukan(rumah kantor), tanah, *kavling*, pembangunan serta renovasi.

9. KKB BRISyariah iB

Memiliki kendaraan idaman (mobil) kini tidak hanya sebatas Impian. Kini kepemilikan kendaraan bermotor iB (KKB iB) hadir ditengah nasabah untuk memberikan keleluasaan bagi anda untuk

pembelian kendaraan (Mobil) baru maupun bekas serta anda menentukan pilihan merk.

#### 10. *Cash Management System*

*Cash Management System* (CMS) BRISyariah adalah layanan manajemen keuangan yang ditujukan untuk membantu nasabah institusi/*corporate* BRISyariah dalam melakukan aktifitas pengelolaan keuangan secara langsung, *real time online*, kapanpun, dimanapun melalui aplikasi berbasis web tanpa harus tergantung kepada jam operasioanal bank.

CMS BRISyariah akan memudahkan anda untuk melakukan berbagai jenis transaksi keuangan perusahaan secara elektronik langsung dari lokasi anda dengan didukung oleh kehandalan dan kenyamanan jaringan sistem perbankan elektronik Bank BRISyariah

#### 11. *Internet Banking* BRISyariah

*Internet Banking* BRISyariah adalah fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang diakses dalam 24 jam.

*Internet Banking* BRISyariah akan memberikan nasabah kemudahan, kepraktisan, keamanan serta kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi secara online. Dengan layanan *Internet Banking*, transaksi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, selama terdapat koneksi jaringan internet.

## 12. SMS BRIS 3388

Adapun fasilitas lainnya yang disediakan oleh BRISyariah dengan beberapa keunggulan yaitu sebagai berikut:

### a. Mudah dan Fleksibel

Transaksi perbankan dapat dilakukan kapa saja dan dimana saja, tidak tergantung pada jam operasional Bank dan dapat diakses 24 jam.

### b. Lebih Efisien

Tidak dikenakan biaya transaksi layanan lainnya (hanya dikenakan tarif SMS dari operator). Semua transaksi melalui SMS BRIS secara *real time dan online*. Adapun jenis SIM Card yang di miliki nasabah dalam transaksi perbankan, yang dapat dilakukan nasabah adalah .

1. Biaya SMS tergantung masing-masing *telco provider*
2. Saat ini layanan dapat digunakan oleh operator: Indosat, Telkomsel, XL, Three (3)

## 13. *Remittance* BRISyariah

Kini siapapun bisa melakukan pengiriman uang tunai ke Indonesia dengan mudah. BRISyariah menyediakan fasilitas transfer tanpa perlu memiliki rekening di Bank untuk dapat menerima pengiriman uang. Cukup gunakan telpon seluler (ponsel) dan nasabah dapat bertransaksi lebih mudah, aman dan cepat.

#### 14. CallBRIS 500-789

Layanan *Call Centre* BRISyariah merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi BRISyariah melalui telepon.

Cukup untuk menghubungi 500789 yang dapat diakses dari seluruh tempat di Indonesia kapanpun dan dimanapun anda berada, tanpa harus datang ke bank.<sup>43</sup>

#### 9. Letak Geografis PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember yang beralamatkan :<sup>44</sup>

Jl. Trunojoyo Nomer 101, Kelurahan Kepatihan, Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember.

Web : [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id)

Telp : (0331) 482418

Fax : (0331) 482 466

#### 10. Legalitas PT Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember

Berdasaraka legalitas Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember pada Undang-undang Republik Indonesia No.3 tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan dan Undang-undang Rebuglik Indonesia No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (PT). Menyatakan sejak 18

---

<sup>43</sup> Tim BRI syariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018.

<sup>44</sup> Dokumentasi BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember 2018.

Oktober 2012 PT Bank BRISyariah resmi berdiri dengan nomor TDP. 13 07.1.64.01107 dan NPWP 01.105.094.5.626.000.<sup>45</sup>

## 11. Mekanisme Operasional Lembaga PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember

Daerah operasional atau lembaga kerja PT Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah Jember, Ambulu, Tanggul. Jam operasional atau pelayanan untuk nasabah/debitur di PT Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Jam Operasional Atau Pelayanan Untuk Nasabah/Debitur

Hari	Jam
Senin- Jum'at (kecuali tanggal merah)	08.30 - 15.00 WIB
Untuk Kliring (Kecuali tanggal merah)	1. 10.00 – 11.00 WIB 2. 13.00 – 14.00 WIB

## 12. Gambaran Produk Tabungan Faedah

### a. Akad Yang Digunakan Dalam Tabungan Faedah

Menurut teori yang diambil pada [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) menyebutkan bahwa akad yang di gunakan dalam Tabungan Faedah adalah akad *Wadi'ah Yad Dhamanah*. Sesuai dengan Fatwa DSN No. 2/DSN-MUI/IV/2000 yaitu: titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali. *Wadi'ah* adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan.

<sup>45</sup> Tim BRISyariah, "Laporan Tahunan Bank BRISyariah", 05 Februari 2018

Prinsip *wadi'ah yad dhamanah* adalah penerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang titipan tersebut sampai diambil kembali oleh penitip.<sup>46</sup>

## **b. Standar Operasional Prosedur (SOP) Tabungan Faedah**

### **1) Mekanisme Pembukaan Buku Tabungan Faedah BRISyariah**

#### **iB**

Pembukaan rekening Tabungan Faedah biasanya dimulai dengan dialog antara calon penabung dengan *customer service*. *Customer service* memberikan penjelasan yang detail mengenai Tabungan Faedah BRISyariah iB. Apabila seseorang atau suatu badan usaha mengajukan permohonan untuk membuka rekening tabungan dalam jumlah besar, maka bank perlu mengetahui terlebih dahulu bahwa yang bersangkutan benar-benar ingin menyimpan uangnya di bank yang bersangkutan, halaman ini dimaksudkan agar likuiditas bank tersebut tidak terganggu dengan praktik-praktik yang dilakukan oleh bank lain atau lembaga keuangan lain yang penempatan kelebihan alat likuidnya di bank lawan dalam bentuk tabungan. Dalam halaman ini calon nasabah perlu melakukan permohonan pembukaan rekening. Apabila calon nasabah telah disetujui melakukan permohonan pembukaan rekening tabungan, selanjutnya nasabah diminta untuk menyerahkan setoran awal. Setoran pertama ini untuk masing-

---

<sup>46</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.



masing bank berbeda, pada PT. Bank BRISyariah menetapkan minimal setoran awal sebesar Rp. 100.000,-.<sup>47</sup>

Untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,- selain adanya penetapan jumlah minimal setoran, sebagai jaminan keberadaannya dana, bank juga menetapkan jumlah saldo minimal yang harus ada pada tiap-tiap rekening. Untuk saldo minimal, masing-masing bank mempunyai ketentuan sendiri tentang ketentuan nominal, tetapi pada umumnya besarnya penetapan saldo minimal harus diatas biaya administrasi yang dibebankan oleh bank kepada nasabah yang bersangkutan. Pembukaan rekening Tabungan Faedah disyaratkan memakai formulir aplikasi pembukaan rekening yang telah ditetapkan dan dilampiri dengan dokumen atau surat-surat dari calon nasabah. Terutama jika calon nasabah bukan penduduk asli Jember, maka nasabah harus menyerahkan surat keterangan domisili dari tempat kerja apabila bekerja di Jember, jika hanya menetap di Jember maka harus meminta surat keterangan dari RT/RW setempat.<sup>48</sup>

Adapun ketentuan-ketentuan yang harus diketahui oleh nasabah yang akan membuka Tabungan Faedah, yaitu:

- a. Nasabah perorangan, usia 17 tahun ke atas
- b. Fotocopy KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku
- c. Minimal setoran berikutnya Rp. 10.000,-

<sup>47</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

<sup>48</sup> Dwi Sasi Agustini *Wawancara*, BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 23 Februari 2018.

d. Saldo minimum Rp. 50.000,-<sup>49</sup>

Untuk prosedur pembukaan rekening dan buku tabungan adalah sebagai berikut:

- a) Nasabah mengumpulkan fotocopy KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku (jika nasabah bukan penduduk asli wilayah tersebut maka nasabah harus menyertakan surat keterangan domisili).
- b) Nasabah melengkapi beberapa dokumen yang diberikan oleh *customer service*, seperti: contoh tanda tangan, formulir pembukaan buku tabungan, formulir akad *wad'iah*, formulir keterangan penghasilan, slip penyetoran awal (jika setoran awal diatas Rp. 1.000.000,- maka transaksi harus dilakukan oleh Teller), dan surat pernyataan NPWP jika nasabah tidak mempunyai NPWP disertai materai 6.000 (dokumen terlampir).
- c) *Customer service* mengecek kembali data tersebut apakah data tersebut benar-benar dilengkapi oleh nasabah sesuai dengan data identitas nasabah yang asli.
- d) Setelah data tersebut benar-benar lengkap kemudian data tersebut akan distempel nama *customer service* sebagai yang membuat dan disetujui oleh BOS dengan

---

<sup>49</sup> Dwi Sasi Agustini *Wawancara*, BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 23 Februari 2018.

menyertakan stempel nama BOS, selanjutnya data tersebut divalidasi oleh *Customer Service*.

- e) *Customer service* akan mencetak nomor CIF (*Customer Identity File*) dan nomor rekening tabungan Faedah.
- f) BOS (*Branch Operation Supervisor*) akan mengotorisasi dan memberikan kertas yang berisi nomor PIN ATM BRISyariah.
- g) *Customer service* akan mencetak buku tabungan beserta setoran awal nasabah di buku tabungan.
- h) *Customer service* akan meyakinkan kepada nasabah bahwa telah dilakukan penyetoran dan memberikan kertas *suplement* yang disebut *overlay paper* untuk ditandatangani nasabah.
- i) Sebelum ditandatangani *overlay paper* hendaknya diletakkan tepat di atas kotak tanda tangan yang telah tersedia pada bagian dalam cover buku tabungan.
- j) Penandatanganan dilakukan dengan cara menekan kertas *overlay paper* sehingga tanda tangan tersebut berbekas pada kotak tanda tangan.
- k) Setelah ditandatangani maka kotak tanda tangan dimaksud direkatkan pada stiker yang disebut dengan *ultra violet signature type* setelah direkatkan maka antara stiker dengan kertas cover stiker distempel dan divalidasi.

- l) Nasabah menandatangani kartu ATM BRISyariah diatas garis-garis yang berwarna putih yang terletak tepat dibelakang Kartu ATM.
- m) Kemudian *Customer service* akan memberikan Buku Tabungan Faedah beserta Kartu ATM BRISyariah iB dan nomor PIN ATM yang tertera didalam kertas yang sudah diotorisasi kepada nasabah.
- n) *Customer service* akan menjelaskan kepada nasabah bahwa pembukaan buku tabungan telah selesai lalu menunjukkan buku Tabungan Faedah kepada nasabah bahwa transaksi penyetoran awal benar-benar telah dilakukan serta menjelaskan kepada nasabah bahwa PIN ATM tersebut boleh diganti dengan petunjuk yang tertera dibelakang kertas tersebut dan PIN ATM tersebut tidak boleh diketahui oleh siapapun meskipun keluarganya sendiri.
- o) Pembukaan Buku Tabungan Faedah selesai.<sup>50</sup>

## **2) Mekanisme Penyetoran Tabungan Faedah BRISyariah iB**

Setoran Tabungan Faedah dapat dilakukan dengan banyak cara setoran tunai yaitu nasabah melakukan setoran secara mengisi aplikasi formulir setoran dan menyerahkan kepada teller bank beserta uangnya. Untuk melakukan setoran tersebut harus menggunakan tanda bukti setoran dengan formulirnya

---

<sup>50</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

telah diserahkan oleh bank yang bersangkutan. Pada umumnya formulir setoran dibuat rangkap dua yang penggunaannya sebagai berikut :<sup>51</sup>

- a) Lembar pertama berfungsi sebagai pembukuan bagi bank
- b) Lembar kedua berfungsi sebagai bukti penyetoran untuk nasabah

### **3) Mekanisme Penarikan Tabungan Faedah BRISyariah iB**

BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember tidak membatasi besarnya penarikan dan frekuensi penarikan, hanya di syaratkan setelah penarikan tersebut. Saldo mengendap minimal sebesar ketentuan yang ditetapkan (saldo minimal Rp. 50.000,-) jumlah ini merupakan cadangan biaya untuk penutupan rekening, bila nasabah yang bersangkutan sudah tidak menggunakan lagi rekening tersebut.

Untuk penarikan Tabungan Faedah BRISyariah iB nasabah dapat menarik di ATM BRI, ATM bersama, maupun ATM Prima atau di *counter* Kantor Cabang BRISyariah yang tersebar di seluruh Indonesia.<sup>52</sup>

### **4) Mekanisme Penutupan Tabungan Faedah BRISyariah iB**

Penutupan rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB dapat dilakukan dengan alasan-alasan sebagai berikut :

---

<sup>51</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

<sup>52</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

- a) Rekening tidak aktif dikategorikan pasif apabila saldonya kecil yaitu dibawah Rp. 50.000 dan jangka waktu 6 bulan tidak bermutasi.
- b) Atas permintaan pemegang rekening sendiri.
- c) Nasabah meninggal dunia, nasabah meninggal dunia tapi rekeningnya masih mempunyai saldo kredit, maka saldo kreditnya dapat diberikan kepada ahli warisnya dengan ketentuan sebagai berikut:
  1. Ahli waris menunjukkan surat keterangan kematian dari nasabah yang bersangkutan.
  2. Ahli waris menunjukkan surat kuasa dari keluarga.

Adapun prosedur penutupan rekening Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:<sup>53</sup>

- a) Nasabah menghubungi *Customer service* dan secara lisan menyampaikan keinginannya untuk melakukan penutupan rekening tabungan. Bila mewakilkan maka menyerahkan surat kuasa menarik sisa saldo rekening kepada yang di beri kuasa.
- b) *Customer service* memberikan formulir penutupan rekening Tabungan Faedah pada nasabah dan minta nasabah untuk mengisi dan menandatangani serta memberikan penjelasan mengenai biaya yang dibebankan.

---

<sup>53</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.



- c) Setelah diisi, nasabah mengembalikan formulir penutupan rekening tabungan dilampiri buku tabungan dan ditandatangani oleh *Customer service*.
- d) *Customer service* memverifikasi formulir penutupan rekening tabungan dan memberikan formulir penutupan dan kartu contoh tanda tangan kepada *Branch Operation Survivor* untuk mendapat persetujuan
- e) Setelah mendapat persetujuan dan otorisasi dari BOS dan diberi pembebanan biaya administrasi penutupan, *customer service* melaksanakan pencetakan mutasi pada buku tabungan.
- f) *Customer service* memberitahukan kepada nasabah sisa saldo rekening yang dapat ditarik dan dipersilahkan nasabah menarik dengan menggunakan slip penarikan.
- g) Nasabah mengisi slip penarikan dan ditandatanganinya di hadapan *customer service* sebesar sisa saldo setelah dikurangi biaya penutupan rekening sebesar Rp. 25.000,-
- h) *Customer service* akan memberikan slip penarikan tersebut kepada Teller.
- i) Nasabah menerima dari Teller uang tunai sebesar saldo yang dapat ditarik atas penutupan rekening Tabungan Faedah.
- j) *Customer service* memfile kartu contoh tanda tangan (KCTT) nasabah disertai formulir penutupan rekening yang telah di

bubuhi setempel “rekening ditutup” dan stempel tanggal penutupan.

- k) *Customer service* membubuhkan setempel “ rekening ditutup “ pada semua dokumen rekening nasabah yang ditutup.<sup>54</sup>

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

Setiap penelitian haruslah disertai dengan penyajian data sebagai penguat. Sebab data inilah yang dianalisa sesuai dengan analisa data yang akan digunakan, sehingga dari data yang dianalisa tersebut dapat menghasilkan suatu kesimpulan. Dalam penelitian ini digunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai alat untuk meraih data sebanyak mungkin terhadap berbagai hal yang berkaitan dengan penelitian ini. Data yang disajikan sebagai berikut:

Tabungan Faedah merupakan tabungan induk bagi nasabah, yang dimaksud dengan tabungan induk adalah tabungan awal yang harus dibuka oleh nasabah sebelum membuka tabungan lain seperti Tabungan Haji dan Tabungan Impian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Dita selaku *Customer Service* di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember bahwa produk Tabungan Faedah yang ditawarkan oleh BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memiliki keunggulan dibanding dengan produk lain yaitu dengan memberikan tawaran yang sangat memudahkan dengan saldo awal hanya Rp. 100.000,- sudah bisa membuka tabungan, bebas dari biaya administrasi setiap bulannya

---

<sup>54</sup> [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

serta mendapatkan fasilitas ATM dengan bebas biaya administrasi setiap bulannya juga. Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah, dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan didalamnya.

Sesuai dengan pernyataan Ibu Olivia selaku Teller, bahwa keunggulan Tabungan Faedah sebagai berikut:

“Yang pertama, tidak ada biaya administrasi setiap bulannya. Yang kedua, pengelolaan dananya sesuai dengan prinsip syariah dan *insyaallah* tidak mengandung unsur riba. Yang ketiga, terdapat DPS yang memantau dan setiap tahunnya mengeluarkan fatwa. Yang keempat, terbuka maksud dari terbuka adalah setiap bagi hasil langsung di *florkan* ke nasabah untuk setiap bulannya sedangkan di konvensional tidak ada. Yang kelima, perolehan bagi hasil di BRISyariah sesuai keuntungan bank setiap bulannya.”<sup>55</sup>

Disampaikan juga oleh ibu Dita selaku *Customer Service*, bahwa keunggulan Tabungan Faedah sebagai berikut:

“Untuk setoran awalnya hanya Rp. 100.000 dan mendapatkan fasilitas ATM bisa untuk *mobile banking*, *internet banking* dan setiap bulannya tidak ada biaya administrasi.”<sup>56</sup>

Terkait dengan keunggulan Tabungan Faedah dijelaskan lebih lanjut oleh ibu Dwi Sasi Agustini selaku Sekretaris, bahwa keunggulan Tabungan Faedah sebagai berikut:

“Bisa digunakan transaksi sehari-hari karena ada fasilitas ATM , bisa digunakan sebagai penjaminan pembiayaan, maksudnya apabila ingin mengajukan pembiayaan tidak perlu membuka tabungan yang lain lagi, tanpa biaya administrasi setiap bulannya pada tabungan dan ATM.”<sup>57</sup>

Pada dasarnya akad *wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan

<sup>55</sup> Olivia Eka Candra, *Wawancara*, Jember, 23 Januari 2018.

<sup>56</sup> Dita, *Wawancara*, Jember, 09 Januari 2018.

<sup>57</sup> Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 23 Februari 2018.

dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki. Akad *wadi'ah* biasanya diterapkan pada produk tabungan atau simpanan. Untuk produk Tabungan Faedah ini menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan 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. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya. Dan dari pihak BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember tidak memberikan bonus kepada nasabah dan tidak dikenakan biaya administrasi setiap bulannya yang tidak diperjanjikan sebelumnya. Oleh karena itu, calon nasabah tertarik untuk membuka Tabungan Faedah di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. Keunggulan Tabungan Faedah pada bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah sebagai berikut:<sup>58</sup>

1. Tidak ada biaya administrasi setiap bulannya
2. Mendapatkan fasilitas ATM
3. Pengelolaan dana sesuai dengan prinsip syariah
4. Terdapat pengawasan dari DPS
5. Akad yang digunakan jelas dan transparan
6. Sistem bagi hasil dibagi sesuai dengan keuntungan yang diperoleh bank setiap bulannya

---

<sup>58</sup> Olivia Eka Candra, Dita, Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 23 Februari 2018.

## **1. Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember**

Pemasaran tidak hanya berhubungan dengan produk, harga produk dan pendistribusian produk, tetapi juga berkaitan dengan upaya mengkomunikasikan produk kepada masyarakat agar produk itu di kenal dan akhirnya dibeli. Untuk itu perlu adanya promosi dimana promosi adalah kegiatan Bank Syariah untuk menjajakan produk yang di pasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu, maka produk tersebut akan menarik perhatian nasabah.

Dalam menghadapi persaingan yang ketat dengan bank-bank syariah yang lainnya khususnya daerah Kabupaten Jember, maka bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember harus berupaya mengatur pemasarannya dalam bidang promosi agar dapat dikenal luas oleh masyarakat.<sup>59</sup>

Dalam mengenalkan produk Tabungan Faedah BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi promosi diantaranya strategi penetrasi pasar. Strategi penetrasi pasar adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih agresif (dari segi promosi, pengiklanan dan pendistribusian). Bank BRISyariah dalam menerapkan strategi penetrasi pasar pada penjualan

---

<sup>59</sup> Olivia Eka Candra, Dita, Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 23 Februari 2018.

produk Tabungan Faedah melalui promosi, pengiklanan dan pendistribusian. Beberapa strategi penetrasi pasar yang digunakan BRISyariah terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan. Jumlah nasabah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember berkisar 28-29 orang pada pembukaan Tabungan Faedah setiap harinya.

Dalam suatu usaha perusahaan dapat mengatur kegiatan pemasarannya dalam bentuk strategi yang ada di dalam strategi penetrasi pasar salah satunya strategi *Rapid Penetration*, yaitu strategi yang dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Ismail Husein selaku *Account Officer* bahwa strategi promosi pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Dari segi promosi yang pertama, bisa melewati pembiayaan yang dilakukan oleh *marketing*. Jika nasabah ingin melakukan pembiayaan di BRISyariah seperti KPR maka harus membuka Tabungan Faedah terlebih dahulu, ada *e-commerce* (BRISyariah bekerjasama dengan beberapa instansi seperti alfurqon, seluruh siswanya ketika membayar spp melewati BRISyariah dan otomatis semua siswa di alfurqon memiliki Tabungan Faedah. Yang kedua, bisa dilakukan di *open table* (layanan buka kas di suatu tempat yang bukan perbankan). *Open table* di alfurqon dilakukan setiap satu bulan sekali sedangkan di *event-event* tertentu hanya dilakukan sekedarnya saja. Sedangkan di seluruh Indonesia seperti di Medan itu di rutinkan melakukan *open table* untuk memasarkan nama BRISyariah. Yang ketiga, menambah jumlah nasabah yang akan membuka Tabungan Faedah di BRISyariah.”<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 25 Februari 2018.

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan dengan Ibu Olivia selaku Teller bahwa strategi promosi pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Dari segi promosinya pihak *marketing* BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember melakukan *open table* di *car free day*, instansi dan menawarkan ke nasabah yang datang ke BRISyariah yang melakukan pengajuan pembiayaan.”<sup>61</sup>

Sesuai dengan pernyataan Ibu Dwi Sasi Agustini selaku Sekretaris bahwa strategi promosi pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Dari segi promosi biasanya melakukan *open table* dari BI dan diadakan di Roxy dan dari pihak BRISyariah membagikan brosur-brosur dan melakukan *open table* di sekolah-sekolah juga.”<sup>62</sup>

Promosi adalah kegiatan Bank Syariah untuk menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu, maka produk tersebut akan menarik perhatian nasabah.

Promosi bertujuan menginformasikan kehadiran produk baru, *brand awareness*, ataupun mempertahankan penjualan produk. Sarana promosi yang biasa digunakan oleh bank adalah periklanan, promosi penjualan, publisitas, serta penjualan pribadi. Bank BRISyariah dalam melakukan promosi penjualan Tabungan Faedah melalui *open table* dengan membagikan brosur pada saat *car free day* atau instansi pada saat-saat tertentu dan menawarkan kepada nasabah yang datang ke BRISyariah

---

<sup>61</sup> Olivia Eka Candra, *Wawancara*, 27 Februari 2018.

<sup>62</sup> Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 27 Februari 2018.



yang melakukan pengajuan pembiayaan, selain itu Bank BRISyariah dalam melakukan penjualan produk Tabungan Faedah dengan alternatif lain yaitu dari segi pengiklanan.<sup>63</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Ismail Husein selaku *Account Officer* bahwa strategi pengiklanan pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Pengiklanan bisa dilakukan di ATM, bisa dengan kerjasama *sponsor ship* contoh, perumahan-perumahan dari pembiayaan KPR ada tulisan *supported by* BRISyariah otomatis masyarakat akan tahu. Kalau pengiklanan di TV masih belum dilakukan oleh pihak BRISyariah.”<sup>64</sup>

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan dengan Ibu Dwi Sasi Agustini selaku Sekretaris bahwa strategi pengiklanan pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Kalau dari segi pengiklanan biasanya dari pihak BRISyariah memberikan informasinya melalui sosmed, dan apabila ada promo-promo seperti haji langsung *dishare* di instagram BRISyariah.”<sup>65</sup>

Sesuai dengan pernyataan Ibu Olivia selaku Teller bahwa strategi pengiklanan pada penjualan produk Tabungan Faedah adalah sebagai berikut:

“Dari segi pengiklanannya kami mengenalkan produk-produk BRISyariah melalui instagram dari pusat dan segala macam tabungan sudah *dishare* seperti Tabungan Haji, Tabungan Impian, Tabungan Faedah.”<sup>66</sup>

<sup>63</sup> Muhammad Ismail Husein, Olivia Eka Candra, Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 25 Februari 2018.

<sup>64</sup> Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 25 Februari 2018.

<sup>65</sup> Dwi Sasi Agustini, *Wawancara*, 27 Februari 2018.

<sup>66</sup> Olivia Eka Candra, *Wawancara*, 27 Februari 2018.

Periklanan merupakan segala bentuk penyajian dan promosi non-pribadi yang dibayar, baik mengenai gagasan, barang atau jasa oleh sponsor yang teridentifikasi. Media yang pada umumnya digunakan untuk melakukan periklanan. Pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember media pengiklanan yang digunakan adalah sosmed, spanduk, *Billboard* dan iklan media cetak seperti brosur.

## **2. Alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember Menggunakan Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB**

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Olivia selaku Teller bahwa alasan menggunakan strategi promosi pada penjualan produk Tabungan Faedah sebagai berikut:

“Kalau dari segi promosi, pengiklanan itu masuk dalam kategori promosi, ya biar mudah dikenal oleh masyarakat kan kalau tidak di promosikan baik itu dari pihak *marketing* atau ketika nasabah datang ke BRISyariah tidak di tawarkan otomatis kan masyarakat tidak akan ada yang tahu.”<sup>67</sup>

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan dengan Bapak Muhammad Ismail Husein selaku *Account Officer* bahwa alasan menggunakan strategi promosi pada penjualan produk Tabungan Faedah sebagai berikut:

“Karena kalau dari segi promosi dari pihak BRISyariah tidak melakukan promosi di TV karena biayanya terlalu besar dan belum tentu mendapat hasil. Sedangkan ketika bekerjasama dengan instansi semisal alfurqon bisa mendapatkan hasil yang besar.”<sup>68</sup>

<sup>67</sup> Olivia Eka Candra, *Wawancara*, Jember, 27 Februari 2018.

<sup>68</sup> Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 28 Februari 2018.

Promosi yaitu kegiatan yang bertujuan untuk menyampaikan informasi mengenai produk kepada calon nasabah, sehingga produk tersebut dapat dikenal dan mendorong calon nasabah untuk membeli serta menggunakannya. Promosi juga sangat berguna untuk memberikan informasi mengenai kelebihan, kegunaan produk dan dimana produk tersebut dapat diperolehnya. Adapun alasan menggunakan strategi promosi yang dilakukan oleh Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember adalah untuk mengenalkan produk-produk BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember kepada nasabah terutama produk Tabungan Faedah. selain itu Bank BRISyariah dalam melakukan penjualan produk Tabungan Faedah dengan alternatif lain yaitu dari segi pengiklanan.<sup>69</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Olivia selaku Teller bahwa alasan menggunakan strategi pengiklanan pada penjualan produk Tabungan Faedah sebagai berikut:

“kalau dari segi pengiklanannya ya karena di jaman sekarang kan masih banyak yang menggunakan media sosial, jadi promosi lewat media sosial dirasa lebih mudah untuk sampai ke masyarakat, sehingga masyarakat dengan cepat tahu seperti oh ini loh BRISyariah. Kemudian kalau di media sosial bisa mengemas secara menarik sehingga masyarakat tertarik untuk melihat dan mengetahui produk-produk BRISyariah.”<sup>70</sup>

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan dengan Bapak Muhammad Ismail Husein selaku *Account Officer* bahwa alasan menggunakan strategi pengiklanan pada penjualan produk Tabungan Faedah sebagai berikut:

---

<sup>69</sup> Olivia Eka Candra, Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 28 Februari 2018.

<sup>70</sup> Olivia Eka Candra, *Wawancara*, Jember, 27 Februari 2018.

“Kalau dari segi pengiklanan ya hampir sama seperti promosi karena pengiklanan itu masuk dalam skema promosi. Dan kami mengiklankan melalui ATM dan spanduk karena lebih murah dan fleksibelitas.”<sup>71</sup>

Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember dalam pemasaran penjualan Tabungan Faedah juga menggunakan strategi pengiklanan dikarenakan untuk mempermudah masyarakat mengetahui dan mengenal produk Tabungan Faedah melalui sosial media ataupun melalui sosialisasi terhadap instansi-instansi tertentu yang telah bekerjasama dengan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, strategi penetrasi pasar berguna untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran baik dilihat dari segi promosi, pengiklanan dan pendistribusian. Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember dalam menerapkan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah masih belum menerapkan sepenuhnya, karena salah satu dari usaha-usaha pemasaran belum diterapkan sepenuhnya seperti dari segi pendistribusiannya.<sup>72</sup> Beberapa strategi penetrasi pasar yang digunakan BRISyariah terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan. Jumlah nasabah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember berkisar 28-29 orang pada pembukaan Tabungan Faedah setiap harinya.

---

<sup>71</sup> Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 28 Februari 2018.

<sup>72</sup> Olivia Eka Candra, Muhammad Ismail Husein, *Wawancara*, 28 Februari 2018.

### C. Pembahasan Temuan

Dalam pembahasan ini peneliti menguraikan hasil temuan data yang diperoleh dari lapangan dan sebelumnya telah disajikan dalam bentuk penyajian data. Data-data tersebut berikutnya dibahas secara mendalam dan dikaitkan dengan teori sesuai dengan fokus penelitian yang ada dalam penelitian. Berikut pembahasannya:

#### 1. Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember

Strategi Penetrasi Pasar adalah suatu strategi yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha-usaha pemasaran.

Beberapa strategi penetrasi pasar yang dapat digunakan terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan, suatu perusahaan dapat menggunakan suatu strategi seperti Promosi, iklan dan perluasan jaringan distribusi. Strategi ini tidak terlepas dengan usaha perusahaan untuk memasuki pasar dengan suatu produk baru.

Dalam suatu usaha perusahaan dapat mengatur kegiatan pemasarannya dalam bentuk strategi yang ada di dalam strategi penetrasi pasar salah satunya strategi *Rapid Penetration*, yaitu strategi yang dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi.

Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi promosi dan pengiklanan. Promosi adalah kegiatan Bank Syariah untuk menjajakan produk yang di pasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu, maka produk tersebut akan menarik perhatian nasabah. Periklanan merupakan segala bentuk penyajian dan promosi non-pribadi yang dibayar, baik mengenai gagasan, barang atau jasa oleh sponsor yang teridentifikasi. Pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember media pengiklanan yang digunakan adalah sosmed, spanduk, *Billboard* dan iklan media cetak seperti brosur. Sedangkan dari segi pendistribusiannya BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember masih belum menerapkannya.

Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember termasuk ke dalam bentuk pemasaran yang menggunakan strategi *Rapid Penetration*, strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi yaitu pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember memberikan tawaran dengan harga yang *relative* murah yaitu Rp.100.000 dalam pembukaan rekening Tabungan Faedah dan tidak dikenakan biaya administrasi setiap bulannya karena menggunakan akad *wadi'ah*, disamping itu Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember melakukan banyak kegiatan promosi untuk menarik minat

masyarakat untuk menggunakan produk Tabungan Faedah, kegiatan promosi yang dilakukan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember diantaranya *open table* yaitu melalui instansi yang telah bekerjasama dan juga promosi langsung dengan masyarakat biasanya pada saat *car free day* dengan menyebarkan brosur terkait Tabungan Faedah. Berbeda dengan penelitian terdahulu dimana dalam melakukan promosi dalam sektor tabungan strategi pemasaran yang digunakan yaitu dengan menerapkan promo pemberian souvenir pada pembukaan rekening-rekening baru.

## **2. Alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember Menggunakan Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB**

Suatu perusahaan dapat mendorong konsumennya untuk membeli lebih sering sekaligus untuk membeli lebih banyak pada setiap pembelian. Dapat menggunakan suatu strategi seperti promosi, iklan dan perluasan jaringan distribusi sangatlah membantu kegiatan ini. Secara lebih mendasar, perusahaan dapat mempertimbangkan kesempatan-kesempatan untuk meningkatkan tingkat konsumsi yang ada, yang merupakan dasar dari tingkat pembelian yang dihadapi.

Strategi penetrasi pasar dari segi promosi dan pengiklanan yang digunakan BRISyariah untuk penjualan produk Tabungan Faedah dapat membantu dalam peningkatan jumlah nasabah Tabungan Faedah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, karena dilihat dari segi promosinya masyarakat lebih mengenal dan berminat untuk membuka



rekening di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, dari segi pengiklanan yang dilakukan pada penjualan Tabungan Faedah di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember untuk mempermudah masyarakat mengetahui dan mengenal produk Tabungan Faedah melalui sosial media ataupun melalui sosialisasi terhadap instansi-instansi tertentu yang telah bekerjasama dengan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Bagian akhir dari pembahasan skripsi ini adalah konklusi atau kesimpulan yang diperoleh berdasarkan analisis yang disesuaikan dengan tujuan pembahasan skripsi ini. Kemudian saran-saran yang dirasa relevan dan perlu untuk diberikan, dengan harapan dapat menjadi sebuah kontribusi pemikiran yang berharga bagi dunia pendidikan.

Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB Di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi promosi dan pengiklanan dan dari segi pendistribusiannya masih belum diterapkan. Strategi penetrasi pasar pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember termasuk ke dalam bentuk pemasaran yang menggunakan Strategi *Rapid Penetration*, strategi ini dijalankan dengan menetapkan harga produk yang rendah dan kegiatan promosi yang tinggi.
2. Strategi penetrasi pasar dari segi promosi dan pengiklanan yang digunakan BRISyariah untuk penjualan produk Tabungan Faedah dapat membantu dalam peningkatan jumlah nasabah Tabungan Faedah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. Beberapa strategi

penetrasi pasar yang digunakan BRISyariah terkait dalam usaha untuk meningkatkan penguasaan pasar oleh perusahaan dan sekaligus meningkatkan penjualan. Jumlah nasabah pada BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember berkisar 28-29 orang pada pembukaan Tabungan Faedah setiap harinya.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan kesimpulan akhir penelitian tersebut, disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Tingkatkan strategi penjualan produk Tabungan Faedah yaitu dengan meningkatkan lagi promosi dan pengiklanan mengenai produk Tabungan Faedah kepada instansi atau perusahaan yang pegawainya belum menggunakan produk Tabungan Faedah. Sehingga pegawai instansi atau perusahaan yang ingin menggunakan produk Tabungan Faedah tapi tidak bisa menggunakan produk Tabungan Faedah dikarenakan perusahaan atau instansi tempat mereka bekerja belum melakukan kerjasama dengan Bank BRISyariah jadi bisa menggunakan produk Tabungan Faedah. Serta tetap selalu memberikan kemudahan-kemudahan untuk nasabah yang ingin menggunakan produk Tabungan Faedah. Dalam meningkatkan strategi penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar(dari segi promosi dan periklanan), serta lebih meningkatkan lagi sistem

pelayanan dan fasilitas seperti halnya ATM agar nasabah lebih mudah dalam melakukan transaksi.

2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan terdapat peneliti baru yang mengkaji ulang dari hasil penelitian tentang Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB Di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember. Hasil dari penelitian ini belum sepenuhnya bisa dikatakan sempurna, sebab masih banyak kekurangan didalamnya sebagai akibat dari keterbatasan waktu, referensi yang dirujuk, metode yang digunakan serta pengetahuan dan ketajaman analisis yang dimiliki.



## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Basrowi & Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rindu Cipta.
- David. R Fred. 2016. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta : Salemba empat.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2015. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Hasan Ali M. 2004. *Berbagai Macam Transaksi dakam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- IAIN Jember. 2015. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Idroes N Ferry. 2012. *Manajemen Risiko Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ismail. 2014. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2013. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2015. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Neolaka, Amos. 2014. *Metode Penelitian dan Statistik*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Satori, Djam'an & Aan Komariah. 2013. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Skandarrumidi. 2012. *Metodelogi Penelitian Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sahrani, Sohari. 2011. *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syafii, Antonio Muhammad. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

Shofia Mauziqotun Hasanah. 2014. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pengetahuan Konsumen dan Periklanan Program Faedah (Fasilitas Serba Mudah) Tabungan BRISyariah Terhadap Minat Menabung*. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta).

Nur Hidayati, “*Pengaruh Pemberian Bonus Tabungan Wadi’ah Terhadap Minat Menabung Nasabah Tabungan BTN Batara iB Di PT. BTN Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) Probolinggo Payment Point Nurul Jadid*”, (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember) tahun 2016.

Nur An Nisaa. 2017. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Keabsahan Akad Yang Berlaku Pada Tabungan Faedah Bank BRISyariah iB Yang Mengalami Perubahan Tarif Jasa Perbankan*. Surabaya: Universitas Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel Surabaya).

Novalia Agillatul Zahroh. 2017. *Analisis Daur Hidup Produk (Product Life Cycle) Tabungan Faedah dan Penetapan Strategi Pemasaran Pada BRISyariah KCP Batu*. Jember: Institut Agama Islam Negeri (IAIN).

Halimatus Zahro. 2017. *Analisis Siklus Hidup Daur Produk (Product Life Cycle) dan Segmentasi Pasar Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banyuwangi Genteng*. Jember: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember).

[www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id) 05 Februari 2018.

### MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember	Strategi Penetrasi Pasar	1. Strategi Penetrasi Pasar <ul style="list-style-type: none"> <li>- Strategi Rapid Skimming</li> <li>- Strategi Slow Skimming</li> <li>- Strategi Rapid Penetration</li> <li>- Strategi Slow Penetration</li> </ul>	1. Strategi Rapid Skimming <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pasar yang belum mengenal produk</li> <li>- Konsumen yang telah mengenal produk</li> <li>- Perusahaan dalam menghadapi persaingan</li> </ul> 2. Strategi Slow Skimming <ul style="list-style-type: none"> <li>- Luas pasar relatif terbatas</li> <li>- Pasar telah mengenal produk</li> <li>- Calon konsumen bersedia membayar harga yang diminta</li> <li>- Kemungkinan ancaman para pesaing kecil</li> </ul> 3. Strategi Rapid Penetration <ul style="list-style-type: none"> <li>- Luas pasar relatif cukup besar</li> <li>- Pasar belum mengenal produk</li> <li>- Calon konsumen umumnya peka terhadap harga</li> <li>- Kemungkinan ancaman para pesaing cukup besar</li> <li>- Biaya produksi per unit cenderung menurun</li> </ul> 4. Strategi Slow Penetration <ul style="list-style-type: none"> <li>- Luas pasar relatif cukup besar</li> <li>- Pasar sangat mengenal produk</li> <li>- Pasar sangat sensitif terhadap harga</li> <li>- Kemungkinan ada ancaman dari para pesaing</li> </ul>	1. <i>Customer Service Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember</i> 2. <i>Teller Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember</i> 3. <i>Sekretaris Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember</i> 4. <i>Account Officer Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember</i>	1. Pendekatan penelitian Kualitatif 2. Metode pengumpulan data <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Dokumentasi</li> <li>c. Wawancara</li> </ul> Keabsahan data triangulasi sumber	1. Bagaimana penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember? 2. Mengapa BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB?
	Penjualan Produk Tabungan Faedah	1. Akad Wadiah	1. Rukun Akad Wadiah <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wadiah (Barang yang dititipkan)</li> <li>- Shighot (Akad serah terima)</li> <li>- Mudi' (Orang yang menitipkan barang)</li> <li>- Wadi' (Orang yang menerima titipan barang)</li> </ul>			





## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **A. Dokumentasi**

1. Sejarah, visi dan misi Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
2. Struktur organisasi Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember.
3. Aplikasi pembukaan Tabungan Faedah BRISyariah iB.
4. Brosur Tabungan Faedah BRISyariah iB.
5. Bentuk-bentuk kegiatan pemasaran Tabungan Faedah BRISyariah iB.

### **B. Wawancara**

1. Apa saja keunggulan produk Tabungan Faedah di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember?
2. Bagaimana mekanisme pembukaan, penyetoran, penarikan dan penutupan pada produk Tabungan Faedah di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember?
3. Berapa jumlah nasabah Tabungan Faedah BRISyariah iB pada tiap tahunnya?
4. Bagaimana tingkat persaingan yang terjadi di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember?
5. Apa kelebihan produk Tabungan Faedah dibandingkan dengan produk lain?
6. Biaya-biaya apa saja yang dibebankan kepada nasabah berkaitan dengan produk Tabungan Faedah?
7. Apakah yang menjadi hambatan utama penjualan produk Tabungan Faedah?
8. Bagaimana penerapan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember?
9. Mengapa BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menggunakan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB?

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN  
LOKASI BANK BRISYARIAH KANTOR CABANG TRUNOJOYO JEMBER

NO	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1	31 Oktober 2017	Mengajukan surat izin penelitian di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember	
2	09 Januari 2018	Mulai masuk penelitian sekaligus wawancara mengenai produk Tabungan Faedah dan meminta print out struktur organisasi di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember	
3	23 Januari 2018	Melakukan wawancara mengenai produk Tabungan Faedah dan meminta aplikasi pembuatan Tabungan Faedah di Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember	
4	23 Februari 2018	Melakukan wawancara mengenai strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah	
5	25 Februari 2018	Melakukan wawancara mengenai alasan BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember menerapkan strategi penetrasi pasar pada penjualan produk Tabungan Faedah	
6	29 Maret 2018	Meminta surat keterangan selesai penelitian	

Jember, 29 Maret 2018  
Mengetahui

Rono Satriyo  
Pimpinan Cabang  
Bank BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo  
Jember



## FOTO DOKUMENTASI

- A. Wawancara dengan ibu Dita selaku *Customer Service* BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 09 Januari 2018.**



- B. Wawancara dengan ibu Olivia Eka Candra selaku Teller BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 23 Januari 2018.**



- C. Wawancara dengan ibu Dwi Sasi Agustini selaku Sekretaris BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember, 23 Februari 2018.**



IAIN JEMBER

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aisyatul Maisaroh  
N I M : 083143008  
Prodi : Perbankan Syariah  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institusi : Institut Agama Islam Negeri Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul "*Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB Di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember*" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 04 April 2018

Saya yang menyatakan,



Aisyatul Maisaroh  
NIM. 083143008





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136  
Website : WWW.in-jember.ac.nid – e-mail : info@iain-jember.ac.id

**J E M B E R**

Nomor : B- [236/In.20/7.a/PP.00.9/W/2017  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.  
Kepala Bank BRISyariah KC Trunojoyo Jember  
di-  
TEMPAT

**Assalamu'alaikum Wr.Wb.**

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Aisyatul Maisaroh  
NIM : 083143008  
Semester : VII (7)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
No Telpon : 085608557596  
Dosen Pembimbing : Nikmatul Masruroh, M. E. I  
NIP : 19820922 200901 2 005  
Judul Penelitian : Analisis Market Penetration Strategy Pada Penjualan Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KC Trunojoyo Jember

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

**Wassalamu'alaikum Wr.Wb.**

Jember,31 Oktober 2017

a.n. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik



**Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I**  
NIP. 19730830 199903 1 002

Tembusan:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. LP2M IAIN Jember
3. Arsip

Jember, 18 Desember 2017  
No.: B. 0186-KC-JMBR-Trunojoyo/12-2017

Kepada :  
**IAIN Jember**  
Jl. Mataram No.1 Mangli  
Jember

Perihal : **Izin Penelitian Skripsi**

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Teriring salam dan doa dari kami, semoga Bapak beserta seluruh Staff dalam keadaan sehat wal'afiat dan selalu dalam lindungan Allah S.W.T dalam menjalankan kegiatan sehari-hari, Amin.

Menunjuk Proposal Mahasiswa IAIN Jember perihal Permohonan Izin Penelitian Skripsi, maka bersama ini kami memberikan konfirmasi bahwa kami mengizinkan kepada yaitu:

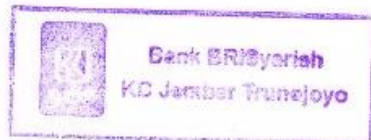
Nama : Aisyatul Maisaroh  
N I M : 083143008  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi Islam  
Jurusan : S I - Ekonomi Islam  
Universitas : IAIN Jember

untuk melaksanakan penelitian skripsi di BRI Syariah KC Jember selama ybs mematuhi peraturan di BRI Syariah dan Peraturan, Perundangan Perbankan yang berlaku terutama mengenai kerahasiaan bank.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami sampaikan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PT. BANK BRISYARIAH**  
**KC Jember**



**Rizka Ayu Rurnamasari**  
Branch Operation Supervisor



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**SURAT KETERANGAN**  
NO.ND.B. 102-KC-JBR-Trunojoyo/03-2018

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

Teriring salam dan doa dari kami, semoga Bapak beserta seluruh Staff dalam keadaan sehat wal'afiat dan selalu dalam lindungan Allah S.W.T dalam menjalankan kegiatan sehari-hari, Amin.

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : AISYATUL MAISAROH  
N I M : 083143008  
Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S 1 - Ekonomi Islam  
Universitas : IAIN Jember  
Judul : Analisis Strategi Penetrasi Pasar Pada Penjualan Produk Tabungan Facdah BRISyariah IB di BRISyariah Kantor Cabang Trunojoyo Jember

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami sampaikan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

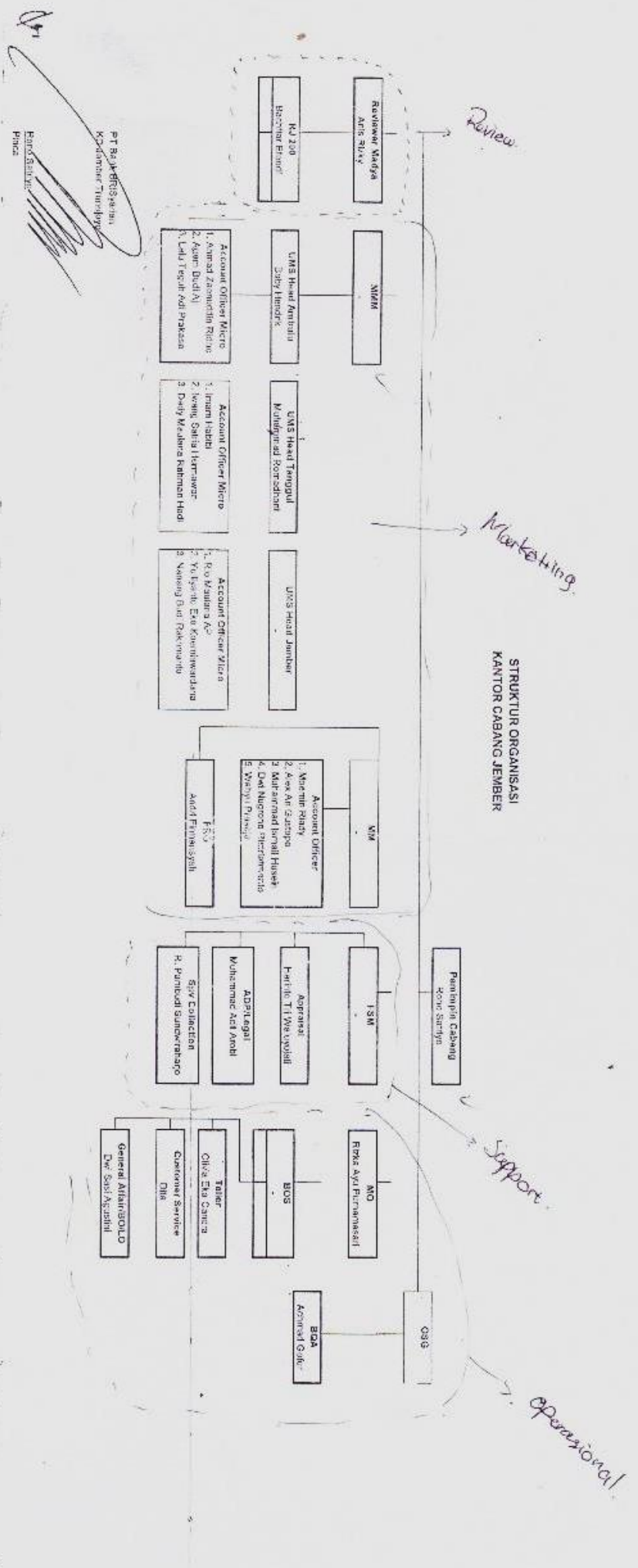
Jember, 29 Maret 2018  
**PT. BANK BRISYARIAH**  
KC Jember



Rizka Ayu Purnamasari  
Supervisor

Tawakal, Integritas, Profesional, Antusias, Berorientasi Bisnis, Kepuasan Pelanggan, Penghargaan SDM  
"Berpada dalam Karya, Produktif, Efisien dan Doa Menuju Bank Syariah Ritel Modern"

STRUKTUR ORGANISASI  
KANTOR CABANG JEMBER



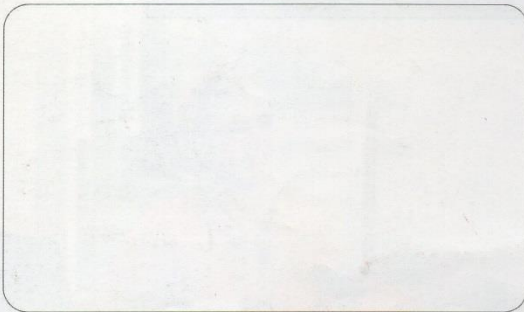
PT Bank Persada  
Kantor Cabang Jember

*(Signature)*  
Erick Satrio  
Prince

14FBG026



Untuk keterangan lebih lanjut hubungi:



# Tabungan Faedah BRISyariah iB



Kemudahan bertransaksi yang  
penuh nilai kebaikan



calIBRIS 1500-789  
[www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id)

f BRI Syariah  
@BRISyariah

Bersama Wujudkan Harapan Bersama



# IAIN JEMBER



## Kemudahan bertransaksi yang penuh nilai kebaikan

Tabungan Faedah BRISyariah iB merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah yang menggunakan prinsip titipan, dipersembahkan bagi Anda yang menginginkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

### Manfaat

Ketenangan dan kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

### Fasilitas

- Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
  - Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor dan elektronik BRISyariah secara *online* dan *realtime*
  - Beragam FAEDAH (fasilitas serba mudah):
    1. Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
    2. Gratis biaya administrasi bulanan
    3. Gratis biaya kartu ATM Bulanan
    4. Biaya tarik tunai murah di seluruh jaringan ATM BRI, Bersama & Prima\*)
    5. Biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama & Prima\*)
    6. Biaya Cek Saldo murah di jaringan ATM BRI, Bersama & Prima\*)
    7. Biaya debit prima murah\*)
- \*syarat dan ketentuan berlaku*
- Dengan Kartu ATM BRISyariah, Anda mudah melakukan beragam transaksi perbankan di ATM BRISyariah serta di puluhan ribu jaringan ATM BRI, ATM Bersama maupun ATM Prima di seluruh Indonesia
  - Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRISyariah :
    - Informasi Saldo
    - Tarik Tunai
    - Ganti Pin
    - Transfer ke rekening BRISyariah maupun bank lain

- Pembayaran tagihan : Telkom PSTN, Telkomvision, Internet Speedy, telco pascabayar (Flexi, Kartu HALO, XL, AXIS, ESIA, Smartfren), PLN (pascabayar, non tagihan listrik)
- Pembayaran pembelian : telco prabayar (Telkomsel, Simpati, Kartu AS, XL, Indosat, AXIS, Esia, Smartfren), PLN prabayar / token, Tiket KAI
- Pembayaran zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan qurban
- Pembayaran uang sekolah (SPP)

- Kartu ATM BRISyariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk berbelanja tanpa menggunakan uang tunai di seluruh *merchant* berlogo **Debit BRI** dan **Prima**
- Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima

### Syarat dan Ketentuan

Persyaratan	Perorangan
Dokumen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fotocopy KTP yang masih berlaku</li><li>• Fotocopy NPWP</li></ul>
Setoran awal minimal	Rp 100.000,-



# IAIN JEMBER



## KARTU CONTOH TANDATANGAN

Cabang :

No. Rekening :		
Nama :	Nama :	Nama :
Alamat :		
Telepon :		
Contoh Stempel Perusahaan :	Nama :	Nama :
	Ketentuan Tanda Tangan :	
<b>DIISI OLEH BANK</b>		
Tgl. Pembukuan Rekening :	Dibuat Oleh :	Diperiksa Oleh :
Jenis Rekening :		
Tgl. Mulai Berlaku :	Nama :	Nama :

056010344REV.01

# IAIN JEMBER





## APLIKASI PEMBUKAAN TABUNGAN FAEDAH BRISyariah IB

Akad Wadi'ah Yad Ad Dhamanah Tabungan Faedah BRISyariah IB

No. CIF\*) : .....  
No. Rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB : .....  
No. Kartu ATM\*) : .....

\*) Diisi oleh Petugas

HARAP DIISI DENGAN HURUF CETAK

Bersama ini, saya selaku NASABAH mengajukan permohonan pembukaan Rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB dengan Akad Wadi'ah Yad Ad Dhamanah kepada PT. Bank BRISyariah Cabang, ..... (selanjutnya disebut BANK) dengan rincian sebagai berikut :

### DATA NASABAH

Nama : \_\_\_\_\_  
Segmen Tabungan :  Reguler  Siswa  Payroll  Bisnis individu  Bisnis Non Individu  
Jenis Kartu ATM :  Blue  Gold  Platinum  Business Card  Lainnya \_\_\_\_\_  
Nama di Kartu ATM : \_\_\_\_\_ (max 35 Karakter)  
Tempat /Tgl Lahir : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ (dd-mm-yyyy)  
No. KTP / PASPOR\*\*) : \_\_\_\_\_ Masa berlaku \_\_\_\_\_  
Alamat Surat Menyurat \*\*\*) : \_\_\_\_\_  
RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_  
Desa / Kelurahan \_\_\_\_\_  
Kecamatan \_\_\_\_\_  
Kota / Kabupaten \_\_\_\_\_  
Propinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
Pemotongan Zakat atas Bobus :  Ya = 2,5 % atau ..... %  Tidak  
Tujuan Pembukaan Rekening : \_\_\_\_\_

#### Kesediaan Nasabah Mendaftarkan Layanan e-Channel

Bersedia Mendaftarkan Layanan :  smsBRIS  mobileBRIS  internet banking BRIS  Layanan Lainnya : .....  
HP. .... HP. .... E-mail. ....  
HP. BRIS e-token .....

\*\*) Coret yang tidak perlu

\*\*) Diisi jika berbeda dengan identitas

### Akad Wadi'ah Yad Ad Dhamanah Tabungan Faedah BRISyariah IB

Dengan menandatangani Aplikasi ini, saya menyetujui syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan pada akad Tabungan Faedah BRISyariah IB (selanjutnya disebut Akad) sebagai berikut :

- 1 NASABAH dengan ini bermaksud untuk menitipkan dana pada BANK dan BANK bersedia menerima penitipan dan mengelola dana dan NASABAH yang diadministrasikan dalam bentuk Rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB atas nama NASABAH pada BANK dan mematuhi semua peraturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh BANK.
- 2 NASABAH memberikan persetujuan/izin kepada BANK untuk mengelola dana yang dititipkan pada BANK dan digunakan serta diambil manfaatnya oleh BANK sesuai dengan prinsip Wadi'ah Yad Ad Dhamanah.
- 3 NASABAH setuju bahwa keuntungan dan manfaat yang diterima dan penitipan dana tersebut menjadi hak BANK.
- 4 Dana yang terdapat pada Rekening NASABAH dapat diambil/ditarik oleh NASABAH setiap saat baik sebagian atau seluruhnya dan BANK menjamin pengembalian dana NASABAH tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 5 NASABAH setuju untuk memberikan data pribadinya untuk tujuan komersial lainnya, serta data simpanan di Tabungan Faedah BRISyariah IB kepada perusahaan Pihak Ketiga yang ditunjuk oleh BANK maupun perusahaan yang bekerjasama dengan BANK.
- 6 NASABAH dengan ini tunduk dan terikat pada Syarat dan Ketentuan Umum Tabungan Faedah BRISyariah IB Syarat dan Ketentuan Khusus Tabungan Faedah BRISyariah IB dan peraturan lain yang berlaku pada BANK, Bank Indonesia dan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dan Akad ini.

Akad ini berlaku sejak tanggal dibukanya rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB sampai dengan tanggal berakhirnya Akad atau yang disebabkan oleh penutupan rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB atas sebab apapun dan/atau sebab lain yang diatur dalam ketentuan produk yang telah disepakati BANK dan NASABAH, termasuk diantaranya adalah sebab yang diatur dalam hukum dan sebab kahar (*force majeure*). Akad ini merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dengan Customer Information File (CIF).

.....20....

NASABAH

PT. BANK BRISYARIAH (BANK)

( \_\_\_\_\_ )  
Nama Dan Tanda Tangan

( \_\_\_\_\_ )  
Nama Dan Tanda Tangan



**SYARAT DAN KETENTUAN UMUM  
TABUNGAN FAEDAH BRISYARIAH IB**

**A. Ketentuan Rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB.**

- (1) Tabungan dikelola dengan menggunakan Prinsip Wadi'ah Yad Ad Dhamanah.
- (2) Rekening Tabungan dibuka dalam mata uang Rupiah (IDR).
- (3) PT. Bank BRISyariah (selanjutnya disebut BANK) akan memberikan Buku Tabungan atas nama Penitip Dana (NASABAH).
- (4) Apabila Buku Tabungan hilang, NASABAH harus segera melaporkannya kepada Kantor/Unit Kerja penerbit/asal dengan disertai Surat Keterangan Hilang dari pihak kepolisian.
- (5) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya Buku Tabungan, menjadi tanggungjawab NASABAH.
- (6) BANK berhak untuk mengenakan biaya administrasi/transaksi tabungan dan fasilitas yang terkait dengan tabungan.
- (7) Selain tunduk pada Syarat dan Ketentuan Umum Tabungan Faedah BRISyariah iB, NASABAH menyatakan tunduk pada segala Syarat dan Ketentuan Khusus BRISyariah iB yang berlaku saat ini maupun perubahan perubahannya yang akan di informasikan kepada NASABAH dalam bentuk dan cara yang ditetapkan oleh BANK.
- (8) Buku Tabungan tidak boleh ditiptkan kepada pihak BANK dan apabila terjadi kerusakan dan kehilangan bukan tanggung jawab BANK.
- (9) Dana NASABAH dijamin sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

**B. Fasilitas Kartu ATM BRISyariah**

- (1) Setiap Kartu ATM yang diterbitkan akan diberikan sandi pengenal pribadi atau PIN (*Personal Identification Number*) dalam sampul tertutup.
- (2) Untuk pengambilan kartu ATM dan PIN, NASABAH harus datang sendiri ke BANK dan tidak dapat diwakilkan.
- (3) NASABAH harus merahasiakan PIN yang dikeluarkan oleh BANK untuk NASABAH dan tidak akan memberitahukan PIN tersebut kepada siapapun.
- (4) Segala penyalahgunaan PIN dan Kartu ATM menjadi resiko dan tanggung jawab NASABAH.

**C. Fitur e-Banking**

- (1) NASABAH dapat memperoleh aneka fitur serta dapat memanfaatkan layanan e-banking yang ada di BANK sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- (2) Adapun syarat ketentuan dan tata cara layanan per produk e-banking termasuk, namun tidak terbatas pada smsBRIS, mobileBRIS, internet banking BRIS, dan diatur secara tersendiri dari Syarat dan Ketentuan Umum Tabungan SimPel iB ini.

**D. Pencatatan**

- (1) NASABAH akan menerima Buku Tabungan dengan desain, ukuran dan spesifikasi yang telah ditentukan oleh BANK, sebagai bukti kepemilikan dana dan pelaporan mutasi serta saldo rekening atas dana.
- (2) Pemberian Buku Tabungan dan berbagai hal lain yang terkait dengan media pelaporan ini diatur sesuai dengan ketentuan operasional yang ditetapkan oleh BANK.
- (3) Ketentuan yang akan digunakan untuk mengatur dan membatasi operasional produk ini dan hubungan antara BANK dan NASABAH adalah kumpulan peraturan, ketentuan, batasan, panduan dan penjelasan yang menyangkut produk Tabungan Faedah BRISyariah iB yang dikeluarkan dan diberlakukan oleh BANK pada saat Tabungan Faedah BRISyariah iB dibuka.
- (4) Apabila terjadi perbedaan pencatatan antara sistem BANK dengan pencatatan dalam salinan transaksi, maka yang dinyatakan berlaku adalah yang tertera di sistem BANK kecuali dapat dibuktikan sebaliknya dengan bukti-bukti yang sah dan otentik menurut hukum yang berlaku.
- (5) BANK berhak melakukan penundaan dan atau penghentian transaksi apabila diketahui tabungan NASABAH memuat informasi yang tidak benar dan/atau tabungan tersebut dipergunakan sebagai media pencucian uang (*money laundry*) dan/atau terkait dengan tindak Pidana Lainnya.

**E. Penyetoran dan Penarikan Dana Tabungan Faedah BRISyariah iB**

- (1) Setoran dengan mempergunakan warkat atau melalui transfer, baru dianggap efektif apabila dananya telah diterima dengan baik oleh BANK dan sesuai ketentuan operasional dan ketentuan layanan kas yang diberlakukan oleh BANK.
- (2) NASABAH hanya dapat melakukan penarikan dananya sesuai dengan syarat dan ketentuan khusus Tabungan Faedah BRISyariah iB serta ketentuan penarikan rekening operasional lainnya.

**E. Penutupan Rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB**

- (1) Penutupan rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB hanya dapat dilakukan apabila:
  - a. Para pihak sepakat mengakhiri akad.
  - b. NASABAH meninggal dunia.
  - c. NASABAH melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku dan/atau menyalahgunakan rekening tabungan untuk sesuatu yang tidak sesuai syariah.
- (2) Penutupan Rekening Tabungan BRISyariah iB dapat dilakukan di Kantor Cabang BANK tempat membuka rekening atau di kantor Cabang lain sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

- (3) Dalam hal NASABAH meninggal dunia sebagaimana dimaksud point (1) b, maka penutupan hanya dapat diaktifkan oleh ahli waris yang sah.
- (4) Penutupan sebagaimana dimaksud butir (2) dilakukan oleh ahli waris yang sah antara lain dengan pelampiran fatwa waris/keterangan waris/penetapan ahli waris dan pembagian waris yang dikeluarkan oleh pihak yang berwenang.
- (5) Penutupan rekening sebagaimana dimaksud butir (1) c, dilakukan oleh BANK dengan memberitahukan kepada NASABAH dan sesuai dengan tata cara yang berlaku pada BANK.

**G. Bonus Tabungan Faedah BRISyariah iB.**

- (1) Dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku mengenai Akad Wadi'ah Yad Ad Dhamanah, maka BANK dapat memberikan bonus secara sukarela dan tidak diperjanjikan.
- (2) Pajak atas Bonus yang diterima NASABAH ditanggung oleh NASABAH dan dipotong langsung dari pendapatan bonus yang diterimanya.

**H. Rekening Tidak Aktif**

- (1) Atas kebijakan BANK, BANK berhak mengubah status Rekening dari Rekening Aktif menjadi Rekening tidak aktif (*pasif / Domant*), yaitu rekening yang dalam masa tertentu tidak terjadi pencatatan transaksi atau mutasi perbankan yang dilakukan oleh NASABAH (selain pembayaran bonus, pajak atas bonus, biaya administrasi tabungan, biaya saldo dibawah minimum).
- (2) Terhadap rekening Pasif dan rekening *Domant*, dapat menimbulkan konsekuensi adanya pembebanan biaya tertentu setiap bulannya sampai adanya pengaktifan kembali rekening menjadi Aktif/Normal yang dilakukan oleh NASABAH pemilik rekening sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BANK.
- (3) Penutupan rekening secara otomatis / *Auto Closed* oleh sistem akan dilakukan pada rekening domant dengan saldo di bawah nominal tertentu sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BANK.

**I. Hukum Yang Berlaku Dan Penyelesaian Sengketa**

- (1) NASABAH tunduk pada ketentuan perundang-undangan yang berlaku, termasuk namun tidak terbatas pada PBI No. 14/27/PB/2012 tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme Bagi BANK berikut dengan segala perubahannya.
- (2) Keabsahan, Penafsiran dan pelaksanaan Akad dan Syarat Ketentuan Umum ini diatur dan tunduk pada hukum yang berlaku di Negara Republik Indonesia
- (3) Segala perselisihan yang timbul antara NASABAH dan BANK karena penafsiran dan atau pelaksanaan Akad serta Syarat dan Ketentuan Umum ini akan diselesaikan oleh kedua belah pihak secara musyawarah untuk mufakat.
- (4) Apabila perbedaan, kontroversi dan atau perselisihan tersebut tidak dapat diselesaikan secara musyawarah dalam 30 (tiga puluh) hari kalender sejak perselisihan tersebut, maka kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya melalui jalan Hukum dan memilih domisili secara tetap melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS). Putusan ini merupakan putusan terakhir dan mengikat kedua belah pihak.

**J. Penutup**

Syarat dan Ketentuan Umum Tabungan Faedah BRISyariah iB ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan Aplikasi Permohonan Pembukaan Rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB dan akad antara BANK dengan NASABAH yang tertera di balik halaman ini Syarat dan Ketentuan Khusus Tabungan Faedah BRISyariah iB serta *Customer Information File (CIF)*.

Dengan ini saya/kami menyatakan setuju dan telah mengetahui serta mengerti isi dari Syarat dan Ketentuan Umum Tabungan Faedah BRISyariah iB di atas dan menyetujui dokumen ini menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan formulir Aplikasi dan Akad pembukaan Rekening Tabungan Faedah BRISyariah iB, Syarat dan Ketentuan Khusus Tabungan Faedah BRISyariah iB serta *Customer Information File (CIF)*.

..... 20.....

**Nasabah**

(.....)



**FORMULIR IDENTIFIKASI  
CRS (Common Reporting Standard)  
UNTUK NASABAH INDIVIDU**

Informasi ini diperlukan untuk memenuhi syarat kepatuhan terhadap pelaporan wajib pajak Negara Asing

**FORM FATCA**

No	Pertanyaan	Jawaban (Beri)	
		Ya	Tdk
1	Apakah Anda lahir / Merupakan Warga Negara Amerika Serikat ?		
2	Apakah Anda memiliki Green Card (izin tinggal di Amerika Serikat) ?		
3	Apakah Anda pernah tinggal selama 31 hari berturut-turut di Amerika Serikat?		

Jika 1 sd 3 terjawab  
TIDAK → isi Form  
W-8BEN

Pertanyaan no 4 diisi jika pertanyaan 1 sd 3, ada salah satu jawaban "Ya"

4. Apakah Anda merupakan wajib pajak di Amerika Serikat? (\*Beri (v))  
Ya  (isi form W-8BEN) Tidak  (isi form W9)

**FORM CRS (Common Reporting Standard)**

1. Apakah anda memiliki kartu identitas pembayar pajak dari Negara lain atau residensi pajak selain Indonesia?  
Ya  (isikan ke nomor 2) Tidak  Stop (\*Beri (v))

2. Silahkan lengkapi data di bawah ini :

Negara/ Residensi Pajak	Nomor Identifikasi Wajib Pajak (TIN) <i>*Jika tidak terisi mohon berikan alasannya</i>

**Alasan:**

- Alasan A : Saya sudah mengajukan permohonan untuk TIN (atau yang sejenis), tetapi belum mendapatkan  
Alasan B : Negara/Yurisdiksi dari residensi pajak saya tidak menerbitkan TIN atau yang sejenisnya.  
Alasan C : Alasan Lain, sebutkan.....

**Pernyataan dan Jaminan**

- Saya menyatakan bahwa semua informasi yang tercantum diatas adalah benar, akurat dan lengkap
- Mengacu pada peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia, dengan ini saya memberikan persetujuan kepada BRISyariah (selanjutnya disebut sebagai Bank) untuk memberikan informasi mengenai/ sehubungan dengan saya kepada perusahaan induk, regulator atau otoritas pajak di dalam maupun di luar negeri, jika diperlukan guna memenuhi kewajiban perpajakan saya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku
- Apabila disyaratkan oleh regulator atau otoritas pajak didalam maupun di luar negeri, saya memahami dan menyetujui bahwa Bank mungkin memerlukan dokumen dan/atau formulir tambahan, yang akan saya tandatangani, apabila saya termasuk dalam pihak yang diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku tersebut. Saya juga memahami dan menyetujui bahwa Bank dapat memblokir, mendebet dan membayarkan dari rekening (rekening) saya sejumlah dana sebagaimana ditentukan oleh peraturan perundang-undangan tersebut atau ditentukan dalam perjanjian antara regulator maupun otoritas
- Apabila terdapat perubahan kondisi yang mempengaruhi residensi pajak saya/ menyebabkan informasi dalam formulir ini menjadi tidak benar dan/atau tidak lengkap, maka saya memahami bahwa saya wajib untuk menginformasikan perubahan tersebut kepada BRISyariah selambatnya 30 hari sejak terjadinya perubahan.

Tanggal (Tg/Bln/Th)	
Tanda tangan Nasabah (Kuasa dari Nasabah)	
Nama yang bertandatangan	

**SURAT PERNYATAAN****PEMBERIAN DATA UNTUK NASABAH INDIVIDU**

Dengan ini, Saya nasabah BRISyariah,

Nama :

Alamat tempat tinggal tetap :

No. Identitas (KTP/Pasport) :

Menyatakan bahwa saya tidak bersedia/bersedia\* memberikan data pribadi dan/atau keuangan saya kepada PT. Bank BRISyariah, dalam rangka identifikasi, pelaporan, dan tidak terbatas sepanjang untuk kepatuhan ketentuan FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) dan CRS (*Common Reporting Standard*) dengan segala risiko dan sanksinya.

Saya bertanggung jawab terhadap keputusan saya dan karenanya membebaskan Bank BRISyariah dari segala tuntutan, ganti rugi, dan segala bentuk pertanggungjawaban lain dari pihak manapun.

Demikian, Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan pihak manapun.

\* : coret yang tidak perlu

Tanda tangan nasabah  
(penerima kuasa dari  
nasabah),

Tanggal

Nama yang bertandatangan

Lampiran No.4  
SURAT PERNYATAAN NASABAH INDIVIDU



## SURAT PERNYATAAN NPWP

Yang bertanda tangan dibawah ini :

✓ Nama (sesuai KTP/ Paspor): (nasabah) \_\_\_\_\_  
✓ Tempat, Tanggal Lahir : \_\_\_\_\_  
✓ Nomor KTP/ Paspor) : \_\_\_\_\_  
✓ Alamat : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
No. Rekening/ Cabang BRIS: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

menyatakan bahwa saat ini nasabah tidak dapat menyerahkan NPWP sebagai kelengkapan dokumen pembukaan rekening di BRISyariah, dikarenakan :

- Saat ini nasabah tidak memiliki NPWP karena termasuk kategori PTKP
- Bukan merupakan wajib pajak, namun akan menggunakan dan menyerahkan NPWP suami/ istri/ orang tua/ wali\*).
- Merupakan wajib pajak (Non PTKP) namun belum memiliki/ tidak membawa/ lupa nomor NPWP\*) dan sesegera mungkin akan mengajukan menyerahkan NPWP kepada BRISyariah.

Seluruh informasi tersebut diatas adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan, segala akibat dan risiko yang mungkin timbul dikemudian hari sebagai akibat ketidaksesuaian/ ketidakbenaran pernyataan ini dan/ atau informasi tersebut diatas menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari nasabah dan karenanya melepaskan BRISyariah dari tanggung jawab dan risiko yang mungkin timbul akibat dilaksanakannya pernyataan ini.

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

\_\_\_\_\_

( \_\_\_\_\_ )

\*) corat yang tidak perlu





Harap diisi dengan huruf cetak dan diberi (x) pada kotak pilihan yang sesuai

Gelar : \_\_\_\_\_ ; Pendidikan Terakhir : \_\_\_\_\_  
 Nama Gadis Ibu Kandung : \_\_\_\_\_  
 Agama :  Islam  Protestan  Katolik  Hindu  Budha  Khonghucu  Lainnya : \_\_\_\_\_

**I. DATA KEUANGAN NASABAH\*\***

Sumber Dana :  Gaji  Hasil Usaha  Deposito/Hasil Investasi  Lainnya : \_\_\_\_\_  
 Tujuan Pembukaan Rekening :  Menyimpan Dana  Transaksi  Investasi  Lainnya : \_\_\_\_\_  
 Penghasilan Perbulan :  ≤ 1 juta  > 1 - 2.5 juta  > 2.5 - 5 juta  > 5 - 10 juta  > 10 - 100 juta  >100 juta  
 Nilai Transaksi Normal :  ≤ 1 juta  > 1 - 2.5 juta  > 2.5 - 5 juta  > 5 - 10 juta  > 10 - 100 juta  >100 juta  
 Maksimal Frekuensi Transaksi perHari :  < 10 kali  10 - 50 kali  51 - 75 kali  75 - 100 kali  > 100 kali

**II. DATA PEKERJAAN**

Jenis Pekerjaan :  PNS/BUMN  TNI/POLRI  Pegawai Swasta  Profesional  Wiraswasta  
 Pelajar/Mahasiswa  Ibu Rumah Tangga  Petani/Peternak  Lainnya: \_\_\_\_\_  
 Nama Tempat Kerja : \_\_\_\_\_  
 Bidang Pekerjaan : \_\_\_\_\_ ; Jabatan : \_\_\_\_\_  
 Lama Bekerja : \_\_\_\_\_ ; NPWP : \_\_\_\_\_  
 Alamat Tempat Kerja : \_\_\_\_\_  
 Telp. Kantor : \_\_\_\_\_ ; Kode Pos : \_\_\_\_\_  
 Fax. : \_\_\_\_\_

**III. DATA KELUARGA/KERABAT YANG BISA DIHUBUNGI**

Nama Kerabat : \_\_\_\_\_  
 Hubungan dengan Nasabah : \_\_\_\_\_  
 Alamat Tempat Tinggal : \_\_\_\_\_  
 : \_\_\_\_\_  
 : \_\_\_\_\_  
 Telp. Rumah : \_\_\_\_\_ ; Telp. Seluler : \_\_\_\_\_  
 Email : \_\_\_\_\_

Mengetahui

( \_\_\_\_\_ )  
Nama & Tanda Tangan Petugas Bank

( \_\_\_\_\_ )  
Nama & Tanda Tangan Nasabah





## BIODATA PENULIS



Nama : Aisyatul Maisaroh  
Nim : 083143008  
TTL : Lumajang, 28 Desember 1995  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Alamat : Dusun Krajan, RT/RT 002/003, Bades, Pasirian, Lumajang.

### RIWAYAT PENDIDIKAN :

- ❖ Tk Muslimat NU Bades = ( 2000 - 2001)
- ❖ MI. Maarif NU Nurul Islam 02 Bades = (2002 – 2007)
- ❖ MTS. Maarif NU Nurul Islam Bades = (2008 – 2010)
- ❖ MA. Maarif NU Nurul Islam Bades = (2011 – 2013)
- ❖ Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember = (2014 – 2018)

### SERTIFIKAT :

- ❖ Sertifikat Strategi Pioneer Ekonomi Kreatif Dalam Menghadapi MEA yang diselenggarakan di Gedung Teater IAIN Jember Tahun 2016.
- ❖ Sertifikat Asean Free Trade Area (AFTA) dan Masa Depan SDM Perbankan Syariah di Indonesia yang diselenggarakan di Auditorium Perpustakaan IAIN Jember Tahun 2015.