

**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**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ulfi Candra Dwi Pangestu
NIM : 1522203093
Jenjang : Diploma III (D III)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Manajemen Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito
Mudharabah di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor
Cabang Purwokerto

Menyatakan bahwa Naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat.

Purwokerto, Agustus 2018

Yang menyatakan,



Ulfi Candra Dwi Pangestu
NIM. 1522203093



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

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

Yang disusun oleh Saudari **Ufi Candra Dwi P.** (NIM. 1522203093) Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa**, tanggal **31 Juli 2018** Ahli Madya (A.Md.) dalam **Ilmu Manajemen Perbankan Syariah** oleh Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir.

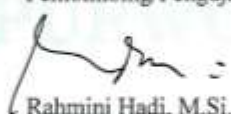
Ketua Sidang/Penguji


Dr. H. Fathul Arifudin Aziz, MM.
NIP. 196804031994031004

Sekretaris Sidang/Penguji


Dewi Laila Hilyatin, SE., M.S.I.
NIP. 198511122009122007

Pembimbing/Penguji


Rahmini Hadi, M.Si.
NIP. 107012242005012001

Purwokerto, Agustus 2018

Mengesahkan
Dewan



Dr. H. Fathul Arifudin Aziz, M.M.
NIP. 196804031994031004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada:

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tugas akhir dari Ulfi Candra Dwi Pangestu, NIM. 1522203093 yang berjudul:

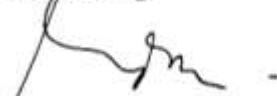
**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK DEPOSITO
MUDHARABAH DI PT. BPRS BUMI ARTHA SAMPANG KANTOR
CABANG PURWOKERTO**

Saya berpendapat bahwa tugas akhir tersebut diatas sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md).

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, Agustus 2018

Pembimbing,



Rahmini Hadi, S.E., M.Si

NIP. 197012242005012001

MOTTO

“Keyakinan adalah salah satu kunci kesuksesan”



PERSEMBAHAN

Dengan rahmat Allah yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang dan atas dukungan serta doa dari orang-orang tercinta hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini. Untuk itu penulis ingin mempersembahkan sebuah karya sederhana ini kepada orang-orang yang sangat penulis kasihi dan sayangi, karya ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tua tercinta, Bapak Triswoko dan Ibu Jumeni yang telah memberikan semangat dan doa lahir batin. Terimakasih telah berusaha bekerja dengan keras demi kelancaran kuliah saya selama 3 tahun ini. Terimakasih untuk waktu dan tenaga yang telah kalian curahkan untuk menafkahi saya sampai sejauh ini.
2. Adik-adik saya Alfi Shidik Haula, Sinatria Izza Musyafa, dan Ibnu Tsani Syauqi Syaban. Terimakasih atas segala canda tawa, nasehat, semangat, dan doa kepada penulis sampai saat ini yang selalu diberikan kepada penulis. Sehingga membuat penulis menjadi pribadi yang lebih baik.
3. Ibu Rahmini Hadi, S.E., M.Si yang sudah bersedia menjadi dosen pembimbing untuk penulis yang sangat baik dan selalu memberikan arahan serta masukan untuk penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Keluarga besar BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto khususnya Bapak Taofik Abadi, S.E. selaku Kepala Cabang BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto yang sudah bersedia membimbing penulis selama PKL berlangsung dan memberikan waktunya kepada penulis untuk memberikan informasi yang dibutuhkan tentang strategi bank dalam menghimpun dana untuk mempertahankan tingkat likuiditas.
5. Rizki Adilla Nugraheni, sebagai sahabat dan teman seperjuangan selama PKL di BPRS Bumi Artha Sampang KC Purwokerto sekaligus teman curhat terimakasih atas doa, semangat, dukungan, bantuan dan kerjasamanya.
6. Sahabat-sahabatku tersayang Isna Latifatul Zahroh, Fauziah Febriani, Erlina Setiani dan masih banyak lagi yang tidak bisa saya tuliskan satu persatu,

terimakasih atas semangat, doa dan dukungannya dari awal perkuliahan hingga penyusunan laporan tugas akhir ini dapat terselesaikan.

7. Teruntuk keluarga besar D3 Manajemen Perbankan Syariah (MPS-B) 2015 yang selalu membantu, berbagi keceriaan dan melewati setiap suka dan duka selama kuliah.



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmahtullahi Wabarakaatuh.

Alhamdulillah alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini yang berjudul "*Strategi Penghimpunan Dana Dalam Mempertahankan Tingkat Likuiditas Di PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto*". Tak lupa pula shalawat dan salam semoga selalu tercurah pada junjungan kita nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat hingga akhir zaman.

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi mahasiswa yang telah menyelesaikan studinya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto untuk program D III Manajemen Perbankan Syariah.

Untuk bisa sampai pada tahap ini, penulis tidaklah berjuang sendiri, melainkan diiringi dengan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang sangat berjasa dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.

Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
2. Dr. H. Munjin, M. Pd.I., Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
3. Drs. Asdlori, M. Pd.I., Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
4. Dr. H. Supriyanto, Lc., M.S.I., Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
5. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

6. H. Sochimim, Lc., M.Si., Ketua program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah.
7. Yoiz Shofwa Shafrani, SP.,M.Si., Ketua Jurusan Perbankan Syariah dan selaku dosen pembimbing dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, semoga kesabaran dan kebaikannya dalam membimbing penulis mendapat balasan dari Allah SWT. Aamiin.
8. Rahmini Hadi, S.E., M.Si yang sudah bersedia menjadi dosen pembimbing untuk penulis yang sangat baik dan selalu memberikan arahan serta masukan untuk penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Taofik Abadi, S.E selaku Kepala Cabang BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.
10. Seluruh karyawan BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto tempat penulis melakukan penelitian. Terimakasih atas bimbingan, waktu yang telah disediakan, data dan penjelasan yang diberikan serta kesabaran dan kerjasamanya. Semoga kebaikan yang diberikan mendapat balasan dari Allah SWT. Aamiin.
11. Seluruh dosen IAIN Purwokerto atas ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan.
12. Keluarga Besar Pondok Pesantren Darul Abror Watumas dimana penulis menimba ilmu dan bisa mengikuti ujian BTA/PPI serta dapat lulus dengan nilai yang baik.
13. Teman-teman D3 Manajemen Perbankan Syariah 2015 yang selalu membantu, berbagi keceriaan dan melewati setiap suka dan duka selama kuliah, terimakasih banyak.
14. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Sangat besar harapan, tulisan, ide, gagasan dan apa yang telah penulis buat dan dokumentasikan dalam bentuk karya tulis tugas akhir ini dapat bermanfaat menjadi khasanah ilmu pengetahuan. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, untuk itu


saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dari pembaca yang budiman untuk menuju proses kesempurnaan.

Akhir kata, semoga dukungan, dorongan, bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama ini, mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Amiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakatuh.

Purwokerto, Juni 2018


Ulfi Candra Dwi Pangestu
NIM. 1522203093



IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB - LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain ‘....	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof

ي	ya	Y	Ye
---	----	---	----

2. Vokal

1) Vokal Tunggal (Monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
—	Fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—	Damah	U	U

Contoh:

كَتَبَ - *kataba* يَذْهَبُ - *yazhabu*

فَعَلَ - *fa'ala* سِئِلَ - *su'ila*

2) Vokal Rangkap (Diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
يَا	<i>Fathah</i> dan <i>ya</i>	<i>Ai</i>	a dan i
وَاوْ	<i>Fathah</i> dan <i>wawu</i>	<i>Au</i>	a dan u

Contoh:

كَيْفَ - *kaifa* هَوَّلَ - *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...آ	<i>fathah</i> dan <i>alif</i>	Ā	a dan garis di atas
ي...إِ	<i>kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī	i dan garis di atas
و...ؤ	<i>ḍammah</i> dan <i>wawu</i>	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla* قِيلَ - *qīla*

رَمَى - *ramā* يَقُولُ - *yaqūlu*

4. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakat fathah, kasrah* dan *ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat *ḥarakat sukun*, transliterasinya adalah /h/.

- 3) Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *tamarbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h)

contoh:

روضة الأطفال	<i>Rauḍah al-Aṭfāl</i>
المدينة المنورة	<i>al-Madīnah al-Munawwarah</i>
طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

5. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

رَبَّنَا - *rabbanā*

نَزَّلَ - *nazzala*

6. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرجل - *al-rajulu*

القلم - *al-qalamu*

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	اكل	<i>Akala</i>
Hamzah di tengah	تأخذون	<i>ta'khuzūna</i>
Hamzah di akhir	التوء	<i>an-nau'u</i>

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله لهو خير الرازقين : *wa innallaḥa lahuwa khair ar-rāziqīn*

فاوفوا الكيل والميزان : *fa aufū al-kaila wa al-mīzan*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan arab huruf kapital tidak dikenal, transliterasi huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

وما محمد الا رسول : *Wa mā Muḥammadun illā rasūl.*

ولقد راه بالافق المبين : *Wa laqad raāhu bi al-ulfuq al-mubīn*

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
BAB I PENDAHULUAN	
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

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Tabungan, Deposito, Pembiayaan	6
Tabel. 2 Penellitian Terdahulu	21



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto	26
---	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Blangko Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 2. Sertifikat BTA PPI
- Lampiran 3. Sertifikat Bahasa Inggris
- Lampiran 4. Sertifikat Bahasa Arab
- Lampiran 5. Sertifikat Komputer
- Lampiran 6. Sertifikat PKL
- Lampiran 7. Sertifikat OPAK
- Lampiran 8. Brosur Produk-Produk BPRS Bumi Artha Sampang
- Lampiran 9. Laporan Publikasi Neraca BPRS Bumi Artha Sampang Per Desember
2017
- Lampiran 10. Daftar Riwayat Hidup



IAIN PURWOKERTO

**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.¹

Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari perbankan nasional yang mendasarkan operasionalnya pada syariat (hukum Islam).² 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.³ 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.⁴

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

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

³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik...*, hlm. 101.

⁴ 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.⁵ 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 juga 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).⁶

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).⁷

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

⁶ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perembangan di Indonesia...*, hlm. 38.

⁷ 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 muntahiyah 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.⁸

⁸Muhamad, *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.⁹

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.¹⁰

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.

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

¹⁰ 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.¹¹

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.¹²

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

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

¹² 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.¹³ Meskipun demikian, BPRS Bumi Artha Sampang selalu dapat merealisasikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dengan catatan nasabah tersebut telah memenuhi analisis 5C.¹⁴ 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

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

¹⁴ 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 tertentu¹⁵ penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

¹⁵Sugiyono, *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.¹⁶

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.¹⁷ Dalam hal ini data yang diperlukan diperoleh dari BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

b. Sumber Data Sekunder

¹⁶ Sumardi Suryabrata. *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, hlm. 80.

¹⁷ 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.¹⁸

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.¹⁹

b. Metode Wawancara

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

c. Metode Dokumentasi

Mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia.²¹

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.²² 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

¹⁸*Ibid*, hlm. 80

¹⁹Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011, hlm. 84.

²⁰*Ibid*, hlm. 89

²¹*Ibid*, hlm. 92

²²Lexy 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.²³

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

²³ 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.²⁴

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.²⁵

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

²⁴*Ibid*, hlm. 78.

²⁵*Ibid*, hlm. 82

BAB II

LADNASAN TEORI

A. Penghimpunan Dana

1. Pengertian Dana

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. 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 titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur. Berdasarkan data empiris selama ini, dana yang berasal dari para pemilik bank itu sendiri, ditambah cadangan modal yang berasal dari akumulasi keuntungan yang ditanam kembali pada bank, hanya sebesar 7% sampai 8% dari total aktiva bank. Bahkan di Indonesia rata-rata jumlah modal dan cadangan yang dimiliki oleh bank-bank belum pernah melebihi 4% dari total aktiva. Ini berarti bahwa sebagian besar modal kerja bank berasal dari masyarakat, lembaga keuangan lain dan pinjaman likuiditas dari Bank Sentral.²⁶

2. Penghimpunan Dana

Kegiatan usaha yang utama bank adalah penghimpunan dana dan penyaluran dana. Penyaluran dana bertujuan untuk memperoleh penerimaan dapat dilakukan apabila dana telah dihimpun. Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu, sehingga efisien dan

²⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005, hlm. 265.

dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut. Keberhasilan suatu bank dalam memenuhi maksud itu dipengaruhi hal-hal berikut.

- a. Kepercayaan masyarakat pada bank yang bersangkutan. Gambaran sebuah bank secara umum di mata masyarakat sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat di bank tersebut. Banyak factor yang dapat mempengaruhi gambaran sebuah bank di mata msyarakat, seperti pelayanan, keadaan keuangan, berita-berita di media massa tentang bank tersebut, laporan-laporan BI tentang bank tersebut, pengalaman masyarakat berhubungan dengan bank tersebut, dan lain-lain. Semakin tinggi tingkat kepercayaan masyarakat di sebuah bank, semakin tinggi pula kemungkinan bank tersebut untuk menghimpun dana dari masyarakat secara efisien dan sesuai rencana penggunaannya.
- b. Perkiraan tingkat pendapatan yang akan diperoleh oleh penyimpan dan relative terhadap pendapatan dan alternatif investasi lain dengan tingkat risiko yang seimbang. Semakin tinggi tingkat pendapatan yang diperkirakan oleh calon penyimpan dana ini, semakin mudah sebuah bank untuk menarik dana dan calon penyimpan dananya.
- c. Risiko penyimpanan dana. Apabila sebuah bank tersbut dapat memberikan tingkat kepastian yang tinggu atas dana masyarakat untuk dapat ditarik lagi sesuai waktu yang telah dijanjikan, masyarakat semakin bersedia untuk menempatkan dananya di bank tersebut.
- d. Pelayanan yang diberikan oleh bank kepada penyimpan dana. Pelayanan yang baik akan membuat penyimpan dana merasa dihargai, diperhatikan, dan dihormati, sehingga merasa senang untuk terus bertransaksi keuangan dengan bank tersebut. Pelayanan ini bisa berupa pelayanan dan petugas bank, pemberian hadiah, atau pemberian fasilitas yang lain.²⁷

²⁷ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013, hlm. 154-155.

3. Sumber-sumber dana Bank Syariah terdiri dari:²⁸

a. Modal Inti (*core capital*)

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

- 1) Modal yang disetor oleh para pemegang saham; sumber utama dari modal perusahaan adalah saham. Sumber dana ini hanya akan timbul apabila pemilik menyertakan dananya pada bank melalui pembelian saham, dan bentuk penambahan dana berikutnya dapat dilakukan oleh bank dengan mengeluarkan dan menjual tambahan saham baru.
- 2) Cadangan, yaitu sebagian laba bank yang tidak dibagi, yang disisihkan untuk menutup timbulnya resiko kerugian di kemudian hari.
- 3) Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada para pemegang saham, tetapi oleh para pemegang saham sendiri (melalui Rapat Umum Pemegang Saham) diutuskan untuk ditanam kembali dalam bank. Laba ditahan ini juga merupakan cara untuk menambah dana lebih lanjut.

b. 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, dan pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya dengan perbandingan (*nisbah*) yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian financial menjadi beban pemilik dana sedangkan pengelola tidak memperoleh imbalan atas usaha yang dilakukan. Berdasarkan prinsip ini, dalam kedudukannya sebaga *mudharib*, bank menyediakan jasa bagi para investor berupa, rekening investasi umum, rekening investasi khusus dan rekening tabungan *mudharabah*.

²⁸Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hlm. 266

c. Dana Titipan (*wadiah/non remunerated deposit*)

Selain bank menerima dan investasi, juga menerima dana titipan. Dana titipan adalah dana pihak ketiga yang ditiptkan pada bank, yang umumnya berupa giro atau tabungan. Pada umumnya motivasi utama orang menitipkan dana pada bank adalah untuk keamanan dana mereka dan memperoleh keleluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu. Menurut Zainal Arifin, dana titipan *wadiah* ini dikembangkan dalam bentuk rekening giro *wadi'ah* dan rekening tabungan *wadi'ah*.

B. Bentuk Strategi

Strategi promosi adalah suatu rencana untuk penggunaan yang optimal atas sejumlah elemen-elemen promosi: periklanan, hubungan masyarakat, penjualan pribadi, dan promosi penjualan.²⁹

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan memperthankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.³⁰

²⁹ 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 (https://www.researchgate.net/publication/324009622_STRATEGI_PENGHIMPUNAN_DAN_PENYALURAN_DANA_PADA_BAITUL_MAAL_WAT_TAMWIL_BMT_AL-HIDAYAH_DI_KABUPATEN_LOMBOK_TIMUR) Tahun 2017, hlm. 97.

³⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2005, hlm. 175-176.

Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Pertama, promosi melalui periklanan (*advertising*). Kedua, melalui promosi penjualan (*sales promotion*), ketiga Publisitas (*publicity*), dan keempat adalah promosi melalui penjualan pribadi (*personal selling*). Masing-masing sarana promosi ini memiliki tujuan sendiri-sendiri. Misalnya, untuk menginformasikan tentang keberadaan produk dapat dilakukan melalui iklan. Untuk memengaruhi nasabah dilakukan melalui *sales promotion* serta untuk memberikan citra perbankan dapat dilakukan melalui publisitas. Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut: ³¹

1. Periklanan (*Advertising*)

Merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, Koran, majalah, televise, atau radio-radio.

2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.

3. Publisitas (*Publicity*)

Merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olahraga.

4. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut melayani nasabah.

³¹ *Ibid*, hlm. 176-177

C. Deposito *Mudharabah*

Salah satu fungsi bank adalah menghimpun dana dari masyarakat antara lain melalui produk bank berupa deposito *mudharabah*. Dalam kegiatan pengumpulan dana melalui produk deposito yang menggunakan akad *mudharabah* harus mengikuti fatwa DSN-MUI tentang *mudharabah*.³²

Landasan hukum deposito *mudharabah* yaitu sebagai berikut:

1. Dalam Pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 disebutkan:

Deposito adalah *investasi* dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariaha yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah.

2. Dalam Pasal 1 angka 24 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, disebutkan:

Investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabaha kepada bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dalam bentuk deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu,

3. Dewan Syariah Nasional dalam Fatwa Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan tentang ketentuan umum deposito berdasarkan akad *mudharabah*.
4. Pasal 5 Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005, yang diatur kembali dalam Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/-DPbS tanggal 17 Maret 2008.

Dalam bank syariah, praktik deposito *mudharabah* dapat dijelaskan dengan merujuk pada beberapa aspek berikut:

³² Muhamad, *Audit & Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2011, hlm. 49.

1. Deposito *mudharabah* merupakan kategori investasi sehingga disebut *investments accounts* bukan *saving accounts* sebagaimana pada tabungan.
2. Dana deposito boleh diberdayakan pihak bank, dan deposan akan mendapatkan “bagi hasil”
3. Dana deposito pada prinsip dasarnya tidak boleh diambil sesuai dengan permintaan deposan (*off call*), kecuali pada tanggal yang telah disepakati. Akan tetapi jika deposan berkehendak untuk tetap mengambil dana investasi pada tanggal yang tidak sesuai perjanjian maka akan dikenakan “denda” sesuai dengan kebijakan bank.
4. Penentuan jangka waktu berdasarkan “regulasi perbankan” yaitu 1, 3, 6, serta 12 bulan.
5. Terdapat deposito biasa, maksudnya jika tanggal waktu habis maka perjanjian akan habis pada tepat waktunya dan tidak diperpanjang, dengan atau tidak pemberitahuan deposan.
 Contoh : Pak Zaenal deposito 1 bulan pada tanggal 2 Januari. Pada tanggal 2 Februari Pak Zaenal tidak ada pemberitahuan/transaksi, dengan model deposito biasa, maka deposito Pak Zaenal akan dianggap berhenti oleh pihak bank.
6. *Automatic Roll Over* merupakan model lain dari deposito biasa. Maksudnya, jika tanggal waktu deposito habis, sedangkan deposan tidak ada pemberitahuan maka secara otomatis pihak bank akan memperpanjang waktu deposito.
 Contoh : Pak Zaenal deposito 1 bulan pada tanggal 2 Januari. Pada tanggal 2 Februari Pak Zaenal tidak ada pemberitahuan/transaksi, dengan model deposito *Automatic Roll Over*, maka deposito Pak Zaenal akan diperpanjang secara otomatis sampai 2 Maret, dan seterusnya.
7. Perjanjian atau akad mencantumkan *shahibul mal* yaitu nasabah sebagai pihak pertama, *mudharib* yaitu bank sebagai pihak kedua.³³

³³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah, Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, hlm. 150-152.

D. Tinjauan Pustaka

Beberapa referensi (penelitian terdahulu) yang penulis dapatkan sebagai bahan acuan dalam kepenulisan proposal ini baik skripsi, karya ilmiah, jurnal mengenai pembiayaan bermasalah di antaranya :

Tabel. 2 Penellitian Terdahulu

No	Judul Skripsi/Tugas Akhir	Persamaan	Perbedaan
1.	Skripsi dari Putri Rosyida dengan judul “Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK), Capital Adequancy Ratio (CAR), Non Performing Loan (NPL) dan Return On Assets Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan” tahun 2014 Universitas Diponegoro.	Sama-sama membahas tentang dana.	Penulis tidak hanya membahas dana pihak ketiga saja namun beserta dana yang lain. penulis meneliti tentang pernankan syariah.
2.	Skripsi dari Ade Firmansyah dengan judul “Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Kecukupan Modal, Penyaluran Kredit, dan Efisiensi Operasi Terhadap Profitabilitas Bank” tahun 2013 Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.	Sama-sama membaha tentang dana pihak ketiga.	Penulis meneliti di Bank Syariah
3.	Skripsi dari Gabriella dengan judul “Manajemen Dana Dalam Menjaga Likuiditas Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPS) di BMT El Labana Semarang Perspektif Dakwah” tahun 2017 Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.	Sama-sama membahas tentang dana.	Penulis meneliti di BPRS sedangkan Skripsi Gabriella di Koperasi.
4.	Skripsi dari Nurul Sholeh dengan judul “Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Zakat Pada Lembaga Amil Zakat Al-Ihsan Jawa Tengah (LAZiS Jateng) Cabang Kota Semarang (Studi Kepuasan muzaki dan	Sama-sama membahas tentang strategi penghimpunan dana.	Penulis membahas tentang strategi penghimpunan dana di BPRS sedangkan Skripsi dari Nurul Sholeh membahas tentang penghimpunan

	peningkatan pendapatan mustahik) tahun 2016 Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.		dana zakat.
5.	Tugas Akhir dari Fauziah Resti Awal in dengan judu “Strategi <i>Cross Selling</i> Dalam Rangka Penghimpun Dana Pihak Ketiga (studi pada <i>Customer Servicedi</i> BTN Kantor Cabang Syariah Tegal” 2017 Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.	Sama-sama membahas tentang dana di bank syariah.	Penulis tidak hanya membahas dana pihak ketiga saja. Dan tempat penelitian juga berbeda.



IAIN PURWOKERTO

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Bumi Artha Sampang

1. Sejarah

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bumi Artha Sampang berada di Jl. Tugu Barat No. 39 Sampang, Cilacap, lebih jelasnya terletak tepat di depan Pasar Tradisional Sampang Kabupaten Cilacap Jawa Tengah. PT. BPRS Bumi Artha Sampang (BAS) saat ini memiliki dua kantor cabang yang terletak di Jl. Pemuda No. 30 Kebumen dan Jl. Kalibener No. 14 Purwokerto dan empat kantor kas yang masing-masing terletak di Jl. Ahmad Yani No. 60 Sidareja, Jl. Ahmad Yani Cipari serta Jl. Raya Cimanggu Km. 8 Cimanggu, dan Jl. Tentara Pelajar Cilacap (Komplek Gapensi Cilacap).

Perintisan BPRS Bumi Artha Sampang di mulai sejak awal tahun 2005 yang berawal dari keinginan Bapak H. Kholipan. H. Kholipan mengutarakan keinginannya kepada Buyar Winarso yang merupakan relasi bisnisnya. Oleh Buyar Winarso, H. Kholipan dipertemukan dengan Soedjito yang berdomisili di Yogyakarta.

Proposal kelayakan pendirian PT. BPRS Bumi Artha Sampang disiapkan dan diselesaikan oleh Soedjito. Pada awalnya proposal pendirian merupakan peroposal pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Konvensional, akan tetapi karena ketertarikan H. Kholipan kepada perbankan syariah, maka proposal pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Bumi Artha Sampang. PT. BPRS Bumi Artha Sampang resmi berdiri berdasarkan Akta Pendirian No. 06 tanggal 6 September 2006, dihadapan Naimah, S.H, M.H., yang merupakan notaries di Cilacap dan dengan pengesahan dari Departemen Hukum dan Ham No. W9.00204 HT : 01.01.Th 2006 tertanggal 12 Desember 2006, serta berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 9/24/Kep-GBI uni 2007 tentang pemberian ijin usaha perbankan di Indonesia.

2. Tujuan

Pendirian PT. BPRS Bumi Artha Sampang ditujukan untuk meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat sekitar dengan mengutamakan prinsip dan sistem syariah. Sasaran utamanya adalah peningkatan penyediaan modal usaha bagi perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dijalani masyarakat.

3. Visi dan Misi

BPRS Bumi Artha Sampang dalam menjalankan tujuan perusahaannya, melaksanakan tugas dan wewenangnya sesuai dengan visi dan misi. Adapun visi dan misi yang dimiliki oleh BPRS Bumi Artha Sampang yaitu sebagai berikut³⁴:

a. Visi

Pemberdayaan ekonomi rakyat dengan menjalin kemitraan kepada seluruh lapisan masyarakat berdasarkan prinsip-prinsip syariah atas dasar keadilan, keterbukaan, kehati-hatian untuk mewujudkan bank yang sehat dan mandiri.

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan prima berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan kehati-hatian.
- 2) Menerapkan konsep *Ta'awun* yang berkeadilan dengan menciptakan hubungan kerjasama yang saling seimbang, transparan, dan saling menguntungkan antara bank dengan nasabahnya.
- 3) Mengusahakan program pendidikan dan latihan untuk meningkatkan ketrampilan pegawai.

4. Motto dan Etos Kerja

BPRS Bumi Artha Sampang juga mempunyai motto dan etos kerja dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya. Adapun motto dan etos kerja yang dimiliki oleh BPRS Bumi Artha Sampang yaitu:

³⁴Brosur BPRS Bumi Artha Sampang

Motto : Amanah, Adil, dan Transparan.

Etos Kerja : Menuju hari esok yang lebih baik dan lebih syariah.

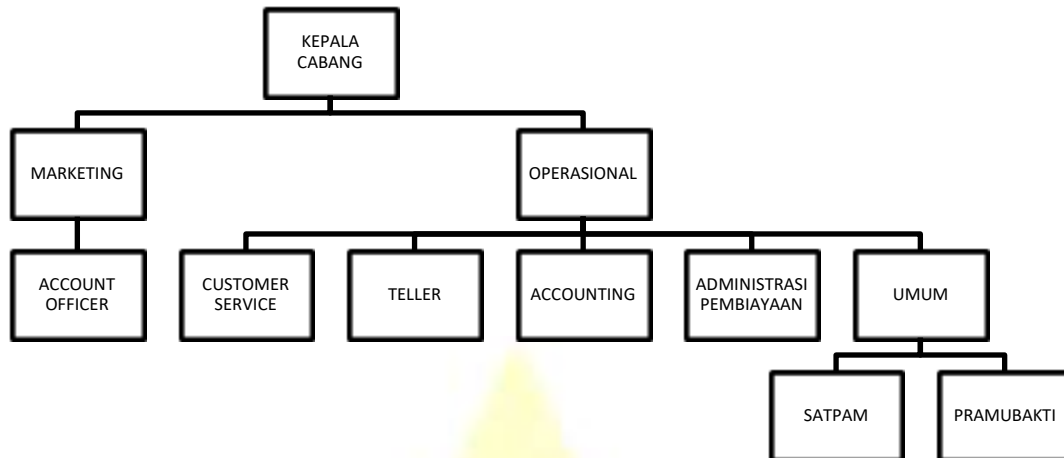
5. Struktur Organisasi BPRS Bumi Artha Sampang

Struktur organisasi pada awal berdiri PT. BPRS Bumi Artha Sampang terdiri dari Soedjito sebagai Komisaris Utama dan Sudarno, B.Sc. sebagai Komisaris. Direktur Utamanya adalah Rr. Ginding Kumaladewi, S.H. dengan anggota direktur Muhamad Jamal, S.E. Sedangkan Dewan Pengawas Syariah yaitu Drs. Zaenal Ma'rufin, MBA., dan Ahmad Budiman S.H.I., M.S.I.. Sedangkan struktur organisasi di BPRS Bumi Artha Sampang untuk saat ini yaitu terdiri dari H. Kholifan dan Hj. Sulastri sebagai Pemegang Saham, Supadmo, S.E. sebagai Komisaris Utama, Sugeng Riyadi, S.H. sebagai Komisaris, Kuart Sugiyanto, S.E. sebagai Direktur Utama, Pipit Supriyani, A.Md. sebagai Direktur.³⁵

Struktur organisasi di BPRS Bumi Artha Sampang pada dasarnya sudah memiliki standar tersendiri dari Kantor Pusat. Namun, pelaksanaannya terdapat perbedaan sesuai dengan keadaan di masing-masing Kantor Cabang maupun Kantor Kas. Sebagai contoh di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto yang tidak terdapat petugas bagian umum, maka untuk bagian umum langsung dirangkap oleh bagian *accounting*. Adapun struktur organisasi dari BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto dapat dilihat pada gambar berikut:

³⁵<http://bprs-bas.blogspot.co.id/2012/06/sejarah-bank.html>, dikases pada tanggal 11 Mei 2018, pukul 08.35 WIB.

Gambar 1. Struktur Organisasi BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto



Saat ini BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto dipimpin oleh Taofik Abadi, S.E. sebagai Kepala Cabang, Purwita Sari A.Md, sebagai *Customer Service*, Linda Astuti, S.E. bertindak dibagian *Accounting*, Emi Nopiyanti, S.T. sebagai *Administrasi Pembiayaan*, Desi Ariani, A.Md., sebagai *Teller*. Kemudian pada bagian *Account Offier* terdiri dari Heru Muladiyanto, S.E., dan Anis Fuadi Al Mahbub, S.Sy.serta Fitroh Hidayat.Selain itu untuk bagian keamanan terdapat Sigit Priyatin yang bertugas sebagai Satpam sekaligus menjadi pramubakti di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.

6. Fungsi dan Tugas Masing-masing Bagian

Dari struktur organisasi yang telah dijelaskan di atas, adapun fungsi, dan tugas masing-masing bagian yang ada di BPRS Bumi Artha Sampang, antara lain:

a. Rapat Umum Pemegang Saham

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Merupakan rapat tertinggi para pemegang saham PT. BPRS Bumi Artha Sampang yang akan enentukan sentral kebijakan PT. BPRS Bumi Artha Sampang.

b. Dewan Pengawas Syariah

Ringkasan Pekerjaan :

Dewan Pengawas Syariah (DPS) berfungsi melakukan penilaian dan pengawasan atas produk yang akan ditawarkan dalam rangka menghimpun dan menyalurkan dari dan untuk masyarakat, agar berjalan sesuai dengan syariah Islam yang dituangkan dalam bentuk keputusan atau fatwa.

Tugas dan Tanggungjawab :

- 1) Memberikan pedoman atau garis-garis besar syariah untuk menghimpun maupun untuk penyaluran dana serta kegiatan yang berkaitan dengan syariah.
- 2) Mengadakan perbaikan seandainya suatu produk telah/ sedang dijalankan dinilai bertentangan dengan syariah.
- 3) Bertanggung jawab atas pengawasan terhadap operasional bank agar sesuai dengan syariah.

c. Dewan Komisaris

Ringkasan Pekerjaan :

Dewan Komisaris berfungsi dalam pengawasan intern bank dan memberikan arahan dalam pelaksanaan tugas Direksi agar tetap mengikuti kebijakan perseroan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas dan tanggungjawab :

- 1) Mempertimbangkan, menyepurnakan dan mewakili pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru yang diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- 2) Menyelenggarakan RUPS dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban Direksi.
- 3) Mempertimbangkan dan menyetujui rencana kerja tahunan yang diusulkan Direksi.

- 4) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang jumlahnya melebihi batas maksimal kewenangan Direksi.
- 5) Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan laba/rugi tahunan, serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh Direksi.
- 6) Memberikan persetujuan tentang pengikatan perseorangan sebagai penanggung (*borg/avalis*), peгадаaian serta penjualan, baik untuk barang bergerak maupun tidak bergerak kepunyaan perseroan.
- 7) Menyetujui atau menolak pembiayaan yang diajukan oleh para anggota Direksi.
- 8) Menyetujui semua hal yang menyangkut perubahan modal dan pembagian laba.
- 9) Menandatangani surat-surat saham saham yang telah diberi nomor urut sesuai anggaran dasar perseroan.
- 10) Menyetujui pembagian tugas dan kewajiban di antara anggota Direksi.

d. Dewan Direksi

Ringkasan Pekerjaan :

Dewan Direksi terdiri dari Direktur Utama dan seorang atau lebih sebagai Direktur, bertugas memimpin dan mengawasi kegiatan bank sehari-hari sesuai dengan kebijakan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Tugas dan Tanggung Jawab:

- 1) Merumuskan dan mengusulkan kebijakan umum bank untuk program tahunan yang disetujui oleh Dewan Komisaris serta disahkan dalam RUPS, agar tercapai tujuan serta kuantitas operasional perusahaan.

- 2) Menyusun dan mengusulkan Rencana Anggaran Perusahaan dan Rencana Kerja Tahunan yang disetujui oleh Dewan Komisaris.
- 3) Mengajukan Neraca dan Laporan Rugi/Laba tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada Dewan Komisaris untuk mengetahui perkembangan Bank.
- 4) Turut menandatangani Surat-surat Saham yang telah diberi nomor urut sesuai dengan ketentuan didalam Anggaran Dasar Perusahaan.
- 5) Menyetujui pemindahtanganan saham-saham kepada pembeli baru yang ditunjuk dan dipilih oleh pemegang saham lama, setelah mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam Anggaran Dasar tentang pemindahtanganan saham-saham tersebut.
- 6) Bertanggung jawab atas pengeluaran duplikat surat saham, apabila terjadi kehilangan serta mengumumkan si surat kabar resmi yang terbit di tempat kedudukan perseroan.
- 7) Mengundang para pemegang saham untuk menghadiri Rapat Pemegang Saham setelah disetujui Komisaris.
- 8) Memberi persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen lainnya dalam transaksi perseroan.
- 9) Menyetujui pembiayaan yang diberikan sesuai aturan yang berlaku.
- 10) Mengangkat pejabat Bank yang akan diberi tanggung jawab mengawasi kegiatan perseroan dan melaporkan kepada Komisaris.
- 11) Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan kepada para pejabat dan pegawai perseroan.
- 12) Mengamankan harta kekayaan perseroan agar terlindung dari bahaya kebakaran, pencurian, perampokan, dan kerusakan.³⁶

³⁶Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 1-3.

e. *Account Officer* Pembiayaan

Ringkasan Pekerjaan :

Account Officer Pembiayaan bertanggung jawab memasarkan produk sesuai Syariah Islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan dengan memperhatikan kelancaran dan keamanan atas pembiayaan yang telah diberikan.

Tugas dan Tanggung Jawab:

- 1) Memasarkan produk pembiayaan dengan melakukan solisitasi dan presentasi kepada nasabah untuk mencapai target pembiayaan.
- 2) Memberikan pelayanan yang prima terhadap nasabah sesuai dengan etika yang islami dan menjaga nama serta citra yang baik bagi perusahaan.
- 3) Melaksanakan wawancara, analisis serta survey usaha calon nasabah pembiayaan.
- 4) Melakukan proses usulan pembiayaan bagi nasabah yang layak dibiayai dan memenuhi persyaratan untuk diajukan kepada komite pembiayaan.
- 5) Membina hubungan baik kepada nasabah, lingkungan masyarakat sekitar, tokoh masyarakat baik formal maupun informal.
- 6) Membina, mengawasi, monitoring dan melakukan penagihan nasabah yang telah dibiayai.
- 7) Menjaga serta bertanggungjawab memonitor tingkat kelancaran (kolektibilitas) nasabah pembiayaan serta mengusahakannya menjadi pembiayaan yang produktif.
- 8) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh Direksi.

f. *Account Officer Pendanaan*

Ringkasan Pekerjaan:

Bertanggungjawab dalam memasarkan produk bank sesuai syariah dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memungkinkan untuk diperolehnya dana pihak ketiga yang sesuai dengan target dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan.

Tugas dan tanggung jawab:

- 1) Memasarkan produk pendanaan berupa tabungan dan deposito dengan melakukan solisitasi maupun presentasi kepada nasabah untuk mencapai target pendanaan.
- 2) Memberikan pelayanan yang prima terhadap nasabah sesuai dengan etika yang islami dan menjaga nama serta citra yang baik bagi perusahaan.
- 3) Membuat daftar prospek/rencana solisitasi bulanan.
- 4) Membuat jadwal kunjungan rutin nasabah khususnya untuk nasabah yang secara rutin dilakukan penjemputan setoran misalnya sekolah, majelis taklim dan sebagainya.
- 5) Membuat laporan hasil solisitasi dan melakukan penawaran/presentasi kepada calon nasabah.
- 6) Melaksanakan kegiatan penghimpunan dana dengan sistem jemput setoran sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.
- 7) Melakukan registrasi atas penggunaan Tanda Terima Uang Berseri (TTUB) setiap hari (atau bila telah selesai digunakan).
- 8) Membuat laporan bulanan terhadap hasil kerja yang dicapai.
- 9) Memberikan masukan kepada Direksi terhadap pengembangan produk dan peningkatan layanan yang diperlukan oleh nasabah.
- 10) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direksi.

g. Administrasi dan Legal

Ringkasan Pekerjaan :

Mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian pembiayaan serta melakukan kegiatan untuk mengamankan posisi bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hukum yang berlaku.

Tugas dan Tanggung jawab :

- 1) Memeriksa kelengkapan dan aspek yuridis setiap dokumen permohonan pembiayaan.
- 2) Melakukan pemeriksaan dilapangan atas barang atau surat berharga yang akan dijaminkan.
- 3) Melakukan taksasi (taksiran) jaminan sesuai dengan harga pasar.
- 4) Melakukan pengikatan atau akad pembiayaan dengan calon nasabah.
- 5) Menerima, meregistrasi dan menyimpan jaminan di *mainvault*.
- 6) Mencatat keluarnya jaminan dari *mainvault* setelah mendapat persetujuan Direksi.
- 7) Menjaga dari kerusakan atau kehilangan atas barang atau surat berharga yang dijaminkan.
- 8) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian Direksi.³⁷

h. Teller

Ringkasan pekerjaan :

Membantu dan melayani Nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan didalam *counter teller*.³⁸

Tugas dan Tanggung Jawab :

³⁷Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 4-6.

³⁸Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 8

- 1) Sebagai pemeriksa seluruh transaksi harian teller dan semua tiket serta dokumen-dokumen lainnya yang dibuat pada seksi kas.
- 2) Melaksanakan *cash count* akhir hari pada seksi kas atau pada saat pergantian Teller.
- 3) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada *maint vault*.
- 4) Mencatat/ membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.³⁹

i. *Accounting/* Bagian Pembukuan

Ringkasan Pekerjaan:

Bertanggungjawab terhadap pekerjaan pembukuan laporan-laporan keuangan yang berkaitan dan atau melalui bank koresponden.

Tugas dan Tanggung jawab :

- 1) Mengkliringkan *cheque*/bilyet giro yang telah jatuh tempo.
- 2) Melakukan registrasi berbagai kegiatan yang berhubungan dengan bank koresponden antara lain transfer, pemindah bukuan, penarikan dan penyetoran tunai.
- 3) Membukukan transaksi yang terdapat pada bank koresponden (setoran tabungan, deposito, penerimaan bagi hasil dari bank koresponden, dan lain-lain).
- 4) Melaksanakan pencocokan saldo pada bank koresponden antara hasil rekonsiliasi dengan neraca setiap hari.
- 5) Melakukan tugas-tugas dan membukukan transaksi dyang tidak dilakukan oleh Teller dan bagian lainnya (misal pemindahbukuan, rupa-rupa *aktiva* dan *pasiva*serta lainnya).
- 6) Membuat tiket transaksi non tunai yang terjadi setiap hari.
- 7) Menyimpan tiket *reversing* yang belum dibukukan atau diselesaikan.
- 8) Membuat laporan keuangan triwulan pajak dan pembayaran pajak setiap bulan.

³⁹Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 10

- 9) Melakukan dan membuat laporan *proofsheet* pada bagiannya setiap bulam.
- 10) Melakukan *closing computer* atau tutup buku pada setiap harinya.
- 11) Melakukan dan membuat laporan keuangan harian, bulanan, semester dan tahunan.
- 12) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian.⁴⁰

j. Layanan Nasabah / Costumer Service

Ringkasan Pekerjaan :

Memberikan pelayanan kepada setiap nasabah atau tamu dengan baik dan islami serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas, baik pada saat berhadapan langsung maupun lewat telepon.

Tugas dan Tanggung jawab :

- 1) Melayani nasabah dan calon nasabah dengan ramah dan sopan sesuai dengan etika layanan yang islami baik yang datang langsung ke bank maupun melalui telepon.
- 2) Memahami semua jasa, prosedur serta produk yang ditawarkan oleh bank.
- 3) Memberikan penjelasan tentang produk yang ditawarkan (tabungan, deposito, pembiayaan) dan informasi lainnya yang diperlukan (misalnya saldo tabungan) bagi calon nasabah atau nasabah yang datang langsung maupun melalui telepon.
- 4) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang memerlukan jasa perbankan baik pembukuan/ penutupan tabungan maupun pembukuan/ pencairan deposito serta pembiayaan.
- 5) Bertanggung jawab terhadap penyimpanan dan ketersediaan formulir-formulir isian nasabah di area layanan nasabah.
- 6) Memeriksa data nasabah dalam formulir yang telah diisi dan mendaftarkannya.

⁴⁰Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 12.

- 7) Menginput data master nasabah penabung deposito ke dalam program tabungan deposito.
- 8) Meregistarsi data calon nasabah pembiayaan (nama, alamat, jenis usaha, pengajuan pembiayaan dan lain sebagainya).
- 9) Melakukan pelayanan dan proses pembayaran telepon nasabah.
- 10) Membuat laporan bulanan sesuai instruksi operasi.
- 11) Melakukan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian Direksi.⁴¹

k. Bagian Umum

Ringkasan Pekerjaan :

Bertanggung jawab penuh atas pengaturan dan pelaksanaan pekerjaan yang berhubungan dengan kepegawian, pengadaan barang yang berguna untuk kelancaran oprasi bank, pemeliharaan dan keamanan terhadap semua kekayaan bank, serta pemeliharaan terhadap kebersihan dan keindahan di lingkungan kantor.

Tugas dan Tanggun Jawab:

- 1) Mengurus dan menyediakan/ membeli barang untuk keperluan kantor/pegawai yang meliputi barang-barang cetakan/tulis menulis, konsumsi peralatan listrik, air, kendaraan, dan lain-lain.
- 2) Menginventarisasi dan membeukuan barang-barang milik perusahaan.
- 3) Mengurus dan membukukan hal-hal yang berhubungan dengan perjalanan dinas pegawai.
- 4) Mengurus kegiatan perbaikan, perawatan dan pembersihan kantor/gedung dan barang-barang inventaris milik perusahaan.
- 5) Mencatat semua penerimaan dan engeluaran persediaan kantor kedalam “Kartu Persediaan” berdasarkan bukti-bukti

⁴¹Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 13-14.

penerimaan dan pengembalian untuk mengetahui serta membuat laporan akhir bulan.

- 6) Menghitung biaya penyusutan untuk barang-barang inventaris, ersedian ATK dan menghitung biaya-biaya umum lainnya yang kemudian diserahkan kepada Kepala Bagian Umum dan Personalia untuk diperiksa dan dibukukan per akhir bulan.
- 7) Mengurus dan mengatur pelaksanaan pembayaran pajak, asuransi dan perpanjangan STNK kendaraan bermotor milik perusahaan.
- 8) Membuat bukti-bukti kas untuk pengeluaran-pengeluaran biaya yang menjadi tanggungan kantor.
- 9) Menyediakan fasilitas keamanan atas harta milik bank, bertanggung jawab atas pemeliharaan gedung, perlengkapan kantor, dan mengontrol pemakaian kendaraan.
- 10) Membuat dan melaporkan *proofsheet* setiap bulan.
- 11) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian.⁴²

7. Produk-produk

a. Pendanaan (*funding*)

Produk penghimpunan dana meliputi:⁴³

1) Tabungan

a) Tabungan *Wadi'ah*

Adalah simpanan pihak ketiga pada bank (perorangan atau badan hukum dalam mata uang rupiah) yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu, dengan menggunakan media slip penarikan atau pemndahbukuan lainnya, untuk tabungan ini penabung mendapatkan bonus tabungan setiap bulannya sesuai dengan ketentuan bank.

Syarat pembukaan tabungan:

⁴²Deskripsi Kerja dan Kepegawaian PT. BPRS Bumi Artha Sampang, hlm. 15-16

⁴³Brosur BPRS Bumi Artha Sampang

- (1). Fotokopi identitas diri yang masih aktif (KTP, SIM, Kartu Pelajar)
- (2). Mengisi formulir Aplikasi Tabungan Wadiah.
- (3). Setoran pertama minimal Rp 10.000.

b) Tabungan *Mudharabah*

Tabungan adalah sejenis simpanan pada bank yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha dalam mata uang rupiah dan penarikannya dengan cara tertentu. Tabungan ini bersifat investasi, sehingga nasabah berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah atau posisi yang disepakati.

Jenis tabungan *Mudharabah*:

(1). *Mudharabah* Umum

Syarat Pembukaan Tabungan:

- (a). Fotokopi identitas diri yang masih aktif (KTP, SIM, Kartu Pelajar)
- (b). Mengisi formulir aplikasi tabungan *mudharabah*.
- (c). Setoran pertama minimal Rp. 100.000 (setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000)**
- (d). Penarikan dana dibatasi 4x perbulan.

(2). *Mudharabah* Badan

Syarat Pembukaan Tabungan:

- (a). Fotokopi Legalitas identitas perusahaan.
- (b). Mengisi formulir aplikasi tabungan *Mudharabah* Badan
- (c). Setoran pertama minimal Rp. 100.000 (setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000)**
- (d). Penarikan dana dibatasi 4x perbulan.

(3). Tabungan *Mudharabah* Haji atau Umrah

Syarat pembukaan tabungan:

- (a). Fotokopi identitas diri yang masih aktif (KTP, SIM, Kartu Pelajar).
- (b). Mengisi formulir aplikasi tabungan *Mudharabah* Haji atau Umroh.
- (c). Setoran pertama minimal Rp. 500.000 (setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000)**
- (d). Penarikan dana disertai keterangan yang mendukung.

(4). Tabungan *Mudharabah* Qurban

Syarat pembukaan tabungan:

- (a). Fotokopi identitas diri yang masih aktif (KTP, SIM, Kartu Pelajar).
- (b). Mengisi formulir aplikasi tabungan *Mudharabah* Qurban.
- (c). Setoran pertama minimal Rp. 100.000 (setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000)**

2) Deposito *Mudharabah*

Adalah sejenis simpanan berjangka dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diberlakukan sama dengan yang baru, bila pada saat akad telah dicantumkan perpanjangan, otomatis tidak perlu diperbaharui akad baru. Jangka waktu yang berlaku adalah 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan.

Syarat pembukaan deposito *mudharabah*:

- a). Fotokopi identitas diri yang masih aktif (KTP, SIM, Kartu Pelajar).
- b). Mengisi formulir aplikasi Deposito *Mudharabah*.
- c). Minimal investasi Rp. 1.000.000.

b. Pembiayaan (*financing*)

Pembiayaan (*financing*) atau biasa disebut dengan produk penyaluran dana dari Bank syariah kepada Nasabah adalah untuk pembiayaan sektor ekonomi, seperti : Sektor Pertanian, Industri, Kontruksi, Perdagangan, Jasa Dunia Usaha, dan sektor lainnya. Dari sektor ekonomi tersebut dibagi menjadi berbagai jenis penggunaan dana, seperti: Modal Kerja, Investasi, Konsumsi.

Produk penyaluran dana meliputi:⁴⁴

1). Piutang *Murabahah* (Jual Beli)

Adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Barang yang dijual merupakan barang yang sesuai dengan ketentuan syariat Islam.

2). Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah akad kerjasama antara bank selaku dana(*shahib al maal*) dengan Nasabah selaku Mudharib yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.

3). Pembiayaan *Musyarakah* (Kerjasama Permodalan)

Adalah kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih, dimana masing-masing pihak memberi kontribusi modal dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai dengan kesepakatan dimuka.

4). *Qardh*

Adalah salah satu skema peminjaman uang dari Bank Syariah kepada calon nasabah, tanpa dikenai tambahan dalam

⁴⁴ Brosur BPRS Bumi Artha Sampang

pengembalian dananya yang dalam hal ini Bank Syariah mempunyai nilai sosial kemanusiaan.

Syarat-syarat umum pengajuan pembiayaan:

- a). Fotokopi KTP suami istri.
- b). Fotokopi Kartu Keluarga.
- c). Fotokopi Buku Nikah.
- d). Fotokopi berkas keterangan mengenai usaha.
- e). Fotokopi dan asli berkas agunan.

B. Strategi Penghimpunan Dana Pada Produk Deposito *Mudharabah* Di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar, dengan masa pengendapan yang memadai. 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 dana bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur. Berdasarkan data empiris selama ini, dana yang berasal dari para pemilik bank itu sendiri, ditambah cadangan modal yang berasal dari akumulasi keuntungan yang ditanam kembali pada bank, hanya sebesar 7 sampai 8% dari total aktiva bank. Bahkan di Indonesia rata-rata jumlah modal dan cadangan yang dimiliki oleh bank-bank belum pernah melebihi 4% dari total aktiva. Ini berarti, bahwa sebagian besar modal kerja bank berasal dari masyarakat, lembaga keuangan lain dan pinjaman likuiditas dari bank sentral.

Dalam pandangan syariah, uang bukanlah merupakan suatu komoditas melainkan hanya sebagai alat untuk mencapai pertambahan nilai ekonomis (*economic added value*). Hal ini bertentangan dengan perbankan berbasis bunga di mana “uang mengembangbiakkan uang”, tidak peduli apakah uang itu dipakai dalam kegiatan produktif atau tidak. Untuk menghasilkan keuntungan, uang harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi dasar (*primary economic activities*), baik secara langsung melalui transaksi seperti perdagangan, industri manufaktur, sewa-menyewa, dan guna melakukan salah satu atau seluruh kegiatan usaha tersebut.

Berdasarkan prinsip tersebut, bank syariah dapat menarik dana pihak ketiga atau masyarakat dalam bentuk:⁴⁵

- a. Titipan (*wadiah*) simpanan yang dijamin keamanan dan pengembaliaannya (*guaranteed deposit*) tetapi tanpa memperoleh imbalan atau keuntungan.
- b. Partisipasi modal berbagi risiko (*non guaranteed account*) untuk investasi umum (*general investment account/mudharabah mutlaqah*) di mana bank akan membayar bagian keuntungan secara proporsional dengan portofolio yang didanai dengan modal tersebut.
- c. Investasi khusus (*special investment account/mudharabah muqayyadah*) di mana bank bertindak sebagai manajer investasi untuk memperoleh fee. Jadi bank tidak ikut berinvestasi sedangkan investor sepenuhnya mengambil risiko atas investasi itu.

Berkaitan dengan hal tersebut, perlu adanya strategi penghimpunan dana yang digunakan oleh bank untuk dapat memiliki sumber dana yang cukup apalagi untuk bank syariah yang dalam menghimpun dananya harus sesuai dengan syariat Islam. Meskipun semua bank syariah memiliki kesamaan yaitu semua kegiatan usahanya harus sesuai dengan prinsip syariah termasuk bagaimana strategi penghimpunan dananya, namun pasti

⁴⁵Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hlm. 114-116.

tetap saja terdapat strategi khusus yang nantinya akan menjadi ciri khas bank tersebut.

Contohnya seperti di BPRS Bumi Artha Sampang, mengenai penghimpunan dana guna menjalankan kegiatan usahanya dan agar tetap dapat merealisasikan permohonan pembiayaan untuk para nasabah yaitu tidak hanya memanfaatkan dana dari tabungan saja tetapi juga memanfaatkan dana dari deposito *mudharabah*, terlebih lagi dana-dana deposito bisa dikatakan cukup besar dibandingkan dengan tabungan, karena untuk minimal investasi deposito *mudharabah* yaitu membutuhkan nominal senilai Rp 1.000.000 sedangkan untuk tabungan cukup hanya dengan membayar Rp 10.000 kemudian sudah memiliki rekening di BPRS Bumi Artha Sampang.

Terlebih lagi ternyata, nasabah penabung yang terdapat di BPRS Bumi Artha Sampang berdasarkan hasil wawancara dengan *customer service* BPRS Bumi Artha Sampang, beliau mengatakan bahwa nasabah penabung yang membuka rekening tabungan di BPRS Bumi Artha Sampang dikarenakan mereka akan melakukan pembiayaan, jadi sangat jarang sekali terdapat nasabah yang dengan sengaja ingin membuka rekening tabungan di BPRS Bumi Artha Sampang tanpa diiringi dengan pengajuan pembiayaan.

Agar masyarakat mau menghimpun dananya maka BPRS Bumi Artha Sampang mempunyai strategi untuk dapat menarik simpatik para nasabah yaitu dengan memberikan bagi hasil yang tinggi kepada nasabah deposito *mudharabah*, yang mana deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang biasa disebut dengan “dana mahal”. Menurut laporan publikasi neraca PT. BPRS Bumi Artha Sampang per Desember 2017 jumlah deposito *mudharabah* pada tahun 2016 yaitu Rp. 17.393.350.000 dan pada tahun 2017 yaitu 16.978.850.000. Untuk dapat menghimpun dana deposito dengan jumlah yang cukup banyak tersebut, BPRS Bumi Artha Sampang memiliki strategi untuk dapat menarik simpatik para masyarakat yang akhirnya mau menginvestasikan dananya dalam bentuk

deposito *mudharabah*. Strategi yang dilakukan untuk menarik simpatik masyarakat yaitu dengan memberikan tingkat bagi hasil yang cukup tinggi yaitu 8%-9% untuk deposito *mudharabah* nasabah biasa, dan 10% untuk deposito *mudharabah* nasabah spesial. Hal yang membedakan antara deposito *mudharabah* nasabah biasa dengan nasabah istimewa yaitu; nasabah biasa dalam menginvestasikan dananya jika jangka waktunya telah jatuh tempo maka tidak akan memperpanjang jangka waktu tersebut dan akan menarik dananya, sedangkan nasabah istimewa yaitu nasabah yang dari awal menginvestasikan danannya dan ketika jatuh tempo tidak akan menarik dananya melainkan akan tetap memperpanjang jangka waktu deposito tersebut.

BPRS Bumi Artha Sampang dalam memberikan bagi hasil kepada para deposan tentunya berdasarkan pada pendapatan tiap bulan yang diperoleh oleh BPRS Bumi Artha Sampang itu sendiri. Jika pemberian bagi hasil diberikan berdasarkan besarnya pendapatan tiap bulan, maka jumlah bagi hasil kepada para deposan pun akan berubah-ubah karena pendapatan bank memang tidak tentu. Setelah diketahui berapa pendapatan yang diperoleh kemudian akan dihitung berdasarkan proyeksi yang telah ditetapkan yaitu 8%-9%. Pada bulan April 2018 telah ditentukan besarnya bagi hasil yang akan diberikan kepada para deposan yaitu Rp. 630.000. Jadi, para deposan akan mendapatkan bagi hasil sebesar Rp. 630.000 dan jumlah tersebut dijadikan sebagai standar pemberian bagi hasil kepada para deposan pada bulan April. Sedangkan untuk deposito *mudharabah* nasabah istimewa terdapat sedikit perbedaan yaitu bagi hasil yang akan diberikan kepada para deposannya tentu lebih besar dari deposito *mudharabah* nasabah biasa yang mana proyeksi bagi hasilnya 10% dari besarnya jumlah deposito serta bagi hasil yang diberikan kepada para nasabah deposito *mudharabah* istimewa tiap bulannya selalu tetap. Dikarenakan para deposan nasabah istimewa menginginkan bagi hasil yang tetap setiap bulan dan tidak berubah-ubah, maka dapat dihitung dengan cara besarnya deposito dikalikan 10%

dikurangi pajak 20% kemudian dibagi 12 bulan. Contoh, nasabah A menginvestasikan dananya dalam bentuk deposito *mudharabah* sebesar Rp. 100.000.000. Karena dari awal menginvestasikan dananya si A belum pernah menarik dana tersebut, maka si A termasuk nasabah istimewa. Maka bagi hasil yang didapatkan oleh si A, yaitu:

$$100.000.000 \times 10\% = 10.000.000 \text{ (besarnya bagi hasil)}$$

$$10.000.000 \times 20\% = 2.000.000 \text{ (pajak 20\%)}$$

$$\frac{10.000.000 - 2.000.000}{12 \text{ bulan}} = \text{Rp. } 666.666 \text{ /bulan}$$

Setelah diketahui berapa bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah istimewa yaitu Rp. 666.666, sedangkan standar yang ditetapkan pada bulan April yaitu Rp. 630.000 maka bank akan memberikan tambahan yang diambil dari pendapatan bank agar tetap dapat memenuhi kewajibannya kepada para nasabah istimewa yaitu dengan memberikan tambahan sebesar Rp. 36.666 (Rp. 666.666 - Rp. 630.000). Tambahan yang dikeluarkan oleh bank setiap bulannya akan berubah-ubah berdasarkan pendapatan yang diperoleh oleh bank. Perbedaan antara nasabah deposito *mudharabah* biasa dengan nasabah deposito *mudharabah* istimewa selain dalam persentase bagi hasilnya yaitu dalam jumlah pemberian bagi hasil setiap bulannya. Untuk nasabah biasa akan diberikan bagi hasil yang berubah-ubah sesuai dengan pendapatan yang diperoleh bank, sedangkan untuk nasabah istimewa dalam pemberian bagi hasil setiap bulannya akan selalu tetap sesuai dengan perjanjian di awal akad.

Selain itu, untuk kepada nasabah deposan, BPRS Bumi Artha Sampang juga memberikan cinderamata berupa boneka dengan karakter kartun tertentu dan mug bertuliskan BPRS Bumi Artha Sampang.

Dengan pemberian bagi hasil tersebut diharapkan dapat meningkatkan jumlah dana deposito *mudharabah* BPRS Bumi Artha Sampang. Strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi

Artha Sampang dilakukan melalui strategi promosi yaitu promosi penjualan (*sales promotion*).

Menurut Kasmir di dalam bukunya yang berjudul Pemasaran Bank, promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sample produk.

Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

1. Pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dana yang relatif besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat (misalnya, untuk simpanan yang jumlahnya besar).
2. Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu
3. Pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.

Maka dalam hal ini, strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Artha Sampang telah sesuai dengan salah satu strategi yang terdapat pada strategi promosi yaitu promosi penjualan (*sales promotion*). Dengan menerapkan adanya promosi penjualan (*sales promotion*) sebagai strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bumi Artha Sampang maka diharapkan dapat meningkatkan jumlah deposito *mudharabah*. Namun, terdapat sedikit perbedaan dalam pemberian imbalan kepada para nasabah deposan, yaitu jika di dalam teori menyebutkan bahwa pemberian imbalan kepada nasabah deposan yaitu berupa pemberian bunga khusus sebagai salah satu yang terdapat dalam strategi promosi penjualan, sedangkan di BPRS Bumi Artha Sampang bukan berupa bunga melainkan berupa imbal bagi hasil.

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.

