

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA  
PADA PRODUK DEPOSITO *MUDHARABAH*  
DI PT. BPRS BUMI ARTHA SAMPANG  
KANTOR CABANG PURWOKERTO**



**LAPORAN TUGAS AKHIR**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)  
IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md.)

**IAIN PURWOKERTO**

Oleh :

ULFI CANDRA DWI PANGESTU  
NIM : 1522203093

**PROGRAM DIPLOMA III  
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PURWOKERTO  
2018**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	iii
MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
PEDOMAN TRANSLIERASI ARAB-LATIN .....	x
DAFTAR ISI .....	xvi
DAFTAR TABEL .....	xviii
DAFTAR GAMBAR .....	xix
DAFTAR LAMPIRAN .....	xx
ABSTRAK .....	xxi
ABSTRACT .....	xxii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Tugas Akhir .....	8
D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir .....	9
E. Metode Penelitian .....	9
1. Jenis Penelitian .....	10
2. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	10
3. Subyek dan Obyek Penelitian .....	10
4. Sumber Data .....	10
5. Teknik Pengumpulan Data .....	11
6. Metode Analisis Data .....	11
7. Keabsahan Data .....	12

BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penghimpunan Dana.....	14
1. Pengertian Dana .....	14
2. Penghimpunan Dana.....	14
3. Sumber-Sumber Dana Bank Syariah.....	16
B. Bentuk Strategi .....	17
C. Deposito <i>Mudharabah</i> .....	19
D. Tinjauan Pustaka .....	21
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum BPRS Bumi Artha Sampang.....	23
1. Sejarah PT. BPRS Bumi Artha Sampang .....	23
2. Tujuan Pendirian PT. BPRS Bumi Artha Sampang .....	24
3. Visi dan Misi PT. BPRS Bumi Artha Sampang .....	24
4. Motto dan Etos Kerja PT. BPRS Bumi Artha Sampang ...	24
5. Struktur Organisasi BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto .....	25
6. Fungsi, Tugas dan Tanggung Jawab Bagian di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto .....	26
7. Produk-Produk BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto .....	36
B. Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito <i>Mudharabah</i> Di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto .....	40
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	46
B. Saran .....	47

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

**STRATEGI PENGHIMPUNAN PADA PRODUK DEPOSITO  
MUDHARABAH DI PT. BPRS BUMI ARTHA SAMPANG KANTOR  
CABANG PURWOKERTO  
Ulfi Candra Dwi Pangestu  
NIM. 1522203093**

Program Studi Diploma III Manajemen Perbankan Syari'ah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

**ABSTRAK**

Bank sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediary*) yang memiliki fungsi menghimpun dana dan menyalurkan dana kembali kepada masyarakat, maka harus memiliki dana yang cukup. Tanpa adanya dana yang cukup dapat dikatakan bank tidak dapat berbuat apa-apa. Dana yang dimiliki oleh bank diperoleh dari modal inti, kuasi ekuitas (*mudharabah account*), dan dana titipan, salah satu produk penghimpunan dana yang terdapat di BPRS Bumi Artha Sampang yaitu deposito *mudharabah*. Untuk dapat menghimpun dana yang cukup, maka bank harus memiliki strategi agar masyarakat mau menghimpun dananya di bank. Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh bank dapat dilakukan melalui strategi promosi, yang terdiri dari empat macam yaitu periklanan, promosi penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan metode kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis data Miles dan Huberman, yang mana dilakukan melalui tiga langkah, yaitu reduksi data, model data dan penarikan/verifikasi kesimpulan yang akan digunakan untuk menjawab masalah dalam penelitian ini.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang yaitu dilakukan dengan strategi promosi penjualan yang mana dengan memberikan bagi hasil yang tinggi kepada nasabah deposan dan pemberian cinderamata bagi para nasabah deposan.

**Kata kunci: Penghimpunan Dana, dan likuiditas**

**FUNDS COLLECTION STRATEGY IN THE *MUDHARABAH* DEPOSITS  
PRODUCT AT PT. BPRS BUMI ARTHA SAMPANG BRANCH OFFICE  
PURWOKERTO**

**Ulfi Candra Dwi Pangestu  
NIM. 1522203093**

Diploma III Program of Banking Syari'ah Management  
Faculty of Economics and Islamic Business  
State Islamic Institute (IAIN) Purwokerto

**ABSTRACT**

The Bank as financial intermediary institution which has the function collecting and distributing of funds to the people, so should have sufficient funds. Without sufficient funds, bank couldn't do anything. Fund of the bank are from, core capital, mudharabah account and wadiah/non remunerated deposits, one of the product in BPRS Bumi Artha Sampang is mudharabah deposits. To raise sufficient fund, so the bank should have strategy to make the people want to collecting their funds in the bank. Funds collection strategy done by bank could be done through a strategy of promotion, that consists of four kinds, advertising, sales promotion, publicity, personal selling. In this research, researcher want to know fund collecting strategy in the *mudharabah* deposits product at BPRS Bumi Artha Sampang Branch Office Purwokerto.

This research is field that use qualitative method. Qualitative research hat produce descriptive data as written word or verbal from pople and behavior that observed. Data collection technique is observation, interviews and documentation. Data analysis method used is Miles and Huberman analysis method, which is done through three steps, data reduction, data model, unference then will be used to answer to the matter in this research.

The result of this research is funds collection strategy in the mudharabah deposits at BPRS Bumi Artha Sampang done by sales promotion strategy is which giving for high result to customer and giving souvenir to customer.

**Keyword: Fund collection and liquidity.**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank diartikan sebagai modal yang ditransfer dari pemilik yang tidak dapat menggunakan dana tersebut menjadi keuntungan (*profitable*) kepada pihak-pihak yang dapat menggunakan sehingga produktif bagi masyarakat banyak. Bank juga sebagai mediasi (*intermediary, channely*) untuk investasi tanpa resiko dengan suku bunga yang bijak. Sebelum populer bank Islam, penyebutan bank hanya terdapat Commercial Bank (bank umum) yang dapat dimiliki oleh pribadi dan publik, serta Central Bank yang dimiliki pemerintah. Setelah populer bank Islam, berkembang istilah perbankan yang berkonotasi Islam dan konvensional. Di Indonesia, bank Islam dikenal dengan bank syariah. Yaitu lembaga keuangan (*financial enterprise*), perusahaan yang terdiri dari berbagai sumber daya ekonomi (*resources*) dan manajemen (*managerial skill*) dalam memproduksi barang atau jasa.<sup>1</sup>

Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari perbankan nasional yang mendasarkan operasionalnya pada syariat (hukum Islam).<sup>2</sup> Dalam pasal 1 angka 7 UU No. 10 Tahun 2008 disebutkan : Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>3</sup> Dalam UU No. 21 Tahun 2008 disebutkan: Bank Umum /Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, hlm. 98-99.

<sup>2</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013, hlm. 15.

<sup>3</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik...*, hlm. 101.

<sup>4</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik...*, hlm. 102.

Dengan memperhatikan dua penjelasan tersebut, maka secara eksplisit ditemukan adanya perbedaan wilayah operasi antara kedua jenis bank Islam. Bank Islam jenis pertama (Bank Umum) memiliki wilayah yang lebih luas yakni mengkhususkan diri untuk melaksanakan kegiatan tertentu atau memberi perhatian yang lebih besar kepada kegiatan tertentu.<sup>5</sup> Memahami batas lintas wilayah operasional masing-masing dua jenis bank syariah di atas, nampak jelas bahwa kehadiran bank syariah di tengah-tengah bank konvensional lainnya mengemban fungsi yang sama. Selain perbedaan cakupan wilayah operasional, kedua jenis bank syariah di atas, sebagaimana halnya bank umum dan bank perkreditan rakyat konvensional, mempunyai perbedaan standar dari sisi modal. Bank perkreditan rakyat diizinkan memulai aktivitasnya dengan modal tidak kurang dari 50 juta rupiah di desa-desa (*rural areas*), di wilayah kecamatan di luar ibu kota negara, ibu kota propinsi, ibu kota kabupaten dan ibukota madya (PP RI No. 71/1992 tentang BPR).<sup>6</sup>

Perkembangan bank perkreditan rakyat syariah selama ini belum tergambarkan dengan jelas. Ketidakjelasan yang dimaksud adalah terkait dengan geografis perkembangan perbankan syariah. Dari sisi kelembagaan, jumlah lembaga keuangan syariah di Indonesia juga terus bertambah. Hingga triwulan II 2014, jumlah perbankan syariah di Indonesia telah mencapai 12 bank umum syariah (BUS), 21 unit usaha syariah (UUS), dan 163 bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) dengan total jaringan kantor mencapai 2.582 kantor, yang tersebar hampir di seluruh Indonesia. Di tahun 2015 Indonesia memasuki suatu era perekonomian baru, yakni pasar tunggal ASEAN. Laporan *Islamic Financial Services Board* 2013 menyatakan bahwa dilihat dari rasio profitabilitasnya, industry perbankan syariah Indonesia lebih kompetitif jika dibandingkan dengan Malaysia jika menggunakan *return on equity* (ROE) dan *return on asset* (ROA).<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, hlm. 34.

<sup>6</sup> Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perembangan di Indonesia...*, hlm. 38.

<sup>7</sup> M. Fakhri Husein, Analisis Kluster Perkembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Pulau Jawa, *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, (Online), Vol. 49, No. 1, (<http://asy-syirah.uin-suka.com/index.php/AS/article/view/138/137>), 2015, hlm. 194.

Dalam kegiatan usahanya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terdiri atas penghimpunan dana dan penyaluran dana. Kegiatan penghimpunan dana meliputi:

1. Simpanan berupa Tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah; dan
2. Investasi berupa Deposito atau Tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;

Sementara kegiatan yang berkaitan dengan penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk:

1. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah*;
2. Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, atau *istishna* ;
3. Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*;
4. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*; dan
5. Pengambilalihan utang berdasarkan akad *hawalah*;

Selain kegiatan di atas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dapat melakukan kegiatan dalam bentuk:

1. Menempatkan dana pada Bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad *wadi'ah* atau Investasi berdasarkan akad *mudharabah* dan/atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah;
2. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan UUS;
3. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup>Muhamad, *Audit & Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2011, hlm. 19-20.



Bank sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat. Dana yang telah terhimpun kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Kegiatan bank mengumpulkan dana disebut dengan kegiatan *funding*. Sementara kegiatan menyalurkan dana kepada masyarakat oleh bank disebut dengan kegiatan *financing* atau *lending*. Namun bagi syariah, disamping harus memenuhi tuntutan kaidah Islam, juga mengikuti kaidah hukum perbankan yang berlaku dan telah diatur oleh bank sentral. Jika dilihat dari fungsi bank syariah mengumpulkan dana dan menyalurkan dana kembali kepada masyarakat, maka bank syariah berfungsi sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak surplus kepada pihak minus.<sup>9</sup>

Sebagai lembaga keuangan, maka dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain, bank menjadi tidak berfungsi sama sekali. Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai, atau aktiva lain yang dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur.<sup>10</sup>

Sumber-sumber dana bank syariah, diperoleh dari tiga jenis yaitu :

#### 1. Modal Inti

Modal inti adalah dana modal sendiri yaitu dana yang berasal dari para pemegang saham bank, yakni pemilik bank. Modal inti terdiri dari tiga jenis yaitu :

- a) Modal yang disetor oleh para pemegang saham
- b) Cadangan, yaitu sebagian laba bank yang tidak dibagi, yang disisihkan untuk menutup timbulnya risiko kerugian dikemudian hari.

---

<sup>9</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, hlm. 108.

<sup>10</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hlm. 114

- c) Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada pemegang saham, tetapi oleh para pemegang saham sendiri (melalui Rapat Umum Pemegang Saham) diputuskan untuk ditanam kembali dalam bank.

## 2. Kuasi Ekuitas (*mudharabah account*)

Bank menghimpun dana berbagi hasil atas dasar prinsip *mudharabah*, yaitu akad kerjasama antara pemilik dana (*shahib al maal*) dengan pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu usaha bersama, pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari.

## 3. Dana Titipan (*wadiah/non remunerated deposit*)

Selain bank menerima dana investasi, juga menerima dan titipan. Dana titipan adalah dana pihak ketiga yang dititipkan pada bank, yang pada umumnya berupa giro atau tabungan.<sup>11</sup>

Untuk dapat menghimpun dana pihak ketiga (DPK) maka bank harus memiliki strategi untuk kemudian dana tersebut dapat disalurkan kepada masyarakat melalui pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi dana ini mempunyai beberapa tujuan yaitu, mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat risiko yang rendah dan mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.<sup>12</sup>

Sama halnya dengan bank pada umumnya, di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto juga bertindak sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dan kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan.

Produk-produk yang terdapat di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto juga tidak berbeda jauh dengan produk pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah lainnya, yaitu terdapat produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana. Produk penghimpunan dana meliputi tabungan dan deposito, yang mana dari tabungan itu sendiri terdiri dari tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah* umum dan tabungan *mudharabah* badan

---

<sup>11</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, hlm. 266-268.

<sup>12</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hlm.271.

serta produk deposito *mudharabah*. Sedangkan untuk produk penyaluran dananya meliputi piutang *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah* (kerjasama permodalan) dan pembiayaan *qardh*.

Berikut adalah data jumlah tabungan, deposito, dan pembiayaan di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang per tahun 2016 dan tahun 2017:

Tabel 1. Jumlah Tabungan, Deposito dan Pembiayaan Tahun 2016 dan Tahun 2017

	2016	2017
Tabungan Wadi'ah	Rp 7.160.071.000	Rp 7.996.884.000
Tabungan Mudharabah	Rp 2.815.332.000	Rp 2.952.218.000
Deposito Mudharabah	Rp 17.393.350.000	Rp 16.978.850.000
Piutang Murabahah	Rp 25.069.632.000	Rp 26.842.980.000
Pembiayaan Mudharabah	Rp 3.006.500.000	Rp 4.827.000.000
Pembiayaan Musyarakah	Rp 1.273.333.000	Rp 1.566.667.000
Pembiayaan Qardh	Rp 72.917.000	Rp 28.333.000

Sumber : Laporan Publikasi Neraca PT. BPRS Bumi Artha Sampang Per Desember 2017.

Dari data di atas menunjukkan bahwa pada produk pembiayaan mengalami peningkatan kecuali pada produk pembiayaan *qardh*. Dengan adanya peningkatan jumlah pembiayaan maka BPRS Bumi Artha Sampang memerlukan dana yang cukup untuk tetap bisa memenuhi pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah. Untuk dapat menyalurkan pembiayaan kepada para nasabah tentunya BPRS Bumi Artha Sampang menggunakan dana dari produk penghimpunan dana seperti dana tabungan dan deposito. Dan selain itu juga BPRS Bumi Artha Sampang dalam memenuhi permintaan pembiayaan para nasabahnya tidak hanya memerlukan dana dari produk tabungan saja ataupun dari produk deposito saja. Seperti yang telah tercantum dalam data di atas, dana dari produk tabungan tidak dapat memenuhi permintaan pembiayaan, terlebih lagi produk tabungan yang berasal dari dana para nasabah dapat ditarik sewaktu-waktu. Meskipun produk tabungan di BPRS Bumi Artha Sampang dari tahun 2016 s/d tahun 2017 mengalami

peningkatan namun hal itu masih tetap saja tidak bisa memenuhi pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah. Selain itu, ternyata para nasabah yang membuka rekening tabungan di BPRS Bumi Artha Sampang dikarenakan mereka akan melakukan pembiayaan yang mana mereka cukup dengan membayar Rp 10.000 sebagai setoran awal. Jadi sangat jarang sekali terdapat nasabah yang dengan sengaja ingin membuka rekening tabungan di BPRS Bumi Artha Sampang tanpa diiringi dengan pengajuan pembiayaan.<sup>13</sup> Meskipun demikian, BPRS Bumi Artha Sampang selalu dapat merealisasikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dengan catatan nasabah tersebut telah memenuhi analisis 5C.<sup>14</sup> Selama waktu penelitian, penulis juga mengamati bahwa nasabah yang akan melakukan pengajuan pembiayaan di BPRS Bumi Artha Sampang juga cukup banyak, dan mereka mengajukan pembiayaan rata-rata minimal yaitu Rp 5.000.000.

Ternyata untuk tetap dapat merealisasikan pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah, BPRS Bumi Artha Sampang juga memanfaatkan dana deposito *mudharabah* yang mana biasa disebut dengan "dana mahal". Dengan memanfaatkan dana deposito *mudharabah* dari para nasabah deposan, baik BPRS Bumi Artha Sampang maupun nasabah deposan akan memperoleh keuntungan yaitu berupa bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Selain itu BPRS Bumi Artha Sampang juga telah menetapkan standar investasi dana deposito yaitu minimal Rp 1.000.000. Dengan deposito, yang mana bersifat simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, maka BPRS Bumi Artha Sampang dapat menyalurkan dana tersebut sebagai pembiayaan kepada para nasabah pembiayaan dan dapat memperkirakan kapan uang tersebut harus kembali kepada pemilik dana tersebut.

Untuk tetap dapat menghimpun dana dari para nasabah maka sebuah bank harus memiliki strategi bagaimana supaya dapat menarik simpatik para nasabah

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Purwitasari selaku Customer Service pada tanggal 29 Januari 2018, pukul 09.35.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Heru Muladiyanto selaku Account Officer pada tanggal 7 Februari 2018, pukul 13.00

agar mau menginvestasikan dananya di bank tersebut. Terlebih lagi jika dana-dana deposito yang mana biasanya jumlahnya tidak sedikit dan bank harus memiliki strategi bagaimana agar para nasabah dapat memberikan kepercayaan kepada bank karena menginvestasikan dananya tersebut. Begitu juga dengan BPRS Bumi Artha Sampang, untuk tetap dapat menghimpun dana berupa deposito *mudharabah* maka BPRS Bumi Artha Sampang memerlukan strategi karena jika hanya mengandalkan dana dari tabungan maka BPRS Bumi Artha Sampang tidak dapat memenuhi permintaan pembiayaan para nasabah.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini akan mengkaji lebih dalam mengenai strategi yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang dalam menghimpun dananya pada produk deposito *mudharabah*. Maka melalui Tugas Akhir ini, penulis mengambil judul **“STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH DI BPRS BUMI ARTHA SAMPANG KANTOR CABANG PURWOKERTO”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut “Bagaimana strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto?”.

## **C. Tujuan Tugas Akhir**

Mengacu kepada judul dan permasalahan dalam penulisan tugas akhir ini, maka dapat dikemukakan tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini, yaitu untuk mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

## **D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir**

Dalam pembuatan proposal ini, diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

#### 1. Bagi Penulis

- a. Menambah wawasan dan pengalaman penulis agar dapat mengembangkan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan di IAIN Purwokerto Jurusan Manajemen Perbankan Syariah.
- b. Mengetahui bagaimana penerapan ilmu yang diperoleh di IAIN Purwokerto pada realitanya yang terjadi di lapangan.
- c. Sebagai syarat untuk meraih gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah.

#### 2. Bagi Bank

Diharapkan dari penulisan ini akan menghasilkan suatu masukan pemikiran dan input yang bermanfaat sehingga Bank dapat menerapkan strategi baru yang dilakukan untuk dapat meningkatkan minat nasabah terhadap produk-produk pembiayaan di bank tersebut.

#### 3. Bagi Perguruan Tinggi

- a. Untuk menambah perbendaharaan ilmiah di perpustakaan IAIN Purwokerto.
- b. Untuk sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang ingin mengangkat permasalahan yang sama.

### **E. Metode Penelitian**

Secara umum metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu<sup>15</sup> penulis menggunakan metode sebagai berikut:

#### 1. Jenis Penelitian

---

<sup>15</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2011, hlm. 3.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian mendalam untuk mempelajari secara intensif tentang latarbelakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial: individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.<sup>16</sup>

## 2. Lokasi dan Waktu Penelitian

### a. Lokasi Pelaksanaan Penelitian

Lokasi pelaksanaan penelitian yang dilakukan penulis yaitu di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto yang beralamat di Jl. Kalibener No. 14 Purwokerto.

### b. Waktu Pelaksanaan Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian yang dilakukan penulis yaitu dimulai pada hari Senin 22 Januari 2018 sampai hari Kamis 22 Februari 2018.

## 3. Subyek dan Obyek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto. Sedangkan obyek penelitian ini adalah strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

## 4. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data skunder.

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh orang yang berkepentingan atau yang memakai data tersebut.<sup>17</sup> Dalam hal ini data yang diperlukan diperoleh dari BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

### b. Sumber Data Sekunder

---

<sup>16</sup> Sumardi Suryabrata. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, hlm. 80.

<sup>17</sup> Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 80.

Sumber data sekunder adalah data yang tidak secara langsung dikumpulkan oleh orang yang berkepentingan dengan data tersebut.<sup>18</sup>

## 5. Teknik Pengumpulan Data

### a. Metode Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap obyek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.<sup>19</sup>

### b. Metode Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan.<sup>20</sup>

### c. Metode Dokumentasi

Mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia.<sup>21</sup>

## 6. Metode Analisis Data

Analisis data proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Menurut Patton (1980:268) analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.<sup>22</sup> Dalam analisis data kualitatif terdapat banyak metode analisis data antara lain, analisis data kualitatif metode Miles dan Huberman, analisis data kualitatif metode Strauss dan Corbin (*Grounded Theory*), analisis data metode Spradley, analisis data metode Philipp Mayring, analisis data kualitatif melalui program komputer.

Penelitian ini, menggunakan metode analisis data Miles dan Huberman, analisis data kualitatif merupakan suatu inisiatif berulang-ulang secara terus

---

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm. 80

<sup>19</sup> Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011, hlm. 84.

<sup>20</sup> *Ibid*, hlm. 89

<sup>21</sup> *Ibid*, hlm. 92

<sup>22</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1988, hlm. 103.



menerus. Menurut Miles dan Huberman (1984:21-23) ada tiga macam kegiatan dalam analisis data kualitatif, yaitu reduksi data, model data, dan penarikan/verifikasi kesimpulan.<sup>23</sup>

Dalam penelitian, penulis akan melakukan tiga macam kegiatan tersebut dalam rangka untuk mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto. Pada langkah reduksi data, penulis meringkas data yang sudah diperoleh dari lapangan yaitu dari laporan neraca publikasi BPRS Bumi Artha Sampang kemudian hanya memasukan data-data yang diperlukan, dalam hal ini peneliti hanya membutuhkan data jumlah tabungan, deposito, dan pembiayaan. Kemudian pada langkah model data, penulis menyajikannya dalam bentuk tabel dan juga narasi. Dan untuk langkah terakhir yaitu dengan penarikan kesimpulan strategi penghimpunan dana yang digunakan BPRS Bumi Artha Sampang pada produk deposito *mudharabah*.

## 7. Keabsahan Data

Pada pengertian yang lebih luas reliabilitas dan validitas dalam penelitian (pemeriksaan keabsahan data) merujuk pada masalah kualitas data dan ketepatan metode yang digunakan untuk melaksanakan proyek penelitian. Lincoln dan Guba dalam Trochim (2008) mengusulkan empat kriteria untuk menilai kualitas penelitian kualitatif dan secara eksplisit menawarkannya sebagai alternatif dari kriteria yang lebih berorientasi kuantitatif tradisional. Empat kriteria tersebut antara lain, kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, konfirmabilitas. Menurut Creswell (2008:266) melalui proses pengumpulan dan analisis data, peneliti perlu menjamin bahwa temuan dan interpretasi kuat. Reliabilitas dan validitas (pemeriksaan keabsahan data) temuan berarti bahwa peneliti menentukan keakuratan atau

---

<sup>23</sup> Emzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, hlm. 135.

kredibilitas dari temuan tersebut melalui strategi-strategi seperti pengecekan anggota (*member checking*) atau triangulasi.<sup>24</sup>

Triangulasi adalah proses penguatan bukti dari individu-individu yang berbeda (misalnya, seorang kepala sekolah dan seorang siswa), jenis data (misalnya, catatan lapangan observasi dan wawancara) dalam deskripsi dan tema-tema dalam penelitian kualitatif.<sup>25</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan kepala cabang dan beberapa karyawan di bagian *customer service*, *accounting* dan *marketing* dan kemudian peneliti melakukan pengecekan melalui dokumentasi yang diberikan oleh kepala cabang dan ternyata data yang diberikan sudah sesuai berarti kebasahaan data valid.



IAIN PURWOKERTO

---

<sup>24</sup>*Ibid*, hlm. 78.

<sup>25</sup>*Ibid*, hlm. 82

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto yang dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang yaitu sesuai dengan teori promosi penjualan (*sales promotion*), yang mana BPRS Bumi Artha Sampang memberikan bagi hasil sebesar 8% - 9% untuk nasabah deposito *mudharabah* biasa, dan bagi hasil sebesar 10% untuk nasabah deposito *mudharabah* istimewa serta dalam memberikan bagi hasil setiap bulannya untuk nasabah deposito *mudharabah* dapat berubah-ubah sesuai pendapatan yang diperoleh oleh BPRS Bumi Artha Sampang, namun untuk nasabah deposito *mudharabah* istimewa akan mendapatkan bagi hasil yang tetap setiap bulannya berdasarkan perhitungan yang telah ditetapkan. Selain itu, BPRS Bumi Artha Sampang juga memberikan hadiah atau cinderamata berupa boneka dengan karakter tertentu dan mug bertuliskan BPRS Bumi Artha Sampang. Terdapat sedikit perbedaan antara teori dengan praktik yang terdapat pada BPRS Bumi Artha Sampang, yaitu dalam pemberian imbalan kepada para nasabah deposan, jika di dalam teori menyebutkan bahwa pemberian imbalan kepada nasabah berupa bunga, namun di BPRS Bumi Artha Sampang berupa bagi hasil karena sesuai dengan prinsip syariah. Dari tahun 2016 s/d 2017 jumlah deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang mengalami penurunan, sehingga strateginya harus lebih ditingkatkan kembali agar jumlah deposito yang terdapat di BPRS Bumi Artha Sampang juga dapat meningkat.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, maka ada beberapa saran dari penulis antara lain:

1. Tingkatkan strategi-strategi yang dimiliki agar tidak terjadi penurunan tingkat jumlah deposito.
2. Lebih giat lagi dalam mempromosikan diri agar masyarakat lebih mengetahui tentang BPRS Bumi Artha Sampang, melalui media apapun atau dengan mengikuti acara-acara seperti pameran dan lain-lain.
3. Lakukan inovasi produk-produk di BPRS Bumi Artha Sampang, baik produk pendanaan (*funding*) maupun produk pembiayaan (*financing*) agar produknya lebih bervariasi dan masyarakat dapat memilih sesuai dengan kebutuhannya.



IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR PUSTAKA

- Awalin, Fauziah Resti, *Strategi Cross Selling Dalam Rangka Penghimpun Dana Pihak Ketiga (studi pada Customer Service di BTN Kantor Cabang Syariah Tegal*, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2017.
- Dahlan, Ahmad, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012.
- Firmansyah, Ade, *Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Kecukupan Modal, Penyaluran Kredit, dan Efisiensi Operasi Terhadap Profitabilitas Bank*, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2013.
- <http://bprs-bas.blogspot.co.id/2012/06/sejarah-bank.html>, diakses pada tanggal 11 Mei 2018, pukul 08.35 WIB.
- Husein, M. Fakhri, Analisis Kluster Perkembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Pulau Jawa, *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*, (Online), Vol. 49, No. 1, hlm. 194.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Muhamad, *Audit & Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2011.
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005
- Rosyida, Putri, *Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK), Capital Adequacy Ratio (CAR), Non Performing Loan (NPL) dan Return On Assets Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan*, Universitas Diponegoro, 2014.
- Sanwani, Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Al-Hidayah Di Kabupaten Lombok Timur, *Justicia Islamica*, (Online), Vol. 14. No. 1 Tahun 2017
- Sholahuddin, Muhammad, *Kamus Istilah Ekonomi, Keuangan, & Bisnis Syariah A-Z*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011.
- Sholeh, Nurul, *Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al Ihsan Jawa Tengah (LAZiS Jateng) Cabang Kota Semarang*, Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, tahun 2016.

- Solichin, Ismail, *ManajemenStrategik*, Bandung: Erlangga, 2012.
- Sugiyono, *MetodologiPenelitianPendidikan* Bandung: Alfabeta, 2011.
- Suryabrata, Sumardi, *MetodologiPenelitian*, Jakarta: Raja GrafindoPersada, 2011.
- Tanzeh, Ahmad, *MetodologiPenelitianPraktis*, Yogyakarta: Teras, 2011.
- Umam, Khaerul, *ManajemenPerbankanSyariah*, Bandung: PustakaSetia, 2013.
- Yuwono, Trisnodan Abdullah, Pius, *KamusLengkapBahasa Indonesia Praktis*, Surabaya: ARKOLA, 1994.

