DAMPAK BERKAH IB SIAGA BERHADIAH I

TERHADAP PENINGKATAN TABUNGAN

(Studi Kasus PT Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi)

Tugas Akhir

Diajukan UntukMemenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya(A.Md) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

OLEH

MHD HAMDANI

3113.057

JURUSAN DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
(IAIN) INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI BUKITTINGGI

1437 H / 2016 M

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi atas nama **Mhd Hamdani, NIM 3113.057** dengan judul "**Dampak Berkah IB Siaga Berhadiah Terhadap Peningkatan Tabungan pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi**" memandang bahwa Tugas Akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan semestinya.

Bukittinggi, Agustus 2016

Pembimbing

H.Harfandi, SE,M.Si

196211101999031

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul **"DAMPAK BERKAH IB SIAGA BERHADIAH I TERHADAP PENINGKATAN TABUNGAN (Studi Kasus PT Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi)"** oleh **MHD HAMDANI No. BP 3113.057** telah diujikan dalam ujian akhir Program D-III Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi, hari Kamis tanggal 25 Agustus 2016 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Program D-III dalam bidang keahlian Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 25 Agustus 2016

Tim penguji,

Ketua

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

Anggota :

Penguji Utama

Sandra Dewi, SE.MM
NIP. 197307172014112002

Penguji Pendamping

(Pembimbing)

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

Era Sonita SE, M.Si
NIP. 197710252003122002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Iaslam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menulis Tugas Akhir dan menyelesaikan Tugas Akhir ini. Shalawat beriringan salam penulis do'a akan kepada junjungan umat muslim sedunia yakni Nabi Muhammad SAW yang telah mewariskan pedoman hidup bagi umat manusia yaitu Al-Quran dan Sunnah.

Penulisan Tugas Akhir yang berjudul **"Dampak Berkah IB Siaga Berhadiah I (satu) Terhadap Peningkatan Tabungan Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi"** merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan perkuliahan DIII Perbankan Syariah dan salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahmadiyah pada jurusan DIII perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis banyak mengalami kesulitan dan hambatan, namun berkat bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bimbingan dan bantuan berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang teristimewa kepada :

1. Kedua orang tua ayah **Irzal** dan ibu **Fitri Suryani** sebagai inspirasi terbesar penulis yang telah bersabar mendidik, menuntun, menasihati dan mendo'akan penulis semasa hidupnya.
2. Ibu Dr.Ridha Ahida, M.Hum selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
3. Bapak dan Ibu Wakil Rektor yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menambah ilmu pengetahuan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi ini.
4. Bapak H.Harfandi , SE , M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dan selaku pembimbing tugas akhir yang telah memberikan arahan,bimbingan dan masukan kepada penulis. Atas bimbingan, arahan, saran, motivasi dan kesabarannya penulis sampaikan *Jazakumullah Ahsanal Jaza'*. Semoga amal kebaikan Beliau dilipat gandakan oleh Allah SWT.
5. Bapak Dr.Miswardi,M.Hum selaku Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
6. Bapak Imbdikri, selaku Pimpinan Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi yang telah bersedia memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian guna menunjang sumber data dan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
7. Para karyawan dan karyawati Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi yang telah menerima penulis dengan senang hati dan

membantu penulis selama melaksanakan penelitian,serta telah berpartisipasi memberikan arahan,pengalaman dan Informasi yang terkait dengan tugas akhir ini.

8. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bimbingan ilmu pengetahuan, motivasi dan Nasehat dalam melaksanakan proses perkuliahan hingga menulis karya tulis tugas akhir.
9. Rekan-rekan DIII Perbankan Syariah angkatan 2013 khususnya untuk Lokal A, Lokal B dan C yang telah banyak memberikan masukan dan dorongan kepada penulis.

Akhirnya, penulis juga menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang dengan sukarela telah memberikan bantuannya dalam penulisan tugas akhir ini. Terakhir, penulis menyadari bahwa tugas akhir ini terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap masukan dan kritikan demi kesempurnaan tugas akhir ini. Penulis berdoa semoga segala bantuan dan bimbingan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. Amin ya rabbal'alamin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullai Wabarakatuh

Bukittinggi, Agustus 2016

Penulis

MHD HAMDANI
NIM 3113.057

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....v

ABSTRAK.....vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah.....5

C. Rumusan dan Batasan Masalah.....5

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 6

E. Penjelasan Judul.....7

F. Kajian Terdahulu.....8

G. Metode Penelitian.....9

H. Sistematika Penulisan 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penghimpunan Dana Bank Syariah.....14

B. Sumber-Sumber dana Bank Syariah 21

C. Dana Murah.....22

D. Segmentasi Pasar.....22

E. Daya Tarik Produk.....24

BAB III Dampak Berkah IB Siaga Berhadiah I Terhadap Peningkatan Tabungan

A. Sejarah berdirinya Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi 27

B. Visi dan Misi Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi 27

C. Struktur Organisasi Bank syariah Bukopin cabang Bukittinggi 28

D. Produk-produk Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi..... 37

E. Produk Berkah IB Siaga Berhadiah I 44

F. Dampak Berkah IB Siaga Berhadiah I Terhadap Peningkatan tabungan . 47

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan 50

B. Saran..... 51

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

ABSTRAK

Tugas akhir ini berjudul **"Dampak Berkah IB Siaga Berhadiah I (satu) Terhadap Peningkatan Tabungan Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi"**.Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana Program berkah IB Siaga Berhadiah I (satu) dan dampaknya terhadap peningkatan tabungan.

Latar belakang penulis mengangkat judul ini adalah untuk melihat dampak peningkatan tabungan yang disebabknan peluncuran Program Berkah IB Siaga Berhadiah I oleh Bank Syariah Bukopin.

Berkah IB Siaga Berhadiah I merupakan program tabungan berhadiah yang menggunakan sistem poin. Poin dihitung dari saldo rata-rata harian nasabah. Program IB Siaga Berhadiah I selain untuk meningkatkan jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) khususnya tabungan juga sebagai wujud apresiasi kepada nasabah yang telah mempercayakan dananya untuk disimpan di Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi dan sebagai media promosi, yang mana Bank Syariah Bukopin belum pernah memiliki suatu program khusus untuk nasabah.

Dalam tugas akhir ini, penelitian ini, penelitian ini berupa penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif, yang menghasilkan data deskriptif. Penelitian ini menggambarkan tentang Produk Berkah IB Siaga Berhadiah I yang diluncurkan oleh Bank Bukopin Syariah dan dampaknya terhadap peningkatan tabungan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah tabungan yang cukup signifikan setelah diluncurkannya Program Berkah IB Siaga Berhadiah I oleh Bank Syariah Bukopin.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai organisasi perantara antara yang berkelebihan dana dan yang kekurangan dana yang dalam produk-produknya harus sesuai dengan prinsip- prinsip islam. Bank syariah dengan sistem bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) memiliki konsep yang sangat tepat ditengah kondisi ketidakadilan yang dialami oleh masyarakat. Di samping itu bank syariah dengan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) lebih mengutamakan stabilitas di atas rentabilitas, sedangkan bank konvensional dengan sistem bunga mempunyai kelemahan utama yaitu memiliki sifat inflatoir dan cenderung diskriminatif.[1]

Sumber utama modal bank syariah adalah modal inti (*core capital*) dan kuasi ekuitas. Modal inti adalah modal yang berasal dari para pemilik bank yang terdiri atas modal yang disetor oleh para pemegang saham, cadangan, dan laba yang ditahan. Sementara itu, kuasi ekuitas adalah dana-dana yang tercatat dalam rekening-rekening bagi hasil (mudharabah).[2]

Dalam bisnis perbankan, ada tiga produk penghimpunan dana yaitu giro tabungan dan deposito.Dalam hal ini dikhususkan pada penghimpunan dana bank dengan produk tabungan.

---

[1] Sumar'in,*Konsep kelembagaan bank syariah*,(Yogyakarta:graha ilmu,2012), h.63

[2] Gita danupranata.*Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*,(yogyakarta:Salemba Empat,2013),h.87-88

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Akad yang digunakan pada produk tabungan yaitu akad *wadiah* dan *mudharabah*.[3]

Tabungan dan giro masih menjadi andalan bank untuk merebut kue dana perbankan. Manajemen terus gigih memoles diri guna menyikapi kompetisi yang semakin sengit.

Belakangan ini permasalahan yang dihadapi bisnis perbankan semakin kompleks, diantaranya semakin tajam persaingan antar bank. Masalah yang timbul bagi pihak bank adalah bagaimana agar pengguna jasa dapat memilih produk sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak bank.

Dalam hal ini perbankan harus mampu menyusun program pemasaran, khususnya dalam pengembangan bauran pemasaran yang efektif untuk melayani nasabah. Setiap bank berusaha seoptimal mungkin dapat menarik perhatian dan simpatik masyarakat,baik dalam menghimpun dana maupun menambah jumlah nasabah.

Salah satu cara untuk menghimpun dana adalah dengan menawarkan produk tabungan. Produk yang ditawarkan oleh bank semakin beragam, dengan memberikan berbagai kemudahan.

Salah satu strategi yang terbukti jitu dan sedang berkembang di era modern saat ini adalah dengan promosi produk melalui undian berhadiah. Karena hadiah disukai secara universal, tidak heran jika para pemasar khususnya bank

[3]Sumar'in,*Konsep kelembagaan bank syariah*,(Yogyakarta:graha ilmu,2012), h.79

dan lembaga keuangan menggunakan hadiah sebagai salah satu sarana mereka dalam memasarkan produk atau jasa mereka. Bagi pemasar, yang terpenting adalah dampak dari pemberian hadiah terhadap pemasaran mereka, apakah secara keseluruhan menguntungkan atau merugikan. Jika menguntungkan (dalam hal ini jangka panjang), tidak ada alasan untuk tidak menggunakan strategi penggunaan promosi berhadiah.

Banyak hal yang dapat dilakukan oleh bank untuk menarik atau menghimpun dana dari masyarakat. Seperti dengan memberikan hadiah langsung, undian berhadiah dan lainya,sehingga nasabah tertarik untuk menabung di bank tersebut. Cara ini dinilai cukup efektif untuk mendongkrak dana tabungan sekaligus menjaring nasabah baru.

Bank syariah bukopin adalah salah satu bank yang melakukan program undian berhadiah dengan meluncurkan progarm Berkah iB Siaga Berhadiah. Peluncuran program undian berhadiah berkah iB siaga berhadiah memiliki beberapa tujuan,pertama sebagai salah satu program untuk peningkatan jumlah DPK. Kedua,sebagai ajang promosi, yang mana BSB selama ini belum pernh memiliki suatu program khusus untuk nasabah. Ketiga, sebagai wujud apresiasi BSB kepada nasabah-nasabah setianya yang telah mempercayakan dananya untuk disimpan di BSB.

Dengan adanya program berhadiah ini nasabah berkesempatan untuk memperoleh berbagai jenis hadiah, dengan cara meningkatkan saldo tabungannya. Adanya kepuasan nasabah terhadap pelayanan dan program BSB ini, diharapkan mampu menularkan ketertarikan orang lain agar bersedia menyimpan dananya di

BSB. Target peningkatan Dana Pihak Ketiga (DPK) hingga 100% itu bukan hal yang mudah, namun bukan juga hal yang mustahil untuk dicapai. Perlu usaha dan dukungan dari seluruh karyawan BSB terutama bisnis.

Berkah iB Siaga Berhadiah merupakan program tabungan berhadiah yang menggunakan sistem poin. Poin tersebut dihitung berdasarkan saldo rata- rata harian per periode program. Untuk nasabah yang memiliki saldo rata-rata harian Rp 100.000,-, akan mendapatkan 1 poin dimana penghitunganya dilakukan oleh sistem.

Diharapkan dari program ini, pencapaian DPK BSB semakin meningkat dan semakin banyak nasabah yang mengenal BSB. Selain itu BSB dapat meningkatkan porsi *costumer base* nasabah bank syariah yang sekarang baru mencapai 2% dari seluruh nasabah bank syariah yang ada. Program ini juga diharapkan dapat meningkatkan komposisi dana murah.

Melihat akan pentingnya pengetahuan tentang Program Berkah ib Siaga Berhadiah 1 untuk menarik minat nasabah dalam menabung serta pengaruhnya terhadap peningkatan tabungan maka perlu adanya penelitian lebih lanjut.

Berdasarkan keterangan diatas maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul **"Dampak Berkah ib Siaga Berhadiah 1 Terhadap Peningkatan Tabungan"(Studi kasus: Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi)**

B. Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang penulisan diatas,maka dapat diidentifikasikan masalah, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana kegiatan program berkah iB siaga berhadiah1 dilakukan oleh BSB.
2. Peluncuran program berkah iB siaga berhadiah 1 untuk meningkatkan jumlah penabung.

C. Batasan dan Rumusan masalah

1. Batasan masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang di atas dan juga karena disebabkan keterbatasan biaya,dana dan waktu penelitian ini dibatasi pada Dampak Berkah iB Siaga Berhadiah 1 terhadap peningkatan tabungan pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas,maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Dampak Berkah iB Siaga Berhadiah 1 terhadap peningkatan tabungan pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan dampak Program Berkah iB Siaga Berhadiah 1 terhadap peningkatan tabungan Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari Penelitian yang penulis lakukkan adalah sebagai berikut:

a. Bagi PT. Bank Syariah Bukopin, untuk memberikan saran dan masukan yang bermanfaat mengenai Dampak berkah IB siaga Berhadiah 1 Terhadap peningkatan Tabungan, sehingga dapat mengetahui strategi bank untuk meningkatkan nasabah.
b. Bagi peneliti, untuk memenuhi persyaratan akademis dalam menyelesaikan studi Jurusan Diploma III untuk mendapatkkan gelar Ahli Madya (A,Md) pada IAIN Bukittinggi, serta menambah ilmu dan pengetahuan serta informasi yang digunakan dalam penulisan penelitian ini.
c. Bagi penelitian lanjutan, sebagai referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukkan penelitian pada bidang yang sama.

E. Penjelasan Judul

Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami judul ini maka penulis perlu untuk menjelaskan pengertian dari beberapa kata yang penting, yang terdapat dalam judul.

Dampak :Benturan,pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik negatif maupun positif);sesuatu yang dimungkinkan sangat mendatangkan akibat.[4]

Berkah iB Siaga Berhadiah:Merupakan program tabungan berhadiah yang penghitunganya menggunakan sistem poin. Poin tersebut dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian per periode program.[5]

Peningkatan :Upaya untuk menambah derajat, tingkat, dan kualitas maupun kuantitas. Peningkatan juga dapat berarti penambahan keterampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik. Selain itu peningkatan juga berarti pencapaian dalam proses, ukuran, sifat, hubungan dan sebagainya.[6]

---

[4] Sulchan Yasyin,*Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*,(Surabaya:amanah,1997),h.107

[5] Brosur Program Berkah iB Siaga Berhadiah 1

[6] *http://www.duniapelajar.com/2014/08/08/pengertian-peningkatan-menurut-para-ahli* akses:23-maret-2016,jam:21.00

Tabungan :Simpanan pihak ketiga atau nasabah kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut ketentuan atau syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.[7]

Jadi, penjelasan judul di atas adalah pengaruh atau hasil yang ditimbulkan dari suatu program tabungan berhadiah yang penghitunganya menggunakan sistem poin yang diselenggarakan oleh Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi dalam upaya untuk peningkatan jumlah nasabah yang menabung.

F. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu untuk penelitian ini, Muhammad Alhadi (2013) dengan judul "**Efektivitas Iklan Produk Berkah iB Siaga Berhadiah Dalam meningkatkan Nasabah Pada PT. Bank Syari'ah Bukopin Cabang Bukittinggi'**. Dalam tugas akhir ini Muhammad Alhadi lebih membahas tentang efektifitas iklan Produk Berkah iB siaga Berhadiah pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

Elima edi cahyani (2011) dengan judul" Pengaruh Iklan Untung Beliung BRITAMA Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung di Tabungan BRITAMA BRI(Studi kasus di BRI cabang Klaten)". Dalam tugas akhir ini

[7] Lukman Dendawijaya,*Manajemen perbankan*,(Jakarta:Ghalia Indonesia,2009),h.16

Elima edi cahyani lebih membahas minat nasabah untuk menabung yang disebabkan iklan Untung Beliung BRITAMA.

Erma Adriani (2011) mengenai "analisis produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah" Penelitian ini membahas strategi peningkatan jumlah nasabah dengan sistem promosi yang digunakan,dalam bentuk brosur,iklan dan sebagainya.

Penelitian terdahulu berbeda dengan penelitian sekarang. Penelitian terdahulu hanya membahas mengenai peningkatan nasabah dengan iklan Produk Berkah iB Siaga Berhadiah, dan kajian lainnya menjelaskan strategi peningkatan nasabah dengan produk yang berbeda, tetapi dengan tujuan yang sama. Sedangkan dalam penelitian yang ini membahas mengenai Dampak Produk Berkah iB Siaga Berhadiah dalam Peningkatan Nasabah di PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

G. Metode Penelitian.

1. Jenis Penelitian.

Jenis data penelitian ini bersifat kualitatif, dimana penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambaran, sehingga tidak menekankan pada angka-angka. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam dan mengandung makna. Makna penelitian kualitatif adalah data yang sebenarnya, dimana makna ini mengandung nilai dibalik data yang tampak.

Penelitian ini menjelaskan tentang bagaimana dampak Program Berkah iB siaga berhadiah 1 terhadap peningkatan tabungan.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada kepentingan peneliti. Penelitian pustaka yang dilakukan hanya sebagai pelengkap secara teoritis terhadap permasalahan yang diteliti. Dan waktu dalam penelitian ini pada tanggal 05 Februari 2016 sampai penelitian ini selesai dilakukan.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya, baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden terpilih baik melalui wawancara maupun observasi. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari melakukan wawancara kepada praktisi Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, baik berupa keterangan maupun literatur yang ada hubungannya dengan penelitian. Data sekunder menurut (husein Umar, 2005) adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul

data primer atau oleh pihak lai. Data sekunder penelitian ini diperoleh dari literature kepustakaan berupa buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas.

4. Teknik pengumpulan data

a. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung. Pengamatan yang dilakukan adalah dengan cara pengamatan langsung objek yang diteliti dan mengumpulkan data yang berhubungan dengan objek yang diteliti di Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

b. Wawancara

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung kepada responden yang diwaancarai sehingga mendapatkan keterangan secara lisan. Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pegawai Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel dokumentasi berupa cacatan notulen dan lain-lain. Dalam hal ini peneliti

melihat pada buku pedoman perilaku konsumen, serta arsip-arsip yang berkaitan dengan masalah.

5. Teknik analisis data

Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu mengamati seluruh data primer dan data sekunder yang tersedia dari berbagai sumber yaitu wawancara, dokumen bank, dan tinjauan pustaka yang bertujuan unuk mengetahui bagaimana pengaruh Program Berkah iB Siaga Berhadiah terhadap peningkatan tabungan pada Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

H. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu metodologi penelitian dan sistem penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Memuat tentang penghimpunan dana bank syariah, sumber-sumber dana bank,dana murah, strategi pemasaran bank, manajemen pemasaran,segmentasi pasar dan tabungan berhadiah.

BAB III : HASIL PENELITIAN

Yang akan memuat tentang pengenalan Bank syariah Bukopin cabang Bukittinggi, struktur organisasi, visi dan misi, produk Bank Syariah Bukopin, serta pengaruhnya terhadap peningkatan tabungan.

BAB IV : PENUTUP

Kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORITIS

1. Penghimpunan Dana Bank Syariah

Penghimpunan dana merupakan jasa utama yang ditawarkan dunia perbankan. Dana yang dihimpun dari masyarakat ini merupakan suatu tulang punggung (basic) dari dana yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan (Muhammad Djumhana,1993:169)[8]

Pada bank syariah, upaya meningkatkan dana dari para nasabah penabung biasa disebut dengan upaya penghimpunan. Penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan oleh bank dilakukan dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro yang secara total biasa disebut dengan dana pihak ketiga. Untuk bank syariah, klasifikasi penghimpunan dana yang utama tidak didasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua, yaitu prinsip *wadi'ah* dan prinsip *mudharabah.*

Prinsip *wadi'ah* dalam perbankan syariah dapat diterapkan pada kegiatan penghimpunan dana berupa giro dan tabungan. Di Indonesia, hampir semua bank syariah menerapkan prinsip *wadiah* pada tabungan giro. Giro wadiah adalah titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet

[8] Djoni S.Gazali dan Rachmadi Usman.*Hukum perbankan,(*Banjarmasin:Sinar Grafika,2012),h.215

giro, karu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan cara pemindahbukuan.

Penghimpunan dana dengan prinsip mudharabah, dapat dibagi atas dua skema yaitu skema muthlaqah dan skema muqayyadah. Dalam penghimpunan dana dengan prinsip mudharabahmuthlaqah, kedudukan bank syariah adalah sebagai mudharib (pihak yang mengelola dana) sedangkan penabung atau deposan adalah pemilik dana (*shahibul maal*). Hasil usaha yang diperoleh bank selanjutnya dibagi antara bank dengan nasabah pemilik dana sesuai dengan porsi nisbah yang disepakati di muka. Dalam penghimpunan dana dengan prinsip mudharabah muqayyadah, kedudukan bank hanya sebagai agen saja, karena pemilik dana adalah nasabah pemilik dana mudharabah muqayyadah, sedangkan pengelola dana adalah nasabah pembiayaan mudharabah muqayyadah. Pembagian hasil usaha dilakukan antara nasabah pemilik dana mudharabah muqayyadah dengan nasabah pembiayaan mudharabah muqayyadah. Bank sebagai agen dalam hal ini menerima *fee* saja. Pola investasi terikat dapat dilakukan dengan cara *chaneling* dan *executing.* pola *chaneling* adalah apabila semua resiko ditanggung oleh pemilik dana dan bank sebagai agen tidak menanggung resiko apa pun. Pola *executing* adalah apabila bank sebagai agen juga menanggung resiko. Prinsip mudharabah muthlaqah dapat diterapkan dalam kegiatan usaha bank syariah untuk produk tabungan mudharabah dan deposito mudharabah.

Tabungan mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang dipersamakan dengan itu. Perbedaan tabungan wadiah dan tabungan mudharabah terletak pada tiga aspek yaitu sifat dana, insentif, dan pengembalian dana. Sifat dana pada tabungan wadiah bersifat titipan sedangkan sifat dana pada tabungan mudharabah bersifat investasi. Insentif pada tabungan wadiah berupa bonus yang tidak disyaratkan di muka dan bersifat sukarela jika bank hendak memberikannya. Adapun insentif pada tabungan mudharabah adalah berupa bagi hasil yang wajib diberikan oleh bank jika memperoleh pendapatan atau laba pada setiap periode yang disepakati (biasanya 1bulan) kepada penabung sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dalam hal pengembalian dana, tabungan wadiah dijamin akan dikembalikan semua oleh ban, akan tetapi pada tabungan mudharabah tidak dijamin dikembalikan semua. Tidak dijaminnya pengembalian tabungan mudharabah terkait dengan prinsip mudharabah yang menyatakan bahwa kerugian usaha ditanggung semuanya oleh shahibul maal sepanjang kerugian tidak disebabkan oleh kelalaian mudharib. Beberapa ahli perbankan syariah menambahkan perbedaan tabungan wadiah dapat dilakukan sewaktu-waktu sedang tabungan mudharabah hanya dapat dilakukan pada periode atau waktu tertentu. Perbedaan ini tidak disepakati oleh semua ulama.

Deposito mudharabah adalah simpanan dana dengan skema pemilik dana (shahibul maal) memercayakan dananya untuk dikelola bank (mudharib) dengan hasil yang diperoleh dibagi antara pemilik dana dan bank dengan nisbah yang disepakati sejak awal. Dalam transaksi penyimpanan deposito mudharabah, bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberian keuntungan dan atau perhitungan distribusi keuntungan serta resiko yang dapat timbul dari deposito tersebut.

Periode penyimpanan dana biasanya didasarkan pada periode bulan. Deposito mudharabah hanya dapat ditarik sesuai dengan waktu yang disepakati. Adapun pembayaran bagi hasil kepada pemilik dana deposito mudharabah dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dilakukan setiap ulang tanggal pembukaan deposito mudharabah atau dilakukan setiap akhir bulan atau awal bulan berikutnya tanpa memerhatikan tanggal pembukaan deposito mudharabah.[9]

Seseorang yang ingin menabung di bank syariah dapat memilih antara akad al-wadi'ah atau al-mudharabah. Meskipun jenis produk tabungan di bank syariah mirip dengan bank konvensional, yaitu giro, tabungan, dan deposito, namun dalam bank syariah terdapat perbedaan-perbedaan yang prinsipil seperti yang dijelaskan berikut ini:

[9] Nurul Huda Mustafa Edwin Nasution,*Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*,(Jakarta;Kencana,2009),h 130-132.

a) Giro

Pada umumnya, bank syariah menggunakan akad *wadi'ah* pada rekening giro. Nasabah yang membuka rekening giro berarti melakukan akad *wadi'ah* 'titipan'. Dalam fiqih muamalah, *wadi'ah* dibagi menjadi dua macam: wa'diah yad al-amanah dan wadi'ah yad adh-dhamanah. Akad *wadi'ah yad al-amanah* adalah akad titipan yang dilakukan dengan kondisi penerima titipan (dalam hal ini bank) tidak wajib mengganti jika terjadi kerusakan. Biasanya, akad ini diterapkan bank pada titipan murni, sperti *safe deposit box.* Dalam hal ini, bank hanya bertanggung jawab atas kondisi barang (uang) yang dititipkan.

Adapun *wadi'ah yad adh-dhamanah* adalah titipan yang dilakukan dengan kondisi penerima titipan bertanggung jawab atas nilai (bukan fifik) dari uang yang dititipkan. Bank syariah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah* untuk rekening giro.

b) Tabungan

Bank syariah menerapkan dua akad dalam tabungan, yaitu *wadi'ah* dan mudharabah. Tabungan yang menerapkan akad *wadi'ah* mengikuti prinsip-prinsip *wadi'ah yad adh-dhamanah* seperti yang dijelaskan di atas. Artinya, tabungan ini tidak mendapatkan keuntungan karena ia titipan dan dapat diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan buku tabungan atau media lain seperti kartu ATM. Tabungan yang berdasarkan akad wadi'ah

ini tidak mendapatkan keuntungan dari bank karena sifatnya titipan. Akan tetapi, bank tidak dilarang jika ingin memberikan semacam bonus/hadiah.

Tabungan yang menerapkan akad *mudharabah* mengikuti prinsip-prinsip akad mudharabah. Diantaranya sebagai berikut. Pertama, keuntungan dari dana yang digunakan harus dibagi antara shahibul maal (dalam hal ini nasabah) dan mudharib (dalam hal ini bank). Kedua, adanya tenggang waktu antara dana yang diberikan dan pembagian keuntungan, karena adanya tenggang waktu antara dana yang diberikan dan pembagian keuntungan, karena untuk melakukan investasi dengan memutarkan dana itu diperlukan waktu yang cukup.

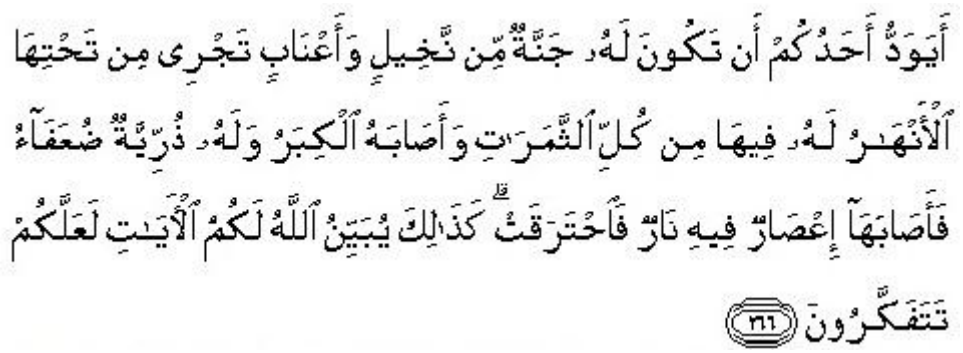
Dalam Q.S. An – nisa ayat 4 yang menyatakan bahwa " Allah memerintahkan manusia untuk mengantisipasi dan mempersiapkan masa depan untuk keturunan baik secara rohani maupun jasmani.

Firman Allah SWT dalam Q.S. An – Nisa ayat 9:

وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا۟ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَٰفًا
خَافُوا۟ عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَلْيَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya : *" dan hendaklah takut kepada allah ornag – orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak anak yang lemah, yang mereka khawatirkan terhadap(kesejahtraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertaqwa kepada allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar."*

Firman Allah SWT dalam Q.S Al – Baqarah ayat 266:


أَيَوَدُّ أَحَدُكُمْ أَن تَكُونَ لَهُۥ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِى مِن تَحْتِهَا
ٱلْأَنْهَـٰرُ لَهُۥ فِيهَا مِن كُلِّ ٱلثَّمَرَٰتِ وَأَصَابَهُ ٱلْكِبَرُ وَلَهُۥ ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَآءُ
فَأَصَابَهَآ إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَٱحْتَرَقَتْ ۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ ٱللَّهُ لَكُمُ ٱلْءَايَـٰتِ لَعَلَّكُمْ
تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٦٦﴾

Artinya : *"apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai – sungai; dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang dia mempunyai keturunan masa kecil-kecil(lemah).*

Ayat diatas ditafsirkan : inilah perumpamaan orang yang menafkahkan hartanya karena riya, membangga-banggakan tentang pemberiannya pada orang lain dan menyakiti hati orang lain.[10]

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani(iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus di pikirkan langkah- langkah perencanaannya. Salah satu perencanaan adalah dengan cara menabung.[11]

[10] Departemen Agama. *Al quran dan Terjemahan* ,(Semarang : CV. Toha Putra, 1989)h. 116

[11] Muhammad Syafi'i Antonio.*Bank Syariah dari teori ke praktik*,(Jakarta:Gema Insani.2001),h.157

c) Deposito

Bank syariah menerapkan akad mudharabah untuk deposito. Seperti dalam tabungan, dalam hal ini nasabah (deposan) bertindak sebagai *shahibul maal* dan bank selaku mudharib. Penerapan mudharabah terhadap deposito dikarenakan kesesuaian yang terdapat di antara keduanya. Misalnya, seperti yang dikemukakan di atas bahwa akad mudharabah mensyaratkan adanya tenggang waktu antara penyetoran dan penarikan agar dana itu bisa diputarkan. Tenggang wajtu ini merupakan salah satu sifat deposito, bahkan dalam deposito terdapat pengaturan waktu, seperti 30 hari, 90 hari, dan seterusnya.[12]

2. Sumber-sumber dana bank

Sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai operasinya. Hal ini sesuai dengan fungsinya bahwa bank adalah lembaga keuangan dimana kegiatan sehari-harinya adalah dalam bidang jual beli uang. Tentu saja sebelum menjual uang (memberikan pinjaman) bank harus lebih dulu membeli uang (menghimpun dana) sehingga dari selisih bunga tersebutlah bank mencari keuntungan.

Dana untuk membiayai operasinya dapat diperoleh dari berbagai sumber. Perolehan dana ini tergantung bank itu sendiri apakah secara pinjaman (titipan) dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Di samping itu, untuk membiayai operasinya dana dapat pula diperoleh dengan modal

[12] Muhammad Syafi'i Antonio.*Bank syariah dari teori ke praktik*,(Jakarta:Gema insani,2001),h.155

sendiri, yaitu dengan mengeluarkan atau menjual saham. Perolehan dana disesuaikan pula dengan tujuan dari penggunaaan dana tersebut.[13]

Kekayaan suatu bank terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap yang merupakan penjamin solvabilitas bank, sedangkan dana (modal) bank dipergenukan untuk modal kerja dan penjamin likuiditas bank yang bersangkutan.[14]

3. Dana Murah

Pemberian hadiah masih menjadi pilihan utama bank-bank dalam mengeruk dana murah. Sepertinya bank perlu melihat kembali kebutuhan dasar nasabahnya untuk melihat kembali kebutuhan dasar nasabahnya untuk mengembalikan fungsi tabungan.

Salah satu kontributor penghimpun dana murah, yaitu tabungan. Banyak cara yang dilakukan bank agar bisa mengumpulkan dana murah sebanyak-banyaknya, antara lain, dengan iming-iming hadiah kepada calon calon nasabah penabung. Mulai dari undian berhadiah yang menawarkan berbagai hadiah super menarik hingga hadiah langsung.

4. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah mngidentifikasi konsumen dengan kebutuhan yang sama dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan itu dengan menawarkan produk. Asumsi yang mendasari strategi ini adalah perusahaan dapat lebih baik memaksimumkan profit dengan

[13] Kasmir.*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,(Jakarta:Rajawali pers,1999),h.58
[14] Malayu S.P Hasibuan,*Dasar-Dasar Perbankan*,(Jakarta:PT Bumi aksara,2011),h.61

mengembangkan produk untuk memenuhi kebutuhan segmen spesifik daripada memperkenalkan produk tunggal untuk seluruh pasar.[15]

Segmentasi pasar merupakan isolasi sektor-sektor tertentu dari pasar dan penciptaan produk baru yang unik untuk sektor tersebut. Unik dalam artien belum ada lembaga finansial lain yang menawarkannya. Strategi ini akan menguntungkan bank yang bersaing dengan lembaga finansial bukan bank. Masalahnya adalah sampai kapankah suatu produk akan lamanya bisa bertahan untuk tidak ditiru bank-bank lain. Untuk mengantisipasinya perlu adanya keanekaragaman produk (produk differentiation). Seringkali tujuan tersebut dilakukan terhadap segmen pasar dengan produk yang distandarisasikan. Keanekaragaman produk membutuhkan biaya yang besar untuk iklan dan promosinya.

Banyak bank mengadopsi kombinasi strategi untuk pengembangan produk,antara lain:

a) Menciptakan produk baru untuk mengisi keinginan pelanggan pada berbagai segmen pasar.
b) Usaha membedakan produk di mata konsumen.
c) Menciptakan jenis pelayanan finansial yang baru untuk menyaingi lembaga finansial lainnya.

[15] Nugroho J.Setiadi.*Perilaku Konsumen*,(Bandung:Kencana,2003),h.58

5. Daya Tarik Produk

Walaupun bank tidak sepenuhnya dapat mengendalikan tingkat deposit masyarakat yang dikuasainya, namun setiap bank berusaha mempengaruhinya, antara lain dengan membangun daya tarik bagi penampilan produk dan bank yang bersangkutan.

Berbagai cara dapat dilakukan untuk membuat produk berbeda di mata (perasaan) pelanggan. Citra terhadap bank yang bersangkutan merupakan salah satu alat pembeda yang dapat dimanfaatkan. Citra terhadap bank merupakan sekumpula daripada sikap dan perhatian konsumen. Sebagai contoh ruang tunggu dan fasilitas lainnya yang menyenangkan dan pegawai yang ramah, tempat parkir yang luas dan sebagainya. Itu semua merupakan yang menghidupkan citra pelanggan . oleh karena produk bank merupakan produk yang tidak berujud, maka citra (image) ini sangat esensial diperhatikan. Bisa diterapkan, baik pada masing-masing produk, maupun untuk keseluruhan kegiatan bank tersebut.[16]

6. Tabungan Berhadiah

Promosi dan hadiah yang diberikan bank kepada para penabung hendaknya efektif untuk menarik tabungan yang lebih banyak. Pimpinan bank hendaknya mempunyai kiat-kiat andal dalam mempromosikan

[16] Herman Darmawi,*Manajemen perbankan*,(Padang:Bumi aksara,2011),h.54

produknya supaya masyarakat terdorong untuk menabungkan uangnya di bank tersebut.[17]

Biasanya, bank membuat brosur warna yang menampilkan gambar hadiah-hadiah yang menarik. Isi brosur menekankan pada keuntungan-keuntungan yang akan diterima penabung.

Promosi untuk menabung dari tahun ke tahun tidak kunjung kendur dilakukan perbankan, namun hasilnya belum menyadarkan masyarakat untuk menabung. Promosi oleh perbankan ini tidak dilakukan di kota saja , tetapi juga di desa-desa melalui mobil terbuka, termasuk di perairan dengan kapal khusus, yang antara lain dimaksudkan untuk menerima simpanan masyarakat. Tidak jarang bank merekrut pegawai yang berpenampilan menarik untuk dididik khusus sebagai staf dana (*saving officer*). Dengan cara-cara tersebut diakui memang ada peningkatan pengumpulan dana di beberapa bank, namun jika dibandingkan dengan biaya (*cost of fund*) masih belum memadai. Biasanya,bank memberikan target-target dana yang dapat terkumpul disesuaikan dengan kemampuan daerah maupun banyaknya bank-bank pesaing yang ada di kota tersebut.

Untuk mengumpulkan dana secara konstan diperlukan perencanaan yang matang, administrasi yang akurat, *human relation* yang mantap dan citra (image) bank yang baik.sejalan dengan itu,manajemen pendanaan di

[17]Malayu S.P Hasibuan.Dasar-dasar perbankan,(Jakarta:PT Bumi Aksara,2011),h.72

bank juga memerlukan inovasi yang tinggi dikaitkan dengan kecanggihan informasi teknologi dan servis para petugas bank yang menarik. Jadi, tidak hanya statis. Pelaksanaan penarikan dana masyarakat perlu dilakukan secara terus-menerus dengan memberikan kepuasan terhadap nasabah.

Menurut pengamatan penulis, tabungan berhadiah di negara berkembang seperti Indonesia, masih diperlukan karena adanya pengaruh kultur,sebagian besar masyarakat penabung masih tertarik dengan hadiah-hadiah. Berdasarkan informasi dari berbagai bank, dalam pengelolaan tabungan berhadiah, rata- rata bank masih mendapat margin sebesar 2% (dua persen). Oleh karena itu, mengingat adanya anggaran yang disediakan bank dan untuk menambah pengumpulan dana murah di perbankan, bank-bank masih berusaha menyelanggarakan tabungan berhadiah.

Bagi seorang bankir, usaha pengumpulan dana murah ini merupakan prioritas sehingga likuiditas bank terjamin. Bilamana dana yang terkumpul di bank sebagian besar berupa tabungan dan giro, bukan deposito, ditambah kemudahan melalui modernisasi informasi teknologi dan pelayanan yang baik, pendanaan bank tersebut akan kuat dan menjadi semakin dipercaya oleh masyarakat.[18]

[18] Soetanto hadinoto,*Bank strategy on funding and liability management*,(Jakarta:media elex komputindo,2008),h.107

BAB III

A. Profil Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Bukopin

Perjalanan PT. Bank Syariah Bukopin dimulai dari sebuah Bank umum, PT Bank Persyarikatan Indonesia yang diakuisasi oleh PT Bank Bukopin Tbk untuk dikembangkan nenjadi Bank Syariah. Bank Syariah Bukopin mulai Beroperasi dengan melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah setelah memproleh izin operasi Syariah dari Bank Indonesia pada tanggal 27 Oktober 2008 dan pada tanggal 11 Desember 2008 telah diresmikan oleh Wakil Presiden Republik Indonesia.

Komitmen penuh dari PT Bank Bukopin Tbk sebagai pemegang saham mayoritas diwujudkan dengan menambah setoran modal dalam rangka untuk menjadikan PT. Bank Syariah Bukopin sebagai Bank Syariah dengan pelayanan terbaik.

Dan pada tanggal 10 juli 2009 melalui Surat Persetujuan Bank Indonesia, PT. Bank Bukopin Tbk telah mengalih Hak dan Kewajiban Usaha Syariah-nya kedalam PT. Bank Syariah Bukopin.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Bukopin

Visi Bank Syariah Bukopin yaitu "*menjadi Bank Syariah pilihan dengan pelayanan terbaik*", dan Misi sebagai berikut:

1. Memberikan pelayanan terbaik pada nasabah
2. Membentuk sumber daya insane yang professional

3. Memfokuskan pengembangan usaha pada sector UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)
4. Meningkatkan nilai tambah pada stakeholder

Untuk mencapai Visi Dan Misi sesuai dengan arah kebijakan PT. Bank Syariah Bukopin menetapkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha dengan fokus pada sector UMKM
2. Mengembangkan usaha komersial
3. Mengembangkan usaha costumer
4. Penyediaan jasa-jasa *fee-based* kepada nasabah
5. Memperkuat teknologi dan jaringan pelayanan (*outlet*)
6. Memperkuat SDI
7. Peningkatan kualitas pengelolaan risiko dan kepatuhan

Bank Syariah Bukopin memiliki nilai budaya, nilai budaya tersebut yaitu:

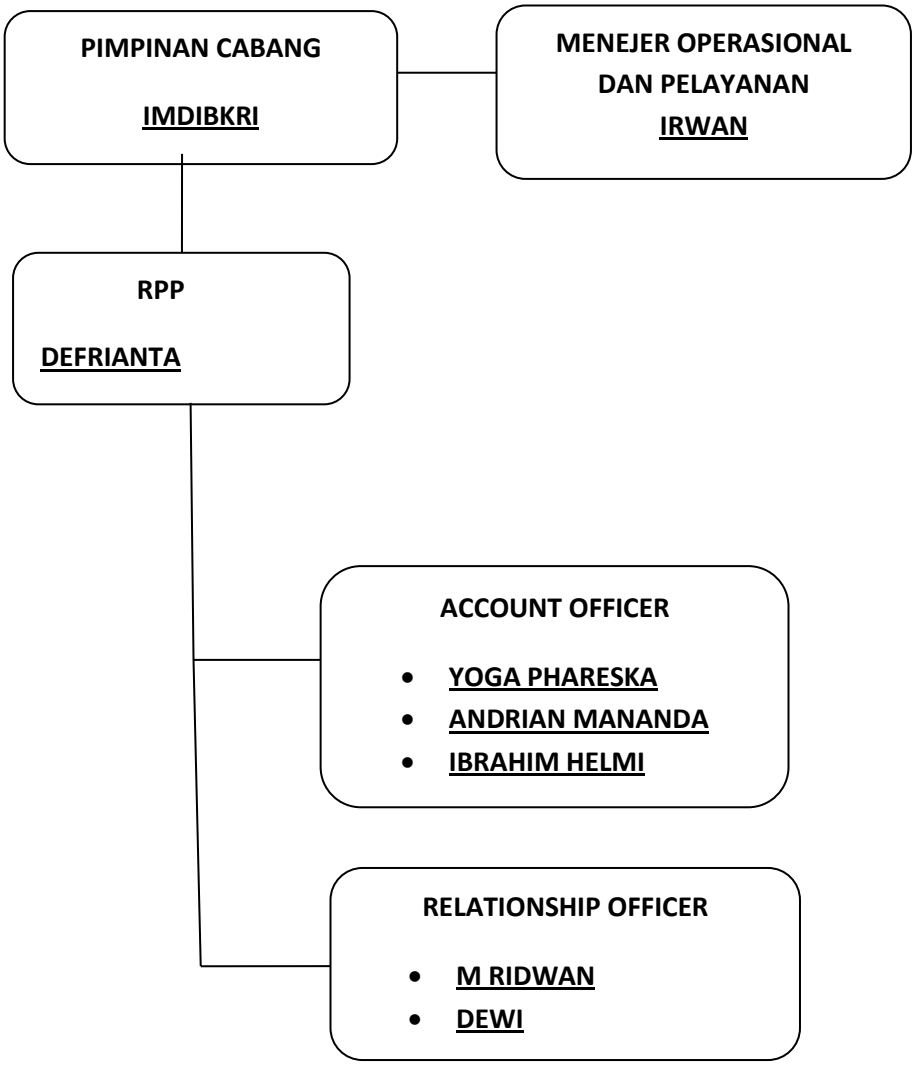
1. Amanah
2. Integritas
3. Peduli
4. Kerjasama
5. Kualitas

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi

Untuk melihat struktur organisasi Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi sebagai berikut :

Gambar 3.1

Struktur Organisasi Bisnis Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi

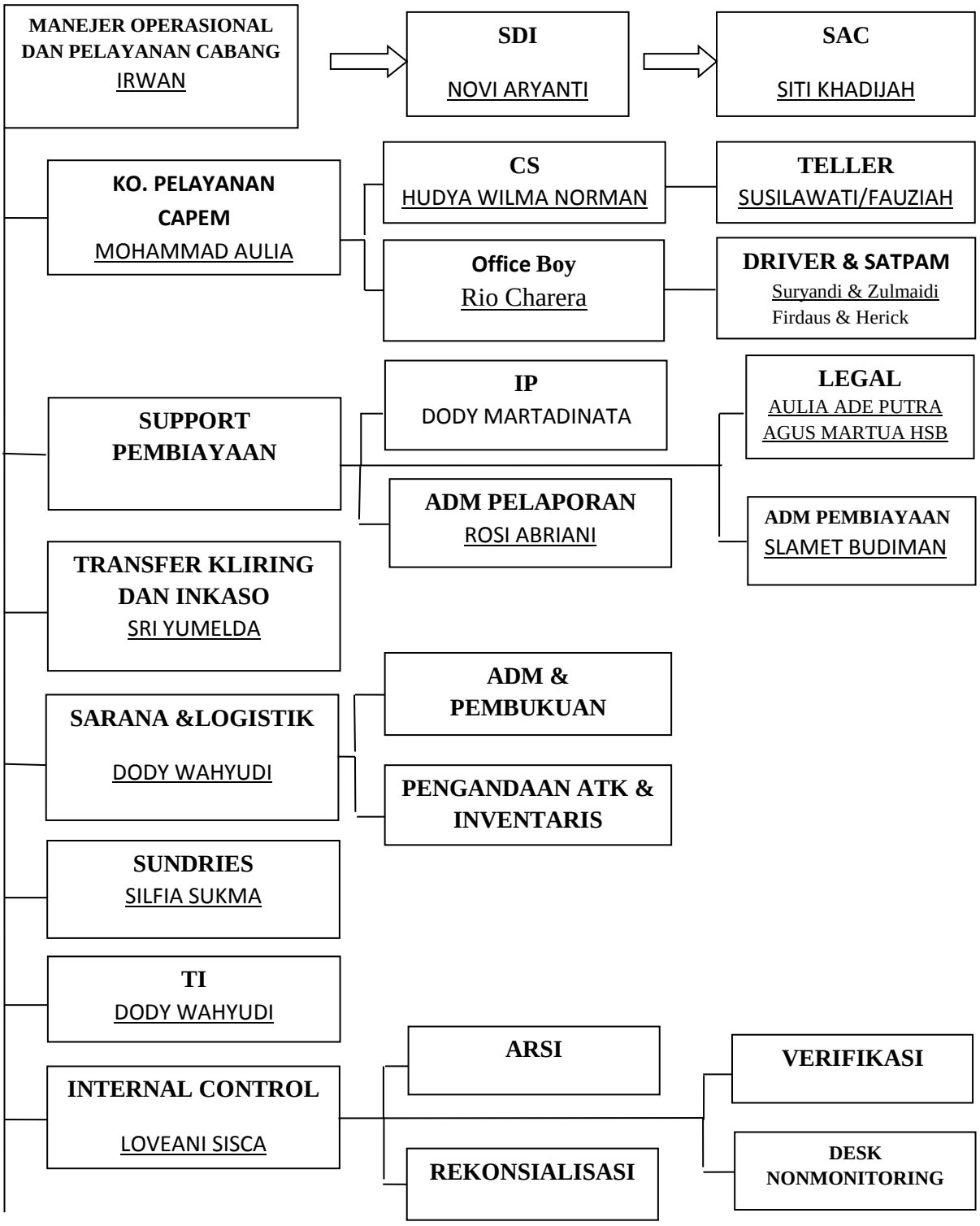


Sumber : Struktur organisasi bagian pengembangan bukopin

Kemudian untuk struktur organisasi opeasional dan pelayanan Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi sebagai berikut:

Gambar 3.2

Struktur Organisasi Bisnis Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi



4. Job Description Bank Syariah Bukopin

a. Teller

a) Persiapan

1. Memeriksa sarana kerja yang diperlukan
2. Merapikan penampilan diri sebelum bekerja
3. Mengambil Cash Box dariruangkhasanah
4. Menghitung uang yang ada di cash box dan mencocokkan jumlahnya dengan saldo yang ada di blue sheet
5. Menerapkan standard pelayanan

   -senyum & ramah

   -ucapan selamat(greating) & panggil nama nasabah

1. Menerima setoran nasabah baik tabungan, giro dan deposito
2. Melakukan penarikan tabungan
3. Melakukan pencairan cek
4. Melakukan pencetakan tabungan
5. Melakukan transaksi kas kecil & uang muka
6. Melakukan Verifikasi speciement nasabah untuk setiap penarikan, pencairan cek & pemindahbukuan dengan bilyet giro
7. Melakukan pemindahbukaan
8. Menerima transaksi transfer & RTGS
9. Menerima transaksi kliring & inkaso

b) Pelayanan

Payment Point

1. Melakukan pembayaran telkom & telkomsel
2. Administrasi
3. Mencatat setiap transaksi penerimaan ke dalam daftar penerimaan kas
4. Mencatat setiap transaksi pembayaran ke dalam daftar pembayaran kas
5. Mencatat semua transaksi harian ke blue sheet
6. Mencatat setiap transaksi pengambilan uang dari Voult maupun
7. penyetoran uang ke Voult ke dalam Cash Voult Register
8. Sortir Uang
9. Menyortir uang yang diragukan keasliannya (palsu)
10. Menyortir uang layak edar & uang tidak layak edar

b. R/O (Relationship Officer)

Tujuan jabatan adalah Bertanggung jawab dalam melakukan penghimpunan dana nasabah (*funding*), penanganan keluhan nasabah dan penyelesaian masalah nasabah hingga melakukan penjualan/promosi produk-produk *funding* untuk mencapai target *funding* yang ditetapkan serta memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah.

Tanggung jawab utama adalah sebagai berikut :

a) Menggali potensi bisnis nasabah *existing* maupun baru, memasarkan produk dan pelayanan perbankan dan membina hubungan baik untuk mencapai target pertumbuhan bisnis yang telah ditetapkan.
b) Menyelesaikan permasalahan yang timbul dari nasabah terkait produk dan pelayanan bank untuk mencapai kepuasan dan mempertahankan nasabah.
c) Melakukan *Cross Selling Product* kepada nasabah baru atau existing untuk menerapkan prinsip pelayanan menyeluruh dan penambahan jumlah dan volume transaksi nasabah (*funding*).
d) Memasarkan produk berbasis *fee income* (seperti Paymen Point) untuk mencapai target *fee income* yang telah ditetapkan.
e) Melengkapi administrasi yang tertunda dalam transaksi-transaksi *urgent* nasabah yang sudah terlaksana untuk memastikan dokumentasi yang lengkap sesuai ketentuan.
f) Membuat Laporan *Weekly* dan *Monthly Report* terkait aktivitas RO untuk memudahkan pemantauan pencapaian target RO.
g) Memahami dan mematuhi kode etik dan peraturan perusahaan untuk menjaga kesinambungan usaha serta keselarasan hubungan antar bagian dan antar karyawan.
h) Secara proaktif melakukan upaya – upaya pengembangan diri (termasuk peningkatan pemahaman *product knowledge* dan

selling skill) untuk memastikan terpenuhinya persyaratan kompetensi terkait pekerjaan.

i) Melakukan penugasan–penugasan lain sesuai kebutuhan.

c. A/O (Account Officer)

Tujuan jabatan adalah Bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan-kegiatan untuk mendapatkan nasabah (*funding* khusus Giro dan *lending*), melakukan proses pembiayaan (termasuk pengajuan proposal calon nasabah, perpanjangan fasilitas pembiayaan, pemantauan fasilitas pembiayaan berjalan, penagihan dan langkah restrukturisasi pembiayaan bila diperlukan) dan proses penempatan dana guna mencapai target pertumbuhan volume transaksi dan bisnis yang ditetapkan.[19]

Tugas dan tanggung jawab utamanya adalah

a) Menggali potensi bisnis nasabah *existing* maupun baru, memasarkan produk dan pelayanan perbankan (baik *funding Giro* maupun *lending*) dan membina hubungan baik untuk mencapai target pertumbuhan bisnis yang telah ditetapkan.

b) Menganalisis permohonan pembiayaan untuk memastikan kelayakan pembiayaan calon nasabah dalam rangka pengelolaan risiko, serta mengajukan proposal permohonan pembiayaan nasabah untuk dievaluasi Komite Pembiayaan agar diperoleh keputusan yang tepat dan cepat atas permohonan pembiayaan tersebut.

[19] Bagian Pengembangan Bukopin, *Peran Karwayan Bank Bukopin* (Jakarta:2005)

c) Memonitor perkembangan dan kondisi usaha nasabah (antara lain dengan melakukan kunjungan secara rutin) guna memastikan pelunasan pembayaran dan kualitas pembiayaan sesuai dengan ketentuan perbankan.

d) Memastikan ketertiban administrasi dan kelengkapan dokumen-dokumen pendukung pembiayaan atau fasilitas lain serta membuat laporan-laporan rutin untuk memenuhi ketentuan perbankan.

e) Melakukan perbaikan kualitas pembiayaan, restrukturisasi, *rescheduling*, dan perpanjangan pembiayaan jika diperlukan dalam rangka menjaga kualitas pembiayaan tetap baik.

f) Melakukan *Cross Selling Product* kepada nasabah baru atau existing untuk menerapkan prinsip pelayanan menyeluruh dan penambahan jumlah dan volume transaksi nasabah (*funding Giro* dan *lending*).

g) Menangani penyelesaian permasalahan dan keluhan dari nasabah untuk menjaga kualitas pembiayaan dan menciptakan loyalitas nasabah.

h) Membuat Laporan *Weekly* dan *Monthly Report* terkait aktivitas AO untuk memudahkan pemantauan pencapaian target AO.

i) Memahami dan mematuhi kode etik dan peraturan perusahaan untuk menjaga kesinambungan usaha serta keselarasan hubungan antar bagian dan antar karyawan.

j) Secara proaktif melakukan upaya–upaya pengembangan diri untuk memastikan terpenuhinya persyaratan kompetensi terkait pekerjaan.

k) Melakukan penugasan–penugasan lain sesuai kebutuhan dan/atau arahan (misalnya menjadi anggota Komite Pembiayaan, PIC*event* dan kerjasama dengan calon nasabah).

d. C/S (Costumer Service)

Bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan pelayanan baik informasi produk, transaksi *non cash* serta penanganan keluhan dan pengaduan nasabah untuk memastikan kepuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan.

Tugas dan tanggung jawab CS

a) Memberikan informasi produk terkini kepada calon dan *existing* nasabah dengan cara menggali potensi bisnis untuk menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

b) Melayani transaksi *non cash* (seperti: pembukaan/penutupan rekening, aktivasi ATM, pelayanan SDB, permintaan dan aktivasi cek / Bilyetn Giro, dll) untuk memastikan transaksi dilakukan secara tepat dan akurat.

c) Melakukan verifikasi awal terhadap transaksi *non cash* untuk

memastikan tidak adanya kesalahan dalam transaksi tersebut.

d) Menangani keluhan dan pengaduan nasabah serta berkoordinasi dengan pihak-pihak internal terkait untuk memastikan keluhan dan pengaduan tersebut ditangani dengan cepat dan tepat.
e) Menyusun laporan berkala terkait data serta transaksi nasabah untuk memenuhi kewajiban pelaporan secara akurat dan tepat waktu.
f) Memahami dan mematuhi kode etik dan peraturan perusahaan untuk menjaga kesinambungan usaha serta keselarasan hubungan antar bagian dan antar karyawan.
g) Secara proaktif melakukan upaya–upaya pengembangan diri untuk memastikan terpenuhinya persyaratan kompetensi terkait pekerjaan.
h) Melakukan penugasan–penugasan lain sesuai kebutuhan dan/atau arahan.

5. **Produk-Produk Bank Syariah**

Produk Pendanaan Bank Syariah Bukopin:

a. Tabungan

1) TabunganKu iB

Merupakan simpanan yang dikelola dengan prinsip *wadi'ah* dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat dari tabungan ini adalah :

a) Persyaratan mudah dan ringan
b) Keamanan dana terjamin
c) Setoran minimal ringan
d) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
e) Bank dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan di awal.

Fasilitas yang diberikan :

a) Mendapatkan buku TabunganKu iB.
b) Mendapatkan kartu ATM.
c) Fasilitas ATM 24 jam di seluruh jaringan ATM Bukopin.
d) Sarana untuk pembayaran tagihan pembayaran Listrik, PAM, Telepon, Pendidikan, dan Kartu Kredit serta pembelian isi ulang pulsa seluler.
e) Sarana penyaluran zakat, infaq dan shodaqoh.
f) Real Time on line di seluruh outlet Bank Syariah Bukopin dan Bank Bukopin.
g) Kemudahan transaksi penyetoran, penarikan tunai, dan pemindah bukuan tabungan di seluruh kantor Bank Syariah Bukopin.

Persyaratan dan ketentuan :

a) Diperuntukkan bagi perorangan
b) Usia ≥ 17 tahun : Fotocopy KTP/SIM/Paspor
c) Mengisi formulir kartu ATM

d) Pelajar/ usia < 17 tahun : Fotocopy kartu pelajar / surat keterangan sekolah disertai dokumen identitas dan surat persetujuan orang tua atau wali.

e) Setoran awal : Rp. 20.000,-

f) Setoran berikutnya : Rp. 10.000,-

g) Saldo minimum : Rp. 20.000,-

h) Penarikan melalui teller

Minimal Rp. 100.000,-

Maksimal Rp. 100 Juta/hari (dengan konfirmasi)

i) Penarikan melalui ATM : Maks Rp. 10 Juta / hari

j) Pemindah bukuan di ATM : Maks Rp. 25 Juta / hari

2) Tabungan iB SIAga

Merupakan simpanan dalam mata uang rupiah yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu, akad yang digunakan dalam produk ***Tabungan iB SiAga*** ini adalah *wadi'ah yad Dhamanah.*

Manfaat dari produk ini adalah :

a) Keamanan dana terjamin

b) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan referensi Bank

c) Dapat ditarik atau disetor diseluruh kantor Bank Syariah Bukopin

d) Bebas biaya administrasi bulanan
e) Mendapatkan kartu ATM
f) Bank dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan di awal
g) Perlindungan asuransi secara gratis untuk nasabah dengan saldo rata-rata akhir bulan minimal Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah)

Fasilitas yang diberikan berupa :

a) Tabungan dalam mata uang Rupiah
b) Penabung adalah nasabah perorangan
c) Fasilitas ATM 24 Jam di ATM Bukopin dan jaringan ATM Prima / BCA
d) Sarana untuk melakukan pembayaran tagihan pembayaran Listrik, PAM, Telepon, Pendidikan, Kartu Kredit dan Pembelian isi ulang pulsa telepon selular.
e) Sarana untuk penyaluran Zakat, Infaq dan Shadaqah

Persyaratan dan ketentuan sebagai berikut :

a) Fotocopy kartu identitas diri : KTP / SIM / Paspor
b) Mengisi formulir aplikasi pembukaan tabungan dan permohonan kartu ATM
c) Menyerahkan setoran awal Rp. 50.000,-
d) Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-
e) Maksimum penarikan melalui teller Rp. 100.000.000,- /hari (dengan konfirmasi)

3) Tabungan iB SiAga Bisnis

Adalah simpanan yang diperuntukkan bagi perorangan dan badan usaha, yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau media lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Simpanan yang berprisip *Mudharabah Mutlaqah*, yang berarti Bank (*mudharib)* diberikan kuasa penuh penabung (*shahibul maal)* untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan / batasan dan Bank (*mudharib)* wajib memberitahukan kepada penabung (*shahibul maal)* mengenai nisbah (porsi) bagi hasil yang diperoleh dan resiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dangan akad.

4) Tabungan iB Rencana

Merupakan simpanan berjangka yang dikelola dengan prinsip bagi hasil, untuk memenuhi perencanaan pendidikan dan multiguna dimasa yang akan dating, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara Cuma-Cuma.

Akad yang digunakan yaitu *Mudharabah Mutlaqah*, dimana Bank (*mudharib)* diberikan kuasa penuh oleh penabung (*shahibul maal*) untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan/batas dan Bank (*mudharib*) wajib memberitahukan kepada penabung (*shahibul maal*) mengenai *nisbah*

(bagi hasil) keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuanpenarik dana sesuai dengan akadnya.

Manfaat dari produk ini adalah:

a. Kepastian dana untuk pendidikan sesuai rencana.
b. Investasi untuk kebutuhan multiguna dan masa depan.
c. Sarana investasi dengan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.
d. Meningatkan kedisplinan penabung untuk menabung.

Fasiltas yang diperoleh:

a. Autodebet rekening tabungan iB Siaga dan Giro iB.
b. Stater kit terdiri dari Buku Tabungan, Sertifikat Tabungan, Sertifikat Asuransi dan Buku Panduan.
c. Setoran insidentil yang dapat dilakukan setiap saat sehingga akumulasi saldo lebih cepat meningkat.
d. *Real time online* di seluruh outlet Bank Bukopin dan Bank Syariah Bukopin.
e. Perlindungan asuransi gratis :

- Apabila nasabah meninggal dunia, maka setoran bulanan akan diteruskan hingga maksimal Rp. 500 juta/nasabah.
- Mendapatkan santunan duka sebesar 29x setoran bulan maksimal Rp.100 juta/nasabah (*untuk nasabah yang meninggal akibat kecelakaan*).

Persyaratan dan ketentuaannya:

a) Pilihan manfaat untuk Pendidikan dan Multiguna
b) Diperuntukan bagi perorangaan.
c) Setoran bulanan : Rp 100.000 – Rp. 5.000.000,-
d) Jangka waktu kontrak : 1 – 18 tahun.
e) Wajib memiliki Tabungan iB Siaga atau Giro iB.
f) Pencairan dana Pendidikan dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan jenjang pendidikan minimal setelah 3 tahun menabung.
g) Pencairan dana Multiguna hanya dapat dilakukan di akhir kontrak.

5) Tabungan iB Haji

Adalah simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah yang mempunyai rencana menunaikan ibadah Haji atau Umroh. Akad yang digunakan adalah akad *wadi'ah yad dhamanah.*

Manfaat dari produk ini adalah:

a) Keamanan dana terjamin
b) Kemudahan dalam menrencanakan ibadah Haji/Umroh
c) Setoran ringan

Fasilitas yang diberikan yaitu:

a) On-line dengan SISKOHAT Kementrian Agama Pusat
b) Asuransi jiwa
c) Real time on line di seluruh outlet Bank Bukopin dan Bank Syariah Bukopin
d) Bunus berupa gift menarik

Persyaratan dan ketentuan:

a) Diperolehan bagi perorangan
b) Tanda Pengenal : KTP/SIM/Paspor
c) Setoran Awal : Rp. 500.000,-
d) Saldo minimum SISKOHAT : Sesuai ketentuan Kementrian Agama
e) Dana tidak dapat ditarik kecuali rekening ditutup.

B. Produk Berkah IB siaga Berhadiah I (satu)

Berkah IB siaga Berhadiah merupakan produk promosi tabungan baru yang diluncurkan oleh Bank Syariah Bukopin pada tanggal 13 maret 2013, dimana melalui peluncuran produk promosi tabungan ini diharapkan loyalitas nasabah akan semakin bertambah, meningkatkan pangsa pasar dengan nasabah baru khususnya dana murah melalui tabungan berhadiah serta sebagai salah satu upaya mendorong peningkatan transaksi diseluruh jaringan Bank syariah Bukopin dan meningkatkan Dana Pihak ketiga (DPK).

Produk promosi Berkah IB Siaga Berhadiah yang bertema "Berkah Hadiahnya Berkah Juga Tabungannya'. Program yang pertama kalinya ini dibuat menarik, yaitu nasabah yang mempunyai saldo rata-rata harian hanya Rp 100.000,- memperoleh 1 (satu) poin dan berlaku kelipatannya.1 (satu) poin akan mendapatkan 1 (satu) nomor undian. Poin undian dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dihitung mulai dari awal sampai dengan akir periode progrram. Poin tidak berlaku komulatif di periode berikutnya.

Peluncuran program undian berkah IB Siaga Berhadiah I memiliki beberapa tujuan, pertama sebagai salah satu program untuk peningkatan jumlah DPK. Kedua, sebagai ajang promosi, yang mana Bank Syariah Bukopin selama ini belum pernah memiliki suatu program khusus untuk nasabah. Selain itu juga untuk lebih meningkatkan *image* Bank Syariah Bukopin dimata masyarakat. Ketiga, sebagai wujud apresiasi Bank Syariah Bukopin kepada nasabah-nasabah setianya yang telah mempercayakan dananya untuk disimpan di Bank Syariah Bukopin.

Dengan adanya program berhadiah ini nasabah berkesempatan untuk memperoleh berbagai jenis hadiah, dengan cara meningkatkan saldo tabungannya. Adanya kepuasan nasabah terhadap pelayanan dan program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini, diharapkan mampu menularkan ketertarikan orang lain agar bersedia menyipan dananya di Bank Syariah Bukopin. Target peningkatan DPK hingga 100% itu bukan hal yang mudah, namun juga bukan hal yang mustahil untuk dicapai. Perlu usaha dan dukungan dari seluruh karyawan Bank Syariah Bukopin terutama bisnis.

Berkah IB Berhadiah I merupakan program tabungan berhadiah yang penghitungannya menggunakan sistem poin. Poin tersebut dihitung berdasarka saldo rata-rata harian per periode program. Untuk nasabah yang memiliki saldo rata-rata harian Rp 100.000,- , akan mendapatkan 1 poin dimana penghitungannya dilakukan *by system*.

Program ini menyediakan dua jenis hadiah, hadiah *Main Prize* dan hadiah *Grand Prize*. Untuk main Prize, nasabah yang memiliki minimal 1 poin akan diikutan dalam undian. Undian dilakukan setiap 4 bulan sekali yang mana periode pertama berlangsung mulai dari 1 Maret - 30 Juni 2013; periode kedua mulai dari 1 Juli - 31 Oktober 2013; dan periode ketiga yaitu mulai dari 1 November 2013 – 28 Februari 2014. Poin undian dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dihitung mulai dari awal samapai dengan akhir periode program. Poin tidak berlaku komulatif di periode berikutnya.

Untuk Grand Prize, nasabah yang diikutsertakan adalah nasabah yang memiliki minimal 50 poin. Perhitungan poin berawal dari 1 Maret 2013 dan berakhir pada 30 November 2013. Dan akan diundi pada saat perayaan milad Bank Syariah Bukopin tanggal 9 Desember 2013.

Hadiah dari Program Berkah IB siaga Berhadiah I ini yaitu : Hadiah Grand Prize berupa 1 unit mobil Grand New Fortuner 2.5 A/T Diesel dengan undian Grand Prize bagi 50 poin. Sedangkan hadiah lainnya, yaitu 15 umrah, 15 honda scoopy, 15 emas 10 gram, 15 samsung galaxy tab dan 15 samsung LED TV.

Nasabah yang diikutsertakan dalam program ini adalah semua nasabah yang memiliki tabungan di Bank Syariah Bukopin. Segmentasi yang dibidik melelui program undian berhadiah ini adalah semua golongan masyarakat. Kriterianya baik nasabah perorangan maupun badan usaha dan rekening harus dalam keadaan aktif pada saat program berlangsung. Program ini tidak berlaku untuk karyawan Bank Syariah Bukopin dan keluarga inti. Nasabah yang ikut harus memiliki

minimal salah satu dari produk Tabungan iB Siaga, Tabungan iB siaga Bisnis, Tabungan iB Rencana, Tabungan Haji, dan Tabunganku iB.

C. Dampak Program Berkah IB Siaga Berhadiah Terhadap Peningkatan Tabungan

Pemberian hadiah menjadi pilihan Bank Syariah Bukopin dalam mengeruk dana murah. Salah satu kontributor penghimpun dana murah yaitu tabungan, , dengan peluncuran Program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini diharapkan memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan dana murah dan pencapaian target Bank Syariah Bukopin karena sebelumnya Bank Syariah Bukopin belum pernah meluncurkan program undian berhadiah. Dampak Program Berkah IB Siaga Berhadiah I terhadap peningkatan tabungan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.1

Peningkatan Jumlah Tabungan

NO	Tahun	Jumlah Tabungan (Rp)	Peningkatan (%)
1.	2011	3.771.084.000	-
2.	2012	4.762.937.000	26%
3.	2013	7.055.638.000	48%
4.	2014	9.151.736.000	30%

Sumber: karyawan Bank Syariah Bukopin

Dari data jumlah tabungan pada Bank Syariah Bukopin diatas dapat dilihat pada tahun 2011 jumlah tabungan Rp 3.771.084.000,- kemudian terjadi

peningkatan sebesar 26% pada tahun 2012. Pada tahun 2013 terjadi peningkatan yang sangat signifikan sebesar 48% yang bertepatan dengan diluncurkannya program Berkah iB Siaga Berhadiah I yang periode perhitungan poinnya dimulai pada tanggal 1 Maret dan Berakhir 28 Februari 2014. Dilihat dari adanya peningkatan jumlah nasabah yang menabung dengan berbagai produk tabungan yang ditawarkan Bank Syariah Bukopin yang sangat signifikan, dapat diartikan Bahwa Program iB siaga Berhadiah I ini sudah memberikan dampak peningkatan jumlah nasabah baru maupun nasabah eksisting yang tertarik untuk membuka rekening sekaligus meningkatkan saldo tabungannya.

Keberhasilan Program Berkah iB Siaga Berhadiah I ini dapat dilihat pada pertumbuhan nominal DPK khususnya pada produk tabungan Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi dan semakin bertambahnya NOA (Number Of Account). Program ini diharapkan mampu meningkatkan porsi dana murah dan tekanan dana mahal berkurang.

Sebelum adanya peluncuran Program Berkah IB siaga Berhadiah I oleh Bank Syariah Bukopin struktur Dana Pihak Ketiga (DPK) masih belum didominasi oleh dana-dana murah. Karena sampai saat sebelum Program Berkah IB Siaga Berhadiah I diluncurkan masih didominasi oleh deposito, kemudian diikuti oleh tabungan dan giro.

Setelah peluncuran Program Berkah IB Siaga Berhadiah I jumlah dana murah khususnya tabungan mulai mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Jumlah tabungan mulai menambah porsinya pada penghimpunan Dana Pihak

Ketiga (DPK) Bank Syariah Bukopin. Peningkatan jumlah tabungan ini disebabkan karena Program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini berfokus pada tabungan, dengan syarat yang cukup mudah tanpa biaya administrasi. Setiap nasabah tabungan memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan hadiah. Asalkan memiliki rekening tabungan aktif dengan saldo rata-rata Rp 100.000,- maka nasabah sudah bisa ikut serta dalam program ini. Dengan alasan syarat yang mudah untuk ikut dalam program Berkah IB Siaga Berhadiah maka nasabah lebih terdorong untuk menabung.

Dengan peluncuran Program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini, nasabah yang mempunyai rekening pasif mulai aktif menabung karena adanya program undian berhadiah ini, slah satu syaratnya adalah rekening harus dalam keadaan aktif saat program berlangsung. Hal ini disebabkan karena program Berkah IB Siaga Berhadiah I menggunakan sistem poin. Poin yang dihitung nasabah harus memiliki saldo rata-rata harian Rp 100.000 mendapatkan 1 poin.

Bagi Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi, keberadaan Produk Berkah IB Siaga Berhadiah ini sangat membantu, dan dapat menjadi ujung tombak guna penetrasi pasar. Respon nasabah bagus, banyak dari mereka yang menambah volume tabungannya. Program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini juga sebagai pembuka jalan untuk menambah jumlah rekening tabungan dan tambahan relasi dari nasabah. Dua bulan program Berkah IB Siaga Berhadiah I ini berjalan pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi sudah ada tanda-tanda jumlah rekening naik.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada PT Bank Syariah bukopin Cabang Bukittinggi, maka dapat dikemukakan kesimpulan, yaitu; dampak berkah IB Siaga Berhadiah I Terhadap peningkatan tabungan sebagai berikut:

1. Terjadinya peningkatan jumlah nominal rekening nasabah tabungan yang cukup signifikan, dengan berbagai produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank syariah Bukopin cabang Bukittinggi.
2. Jumlah tabungan mulai menambah porsinya pada penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) Bank Syariah Bukopin
3. Nasabah yang mempunyai rekening pasif pada Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi mulai aktif menabung

B. Saran

Saran atau masukan dari peniliti khususnya pada Bank syariah Bukopin cabang Bukittinggi yaitu sebagai berikut:

1. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi agar lebih gencar melakukan promosi Produk Berkah IB Siaga Berhadiah I supaya masyarakat tertarik untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggii.

2. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi agar lebih meningkatkan hubungan dengan pihak-pihak terkait untuk perkembangan bank ke arah yang lebih baik.
3. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi agar memberikan inovasi-inovasi produk yang kompetitif sehingga menarik minat nasabah untuk menabung.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Antonio Muhammad Syafi'i.2001. *Bank syariah dari teori ke praktik*. Jakarta:Gema insani

Danupranata Gita.2013.*Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Yogyakarta:Salemba Empat

Darmawi Herman.2011. *Manajemen perbankan*. Padang:Bumi aksara

Dendawijaya Lukman.2009.*Manajemen perbankan*. Jakarta:Ghalia Indonesia

Gazali Djoni S. Rachmadi Usman. 2012. *Hukum perbankan.* Banjarmasin:Sinar Grafika.

Hadinoto Soetanto.2008. *Bank strategy on funding and liability management*. Jakarta:Media elex komputindo

Hasibuan Malayu S.P .2011.*Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta:PT Bumi aksara

http://www.duniapelajar.com/2014/08/08/pengertian-peningkatan-menurut-para-ahli akses:23-maret-2016,jam:21.00

Kasmir.1999.*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta:Rajawali pers

Nasution Nurul Huda Mustafa.2009. *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta*:Kencana

Setiadi Nugroho J.2003.*Perilaku Konsumen.* Bandung:Kencana

Sumar'in.2012.*Konsep kelembagaan bank syariah*.Yogyakarta:graha ilmu

Yasyin Sulchan.1997.*Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*.Surabaya:amanah

DAFTAR WAWANCARA

1. Apakah yang dimaksud dengan Berkah IB Siaga Berhadiah itu?
2. Adakah sebelumnya Bank Syariah Bukopin mengeluarkan produk undian Berhadiah?
3. Bagaimana dampak Program Berkah IB Siaga Berhadiah I terhadap peningkatan tabungan?
4. Bagaimana cara penilaian nasabah tabungan yang menang dalam Program Berkah IB Siaga Berhadiah I ?
5. Apa saja syarat dan ketentuan bagi nasabah yang menabung agar berhak ikut dalam Program Berkah IB Siaga Berhadiah I?
6. Apakah produk Berkah IB Siaga Berhadiah I menggunakan sistem periode? Dan bagaimana perhitungan pembagian periode tersebut?
7. Apakah ada dampak yang signifikan dari peluncuran Produk Berah IB Siaga Berhadiah I ?
8. Jenis tabungan apa saja yang bisa masuk kriteria Produk Berkah IB siaga Berhadiah I?
9. Apa saja hadiah yang didapatkan nasabah dalam Program Berkah IB Siaga Berhadiah I?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Data Penulis

Nama : Mhd Hamdani

Tempat / Tanggal Lahir : Bukittinggi / 15 Januari 1995

Agama : Islam

Alamat : Canduang, Kec. Canduamg koto Laweh, Kab. Agam, prov. Sumatera Barat

Data Orang Tua

1. Ayah
   Nama : Irzal
   Pekerjaan : Wiraswasta
   Alamat : Canduang, Kec. Canduamg koto Laweh, Kab. Agam, prov. Sumatera Barat

2. Ibu
   Nama : Fitri Suryani
   Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
   Alamat : Canduang, Kec. Canduamg koto Laweh, Kab. Agam, prov. Sumatera Barat

Latar Belakang Pendidikan

1. SD N 10 Sapiran Bukittinggi, Tamat pada tahun 2007
2. SMP N 2 Canduang, Tamat pada Tahun 2010
3. SMA N 1 Canduang, Tamat pada Tahun 2013
4. IAIN Bukittinggi, Tamat pada tahun 2016