**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Bank Syari’ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut Bank Tanpa Bunga adalah lembaga keuangan/ perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al Qur’an dan Hadist Nabi SAW.[[1]](#footnote-2) Bank Syari’ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Perbankan Syari’ah telah mendapatkan respon yang baik oleh Bank Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan didirikannya biro perbankan syari’ah yang memberi peluang kepada Bank Umum untuk mendirikan layanan syari’ah berupa Bank Umum Syari’ah dan Unit Usaha Syari’ah, seperti yang terdapat dalam Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari’ah.

Adanya undang-undang tersebut dan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perbankan syari’ah maka Bank SumselBabel membentuk Unit Usaha Syari’ah (UUS). UUS adalah unit kerja dari bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari’ah atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu Syari’ah dan/ atau unit Syari’ah.[[2]](#footnote-3)

Pada usia yang begitu muda Bank SumselBabel Syari’ah telah menunjukan eksistensinya dalam bersaing dengan Bank-bank Syari’ah lain. Hal ini ditunjukan dengan banyaknya produk-produk yang sudah diciptakannya, pembiayaan yang tiap tahun mengalami peningkatan, serta jumlah nasabah yang tiap tahunnya selalu bertambah.

Pada pelaksanaan operasionalnya Bank SumselBabel Syari’ah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek-aspek syari’ah dengan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini di pimpin oleh Drs. KH. Sodikun, M.Si. Semua produk di Bank SumselBabel Syari’ah telah melalui pengujian dari DPS sehingga sudah memenuhi prinsip syari’ah.

Bank SumselBabel Syari’ah menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah mulai dari produk pembiayaan, produk pendanaan dan jasa-jasa perbankan lainnya. Pada produk pembiayaan terdiri dari pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif. Pembiayan konsumtif, produknya berupa Multijasa iB, Griya Sejahtera iB, Pemilikan Kendaraan iB dan Pembelian Barang iB. Sedangkan pada pembiayaan produktifnya berupa Investasi iB dan Modal Kerja iB.

Produk penghimpun dana berupa Tabungan Tasbih, Tabungan *Kaffah,* Tabungan *Rofiqoh*, Giro *Tijaroh*, Deposito *Hanifah* dan Deposito *Thoyyibah*. Serta layanan yang terdiri dari *SMS Banking* Telepati, *Phone Banking*, *Payment Point*, Transfer, Sistem Kliring Nasional (SKN) dan pembayaran SPP/ UKT Mahasiswa.[[3]](#footnote-4)

Pengamatan awal yang penulis lakukan, produk pendanaan yang banyak dipilih oleh nasabah Bank SumselBabel Syari’ah pada saat membuka rekening baru adalah produk pendanaan tabungan *Rofiqoh*. Karena tabungan ini memiliki keunggulan pada biaya administrasinya yang ringan, sehingga hal ini menarik perhatian penulis untuk meneliti apakah benar pada tabungan *Rofiqoh* ini mempunyai keunggulan pada biaya administrasi yang ringan dengan cara membandingkan pada produk tabungan di Bank Syari’ah lain. Selain itu alasan mengapa dilakukan penelitian tentang produk tabungan *Rofiqoh* ini dilatarbelakangi adanya persaingan yang sangat ketat dengan produk tabungan di Bank Syari’ah lain.

Tabungan *Rofiqoh* merupakan simpanan nasabah yang berbentuk tabungan dengan prinsip *wadi’ah yad-dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan setoran awal yang ringan. Penelitian ini juga ditujukan untuk mengetahui perbandingan produk tabungan *Rofiqoh* dengan produk tabungan yang menggunakan akad *wadi’ah* di Bank Syari’ah lain.

Selanjutnya strategi pemasaran apa saja yang digunakan pada tabungan *Rofiqoh* untuk bersaing dengan produk tabungan di Bank Syari’ah lain dengan cara mendeskripsikannya kedalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi) dan *promotion* (promosi). Sehingga untuk mengetahui lebih jelas tentang produk tabungan *Rofiqoh*, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul **“Perbandingan Biaya Administrasi Produk Tabungan *Rofiqoh* di** **Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang dengan Produk Tabungan di Bank Syari’ah lain”.**

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang, rumusan permasalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana perbandingan biaya administrasi produk tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dengan produk tabungan di Bank Syari’ah lain ?
2. Apa saja strategi pemasaran yang digunakan produk tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dalam menghadapi persaingan produk tabungan di Bank Syari’ah lain?
3. **Batasan Masalah**

Ada beberapa batasan masalah pada penelitian ini, yaitu:

1. Perbandingan produk tabungan di Bank Syari’ah lain hanya mencakup perbandingan produk tabungan yang menggunakan prinsip *wadi’ah* saja.
2. Pada penelitian ini hanya membandingkan dua Bank Syari’ah saja, yaitu Bank SumselBabel Syari’ah (tabungan *Rofiqoh*) dan BRI Syari’ah (tabungan *Faedah*).
3. **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah benar biaya administrasi produk tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah lebih ringan dibandingkan dengan produk tabungan di Bank Syari’ah lain.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan produk tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dalam menghadapi persaingan di Bank Syari’ah lain.
3. **Kegunaan Penelitian**

Adapun beberapa manfaat yang diberikan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Penulis dapat dijadikan sebagai upaya pengaplikasian teori-teori yang telah didapatkan selama proses perkuliahan dengan keadaan yang ada dilapangan.
2. Bagi Lembaga Akademik dapat dijadikan sebagai referensi jika terdapat penelitian dengan topik serupa dan dapat dijadikan sebagai persyaratan dalam penyelesaian studi Diploma 3 Perbankan Syari’ah.
3. Bagi Objek Penelitian dapat dijadikan bahan masukan dan bahan kajian bagi Bank SumselBabel Cabang Syari’ah sehingga memberikan pengaruh yang positif bagi kelangsungan usaha.
4. **Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. **Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang tidak berbentuk angka-angka yang biasanya berupa data verbal yang diperoleh dari pengamatan, wawancara atau bahan tertulis.[[4]](#footnote-5)

1. **Sumber Data**
2. **Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari tempat penelitian yang akan digunakan untuk analisis dan pembahasan masalah.[[5]](#footnote-6) Data primer adalah data yang dihasilkan dari wawancara dengan pegawai *customer service* Bank SumselBabel Syari’ah Kantor Kas UMP, yaitu Didi Sepriansyah yang dilakukan pada hari jum’at, tanggal 21 Agustus 2015, jam 15.30 WIB.

1. **Data Sekunder**

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari Bank SumselBabel Syari’ah antara lain dari buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, sumber-sumber data atau dokumen-dokumen Bank SumselBabel Syari’ah yang berkaitan dengan penulisan tugas akhir dan lain-lain.

1. **Teknik Pengumpulan Data**

Peneliti menggunakan teknik penelitian sebagai berikut:

1. **Penelitian lapangan *(field research)***

Penelitian ini dilakukan langsung di lapangan, sehingga penulis dapat memperoleh informasi dan data sedekat mungkin dengan dunia nyata.[[6]](#footnote-7) Penelitian lapangan yang digunakan dengan cara:

1. ***Interview* (Wawancara)**

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.[[7]](#footnote-8) Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara yang tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis, melainkan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.[[8]](#footnote-9)

1. **Observasi**

Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara meninjau atau mengunjungi Bank SumselBabel Syari’ah dan melakukan pengamatan secara langsung untuk mencatat data maupun informasi yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas.[[9]](#footnote-10)

1. **Penelitian Kepustakaan (*library research*)**

Penelitian ini merupakan penelitian yang hampir semua aktifitasnya dilakukan di perpustakaan melalui buku-buku, jurnal dan literatur-literatur lainnya.[[10]](#footnote-11)

1. **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalahdata kualitatif. Data kualitatif yaitu prosedur penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mencatat, mengklasifikasikan dan menganalisis sifat dan keadaan objek yang diteliti yang diperoleh dari sumber wawancara, dokumen atau sumber lainnya mengenai masalah yang diteliti berdasarkan kenyataan yang terjadi di lapangan.[[11]](#footnote-12)

1. **Sistematika Penulisan**

Untuk mengetahui gambaran tentang isi dan untuk mempermudah pembaca

untuk memahami sistematika penulisan ini, berikut penulis sampaikan penjelasannya:

* BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan, metode penulisan, sistematika penulisan yang disusun secara sistematis menyangkut tema produk tabungan *Rofiqoh.*

* BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang pengertian bank syari’ah, prinsip-prinsip penghimpun dana pada bank syari’ah, rukun dan syarat *wadi’ah,* teori tentang pemasaran, fungsi dan tujuan pemasaran serta membandingkan hasil penelitian terdahulu dengan penelitian yang sedang diteliti.

* BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum dan sejarah berdirinya Bank SumselBabel Syari’ah, visi dan misi, struktur organisasi, tugas dari masing-masing departemen yang ada pada struktur organisasi, produk-produk Bank SumselBabel Syari’ah dan lokasi penelitian.

* BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang perbandingan biaya admninistrasi tabungan *Rofiqoh* yang berada di Bank SumselBabel Syari’ah dengan tabungan di Bank Syari’ah lain dan strategi pemasaran yang digunakan tabungan *Rofiqoh*.

* BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.

**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

1. **Landasan Teori**

Ada beberapa landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. **Pengertian Bank Syari’ah**

Bank Syari’ah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari’ah yang terdiri atas Bank Umum Syari’ah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah (BPRS). Prinsip syari’ah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki wewenang dalam penetapan fatwa di bidang syari’ah.[[12]](#footnote-13)

Pada Undang-undang No. 21 tahun 2008 pasal 1 disebutkan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.[[13]](#footnote-14)

1. **Prinsip-prinsip dalam Penghimpunan Dana Bank Syari’ah**

Penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan oleh bank konvensional maupun bank syari’ah dilakukan dengan menggunakan instrumen tabungan, deposito dan giro yang secara total disebut dengan dana pihak ketiga. Berdasarkan fatwa Dewan Syari’ah Nasional (DSN), prinsip penghimpun dana yang digunakan dalam Bank Syari’ah ada dua, yaitu :

1. **Prinsip *Wadi’ah***

Prinsip *wadi’ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.[[14]](#footnote-15) *Wadi’ah* dibagi menjadi dua, yaitu *wadi’ah yad-dhamanah* dan *wadi’ah yad- amanah*. *Wadi’ah yad-dhamanah* adalah titipan yang selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan. Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan, maka seluruhnya menjadi hak penerima titipan. Prinsip *wadi’ah yad-amanah* adalah penerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang titipan tersebut sampai si penitip mengambil kembali titipannya.[[15]](#footnote-16)

Prinsip *wadi’ah* yang lazim digunakan dalam perbankan syari’ah adalah *wadi’ah yad-dhamanah* yang biasa disingkat dengan *wadi’ah*. Prinsip ini dapat diterapkan pada kegiatan penghimpunan dana berupa giro dan tabungan. Giro *wadi’ah* adalah titipan pihak ketiga pada bank syari’ah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Adapun tabungan *wadi’ah* adalah titipan pihak ketiga pada bank syari’ah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati dengan menggunakan kuitansi, kartu ATM, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.[[16]](#footnote-17)

1. **Prinsip *Mudharabah***

*Mudharabah* adalah perjanjian atas suatu jenis kerja sama usaha dimana pihak pertama menyediakan dana dan pihak kedua bertanggung jawab atas pengolahan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati bersama sejak awal. Apabila rugi, maka akan ditanggung pemilik dana selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola dan sebaliknya apabila diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelola yang bertanggung jawab.[[17]](#footnote-18)

Pada praktiknya *mudharabah* terbagi dalam dua jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah.* Pengertian *mudharabah muthlaqah* merupakan jenis kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* merupakan kebalikan dari *mudharabah muthlaqah* dimana pihak lain dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis.[[18]](#footnote-19)

Pada praktinya untuk keperluan kegiatan tabungan dan deposito, perbankan syari’ah di Indonesia umumnya menggunakan prinsip *mudharabah muthlaqah.* Kendati hanya ditulis tabungan *mudharabah* dan deposito *mudhrabah*, skema yang dimaksud pada dasarnya adalah tabungan *mudharabah muthlaqah* dan deposito *mudharabah muthlaqah.[[19]](#footnote-20)*

1. **Rukun dan Syarat *Wadi’ah***

Rukun-rukun *wadi’ah* adalah sebagai berikut[[20]](#footnote-21):

1. Orang yang mewakilkan, syarat-syarat bagi orang yang mewakilkan ialah dia pemilik barang atau di bawah kekuasaannya dan dapat bertindak pada harta tersebut.
2. Wakil (yang mewakili), syarat-syarat bagi yang mewakili adalah orang yang berakal. Bila seorang wakil itu idiot, gila atau belum dewasa, maka perwakilan batal.
3. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan ialah menerima penggantian, dimiliki orang yang menitipkan barang tersebut kepada yang diwakilkan dan diketahui dengan jelas.
4. *Shigat*, yaitu lafaz mewakilkan. *Shigat* diucapkan dari yang berwakil sebagai simbol keridhaannya untuk mewakilkan dan wakil menerimanya.
5. **Pengertian Biaya Administrasi**

Biaya adalah suatu sumber daya yang dikorbankan (*sacrified*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu.[[21]](#footnote-22) Administrasi adalah kegiatan yang meliputi catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan ringan ketik-mengetik, agenda dan sebagainya yang bersifat teknis atau ketatausahaan. Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk tujuan tertentu yang bersifat teknis.

Pengertian biaya administrasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah biaya yang dikeluarkan untuk pengurusan surat dan sebagainya, seperti biaya untuk pendaftaran sekuritas yang dikenakan pada emiten.[[22]](#footnote-23)

1. **Pemasaran**
2. **Pengertian Pemasaran**

Pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh para ahli pemasaran dunia yaitu Philip Kotler adalah[[23]](#footnote-24):

“Suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.”

Pengertian ini dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk (barang maupun jasa) yang kemudian dibeli oleh mereka melalui suatu pertukaran.

1. **Fungsi Pemasaran**

Sebagai seorang pemasaran menganggap bahwa fungsi pemasaranlah yang paling penting dalam suatu perusahaan. Mereka beranggapan bahwa tanpa fungsi pemasaran perusahaan tidak akan berjalan sebagaimana yang diinginkan. Produk tidak akan dikenal oleh konsumen, bahkan akan sulit untuk laku dijual dan bersaing dengan perusahaan lainnya yang ada dalam suatu perusahaan.

Ada lima anggapan penting dari fungsi pemasaran dalam suatu perusahaan, yaitu[[24]](#footnote-25):

1. Pemasaran sebagai fungsi yang sama, maksudnya adalah fungsi pemasaran sama besarnya dengan fungsi keuangan, produksi, kepegawaian dan sumber daya manusia. Masing-masing fungsi tersebut memiliki kesetaraan yang sama satu dengan yang lain.
2. Pemasaran sebagai fungsi yang lebih penting, maksudnya adalah bahwa fungsi pemasaran memiliki peran yang paling besar dari fungsi keuangan, produksi, kepegawaian dan sumber daya manusia.
3. Pemasaran sebagai fungsi utama, artinya pemasaran dipusatkan sebagai sentral dari kegiatan fungsi lainnya atau dengan kata lain sebagai dari inti dari kegiatan perusahaan.
4. Pelanggan sebagai fungsi pengendalian, maksudnya bahwa masing-masing fungsi memiliki peranan yang sama namun dikendalikan oleh pelanggan.
5. Pelanggan sebagai fungsi pengendalian dan pemasaran sebagai fungsi integratif, maksudnya adalah pemasaran sebagai fungsi integratif keuangan, produksi dan sumber daya manusia sedangkan pelanggan sebagai fungsi pengendalian.
6. **Bauran Pemasaran (*Marketing Mix)***

Konsep tentang bauran pemasaran merupakan alat yang perlu dikembangkan bagi para pemasar. Konsep tersebut terdiri dari beberapa macam unsur pemasaran yang menjadi pertimbangan agar dapat berhasil dalam menjalankan strategi dan *positioning* pemasaran pada pasar-pasar perusahaan.[[25]](#footnote-26) Selama ini para pemasar telah memikirkan empat komponen dasar dalam bauran pemasaran yang biasa disebut dengan 4P diantaranya sebagai berikut:

1. ***Product* (Produk)**

Produk merupakan sesuatu, baik itu berupa barang maupun jasa yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan dan dibeli oleh konsumen. Tujuan menawarkan produk ke pasar adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Strategi produk yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan dalam mengembangkan produknya adalah sebagai berikut[[26]](#footnote-27):

1. Menentukan Logo dan Motto

Logo merupakan ciri khas suatu perusahaan, sedangkan motto merupakan serangkaian kata yang berisikan misi dan visi perusahaan dalam melayani masyarakat. Logo dan motto harus dirancang secara baik dan benar. Ada beberapa pertimbangan dalam menentukan logo yaitu harus memiliki arti, menarik perhatian dan mudah diingat.

1. Menciptakan Merek

Merek merupakan suatu tanda bagi konsumen untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Agar merek mudah dikenal masyarakat, penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti mudah diingat, terkesan hebat dan modern, memiliki arti dan menarik perhatian.

1. Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Penciptaan kemasan harus memenuhi berbagai persyaratan, seperti kualitas kemasan, bentuk dan ukuran termasuk desain menarik, warna menarik dan sebagainya.

1. Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilekatkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Pada label harus dijelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluarsa dan informasi lainnya.

1. ***Price* (Harga)**

Harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Besarnya nilai harga yang harus dipasang tentu disesuaikan dengan tujuan penentuan harga. Berikut ini beberapa metode dalam penentuan suatu harga produk, yaitu sebagai berikut[[27]](#footnote-28):

1. Menurut Pelanggan

Harga dibedakan berdasarkan pelanggan utama (primer) atau pelanggan biasa (sekunder). Pelanggan utama adalah konsumen yang loyal dan memenuhi kriteria yang telah ditetapkan. Penentuan harga untuk pelanggan utama biasanya relatif lebih murah.

1. Menurut bentuk produk

Harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk.

1. Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing. Biasanya harga ditentukan setinggi mungkin karena masih ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dibandingkan harga pesaing.

1. Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga pesaing bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pesaing.

1. ***Place* (Tempat)**

Selain produk dan harga, tempat juga mempunyai pengaruh yang sangat penting dalam pemasaran. Karena tempat merupakan lingkungan dimana produk dan jasa tersebut disampaikan dan bagaimana cara menyampaikannya. Penentuan lokasi atau tempat diusahakan pada tempat yang strategis, hal ini bertujuan untuk memudahkan pelanggan atau konsumen bekerja sama dengan pihak perusahaan. Strategi menentukan tempat akan memberikan banyak manfaat dalam berbagai hal, seperti melayani konsumen secara cepat, menjaga mutu produk agar tetap stabil, menghemat biaya dan menghindari persaingan. Selain itu beberapa hal yang menjadi pertimbangan dalam memutuskan lokasi adalah mencari *trend* yang berada dalam sektor kegiatan jasa, seberapa fleksibelkah jika jasa tersebut dilakukan pada tempat tersebut, pesaing di sekitar tempat tersebut masih jarang atau bahkan belum ada.[[28]](#footnote-29)

1. ***Promotion* (Promosi)**

Setiap perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Ada empat macam sarana promosi yang digunakan dalam setiap perusahaan, seperti periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*publicity*) dan penjualan pribadi (*personal selling*).[[29]](#footnote-30)

1. **Tujuan Pemasaran**

Tujuan pemasaran secara umum adalah sebagai berikut[[30]](#footnote-31):

1. Memaksimumkan konsumsi atau memudahkan dan merangsang konsumsi agar dapat menarik minat masyarakat untuk membeli produk bank meskipun telah ditawarkan secara berulang-ulang.
2. Memaksimumkan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang di inginkan nasabah.
3. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan kemudahan nasabah dalam bertransaksi.
4. Memaksimumkan ragam pilihan produk yang dibutuhkan para nasabah, sehingga nasabah dapat memilih produk yang sesuai dengan keinginannya.
5. **Penelitian Terdahulu**

Adapun perbandingan (persamaan dan perbedaan) yang dilakukan peneliti terdahulu dan penulis adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan Anom Wicaksono (2012) dengan mengambil judul *Analisis Penerapan Wadi’ah di Bank SRA dan Bank MTR.* Berdasarkan hasil penelitian bahwa akad *wadi’ah* di Bank SRA dan Bank MTR telah sesuai dengan fatwa DSN No. 01/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tentang giro *wadi’ah* dan fatwa DSN No. 02/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tentang tabungan *wadi’ah*. Penyajian *wadi’ah* di Bank SRA dan MTR telah sesuai dengan PSAK No. 101 tahun 2011 tentang penyajian Laporan Keuangan Syari’ah paragraf 61. Sedangkan untuk pengungkapan *wadi’ah* telah sesuai dengan PSAK No. 101 tahun 2011 paragraf 75, 96 dan 100. Selanjutnya pendistribusian bonus *wadi’ah* di Bank SRA dan Bank MTR menggunakan *cash basic*.
2. Penelitian yanng dilakukan oleh Driya Primasthi (2015) dengan mengambil judul tentang *Study Komparasi Kualitas Tabungan Akad Wadi’ah yad dhamanah dan Mudharabah muthlaqoh di BRI Syari’ah dan BNI Syari’ah .* Hasil study kasus yang dilakukan mengungkap bahwa penentuan bonus tabungan *wadiah yad dhamanah* BRI Syari’ah dan BNI Syari’ah sama-sama menerapkan kriteria bonus berdasarkan minimal rata-rata saldo nasabah dan minimal jangka waktu. Promosi di BRI Syari’ah lebih menekankan pada penggunaan berbagai media melalui strategi *above the line* dan *below the line* dan BNI Syari’ah lebih menekan pada penjualan melaui strategi *dirrect* selling dan *personal selling.* Berdasarkan jumlah nasabah maka tabungan *wadiah yad dhamanah* di BRI Syari’ah mempunyai kualitas yang lebih baik daripada tabungan *wadiah yad dhamanah* di BNI Syari’ah dan berdasarkan jumlah nasabah maka tabungan *mudharabah mutlaqah* di BNI Syari’ah mempunyai kualitas yang lebih baik daripada tabungan *mudharabah mutlaqah* di BRI Syari’ah.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Yuliana Alimula (2014) dengan mengambil judul tentang *Perbandingan Penghasilan Tabungan Mudharabah Nasabah Bank Syari’ah (Studi Kasus pada Bank Syari’ah Mandiri, Bank Negara Indonesia Syari’ah dan Bank Muamalat Indonesia di Makasar).* Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa basis bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Syari’ah Mandiri dan Bank Negara Indonesia Syari’ah adalah *profit sharing*, sedangkan Bank Muamalat Indonesia menerapkan *revenue sharing*. Kedua basis bagi hasil tersebut diperkenankan secara syariah. Jika ditinjau dari sisi keadilan maka *profit sharing* adalah basis bagi hasil yang paling tepat. Biaya administrasi yang tertinggi adalah biaya administrasi yang dibebankan oleh Bank Muamalat Indonesia, yaitu Rp 10.000,- dan biaya administrasi yang terendah adalah yang dibebankan oleh Bank Negara Indonesia Syariah, yaitu Rp 5.000,-. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri, Bank Negara Indonesia Syariah, dan Bank Muamalat Indonesia kepada nasabahnya masing-masing adalah 27%, 22%, dan 10%. Dengan jumlah tabungan kurang lebih Rp 6.000.000,00 untuk setiap bank, rata-rata bagi hasil per bulan (April sampai September 2014) untuk Bank Syari’ah Mandiri sebesar Rp 12.848,91, Bank Negara Indonesia Syari’ah sebesar Rp 12.912,33, dan Bank Muamalat Indonesia sebesar Rp 4.878,47. Meskipun nisbah bagi hasil Bank Syari’ah Mandiri adalah yang terbesar, akan tetapi rata-rata bagi hasil per bulan terbesar adalah Bank Negara Indonesia Syari’ah. Bagi hasil netto merupakan hasil perhitungan dari bagi hasil per bulan dikurangi dengan biaya-biaya yang dibebankan oleh bank syari’ah dalam setiap bulan. Rata-rata bagi hasil netto untuk Bank Syari’ah Mandiri adalah sebesar Rp 6.798,91, Bank Negara Indonesia Syari’ah sebesar Rp 7.912,33, dan Bank Muamalat Indonesia menghasilkan rata-rata bagi hasil netto minus Rp 5.243,49. Dengan demikian, bank syari’ah yang memberikan rata-rata bagi hasil netto yang tertinggi adalah Bank Negara Indonesia Syari’ah.

Hal yang membedakan penelitian terdahulu dengan penulis adalah sebagai berikut:

1. Penulis hanya membandingkan dua Bank Syari’ah saja, yaitu Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah. Sedangkan penelitian terdahulu membandingkan dengan lebih dari dua Bank Syari’ah.
2. Hal yang dijadikan perbandingan oleh penulis adalah biaya administrasi tabungan, fasilitas ATM, fasilitas SMS Banking dan pembayaran SPP/ UKT dalam tabungan yang menggunakan akad *wadi’ah*, seperti tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dan tabungan *Faedah* di BRI Syari’ah. Sedangkan penelitian terdahulu membandingkan bonus yang diberikan Bank Syari’ah dalam tabungan yang menggunakan akad *wadi’ah* atau bagi hasil yang diberikan dalam tabungan yang menggunakan akad *mudharabah*.

**BAB III**

**GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

1. **Sejarah berdirinya Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang**

Sejarah Bank SumselBabel Syari’ah tercatat dengan jelas, menurut sumber data yang penulis dapat Bank SumselBabel Syari’ah merupakan Unit Usaha Syari’ah dari Bank SumselBabel Konvensional. Nama lain dari Bank SumselBabel adalah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung. Bank SumselBabel didirikan pada tanggal 6 November 1957 dengan nama PT. Bank Pembangunan Sumatera Selatan. PT. Bank Sumatera Selatan didirikan berdasarkan[[31]](#footnote-32):

1. Keputusan Panglima Ketua Penguasa Perang Daerah Sriwijaya Tingkat I Sumatera Selatan Nomor 132/SPP/58 tanggal 10 April 1958. Keputusan itu berlaku mulai tanggal 6 Nopember 1957.
2. Akta Notaris Tan Thong Khe Nomor 54 tanggal 29 September 1958 dengan izin Menteri Kehakiman Nomor J.A.5/44/16 tanggal 11 Mei 1959.
3. Izin Usaha Bank dari Menteri Keuangan Nomor 47692/UM II tanggal 18 April 1959.

Semenjak dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang Bank Pembangunan Daerah, maka terhitung sejak tahun 1962, secara resmi seluruh kegiatan PT. Bank Pembangunan Sumatera Selatan menjadi milik Pemerintah Daerah Propinsi Sumatera Selatan dengan status badan hukum perusahaan daerah berdasarkan Peraturan Daerah (Perda) Nomor 11/DPRDGR Tingkat I Sumatera Selatan dengan izin usaha yang dikeluarkan oleh Menteri Urusan Bank Central / Gubernur Bank Indonesia Nomor 2/Kep/MUBS/G/63 Tanggal 27 Februari 1963.[[32]](#footnote-33)

Setelah beroperasional cukup lama dan beberapa kali mengalami perubahan, terakhir sejak berlakukannya Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang perbankan dan sesuai dengan Perda Nomor 6 tahun 2000 tanggal 19 Mei 2000, Bank SumselBabel mengubah bentuk menjadi sebuah badan hukum dari Perusahaan Daerah menjadi Perusahaan Persero Terbatas dengan Akta Pendirian Nomor 20 tanggal 25 November 2000 dan persetujuan Deputi Gubernur Bank Indonesia No.3/2/KEP.DpG/2001 tanggal 24 September 2001.[[33]](#footnote-34)

Perubahan badan hukum tersebut terhitung tanggal 1 Oktober 2001 dengan berbagai perubahan yang mendasar dan menyeluruh agar Bank Sumsel lebih profesional serta mampu bersaing pada era otonomi daerah dan bank-bank lainnya.[[34]](#footnote-35)

Seiring dengan perkembangan zaman yang makin banyak perbankan syari’ah dan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Islam yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba, maka Bank SumselBabel membentuk Unit Usaha Syari’ah (UUS) atau yang kita sebut sekarang Bank SumselBabel Syari’ah yang sudah mulai beroperasi pada tanggal 02 Januari 2006. Meski terbilang usia muda Bank SumselBabel Syari’ah telah menunjukan eksistensinya dalam bersaing dengan Bank-bank Syari’ah di Palembang. Hal ini ditunjukan dengan banyaknya produk-produk yang sudah diciptakannya, pembiayaan yang tiap tahunnya mengalami peningkatan, serta jumlah nasabah yang tiap tahun terus bertambah.[[35]](#footnote-36)

1. **Visi dan Misi Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang**

Visi dan Misi Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang adalah sebagai berikut [[36]](#footnote-37) :

**Visi :**

Visi PT. Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang adalah menjadi bank syari’ah sehat yang tumbuh secara berkesinambungan dengan mengutamakan kepuasan nasabah. Adanya visi ini diharapkan Bank SumselBabel Syari’ah akan dapat terus meningkatkan kualitas dan kepuasan nasabah khususnya dibidang pelayanan.

**Misi :**

1. Memberikan alternatif produk dan jasa perbankan syari’ah dalam upaya memperluas segmen pasar yang dapat dilayani.
2. Memberikan kualitas pelayanan yang menghasilkan kepuasan bagi nasabah.
3. Memberikaan kemudahan pelayanan kepada nasabah melalui optimalisasi penyediaan layanan jaringan distribusi.
4. Mengembangkan Sumber Daya Insani (SDI) yang terampil dalam perbankan syari’ah dan tanggap atas kebutuhan pasar.
5. Mengantisipasi perubahan pasar perbankan nasional.
6. **Struktur Organisasi Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang**

PEMIMPIN CABANG

WAKIL PEMIMPIN CABANG

PENYELIA OPERASIONAL

PENYELIA BISNIS

KONTROL INTERN

ANALISIS PEMBIAYAAN

ANALISIS PENDANAAN

ASISTEN ADM PEMBIAYAAN

ASISTEN UMUM

ASISTEN PELAYANAN

TELLER

**Gambar 3.1**

**Gambar Struktur Organisasi[[37]](#footnote-38)**

Adapun tugas masing-masing departemen yang berdasarkan struktur organisasi di atas adalah sebagai berikut[[38]](#footnote-39):

1. **Pemimpin Cabang**

Adapun tugas pemimpin cabang adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan rencana kerja dana anggaran kantor cabang sasaran utama dan tujuannya yang akan dicapai.
2. Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi langsung maupun tidak langsung kinerja unit-unit dibawahnya menurut bidang dan tugasnya masing-masing sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan.
3. Ikut berperan aktif dalam memasarkan produk dan jasa Bank SumselBabel Syari’ah kepada calon nasabah atau nasabah, khususnya calon nasabah yang potensial dalam rangka meningkatkan volume bisnis.
4. **Wakil Pemimpin Cabang**

Wakil pemimpin cabang bertugas memberikan dukungan kepada pimpinan cabang dalam mengendalikan dan mengkoordinasi aktifitasnya seperti:

1. Memberikan dukungan kepada pemimpin cabang syari’ah dalam mengendalikan koordinasi aktivitas.
2. Memberikan informasi dan melayani transaksi produk pembiayaan, pendanaan dan jasa dengan prinsip syari’ah dan mengelola pajak.
3. Melayani transaksi tunai dan pemindahan serta kegiatan eksternaldan *payment point*.
4. Melayani administrasi pembiayaan, pertepel pembiayaan dan penerbitan jaminan bank.
5. Memeriksa kebenaran transaksi dan mengelola masalah administrasi kepegawaian, logistik, umum dan rumah tangga.
6. **Penyelia Bisnis**

Penyelia bisnis bertugas pada kegiatan berikut ini:

1. Memberikan penjelasan mengenai produk pendanaan, pembiayaan dan jasa yang ada pada Bank SumselBabel Syari’ah.
2. Memasarkan produk pembiayaan, pendanaan dan jasa perbankan syari’ah kepada nasabah/ calon nasabah.
3. Mengelola permohonan pembiayaan dan memantau kolektibilitas nasabah.
4. Melayani dan mengembangkan hubungan dengan nasabah.
5. Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
6. Membantu unit usaha syari’ah atau kantor cabang lain dalam menyelesaikan pembiayaan dan pendanaan.
7. Mengelola administrasi dan laporan pembiayaan bermasalah.
8. **Penyelia Operasional**

Penyelia operasional bertugas:

1. Menyelia langsung kegitan pelayanan nasabah yaitu:
2. Memberikan informasi mengenai produk-produk dan jasa.
3. Melayani permohonan pembuktian, perubahan dan penutupan rekening tabungan, giro maupun deposito.
4. Melayani transaksi produk dan jasa.
5. Mengelola pajak sebagai bank persepsi.
6. Melayani permohonan ATM.
7. Menangani langsung kegiatan *teller* yaitu:
8. Melayani semua jenis transaksi kas atau iuran, pemindahbukuan dan kliring.
9. Melayani kegiatan eksternal atau *payment point*.
10. Mengelola layanan ATM.
11. Mengelola kas besar ATM.
12. Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan administrasi pembiayaan dan pendanaan yaitu:
13. Mengelola administrasi pembiayaan, pembukuan perjanjian dan peningkatan barang jaminan.
14. Mengelola pertepel pembiayaan, penerbitan surat jaminan bank.
15. Menghitung dan melaporkan resiko pembiayaan.
16. Menyelia langsung kegiatan akuntansi, umum dan personalia yaitu:
17. Memeriksa kebenaran transaksi keuangan.
18. Memantau dan mengendalikan transaksi pembukuan rekening nasabah dan rekening keuangan kantor cabang.
19. Mengelola administrasi/ *settlement* rupiah.
20. Menyelesaikan transaksi DPT rupiah.
21. Mengelola masalah kepegawaian, logostik dan kegiatan umum.
22. **Kontrol *Intern***

Tugas dari kontrol *intern* yaitu:

1. Melaksanakan prbaikan atau penyempurnaan atas temuan audit, *intern* dan *ekstern* oleh masing-masing unit.
2. Mengawas dan mengendalikan proses kegiatan harian atau menajemen.
3. Mendistribusikan surat masuk yang berkaitan dengan ketentuan pelaksanaan transaksi atau kegiatan perbankan.
4. **Analisis Pembiayaan**

Tugas dari analisis pembiayaan yaitu:

1. Memasarkan produk-produk dan jasa kepada nasabah atau calon nasabah.
2. Mengelola permohonan dan pemantauan nasabah serta kolektabilitas pembiayaan.
3. Membantu unit usaha syari’ah dan kantor cabang lainnya dibidang pemasaran.
4. Melayani dan mengembangkan hubungan dengan nasabah.
5. Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah untuk menyusun peta bisnis.
6. **Analisis Pendanaan**

Analisis pendanaan bertugas:

1. Memasarkan dan mengelola pendanaan (*funding*) dan jasa perbankan kepada nasabah/ calon nasabah.
2. Melayani dan mengembangkan hubungan dengan nasabah.
3. Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah untuk peta bisnis.
4. **Analisis Pemasaran**

Analisis pemasaran bertugas:

1. Memasarkan dan mengelola pembiayaan standar.
2. Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah, pembinaan tabungan dengan nasabah.
3. Membantu meneliti potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
4. ***Teller***

Tugas dari seorang *teller* adalah berperan aktif dalam melayani transaksi kas atau uang tunai, pemindahan dengan kliring dan melayani bagian eksternal atau *payment point*.

1. **Asisten Pelayanan**

Asisten pelayanan bertugas:

1. Memberikan informasi mengenai produk dan jasa.
2. Melayani permohonan pembukuan atau permohonan penutupan pembukuan rekening tabungan, giro dan deposito.
3. Melayani transaksi produk dan jasa.
4. Mengelola pajak dan kas daerah sebagai bank persepsi.
5. Melayani permohonan ATM.
6. Mengelola laporan dan administrasi terkait.
7. **Asisten Umum dan Akuntansi**

Adapun tugas asisten umum dan akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Memberikan kebenaran transaksi keuangan.
2. Memantau dan mengendalikan transaksi pembukuan rekening nasabah dan rekening keungan kantor cabang.
3. Mengelola data informasi dan kondisi keuangan kantor cabang dan rekening nasabah.
4. Mengendalikan likuiditas dan mengelola laporan keuangan.
5. Membuat laporan Bank Indonesia atau pihak ketiga lainnya.
6. Menyelesaikan DPT rupiah.
7. Mengelola administrasi/ *settlement* ATM.
8. Mengelola masalah kepegawaian, logistik dan kegiatan umum.
9. **Asisten Administrasi Pembiayaan**

Asisten administrasi pembiayaan bertugas untuk membantu mengelola administrasi atau pertepel pembiayaan, memantau dan mengelola penerbitan jaminan bank.

1. **Produk-produk Bank SumselBabel Syari’ah**

Produk-produk Bank SumselBabel Syari’ah dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

1. **Produk Pendanaan (Dana Pihak Ketiga)**

Pada produk ini terdapat tiga produk tabungan, dua produk deposito dan satu produk giro. Adapun produknya yaitu sebagai berikut[[39]](#footnote-40):

1. Tabungan *Rofiqoh*

Tabungan *Rofiqoh* merupakan simpanan nasabah yang berbentuk tabungan dengan prinsip *al-wadi'ah yad-dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Tabungan ini dapat membantu pengelolaan keuangan Anda lebih baik.

1. Tabungan *Kaffah*

Tabungan *Kaffah* merupakan simpanan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqoh* dan diperuntukan bagi perorangan dengan menghadirkan berbagai keunggulan dan kemudahan dalam bertransaksi. Tabungan ini dapat dijadikan wahana investasi dengan nisbah yang telah disepakati dan sebagai sarana bagi nasabah yang menginginkan dananya diinvestasikan secara syari’ah dalam berbagai jenis usaha secara profesional tanpa melupakan prinsip-prinsip syari’ah yang sebenarnya.

1. Tabungan Tasbih

Tabungan Tasbih merupakan simpanan berupa tabungan yang diperuntukan bagi jemaah calon haji secara perorangan yang akan dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh* dan *al-wadi’ah*.

1. Deposito *Hanifah*

Deposito *Hanifah* merupakan simpanan nasabah berbentuk Deposito atas nama perorangan/pribadi, perusahaan dan yayasan berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh* dan diperuntukkan bagi Anda yang menginginkan dananya diinvestasikan secara syari’ah. Dana Anda akan dimanfaatkan dan diiventasikan secara produktif dalam bentuk pembiayaan berbagai jenis usaha secara professional tanpa melupakan prinsip Syariah.

1. Deposito *Thoyyibah*

Deposito *Thoyyibah* merupakan simpanan nasabah berbentuk Deposito atas nama perorangan/pribadi berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh* dan diperuntukkan bagi Anda yang menginginkan dananya diinvestasikan secara syariah. Dana Anda akan dimanfaatkan dan diiventasikan secara produktif dalam bentuk pembiayaan berbagai jenis usaha secara professional tanpa melupakan prinsip syariah.

1. Giro *Tijaroh*

Giro *Tijaroh* merupakan simpanan nasabah berbentuk giro dengan prinsip *al-wadiah yad-dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan media cek atau bilyet giro. Giro Anda diperlakukan sebagai titipan yang kami jaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi anda.

1. **Produk Pembiayaan**

Produk Pembiayaan pada Bank SumselBabel ini dibagi menjadi dua kelompok, yaitu[[40]](#footnote-41):

1. **Pembiayaan Konsumtif**

Pembiayaan konsumtif ini dibagi lagi menjadi beberapa produk, yaitu:

1. Multijasa iB

Pembiayaan Multijasa iB merupakan fasilitas pembiayaan untuk membiayai keperluan jasa anda seperti pengobatan, pembayaran uang sekolah, pernikahan dan lain-lain.

1. Griya Sejahtera iB

Pembiayaan Griya Sejahtera (PGS) diperuntukan bagi nasabah yang menginginkan sebuah rumah. PGS ini memiliki beberapa ketentuan rumah, yaitu nasabah bisa memilih rumah yang telah tersedia (PGS Siap Huni) dan nasabah bisa memiliki format dan desain yang sesuai dengan keinginan nasabah (PGS Siap Bangun).

1. Pemilikan Kendaraan iB

Pembiayaan ini diperuntukan bagi nasabah yang ingin memiliki kendaraan berupah sepeda motor atau mobil dengan menggunakan akad *murabahah*.

1. Pembelian Barang iB

Pembiayaan ini diperuntukan bagi nasabah yang ingin memiliki barang berupa komputer, handphone, televisi dan sebagainya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah dengan menggunakan akad *murabahah.*

1. **Pembiayaan Produktif**

Pembiayaan ini dibagi lagi menjadi beberapa produk, yaitu:

1. Investasi iB
2. Modal Kerja iB
3. **Produk Jasa**

Ada dua produk jasa yang disediakan oleh Bank SumselBabel, yaitu[[41]](#footnote-42):

1. *Qard* Haji iB

Pembiayaan *Qard* Haji Bank SumselBabel Syari’ah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada calon Haji untuk menutupi kekurangan setoran Biaya Pemyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) melalui Tabungan Tasbih untuk memenuhi ketentuan booking seat atau untuk pelunasan BPIH. Adapun manfaat dari dari *Qard* Haji ini adalah memenuhi kebutuhan dana untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh booking seat atau pelunasan BPIH yang diperuntukkan untuk masyarakat berpenghasilan tetap dan tidak tetap.

1. Gadai Emas iB

Gadai Emas iB adalah fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan jaminan berupa emas dengan menggunakan prinsip gadai. Emas tersebut ditempatkkan dalam pengadaan dan pemeliharaan Bank. Bank akan mengenakan biaya sewa dengan prinsip *ijarah*.

1. **Layanan**

Ada beberapa layanan yang diberikan oleh Bank SumselBabel Syari’ah, yaitu[[42]](#footnote-43):

1. *SMS Banking* Telepati

*SMS Banking* Telepati adalah fasilitas *SMS Banking* dari Bank Sumsel Babel begitu fleksibel namun tetap aman dan bisa dilakukan dimana saja, setiap saat dari ponsel/handphone anda. Kemudahan yang diberikan Telepati :

1. Registrasi dan aktifasi online di seluruh kantor dan ATM Bank Sumsel Babel
2. Dapat diakses oleh semua provider GSM/CDMA (0811713311 semua provider, 3311 Telkomsel)
3. Tidak perlu ganti *Sim Card*
4. Menggunakan perintah pesan sederhana
5. Transaksi *online* dan *Real Time*
6. Biaya per transaksi sangat kompetitif
7. *Phone Banking*

*Phone Banking* adalah layanan perbankan yang dapat diakses langsung oleh nasabah melalui *FIX* Telepon atau Telpon Selular dimana nasabah dalam menggunakan fasilitasnya dituntun dengan menggunakan media suara/audio oleh mesin penjawab. Layanan yang diberikan pada *phone banking* ini yaitu *fax on demand* (cetak rekening koran via fax), informasi saldo, informasi transaksi, transfer dana antar kantor Bank Sumsel, informasi suku bunga deposito, informasi nilai tukar valas (USD dan SGD), ganti PIN, pembayaran listrik, telpon, PBB, HP, pembelian pulsa/ voucher, BI-RTGS, Referensi Bank dan Surat keterangan dukungan Bank.

1. Transfer

Transfer merupakan sebuah layanan jasa terhadap nasabah untuk mempermudah dalam bertransaksi (pengiriman yang dalam jumlah besar atau kecil).

1. Sistem Kliring Nasional (SKN)

Kliring merupakan pertukaran warkat atau data keuangan yang diselesaikan pada waktu tertentu dengan bank se-indonesia.

1. Pembayaran SPP Mahasiswa

Pada pembayaran ini menggunakan dua sistem, yaitu pembayaran bebas dan pembayaran ditentukan. Pembayaran bebas adalah pembayaran yang dilakukan oleh mahasiswa untuk pembayaran SPP dengan nominal tidak ditentukan atau terarah sendiri. Kemudian pembayaran dengan ditentukan adalah pembayaran yang jumlah nominal untuk pembayaran SPP telah ditentukan besarnya.

1. **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang yang berlokasi di Jl. Letkol Iskandar No. 537/ 578 Palembang. Telp. (0711) 377772, 377744 Fax. (0711) 350239. Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang mempunyai beberapa kantor kas, sehingga dalam penelitian ini hanya mengambil pada kantor Kas Universitas Muhammadiyah Palembang yang beralamat di Jl. Ahmad Yani Kompleks Universitas Muhammadiyah Palembang.

**BAB IV
PEMBAHASAN**

1. **Perbandingan Biaya Administrasi Produk Tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dengan Produk Tabungan di Bank Syari’ah lain**

Pada kasus ini peneliti akan membandingkan produk tabungan yang menggunakan prinsip *wadi’ah* dari Bank SumselBabel Syari’ah yakni tabungan *Rofiqoh* dengan produk tabungan *Faedah* yang berada di Bank BRI Syari’ah, karena kedua bank syari’ah tersebut sama-sama merupakan Bank Syari’ah yang memfasilitasi pembayaran SPP/ UKT di kampus. Hal yang dijadikan perbandingan pada penelitian ini adalah biaya administrasi pada tabungan *Rofiqoh* dan tabungan *Faedah*. Berikut perbandingan biaya administrasi antara tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah dengan tabungan *Faedah* di Bank BRI Syari’ah adalah sebagai berikut:

1. **Biaya pada Tabungan**

Identifikasi biaya diperlukan untuk mengetahui biaya yang berkaitan langsung dengan pengelolaan rekening nasabah yang menggunakan akad *wadi’ah yad-dhamanah* yang paling rendah antara Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah. Perbandingan biaya pada tabungan ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.1**

**Perbandingan Biaya pada Tabungan di Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Biaya** | **Bank SumselBabel Syari’ah** | **BRI Syari’ah** |
| 1. | Minimal setoran awal | * Perorangan: Rp 20.000,-
* Non Perorangan : Rp 20.000,-
 | * Perorangan: Rp 100.000,-
* Non Perorangan: Rp 1.000.000,-
 |
| 2. | Setoran selanjutnya | Rp 10.000,- | Rp 10.000,- |
| 3. | Saldo mengendap  | Rp 0,- | Rp 50.000,- |
| 4. | Tutup rekening | Rp 10.000,- | Rp 25.000,- |
| 5. | Penggantian buku tabungan | * Habis : Rp 6.500,-
* Rusak/ hilang: Rp 10.000,-
 | * Habis : Rp 0,-
* Rusak/ hilang: Rp 5.000,-
 |
| 6. | Penggantian ATM | Rp 3.000 | Rp 15.000,- |
| 7. | Biaya tabungan perbulan | Rp 0,- | Rp 0,- |
| 8. | Biaya ATM perbulan | Rp 2.500,- | * Saldo tabungan > Rp 500.000,- : Rp 0,-
* Saldo tabungan < Rp 500.000,- : Rp 12.500,-
 |

Sumber : data diolah dari berbagai sumber (2015)

Berdasarkan tabel diatas, biaya setoran awal, setoran selanjutnya, saldo mengendap dan biaya tutup rekening pada Bank SumselBabel Syari’ah lebih ringan dibandingkan dengan BRI Syari’ah. Pada biaya setoran awal Bank SumselBabel Syari’ah yaitu Rp 20.000,- dan dan pada BRI Syari’ah senilai Rp 100.000,-. Setoran selanjutnya dan biaya tabungan perbulan pada Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah yaitu sama. Setoran selanjutnya yaitu Rp 10.000,- dan biaya tabungan perbulannya gratis. Selanjutnya tidak ada saldo mengendap pada Bank SumselBabel Syari’ah dan saldo mengendap pada BRI Syari’ah sejumlah Rp 50.000.-. Biaya tutup rekening selisih sejumlah Rp 15.000,- yaitu Rp 10.000,- pada Bank SumselBabel Syari’ah dan Rp 25.000,- pada BRI Syari’ah. Biaya penggantian ATM Rp 3.000,- pada Bank SumselBabel Syari’ah dan Rp 15.000,- pada BRI Syari’ah. Namun pada biaya penggantian buku tabungan dan biaya ATM perbulan di BRI Syari’ah lebih ringan. Biaya penggantian buku tabungan pada BRI Syari’ah yaitu gratis untuk buku tabungan yang habis dan Rp 5.000,- untuk buku tabungan yang hilang/ rusak. Sedangkan pada Bank SumselBabel Syari’ah dikenakan biaya sejumlah Rp 6.500,- untuk buku tabungan yang habis dan Rp 10.000 untuk buku tabungan yang hilang/ rusak. Serta biaya ATM bulanan pada BRI Syari’ah gratis jika saldo tabungan > Rp 500.000,- namun jika saldo tabungan < Rp 500.000,- maka dikenakan biaya Rp 12.500,- dan pada Bank SumselBabel Syari’ah dikenakan biaya Rp 2.500,-.

Jadi dapat diidentifikasikan bahwa tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah menawarkan beban biaya yang lebih sedikit dan biaya yang lebih rendah dari tabungan *Faedah* di BRI Syari’ah.

1. **Biaya Administrasi Fasilitas**

Adapun perbandingan biaya administrasi yang diberikan pada fasilitas ATM dan *SMS Banking* di Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah adalah sebagai berikut:

1. **Biaya Administrasi ATM**

Adapun biaya administrasi pada fasilitas ATM dapat dilihat pada tabel perbandingan:

**Tabel 4.2**

**Perbandingan biaya administrasi pada ATM di Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Transaksi** | **Bank SumselBabel Syari’ah** | **BRI Syari’ah** |
| **1.** | **ATM Jaringan Bank SumselBabel Syari’ah/ BRI Syari’ah** |  | Saldo sebelum transaksi> Rp 500.000,- |
| * Tarik tunai
 | Rp 0,- | Rp 1.750,- |
| * Cek saldo
 | Rp 0,- | Rp 1.250,- |
| * Transfer ke rekening sesama bank
 | Rp 0,- | Rp 1.000,- |
| * Transfer ke rekening antar bank
 | Rp 7.500,- | Rp 3.250,- |
| * Ganti PIN
 | Rp 0,- | Rp 1.000,- |
| * Salah PIN
 | Rp 0,- | Rp 0,- |
| * Pembelian/ pembayaran
 | Rp 5.000,- | Rp 1.000,- |
| * Transfer gagal karena saldo tidak cukup
 | Rp 0,- | Rp 0,- |
| **2.** | **ATM Jaringan Bersama** |  |  |
|  | * Tarik tunai
 | Rp 7.500,- | Rp 3.750,- |
|  | * Cek saldo
 | Rp 7.500,- | Rp 2.000,- |
|  | * Transfer ke rekening sesama bank
 | Rp 2.500,- | Rp 3.250,- |
|  | * Transfer ke rekening antar bank
 | Rp 7.500,- |
|  | * Ganti PIN
 | Rp 7.500,- | Rp 3.250,- |
|  | * Salah PIN
 | Rp 0,- | Rp 0,- |
|  | * Pembelian/ pembayaran
 | Rp 5.000,- | Rp 2.000,- |
|  | * Transfer gagal karena saldo tidak cukup
 | Rp 0,- | Rp 3.000,- |
| **3.**  | **ATM Jaringan Prima** |  |  |
|  | * Tarik tunai
 | Rp 7.500,- | Rp 3.750,-  |
|  | * Cek saldo
 | Rp 7.500,- | Rp 2.000,- |
|  | * Transfer ke rekening sesama bank
 | Rp 2.500,- | Rp 3.250,- |
|  | * Transfer ke rekening antar bank
 | Rp 7.500,- | Rp 3.250,- |
|  | * Ganti PIN
 | Rp 7.500,- | Rp 3.250,- |
|  | * Salah PIN
 | Rp 0,- | Rp 0,- |
|  | * Pembelian/ pembayaran
 | Rp 5.000,- | Rp 2.000,- |
|  | * Transfer gagal karena saldo tidak cukup
 | Rp 0,- | Rp 2.000,- |

Sumber : Data diolah dari berbagai sumber (2015)

Berdasarkan tabel di atas maka dapat dilihat bahwa biaya administrasi pada ATM Bank SumselBabel Syari’ah lebih ringan dibandingkan dengan BRI Syari’ah. Sedangkan pada ATM jaringan Bersama dan Prima ternyata biaya administrasi di BRI Syari’ah lebih ringan. Namun tarif biaya administrasi diatas bagi nasabah BRI Syari’ah berlaku pada saldo tabungan sama dengan/ di atas Rp 500.000,-. Sehingga jika saldonya dibawah Rp 500.000,- maka tarif akan normal. Tarif normalnya yaitu dua kali lipat dari tarif pada tabel di atas.

1. **Biaya Administrasi *SMS Banking***

Adapun biaya administrasi pada fasilitas *SMS Banking* dapat dilihat pada tabel perbandingan dibawah ini:

**Tabel 4.3**

**Perbandingan biaya administrasi pada *SMS Banking* di Bank SumselBabel Syari’ah dan BRI Syari’ah**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Jenis Biaya** | **Bank SumselBabel Syariah** | **BRI Syari’ah** |
| 1. | Transfer ke rekening di bank yang sama | Rp 7.500,- | Rp 1.000,- |
| 2. | Transfer ke rekening antar bank | Rp 7.500,- | Rp 3.250,- |
| 3. | Cek saldo | Rp 0,- | Rp 1.250,- |
| 4. | Pembayaran/ pembelian | Rp 5.000,- | Rp 1.000,- |
| 5. | Notifikasi | Rp 500,-/ sms | Rp 5.00,-/ sms |
| 6. | Administrasi bulanan | Rp 5.000,- | Rp 0,- |

Sumber: Data diolah dari berbagai sumber (2015)

Berdasarkan tabel diatas dapat diidentifikasikan bahwa tarif biaya transaksi pada fasilitas BRI Syari’ah lebih murah dibandingkan dengan tarif biaya yang ada di Bank SumselBabel Syari’ah. Namun tarif pada BRI Syari’ah berlaku jika saldo pada tabungan sama dengan atau diatas Rp 500.000,- dan jika dibawah saldo tersebut akan dikenakan tarif biaya yang normal, biasanya dua kali lipat dari tarif di atas.

1. **Fasilitas Pembayaran SPP/ UKT**

Pembayaran SPP/ UKT merupakan salah satu fasilitas yang diberikan oleh Bank SumselBabel (Konvensional dan Syari’ah). Mahasiswa dari UIN Raden Fatah Palembang sudah lama menikmati fasilitas ini. Ada beberapa prosedur dalam melakukan transaksi pembayaran SPP/ UKT pada Bank SumselBabel (Konvensional dan Syari’ah), yaitu pembayaran melalui *teller* dan ATM.

1. Pembayaran melalui *Teller*, yaitu dengan cara:
2. **Datang kekantor cabang/ unit Bank SumselBabel Syari’ah/ Konvensional terdekat.**
3. **Pembayaran dapat dilakukan secara Tunai atau pemindahbukuan (transfer).**
4. **Menunjukan/ Menyebutkan NIM/ Nomor Pendaftaran dan membawa Identitas diri seperti (KTP/ SIM/ Kartu Pelajar dll) kepada *Teller*.**
5. ***Teller* akan melakukan verifikasi atas informasi pembayaran anda.**
6. **Anda melakukan pembayaran.**
7. **Anda mendapatkan bukti pembayaran dari *Teller* (sah jika terdapat tanda tangan petugas bank dan stampel).**
8. Pembayaran melalui ATM

Pembayaran melalui ATM dapat dilakukan dimanapun anda berada selama 24 Jam 7 Hari. **Langkah-langkah pembayaran pada ATM adalah sebagai berikut:**

1. Pada menu Pilihan Transaksi, pilihlah menu “Transaksi Lainnya”.
2. Pada menu Pilihan Transaksi Lainnya, pilih menu “Pembayaran”.
3. Pada Menu Pilihan Pembayaran, pilih menu “Pembayaran Umum”.
4. Lalu pilih “Uang Pendidikan” dan pilih tombol “Pembayaran Ditentukan”.
5. Masukkan 3 digit kode Universitas/ Sekolah dan diikuti dengan maksimal 15 digit Nomor ID Mahasiswa/ Siswa (NIM/NIS). Tekan tombol “Benar” bila isian sudah lengkap atau tekan tombol “Ulangi” bila ingin mengulangi pengisian.
6. Jika dana pada rekening tabungan yang bersangkutan tersedia proses pembayaran sukses dilaksanakan dengan muncul screen “Pembayaran Anda” dan bila transaksi berhasil maka nasabah/Mahasiswa/Siswa akan menerima *Receipt* ATM.

Pada bulan Juli 2015 lalu BRI juga memberikan fasilitas yang sama pada mahasiswa UIN Raden Fatah Palembang yaitu dapat melakukan pembayaran SPP/ UKT. Sehingga adanya persaingan yang terjadi antara Bank SumselBabel dan BRI. Hal yang membedakan antara Bank SumselBabel dan BRI dalam fasilitas pembayaran SPP/ UKT adalah tidak semua kantor cabang/ unit/ kas BRI menyediakan fasilitas pembayaran SPP/ UKT di UIN Raden Fatah Palembang, namun hanya dapat dilakukan pada BRI Konvensional saja, sedangkan pada BRI Syari’ah belum tersedia fasilitas pembayaran SPP/ UKT tersebut dan sebaliknya pada Bank SumselBabel Konvensional dan Syari’ah dapat melakukan fasilitas pembayaran SPP/ UKT tersebut di seluruh kantor cabang/ unit/ kas Bank SumselBabel. Sehingga dalam hal fasilitas pembayaran SPP/ UKT ini Bank SumselBabel Syari’ah lebih unggul dibandingkan BRI Syari’ah.

1. **Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Rofiqoh***

Bank SumselBabel Syari’ah mempunyai strategi pemasaran dalam mencari nasabahnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu *customer service* di Bank SumselBabel Syari’ah Kantor Kas UMP, beliau menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan dalam mencari nasabah Tabungan *Rofiqoh* dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai berikut[[43]](#footnote-44):

1. ***Product* (Produk)**

Tabungan *Rofiqoh* adalah tabungan yang berjalan dengan akad *wadi’ah* dengan jumlah nasabah yang cukup banyak. Keunggulan yang diberikan tabungan *Rofiqoh* adalah setoran awal yang ringan, gratis biaya administrasi bulanan dan gratis biaya cek saldo di ATM Bank SumselBabel Syari’ah dan Konvensioanl. Serta transaksi dapat dilakukan di Bank SumselBabel Syari’ah ataupun Bank SumselBabel Konvensional.

Pemasaran produk ini melalui program *direct gift* yakni pemberian hadiah langsung kepada nasabah atas pembukaan rekening tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syari’ah. Program ini berlaku pada hari-hari tertentu, seperti hari Kartini, hari Kemerdekaan, hari Raya Idul Fitri dan sebagainya. Pada hari Raya Idul Fitri, biasanya diberikan THR bagi nasabah yang memiliki saldo yang tinggi.

1. ***Price* (Harga)**

Produk Tabungan *Rofiqoh* adalah salah satu produk pendanaan dari Bank SumselBabel Syari’ah. Harga setoran awal pada produk tabungan *Rofiqoh* ini adalah Rp 20.000,-. Harga produk tabungan *Rofiqoh* ini tidak menyamakan dengan harga produk pesaing dikarenakan hal inilah yang menjadi salah satu keunggulan produk Tabungan *Rofiqoh*. Produk Tabungan *Rofiqoh* ini terbuka untuk perorangan dan non perorangan (melalui perusahaan). Biaya administrasi yang murah pada produk ini tidak membatasi masyarakat dari kalangan manapun untuk menabung dan menjadi nasabah Tabungan *Rofiqoh*.

1. ***Place* (Lokasi)**

Pemilihan suatu lokasi juga sangat berpengaruh pada penjualan suatu produk. Bank SumselBabel Syari’ah mempunyai banyak lokasi kantor-kantor yang strategis, seperti kantor cabang, cabang pembantu dan kas yang berada pada lembaga-lembaga pendidikan, kesehatan, *mall* dan lain sebagainya yang mudah dijangkau. Sehingga memudahkan nasabahnya untuk melakukan transaksi.

1. ***Promotion* (Promosi)**

Promosi yang dilakukan Bank SumselBabel Syari’ah untuk menarik minat masyarakat agar menjadi nasabah Tabungan *Rofiqoh* dengan menerapkan strategi promosi melalui:

1. Periklanan (*Advertising*), seperti pemasangan *billboard* di jalan (seperti di Jl. Jend. Sudirman yang berada di depan Masjid Agung Palembang), pencetakan brosur (brosur yang berada di dalam ruang ATM Bank SumselBabel), pemasangan spanduk/ umbul-umbul (seperti yang berada di depan komplek UIN Raden Fatah Palembang, UMP dan sebagainya), pemasangan iklan melalui media elektronik dan media cetak. Media elektronik yang digunakan biasanya melalui website www.banksumselbabel.com/syariah/ dan media cetak yang digunakan melalui Koran Sumeks (Sumatera Ekspress), Majalah Wanita dan sebagainya.
2. Penjualan Pribadi (*personal selling*). Pelaku penjualan pribadi ini tidak hanya tim RO saja yang melakukannya, melainkan seluruh pegawai Bank SumselBabel Syari’ah, seperi satpam, *cleaning service* ataupun pejabat bank. Penjualan pribadi dapat dilakukan dengan cara bertatap muka langsung dengan nasabah agar pihak bank mengetahui kelemahan produknya ataupun keluhan tentang kelemahan produk tabungan pada bank lain dan memungkinkan pihak bank menjalin komunikasi yang akrab dengan nasabah.

**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan penulis pada produk Tabungan *Rofiqoh* di Bank SumselBabel Syri’ah, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Tabungan *Rofiqoh* berjalan berdasarkan akad *wadi’ah* yang berlaku untuk nasabah perorangan ataupun non perorangan. Berdasarkan tabel perbandingan biaya administrasi di bab sebelumnya, Bank SumselBabel Syari’ah memang memberikan tarif biaya administrasi yang ringan pada tabungan dan fasilitas ATM Bank SumselBabel dibandingkan dengan BRI Syari’ah. Namun pada ATM Bersama dan ATM Prima, tarif biaya administrasinya normal atau sama seperti bank syari’ah yang lain. Pada biaya administrasi *sms banking*, tarif yang dibebankan tidak terlalu ringan. Serta fasilitas pembayaran SPP/ UKT dapat dilakukan pada Bank SumselBabel manapun, baik itu konvensional ataupun syari’ah di seluruh kantor cabang, cabang pembantu dan kas*.*
2. Strategi pemasaran yang dilakukan Bank SumselBabel Syari’ah dalam memasarkan produk tabungan *Rofiqoh* yakni mengacu pada produk, menetapkan harga, memilih lokasi kantor yang strategis, serta promosi. Kegiatan promosi yang dilakukan Bank SumselBabel Syari’ah antara lain periklanan melalui *billboard* di jalan seperti di Jl. Jend. Sudirman yang berada di depan Masjid Agung, spanduk/ umbul-umbul yang berada di komplek kampus UIN Raden Fatah Palembang, internet melalui website www.banksumselbabel.com/syariah/, koran Sumeks (Sumatera ekspres) dan penjualan perseorangan agar lebih akrab dengan nasabah.
3. **Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka peneliti menyarankan:

1. Bagi Bank SumselBabel Syari’ah

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, maka peneliti mendapatkan hasil bahwa produk Bank SumselBabel Syari’ah yang menggunakan akad *wadi’ah* yakni produk tabungan *Rofiqoh* terus mengalami perkembangan pada setiap tahunnya. Hendaknya pihak Bank SumselBabel Syari’ah selalu memberikan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produk-produk dan fasilitas-fasillitasnya agar masyarakat mempunyai ketertarikan untuk menabung dan nasabah tetap mempertahankan tabungannya, seperti pemotongan tarif biaya administrasi bagi nasabah yang memiliki jumlah saldo tabungan yang tinggi dengan ditetapkan sendiri oleh pihak bank nominal saldo tabungan yang tertinggi tersebut.

1. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian tentang tabungan *Rofiqoh* hendaknya lebih mengembangkan penelitiannya dalam pendapat nasabah dan kepuasan nasabah, karena penelitian ini untuk mengetahui apakah benar biaya administrasi pada tabungan ini ringan dan strategi pemasaran yang digunakan pada tabungan *Rofiqoh* ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

Arini, Dessy. 2014. Pengaruh Pelayanan Karyawan terhadap Kepuasan Nasabah pada PT Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang. Program Ekonomi Islam: Skripsi Tidak Diterbitkan.

Karim, Adimarwan. 2011. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi IV. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

\_\_\_\_\_\_. 2006. *Kewirausahaan.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

\_\_\_\_\_\_. 2003. *Manajemen Perbankan.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

\_\_\_\_\_\_. 2004. *Pemasaran Bank*. Edisi I. Jakarta: Kencana

Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari’ah.* Yogyakarta: UPP AMP YKPN

Nurgiyantoro, Burhan., dkk. 2009. *Statistika Terapan Untuk Penelitian Ilmu-ilmu Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press

Suhendi, Hendi. 2011. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta

Umam, Khoitbul. 2009. *Trend Pembentukan Bank Umum Syari’ah*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta

Umar, Husein. 2013. *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Widi, Restu Kartiko. 2010. *Asas Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Yaya, Rizal, dkk. 2009. *Akuntansi Perbankan Syari’ah*. Jakarta: Salemba Empat

**Sumber Internet:**

SumselBabel, Bank. Produk-produk Bank SumselBabel Syari’ah. [Online] Tersedia: http://www. banksumselbabel.com/Syariah/Produk? ID=15. [20 Mei 2015]

SumselBabel, Bank. Sejarah Bank SumselBabel Syari’ah. [Online] Tersedia: http://www.banksumselbabel.com/syariah/TentangKami?ID=1. [01 Agustus 2015]

BRISyariah. Tabungan *Faedah* BRISyariah iB. [Online] Tersedia: <http://www.brisyariah.co.id>. [01 Agustus 2015]

1. Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari’ah*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta. 2005. Hal 1 [↑](#footnote-ref-2)
2. Khoitbul Umam. *Trend Pembentukan Bank Umum Syari’ah*. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta. 2009. Hal 43 [↑](#footnote-ref-3)
3. Bank SumselBabel. “Produk-produk Bank SumselBabel Syari’ah”. http:// www. banksumselbabel.com/ Syari’ah/ Produk? ID = 15 diakses pada tanggal 01 Agustus 2015, jam 21:18 WIB [↑](#footnote-ref-4)
4. Burhan Nurgiyantoro, dkk. *Statistika Terapan Untuk Penelitian Ilmu-ilmu Sosial*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta. 2009. Hal 27 [↑](#footnote-ref-5)
5. Sumadi Suryabrata. *Metodelogi Penelitian.* Edisi Kedua. PT Rajagrafindo. Jakarta. Hal 39 [↑](#footnote-ref-6)
6. Restu Kartiko Widi. *Asas Metodelogi Penelitian*. Graha Ilmu. Yogyakarta. 2010. Hal 52 [↑](#footnote-ref-7)
7. Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. CV Alfabeta. Bandung. 2014. Hal 137 [↑](#footnote-ref-8)
8. *Ibid*. Hal 140 [↑](#footnote-ref-9)
9. Restu Kartiko Widi. *Op.cit.* Hal 237 [↑](#footnote-ref-10)
10. *Ibid.* Hal 52 [↑](#footnote-ref-11)
11. Husein Umar. *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan.* PT Rajagrafindo Persada. Jakarta. 2013. Hal 4 [↑](#footnote-ref-12)
12. Rizal Yaya, dkk. *Akuntansi Perbankan Syari’ah*. Salemba Empat. Jakarta. 2009. Hal 54 [↑](#footnote-ref-13)
13. *Ibid* [↑](#footnote-ref-14)
14. Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta. 2013. Hal 168 [↑](#footnote-ref-15)
15. Rizal Yaya, dkk. *Op.cit*. Hal 59 [↑](#footnote-ref-16)
16. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-17)
17. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-18)
18. Kasmir. *Op.cit*. Hal 172 [↑](#footnote-ref-19)
19. Rizal Yaya, dkk*. Op.cit*. Hal 60 [↑](#footnote-ref-20)
20. Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta. 2011. Hal 234 [↑](#footnote-ref-21)
21. Charles, dkk. *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial Jilid I*. Edisi ke-11. PT Indeks. Jakarta. 2008. Hal 34 [↑](#footnote-ref-22)
22. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). “Biaya Administrasi”. http://kbbi.web.id/biaya diakses pada tanggal 17 Oktober 2015, jam 20:16 WIB [↑](#footnote-ref-23)
23. Kasmir. *Pemasaran Ban.* Edisi I. Kencana. Jakarta. 2004. Hal 61 [↑](#footnote-ref-24)
24. *Ibid.* Hal 89 [↑](#footnote-ref-25)
25. Kasmir. *Kewirausahaan.* PT RajaGrafindo Persada. Jakarta. 2006. Hal 188 [↑](#footnote-ref-26)
26. *Ibid.* Hal 189 [↑](#footnote-ref-27)
27. *Ibid.* Hal 191 [↑](#footnote-ref-28)
28. *Ibid.* Hal 196 [↑](#footnote-ref-29)
29. *Ibid.* Hal 198 [↑](#footnote-ref-30)
30. Kasmir. *Manajemen Perbankan.* PT RajaGrafindo Persada. Jakarta. 2003. Hal 171 [↑](#footnote-ref-31)
31. Bank SumselBabel. ”Sejarah Bank SumselBabel Syari’ah”, http: // www. banksumselbabel. com/syariah/TentangKami?ID=1 diakses pada tgl 01 Agustus 2015, jam 21:30 WIB. [↑](#footnote-ref-32)
32. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-33)
33. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-34)
34. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-35)
35. *Ibid*. [↑](#footnote-ref-36)
36. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-37)
37. Dessy Arini. *Pengaruh Pelayanan Karyawan Terhadap Kepuasan Nasabah Pada PT. Bank SumselBabel Cabang Syari’ah Palembang*. Fakultas Syari’ah IAIN Raden Fatah. Palembang. 2014. Hal 46 [↑](#footnote-ref-38)
38. *Ibid.* Hal 47 [↑](#footnote-ref-39)
39. Bank SumselBabel, *Loc.cit* [↑](#footnote-ref-40)
40. *Ibid.*  [↑](#footnote-ref-41)
41. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-42)
42. *Ibid.* [↑](#footnote-ref-43)
43. Didi Sepriansyah. Hari Jum’at, tanggal 21 Agustus 2015, jam 15:30 WIB. [↑](#footnote-ref-44)