

**STRATEGI *FUNDING* PADA PRODUK IB HASANAH
DENGAN AKAD *MUDHARABAH*
DI BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

**Diajukan kepada STAIN Pekalongan
dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah**



Oleh :

SYARIF HIDAYATULLAH

2012112019

ASAL BUKU INI :	Pendulis
PENERBIT/HARGA :	
TGL. PENERbitAN :	28 - 09 - 2016
NO. KLASIFIKASI :	TA.D3.PBS.16.007.HID-5
NO. INDIK :	16.12.007

**PRODI D3 PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PEKALONGAN
2015**

**STRATEGI *FUNDING* PADA PRODUK IB HASANAH
DENGAN AKAD *MUDHARABAH*
DI BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

**Diajukan kepada STAIN Pekalongan
dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah**



Oleh :

SYARIF HIDAYATULLAH

2012112019

**PRODI D3 PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PEKALONGAN**

2015

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Syarif Hidayatullah
NIM : 2012112019
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : D III Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul "**STRATEGI FUNDING PADA PRODUK IB HASANAH DENGAN AKAD MUDHARABAH DI BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN**" adalah benar-benar karya penulis sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya dan informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya, apabila di kemudian hari terbukti Tugas Akhir ini ternyata plagiat, penulis bersedia mendapat sanksi.

Pekalongan, 1 Oktober 2015

Deklarator,



SYARIF HIDAYATULLAH

NIM.2012112019

AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag
Perum Prisma Griya Asri Blok A-5
Batang

Kuat Ismanto, M.Ag
Ds.Bulu/kalongan,ungaran Semarang
kab. Semarang

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 3 (tiga) eksemplar
Hal : **Naskah Tugas Akhir**
Sdr. Syarif Hidayatullah

Pekalongan, 01 Oktober 2015

Kepada Yth.
Ketua STAIN Pekalongan
c/q. Ketua D3 Perbankan Syariah
di –
Pekalongan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah tugas akhir saudara :

Nama : **SYARIF HIDAYATULLAH**
N I M : **2012112019**
Judul : **"STRATEGI FUNDING PADA PRODUK IB
HASANAH DENGAN AKAD MUDHARABAH DI BNI
SYARIAH CABANG PEKALONGAN"**

Dengan ini saya mohon agar tugas akhir saudara tersebut dapat segera diujikan dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag
NIP.19780616 200312 1 003

Pembimbing II



Kuat Ismanto, M. Ag
NIP.19791205 200912 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No. 9 51114 Telp. (0285) 412575-412572 Fax. 423418
website : www.stain-pekalongan.ac.id / E-mail : info@stain-pekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Tugas Akhir saudara :

Nama : **SYARIF HIDAYATULLAH**

NIM : **2012112019**

Judul : **STRATEGI *FUNDING* PADA PRODUK IB HASANAH DENGAN
AKAD MUDHARABAH DI BNI SYARIAH CABANG
PEKALONGAN**

Yang telah diujikan pada hari Selasa tanggal 20 Oktober 2015 dan
dinyatakan berhasil serta diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji,

Penguji I

Drs. H.A. Tubagus Surur, M.Ag
NIP. 19691227199803 1 004

Penguji II

Hj. Rinda Asytuti, M.SI
NIP.19771206200501 2 002

Pekalongan, 20 Oktober 2015

Ketua



Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag
NIP. 19710115 199803 1 005

PERSEMBAHAN

Dengan penuh hormat dan rasa cinta serta kasih sayang yang tulus, saya persembahkan Tugas Akhir ini untuk orang-orang yang senantiasa mendoakan kesuksesan saya dan memberikan semangat dalam hidup saya, khususnya untuk:

1. Kedua orang tua Bapak Bagus Aman dan Ibu Khulasoh yang dengan segala limpahan doa, cinta, kasih sayang, pengorbanan, dan memberikan dukungan serta motivasi baik moril maupun materiil dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Semoga karya ini mampu memberikan kebanggaan dan kebahagiaan.
2. Para dosen pembimbing, bapak AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag dan bapak Kuat Ismanto, M. Ag. terima kasih atas waktu dan bimbingan yang telah diberikan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini sehingga selesai dengan baik dan lancar.
3. Untuk BNI Syariah Cabang Pekalongan terutama pada Branch manajer bapak Zen Essegaf, Operational Manajer bapak Riswanto suegeng, bagian perhimpunan dana ibu Siska dan bapak Zuaim Rusdi yang telah membantu dan memberikan banyak informasi sehingga Tugas Akhir ini selesai dengan baik dan lancar.
4. Keluarga ku, orang tercinta dan terkasih kakakku Fera Nurmala Hidayanti dan Izmi Afri Naula Tsani, serta keluarga ku lainnya yang selalu memberi doa, semangat serta yang menemani dan memberikan keceriaan.
5. Para saudaraku dari Xperia (Lulu, Mila, Fatin, Ati, Oki, Yuni, Rikat, Adi, Enna, Nadia, Ningsih, Nurul, Ipin, Elly, Sopi, Janah, Gita, Desi, Anis, Yuli,

Zaenudin dan Ari Munandar) dan teman-teman rumah seperti aris, dwi, widi, gufron, arief, dwi dan febi yang saling mendoakan dan memberi support secara langsung maupun tidak.

6. HMPS D III PBS dan angkatan PBS 2012
7. Almamater ku tercinta STAIN Pekalongan.

MOTTO

Hidup itu jalan terus, Never Give Up.

Sesungguhnya jika kamu bersyukur maka kan Ku tambah nikmatmu, namun

jika kamu mengingkari sungguh adzabKu sangat pedih.

(Q.S Ibrahim :7)

ABSTRAK

Nama : Syarif Hidayatullah
NIM : 2012112019
Judul : Strategi *Funding* Pada Produk iB Hasanah Dengan Akad *Mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan
Kata Kunci : produk iB Hasanah, Tabungan *mudharabah*

Kegiatan bank konvensional maupun bank syariah yakni *Funding* (perhimpunan dana) dan *Financing* (menyalurkan dana). Pada kegiatan *funding* (menghimpun dana) produk-produk yang ditawarkan ada beberapa macam yaitu produk tabungan, giro dan deposito. Salah satu kegiatan *funding* (perhimpunan dana) pada bank syariah pada produk tabungan adalah dengan menggunakan akad *mudharabah*. Setiap bank syariah memiliki strategi-strategi dalam memasarkan produk *funding* agar lebih dikenal dengan masyarakat luas. Dengan adanya strategi pemasaran pada produk-produk yang dijual oleh bank syariah maka masyarakat akan lebih mengenal produk yang dijual oleh bank syariah dan membeli produk tersebut. Pada BNI Syariah Cabang Pekalongan memiliki salah satu produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah*. BNI Syariah Cabang Pekalongan memiliki strategi dalam menjual produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah*, dengan adanya strategi pemasaran dan pengembangan produk tabungan maka masyarakat lebih mengenal produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah* dan masyarakat tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk meneliti bagaimana strategi *funding* pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan pada produk iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Pekalongan dengan akad *mudharabah*.

Jenis penelitian dalam Tugas Akhir ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan penelitian kualitatif. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan melalui wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari subjek penelitian namun didapat dari data dokumentasi, laporan-laporan atau arsip-arsip resmi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *funding* pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan adalah strategi pemasaran dan strategi pengembangan produk khususnya pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah*. Salah satu strategi pemasaran adalah dengan menyusun nasabah yang akan diprospek baik di bidang pendidikan, kesehatan, pemerintahan dan perusahaan. Mendatangi komunitas-komunitas yang ada di daerah pekalongan dan sekitarnya untuk menawarkan produk iB Hasanah dan memberikan pengarahannya tujuan dan manfaat pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah*. mengadakan meja promosi atau *opentable* di tempat yang strategis seperti kampus, sekolah, kantor pemerintahan, pasar dan mall.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan hidayah dan karunia-Nya, khususnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini, sebagai upaya untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam ilmu Perbankan Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

Adapun pembahasan dalam tugas akhir ini adalah Strategi *Funding* pada produk iB Hasanah Dengan Akad *Mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan. Penulis mengakui banyak hambatan dan kesulitan yang dialami dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tetapi berkat kerja keras, semangat, dorongan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik dan lancar.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, usaha tidak lepas dari bantuan moril dan fasilitas dari berbagai pihak yang membantu. Oleh karena itu perkenankanlah penulis menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Ketua STAIN Pekalongan.
2. Bapak Drs. Ahmad Tubagus Surur, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan.
3. Bapak, H. Ahmad Rosyid, M.Si selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah
4. Ibu Isriani Hardini S.S, M.A selaku Dosen Wali.

5. Bapak AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag dan bapak Kuat Ismanto, M.Ag selaku Dosen Pembimbing.
6. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmunya sehingga menjadikan saya mengerti tentang banyak hal.
7. Keluargaku dan orang yang ku cinta dan ku sayangi, ibu, bapak, kakak saya yang tanpa henti memberikan doa, semangat, serta motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan studi ini dengan baik dan lancar.
8. Saudara-saudara ku di program studi D III Perbankan Syariah angkatan 2012 khususnya Xperia.
9. Pihak BNI Syariah Cabang Pekalongan yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Semua pihak yang telah memberikan dorongan dan dukungan baik secara langsung maupun tidak kepada penulis sehingga dapat terselesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Tanpa Anda semua penulis bukanlah siapa-siapa, penulis sangat menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga saran dan kritik dari para pembaca sangat penulis harapkan. Akhir kata semoga karya ini dapat memberikan manfaat bagi semuanya.

Pekalongan, 1 Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penegasan Istilah.....	8
E. Tinjauan Pustaka	10
F. Kerangka teori	14
G. Metode Penelitian	16
H. Sistematika Penulisan	19

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Tabungan Mudharabah	21
1. Pengertian Akad Mudharabah.....	21
2. Rukun dan Syarat Mudharabah.....	23
3. Fatwa Dewan Syariah Nasional Tentang Tabungan.....	25
B. Aplikasi Tabungan Mudharabah pada bank syariah	27
C. Mobilisasi Dana Dari Pihak Ketiga Pada Bank Syariah.....	31

D. Strategi Pengembangan pada Produk Bank Syariah.....	35
1. Pemasaran Produk pada Bank Syariah.....	37
2. Prinsip Syariah Marketing pada bank syariah.....	38

BAB III GAMBARAN UMUM TENTANG BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN

A. Sejarah BNI Cabang Pekalongan.....	43
1. Latar Belakang BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	47
2. Visi dan Misi BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	48
3. Nilai-Nilai BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	48
4. Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	49
B. Produk-produk di BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	53
1. Produk Perhimpunan dana (<i>funding</i>) pada Tabungan.....	53
2. Produk Pembiayaan di BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	56
3. Jasa dan Layanan BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	60

BAB IV STRATEGI *FUNDING* PADA PRODUK iB HASANAH DENGAN AKAD MUDHARABAH DI BNI CABANG PEKALONGAN

A. mekanisme Produk iB Hasanah BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	63
B. Strategi <i>Funding</i> pada Produk iB Hasanah dengan akad mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	84
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Gambar 3.1	Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Pekalongan.....	50
Tabel 4.1	Data 3 Bulan terakhir Equevalent Rate Bagi Hasil yang dibagi Pada Produk Perhimpunan Dana Pihak Ketiga di BNI Syariah Cabang Pekalongan	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan semakin berkembangnya perekonomian suatu negara, semakin meningkat pula permintaan atau kebutuhan pendanaan untuk membiayai proyek-proyek pembangunan. Namun, dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas. Untuk menutup kebutuhan diatas, karenanya pemerintah mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan dalam membiayai pembangunan potensi ekonomi bangsa.

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*) yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat diharapkan dengan dana dimaksud dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan oleh dua lembaga sebelumnya (swasta dan negara)

Indonesia, sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas finansial namun juga tuntutan moralitas. Sistem bank yang dimaksud adalah perbankan yang terbebas dari praktek bunga (*Free Interest Banking*) Sistem bank bebas bunga di sebut pula bank islam atau bank syariah memang tidak khusus diperuntukan untuk sekelompok orang, namun sesuai landasan Islam yang

“*rahmatan lil alamin*” tetapi didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.¹

Di Indonesia, bank syari’ah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI)². Menurut Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Prinsip syariah tabungan diatur dalam Fatwa Dewan Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan.³

Dalam melaksanakan kegiatannya, perbankan syariah di Indonesia yang diawasi oleh Bank Indonesia dan pengawas Dewan Syari’ah Nasional (DSN) yang berperan mendorong perekonomian bangsa, di harapkan mampu memberikan kontribusi yang menunjang kegiatan perekonomian pengusaha mikro ataupun makro.

Salah satu bank syariah yang menjalankan prinsip syariah adalah BNI Syariah. BNI Syariah berdiri pada tanggal 29 April 2000. Saat ini BNI Syariah memiliki lima kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Pekalongan, Semarang, Malang dan

¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, cet.1. 2004). hlm 182.

² Adriawan A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 25.

³ Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari’ah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 61.

Banjarmasin. Tahun 2001 difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua cabang), Bandung, Makasar dan Padang.⁴

Perbankan merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktifitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Didalam aktifitas perbankan yang pertama adalah menghimpun dana (*funding*), dalam menghimpun dana adalah mengumpulkan atau mencari dana (*financing*). Dalam penyaluran dana adalah dari masyarakat untuk masyarakat.⁵ Produk bank yang selama ini berkembang dan diminati banyak nasabah adalah berbagai macam produk diantaranya adalah produk tabungan mudharabah berjangka yang menjadi salah satu produk penghimpunan dana (*funding*) pada sebuah lembaga keuangan.⁶

Sebagai sebuah mekanisme lembaga perbankan syariah, mudharabah dibedakan dalam dua bagian yaitu perhimpunan dana dan penyaluran dana. Kedua bagian ini bekerja secara berbeda dimana di dalam penghimpunan dana mudharabah dilakukan oleh pihak bank dengan para penyimpannya. Sedangkan dalam penggerakan dana bank bekerjasama dengan para pengusaha. Dengan mekanisme yang berbeda tersebut maka teknik perhitungan bagi hasilpun berbeda pula. Dana yang telah terhimpun dari masyarakat berupa giro, tabungan dan deposito kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat (dengan memberikan pembiayaan). Kegiatan bank mengumpulkan dana disebut dengan kegiatan *funding*, sementara

⁴<http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, diakses pada tanggal 6 Oktober 2014, pukul 10:50.

⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2006), hlm. 169

⁶Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 59-60.

kegiatan menyalurkan dana kepada masyarakat oleh bank di sebut juga dengan *lending* atau *financing*. Dalam menjalankan dua aktivitas tersebut, bank syariah harus bisa menjalankan sesuai dengan kaidah-kaidah perbankan yang utangnya adalah kaidah transaksi dalam pengumpulan dana dan penyaluran dana menurut islam.

Dilihat dari sisi fungsi bank syariah dalam mengumpulkan dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, maka bank syariah berfungsi sebagai perantara keuangan (*financial intermediation*) antara pihak surplus (kelebihan dana) kepada pihak minus (kekuarangan dana). Hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya bukan hubungan antara debitur dengan kreditur melainkan hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu tingkat laba bank syariah bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang diberikan kepada nasabah menyimpan dana. Dengan demikian kemampuan manajemen untuk melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha dan pengelola investasi yang baik akan sangat menentukan kualitas usahanya sebagai lembaga intermediasi dan kemampuan menghasilkan laba.

Di bank syariah produk tabungan yang sering ditawarkan adalah tabungan berdasarkan akad mudharabah. Pada produk tabungan ini, yang menggunakan nisbah bagi hasil yang mana pelaksanaanya menggunakan akad mudharabah, *Mudharabah* yaitu suatu perkongsian antara dua pihak

dimana pihak pertama sebagai penyedia dana (*shahibul mal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*).⁷ Pada akad *mudharabah* dibagi menjadi dua yaitu *mudharabah muthlaqoh* dan *mudharabah muqoyyadah*. *Mudharabah muthlaqoh* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana dan pengelola tanpa adanya batasan oleh pemilik dana dalam hal, tempat, cara maupun objek investasi, sedangkan *mudharabah muqoyyadah* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana dan pengelola dengan kondisi pengelola dikenakan pembatasan oleh pemilik dana dalam hal tempat, cara dan objek investasi.

Produk tabungan dengan menggunakan akad *mudharabah* ini dirancang untuk membantu masyarakat yang mempunyai kelebihan dana agar dapat tersimpan dengan aman dan bila di butuhkan dapat diambil sewaktu-waktu, uang yang masyarakat simpan dikenakan biaya administrasi bulanan yang cukup ringan dan mendapat bagi hasil sesuai dengan nisbah yang ada di bank syariah atas dana yang tersimpan. Namun ada perubahan nisbah setiap beberapa tahun sekali, mungkin masyarakat tidak tahu pasti dengan adanya perubahan ini, yang mereka tahu tiap bulan mendapat bagi hasil yang berbeda atas dana yang tersimpan karena mereka tidak tahu perhitungan bagi hasil yang mereka peroleh tiap bulannya

Pada produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan menggunakan akad *mudharabah muthlaqoh*, menurut ibu Siska selaku staf karyawan bagian perhimpunan dana produk

⁷Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Pres. 2008), hlm. 13.

tabungan di BNI Syariah cabang Pekalongan menuturkan bahwa dalam produk tabungan yang ditawarkan oleh BNI Syariah yang menggunakan akad *mudharabah* banyak diminati oleh para nasabah yang menabung karena mendapatkan keuntungan bagi hasil yang berbeda tergantung keuntungan yang dihasilkan bank, jika bank mendapatkan keuntungan yang banyak maka yang dibagikan kepada para nasabah akan mendapatkan keuntungan yang sama sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak yang saling menguntungkan. Dengan adanya peningkatan nasabah pada setiap tahunnya..

Strategi-strategi yang digunakan pada perhimpunan dana pada produk tabungan IB hasanah di BNI syariah yaitu dengan memberikan fasilitas *e-channel* dan program pengundian berhadiah. Dengan adanya strategi-strategi yang gunakan untuk menarik minat nasabah, dana dari nasabah yang terkumpul dari produk tabungan di himpun oleh bank maka akan di salurkan melalui pembiayaan, baik berupa pembiayaan konsumtif maupun produktif.⁸

Dalam penelitian ini penulis ingin mengkaji lebih mendalam tentang strategi perhimpunan dana (*funding*) yang merupakan salah satu hal terpenting untuk kelancaran operasional, di BNI Syariah cabang Pekalongan. Tabungan iB hasanah merupakan salah satu produk *funding* yang menggunakan sistem bagi hasil dan pada produk ini nisbah bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saat ini ada perubahan nisbah bagi

⁸Wawancara Ibu Siska salah satu staf karyawan BNI Syariah. Tanggal 2 April 2015 Jam 16:30 WIB.

hasil pada produk tabungan iB hasanah. Strategi produk iB hasanah dengan memasarkan produk kepada masyarakat, agar masyarakat tertarik dengan produk IB hasanah. Tabungan dengan akad *mudharabah* memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.

Dalam penelitian ini peneliti ingin mengkaji lebih mendalam mengenai **“STRATEGI *FUNDING* PADA PRODUK IB HASANAH DENGAN AKAD MUDHARABAH DI BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN “**

B. Rumusan Masalah

Kaitannya dengan pengangkatan topik yang akan di teliti, muncul pertanyaan yang akan dirumuskan permasalahannya. Dari latar belakang diatas, peneliti mengambil rumusan masalah bagaimana strategi *funding* produk IB Hasanah dengan akad mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan ?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penulisan
 - a. Untuk mengetahui produk IB Hasanah dengan akad *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan.
 - b. Untuk mengetahui strategi *funding* pada produk tabungan IB Hasanah di BNI syariah Cabang Pekalongan.

2. Manfaat penulisan

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang mekanisme dan strategi *funding* pada produk tabungan IB Hasanah di BNI syariah Cabang Pekalongan.

b. Bagi BNI Syariah Cabang Pekalongan

Dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk meningkatkan produk tabungan IB Hasanah.

c. Bagi Program Studi D3 Perbankan Syariah

Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi mahasiswa mengenai mekanisme dan strategi *funding* tabungan IB Hasanah dan sebagai salah satu sarana sosialisasi pengenalan produk tabungan produk IB Hasanah.

d. Bagi Masyarakat

Sebagai wahana informasi bagi masyarakat yang ingin menempatkan dananya di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

D. Penegasan Istilah

Untuk memperjelas dan agar tidak terjadi kesalah pahaman, maka di bawah ini penulis akan mempertegas beberapa istilah yang tercantum dalam judul penelitian, yaitu:

1. Strategi

Strategi adalah ilmu siasat yang digunakan untuk mencapai suatu maksud dan tujuan tertentu.⁹

2. Funding

Funding adalah penyediaan dana yang bersumber dari utang lain untuk saling menyelesaikan utang ada satu atau sebelum jatuh tempo dengan kondisi yang lebih menguntungkan.¹⁰

3. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan.¹¹

4. Mudharabah

Mudharabah adalah perjanjian antara dua belah pihak yaitu pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*) yang dimana *shahibul maal* memberikan atau menyediaka modal sepenuhnya kepada *mudharib* untuk dikelola menjalankan suatu usahanya untuk mendapatkan keuntungan. Dan keuntungan yang didapatkan telah di tuangkan dalam kontrak perjanjian dalam bentuk nisbah bagi hasil, namun *shahibul maal* tidak turut serta dalam manajemen usaha yang dikelola oleh *mudharib*.¹²

⁹JS Badudu, *Kamus Kata-Kata Serapan Asing*, (Jakarta: PT Gramedia.2003), hlm. 333.

¹⁰ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2010), hlm. 221.

¹¹ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta.2000), hlm. 216

¹² Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, (Jakarta: Ekonesi. 2005), hlm. 32.

5. Tabungan mudharabah adalah tabungan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang disepakati sebelumnya.¹³

6. BNI Syariah Cabang Pekalongan

BNI Syariah Cabang Pekalongan adalah salah satu bank milik negara yang salah satu usahanya berprinsip syariah yang berada di Pekalongan, yang berdiri pada tanggal 29 April 2000 yang berlokasi di jalan Pemuda no. 52 Pekalongan.

E. Tinjauan Pustaka

Dalam kegiatan penelitian biasanya bertitik pada tolak ilmu pengetahuan yang sudah ada. Pada umumnya semua peneliti akan memulai penelitiannya dengan pemanfaatan terhadap apa yang akan dikemukakan dan ditemukan oleh peneliti dapat dilakukan dengan mempelajari, mencermati, mendalami dan menggali untuk mengetahui hal-hal yang ada dan belum ada. Melalui laporan hasil penelitian, disini peneliti akan meneliti tentang Strategi Funding pada Produk IB Hasanah dengan Akad Mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan.

Andri Soemitri dalam bukunya yang berjudul “Bank dan Lembaga Keuangan Lain” yang menjelaskan tentang perhimpunan dana dengan menggunakan produk tabungan dengan cara yang adil. Karena dengan menggunakan produk tabungan akan menghindarkan dari penumpukan

¹³*Ibid* hlm. 33.

harta dan mendorong penggunaannya secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial.

Antonio dalam bukunya yang berjudul “ Bank Syariah dari Teori ke Praktik” menjelaskan tentang aplikasi mudharabah dalam sistem perbankan syariah, dimana mudharabah biasanya diterapkan pada pokok-pokok pembiayaan dan pendanaan, pada posisi perhimpunan dana diterapkan tabungan mudharabah.

Muhammad dalam bukunya yang berjudul “Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah” yang menjelaskan tentang teknik perhitungan bagi hasil tentang pola baru perhitungan bagi hasil di bank syariah. Pola pengelolaan dana *funding* yaitu tata cara bagi hasil *funding* mudharabah.

Nurul Huda dan Mustafa Edwin Nasution dalam bukunya yang berjudul “*Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*” yang menjelaskan tentang upaya meningkatkan penghimpunan dana Bank syariah, untuk bank syariah memiliki klarifikasi penghimpunan dana yang utama tidak didasarkan atas nama produk melainkan atas nama prinsip yang digunakan. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua yaitu prinsip wadiah dan prinsip mudharabah. Perhimpunan dana dengan prinsip mudharabah, dapat dibagi atas dua skema muthlaqoh dan skema muqayadah. Dalam perhimpunan dana dengan prinsip mudharabah muthlaqoh, kedudukan bank syariah adalah sebagai mudharib (pihak

pengelola dana) sedangkan nasabah atau penabung adalah pemilik dana (shahibul maal). Hasil usaha yang diperoleh bank selanjutnya dibagi antara bank dengan nasabah pemilik dana dengan porsi nisbah bagi hasil. Dalam perhimpunan dana dengan prinsip mudharabah muqayadah, kedudukan hanya sebagai agen saja, karena pemilik dana adalah nasabah pembiayaan mudharabah muqayadah.

Tugas Akhir yang ditulis oleh Heni Sukiyaningsih (2007) dalam tugas akhirnya yang berjudul “Manajemen Pemasaran Produk-Produk Penghimpunan Dana di BMT Syirkah Muawanah/ SM NU Kota Pekalongan”. Menjelaskan bahwa pelaksanaan pemasaran produk-produk penghimpunan dana di BMT Syirkah Muawanah/SM NU Kota Pekalongan telah berjalan sesuai dengan prinsip manajemen pemasaran pada umumnya.¹⁴

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang penulis lakukan dalam hal produk perhimpunan dana. Namun penelitian lebih fokus pada manajemen pemasaran produk-produk perhimpunan dana, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih fokus pada strategi produk tabungan mudharabah.

Tugas akhir yang ditulis oleh Siti Umroh (2013) yang berjudul “Strategi Peningkatan Tabungan Mudharabah dengan Pendekatan *Marketing Mix* studi kasus di BMT Al Fataa Kecamatan Ulujami”, menjelaskan bahwa perlu adanya proses pemasaran didukung juga oleh

¹⁴ Heni Sukiyaningsih, “Manajemen Pemasaran Produk-Produk Penghimpunan Dana di BMT Syirkah Muawanah/SM NU Kota Pekalongan”. Tugas Akhir (Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan. 2007), hlm.59.

profesionalitas sumber daya manusia dari BMT Al Fataa sehingga pemasaran mampu memberikan informasi yang lebih jelas dan mengetahui secara detail semua produk yang ditawarkan dan elemen *marketing mix* berpengaruh terhadap volume peningkatan tabungan mudharabah di BMT Al Fataa perlu lebih meningkatkan kinerjanya dalam penerapan *marketing mix* untuk menghasilkan tujuan pemasaran yang sesuai target dan sasaran yang telah diterapkan¹⁵

Penelitian ini memiliki kesamaan dalam strategi untuk meningkatkan tabungan mudharabah, namun penelitian ini lebih pada fokus pada *marketing mix* untuk meningkatkan produk yang dipasarkan BMT, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih fokus pada strategi perhimpunan dana pada produk tabungan IB hasanah.

Tugas Akhir yang ditulis oleh Nur Azmi Hidayah Noviyanti (2010) yang berjudul “Implementasi Manajemen Pemasaran dalam Pengembangan Produk Berbasis Tabungan Wadiah di BNI Syariah Cabang Pekalongan”. Menjelaskan bahwa telah berjalan dengan lancarkarena dalam pihak bank telah menerapkan konsep produksi, produk, penjualanm pemasaran, namun perlu jangkauan yang lebih luas dalam memasarkan.¹⁶

¹⁵Siti Umroh “Strategi Peningkatan Tabungan Mudharabah dengan Pendekatan Marketing Mix studi kasus di BMT Al Fataa Kecamatan Ulujami”. Tugas Akhir (Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan. 2013), hlm. 4.

¹⁶Nur Azmi Hidayah Noviyanti “Implementasi Manajemen Pemasaran dalam Pengembangan Produk Berbasis Tabungan Wadiah di BNI Syariah Cabang Pekalongan”. Tugas Akhir (Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan. 2010), hlm.68.

Penelitian ini memiliki kesamaan dalam produk tabungan, namun penelitian ini lebih fokus pada tabungan wadiah, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih fokus pada tabungan mudharabah.

Tugas Akhir yang ditulis oleh Dodi Kamila (2007) dalam Tugas Akhirnya yang berjudul “Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan”, dalam pemasaran seorang marketing perbankan syariah menjalankan fungsi sebagai pengali dana masyarakat (*funding*) dan menjual dana lewat pembiayaan (*financing*) yang kesemuanya senantiasa didasarkan pada konsep syariah.¹⁷

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan yang penulis lakukan dalam hal tentang strategi. Namun penelitian ini lebih fokus pada produk pembiayaan murabahah, sedangkan penelitian yang penulis lakukan lebih fokus pada strategi *funding* tabungan mudharabah.

F. Kerangka Teori

Dalam hal ini penulis menggunakan dua teori yaitu strategi dan *funding*. Teori tentang strategi pemasaran mengandung dua faktor yang erat yaitu:

- a. Pasar merupakan target atau sasaran, yaitu suatu kelompok konsumen yang homogen yang merupakan sasaran perusahaan.¹⁸

¹⁷Dodi Kamila “Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan”. Tugas Akhir (Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan. 2010), hlm.56-58.

¹⁸Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*. (Jakarta: Rineka Cipta. 2000), hlm.230.

- b. Perlu dilakukan strategi yang tepat dan akurat untuk mendapatkan sasaran yang tepat untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan dapat dikontrol sesuai dengan kemampuan perusahaan.

Teori tentang *funding* atau penghimpunan dana merupakan upaya penghimpunan dana dari masyarakat yang harus dirancang sedemikian rupa sehingga dapat menarik minat masyarakat menjadi nasabah di bank syariah. Prinsip utama dalam manajemen *funding* adalah kepercayaan artinya kemauan masyarakat untuk menaruh dananya pada bank syariah sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah itu sendiri. Karena pada bank syariah pada dasarnya merupakan prinsip syariah yang amanah (*trust*), maka setiap insan bank syariah dapat menunjukkan sikap amanah tersebut.

Membangun kepercayaan kepada masyarakat sangatlah penting dan tetap harus dilakukan. Karena program ini harus memerhatikan kondisi calon nasabah yang akan dijadikan pasar. Oleh sebab itu, sangatlah mungkin membangun kepercayaan melalui ketokohan dalam masyarakat pada tahap awal pendirian. Dalam hal pemasaran untuk terciptanya strategi yang baik dalam penghimpunan dana, bank syariah dapat mengajak tokoh-tokoh masyarakat yang dapat dipercaya oleh masyarakat seperti tokoh agama maupun masyarakat yang dikenal baik oleh lingkungan sekitar, karena tokoh-tokoh agama yang berperan penting terhadap kepercayaan masyarakat. Melalui tokoh tersebut pemasaran produk-produk di bank syariah akan mudah dijalankan.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini memakai penelitian kualitatif yakni suatu metode untuk meneliti status kelompok manusia, suatu kondisi, suatu objek, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi gambaran atau suatu lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat - sifat serta hubungan antara fenomena yang telah diselidiki.¹⁹

2. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan.²⁰ Data primer juga disebut dengan istilah data asli. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah buku dan hasil wawancara langsung yang dilakukan dengan Ibu Siska Novita salah satu staf kayawan BNI Syariah bagian perhimpunan dana produk tabungan dan Bapak Zuaim Rusydi salah satu staf karyawan BNI Syariah Cabang Pekalongan bagian pemasaran perhimpunan dana, dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang produk IB hasanah di BNI syariah Cabang Pekalongan.

¹⁹Husein Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, (Jakarta: PT Gramedia PustakaUtama, cet. ke-2. 2002), hlm. 82.

²⁰*ibid*

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain. Data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain, misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Data sekunder dalam penelitian ini adalah brosur.²¹ Data sekunder juga data yang mendukung pembahasan dan diperoleh dari oranglain. Baik berupa laporan-laporan, buku-buku, dengan metode ini penulis mendapatkan data-data seperti lampiran formulir pendaftaran calon nasabah, slip setoran, modul gambaran umum tentang BNI Syariah Cabang Pekalongan dan brosur-brosur yang ada.

3. Metode pengumpulan data

Untuk mendapatkan data yang relevan dengan topik penelitian tersebut maka digunakan beberapa metode yaitu:

a. Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang terjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana pekerja di BNI Syariah cabang Pekalongan serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan produk IB hasanah.

²¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Yogyakarta: Rineka Cipta. 2002), hlm. 206.

b. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interview*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.²² Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab kepada bagian-bagian yang terkait dengan tema yang diangkat di BNI Syariah Cabang Pekalongan. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atau salah pengertian mengenai permasalahan yang diangkat. Wawancara yang telah dilakukan kepada Ibu Siska Novita salah satu staf kayawan BNI Syariah bagian perhimpunan dana produk tabungan dan Bapak Zuaim Rusydi salah satu staf karyawan BNI Syariah Cabang Pekalongan bagian pemasaran perhimpunan dana.

c. Dokumentasi

Yaitu dengan cara mencari data mengenai hal – hal yang berupa buku, arsip-arsip, notulen rapat, agenda, brosur pemasaran, serta dokumen - dokumen di BNI syariah cabang Pekalongan.

4. Metode analisis data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskripsi. Analisis deskripsi bertujuan untuk memberikan deskripsi atau gambaran mengenai subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari subyek yang diteliti. Data-data yang

²²Lexy J.Moleong, *Metedologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya.2005), hlm. 186.

diperoleh kemudian penulis menganalisa dengan mengaitkan antara prosedur dan pelaksanaan tabungan pada produk tabungan IB Hasanah akad mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan dengan teori dan konsep yang ada.²³

H. Sistematika penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menyajikan keterangan singkat terdapat tugas akhir ini secara garis besar yang menurut latar belakang masalah, perumusan masalah adalah untuk menjelaskan pokok masalah yang dibahas, sistematika pembahasan. Tujuan dan manfaat yang diharapkan menjadi sesuatu yang hendak dicapai.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini penulis menyajikan keterangan lebih jelas yang terdapat pada tugas akhir secara luas yang sebelumnya di jelaskan pada bab 1 yang berisikan tentang teori-teori yang akan menjadi bahan acuan pertama dalam penyelesaian tugas akhir.

BAB III : GAMBARAN UMUM TENTANG BNI SYARIAH CABANG PEKALONGAN

Pada bab ini penulis akan membahas sejarah, perkembangan dan produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan.

²³ *ibid*

BAB IV : MEKANISME DAN STRATEGI *FUNDING* PADA
PRODUK IB HASANAH DENGAN AKAD MUDHARABAH DI BNI
SYARIAH CABANG PEKALONGAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai tentang mekanisme dan strategi *funding* yang digunakan terutama pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah* di BNI syariah cabang pekalongan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berupa kesimpulan, saran, lampiran , dan penutup.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis tentang strategi *funding* pada produk iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Pekalongan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Manajemen pemasaran di BNI Syariah Cabang Pekalongan memiliki tujuan untuk mengenalkan produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan terutama produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah* kepada semua masyarakat khususnya di daerah pekalongan dan sekitarnya, dengan adanya strategi *funding* maka masyarakat akan lebih mengenal produk dan layanan yang diberikan oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Pekalongan adalah produk yang ditunjukkan untuk mengenalkan kepada masyarakat tentang pentingnya menabung, pada produk tabungan iB Hasanah nasabah akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya.
2. Strategi pemasaran *funding* di BNI Syariah Cabang Pekalongan pada produk iB Hasanah dengan akad *mudharabah* bertujuan untuk berinovasi dalam menciptakan strategi-trategi yang kiranya belum ada di lembaga keuangan syariah lainnya dan strategi tersebut mampu

menarik minat nasabah. Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan adalah dengan cara mendatangi atau menghubungi calon nasabah atau instansi-instansi yang sebelumnya telah di bidik oleh BNI Syariah Cabang Pekalongan dan mendata informasi nasabah yang ada di data base. Pendekatan emosional ke nasabah yang dominan baik perseorangan atau *key person* lembaga atau perusahaan dengan melakukan pertemuan formal maupun informal dengan silaturahmi diluar jam kerja kantor dengan suasana yang lebih santai untuk menawarkan produk tabungan iB Hasanah dengan akad *mudharabah*.

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian dalam tugas akhir ini, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran untuk dijadikan bahan pertimbangan guna perkembangan lembaga yang terkait sebagai berikut:

1. Diharapkan BNI Syariah Cabang Pekalongan memperluas jaringan pemasarannya dengan cara membuka beberapa kantor cabang pembantu, kantor kas maupun gerai resmi di daerah yang belum tercakup dalam kantor cabang di BNI Syariah Cabang Pekalongan dan perlunya penambahan *mobile* layanan gerak yang bertujuan untuk menjangkau nasabah yang cukup jauh dari kantor cabang yang ada di Pekalongan.

2. Di harapkan penambahan tenaga kerja untuk *salles* dana untuk mengendalikan pada setiap daerah Pekalongan, Batang, Kajen dan Pemalang yang bertujuan untuk pengembangan produk perbankan syariah dikalangan masyakat karena masih minimnya pemahaman masyarakat terhadap produk bank syariah dan BNI Syariah Cabang Pekalongan tetap memberikan layanan prima kepada nasabah untuk menciptakan kenyamanan para nasabah dengan tetap berada pada syariat Islam.



DAFTAR PUSTAKA

- Andri, Soemitra. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Anshori, Abdul, Ghofur. 2009. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Annual Report* Produk dan Jasa BNI Syariah 2015
- Anoraga, Panji. 2000. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Yogyakarta: Rineka Cipta.
- Azmi Hidayah Noviyanti, Nur. 2010. "Implementasi Manajemen Pemasaran dalam Pengembangan Produk Berbasis Tabungan Wadiah di BNI Syariah Cabang Pekalongan". Tugas Akhir. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Badudu, JS. 2003. *Kamus Kata-Kata Serapan Asing*, Jakarta: PT Gramedia.
- Buku Panduan Pemasaran, 2011. *BNI Syariah Pekalongan*: Edisi Pertama.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2010. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dokumentasi Keputusan Rapat Direksi, 2012 Oktober. BNI Syariah.
<http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>
- Januari, Yadi. 2000. *Lembaga-lembaga Perekonomian Syariah*, Bandung: Pustaka Mulia dan Fakultas Syariah IAIN Sunan Gunung Djati.
- J.Moleong, Lexy. 2005. *Metedologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Kamila, Dodi. 2010. "Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan". Tugas Akhir. Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Grafindo Persada.

- Manulang, M. 1973. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*, Medan: Ghalia Indonesia.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad. 2008. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Pres.
- Sukirno, Sadono. 2004. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Persada Indonesia.
- Sholihin, Ifham. 2010. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sukiyarningsih, Heni. 2007. "Manajemen Pemasaran Produk-Produk Penghimpunan Dana di BMT Syirkah Muawanah/SM NU Kota Pekalongan". Tugas Akhir. Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Susanto, Heri dan Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia Bandung.
- Tim Penyusun Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional. 2006, Jakarta: CV.Gaung Persada.
- Umar, Husein. 2002. *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2.
- Umroh, Siti. 2013. "Strategi Peningkatan Tabungan Mudharabah dengan Pendekatan Marketing Mix studi kasus di BMT Al Fataa Kecamatan Ulujami". Tugas Akhir. Pekalongan:Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Wiroso. 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*. Jakarta: Ekonesi.
- Wawancara Ibu Siska salah satu staf karyawan BNI Syariah. 2015 Mei
- Wawancara Bapak Zuaim Rusydi salah satu staf karyawan BNI Syariah. 2015. Juni.
- Zainuddin, 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana penerapan akad *mudharabah* yang ada di BNI Syariah cabang pekalongan?
2. berapa banyak nasabah yang melakukan perhimpunan dana pada produk tabungan akad mudharabah?
3. berapa jumlah dana yang di himpun pada produk tabungan dengan akad *mudharabah*?
4. Bagaimana alur perhimpunan dana pada produk tabungan akad *mudharabah*?
5. strategi apa saja yg dilakukan pada perhimpunan dana produk tabungan dengan akad mudharabah?
6. Bagaimana mekanisme perhimpunan dana pada produk tabungan dengan akad mudharabah?
7. Apa manfaat dan tujuan dari perhimpunan dana pada produk tabungan di BNI syariah cabang pekalongan?
8. Apa keunggulan dari produk tabungan dengan akad mudharabah di BNI syariah cabang pekalongan?
9. Apakah pada produk tabungan dengan akad mudharabah di BNI syariah memiliki resiko? Mengapa demikian?
10. pada penghimpunan dana produk tabungan biasanya di gunakan untuk apa?
11. Apakah perhimpunan dana yg dilakukan pada produk tabungan juga digunakan untuk pembiayaan? Mengapa demikian?
12. Apakah ada cadangan resiko pada produk tabungan? Mengapa demikian?
13. Kendala-kendala apa saja yang dihadapi dalam perhimpunan dana pada produk iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Pekalongan?
14. Dari segi manakah masyarakat yang mendominan meminati produk iB Hasanah?
15. Berapa jumlah pembagian equivalent rate pada perhimpunan dana?



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faksimile. (0285) 423418
Website : syari'ah.stain-pekalongan.ac.id, Email : syari'ah@stain-pekalongan.ac.id

nomor : Sti. 20/C.I/PP.00.9/1004 / 2014
amp : -
al : Penunjukan Pembimbing Tugas Akhir

Pekalongan, 11 Desember 2014

Kepada Yth.

1. AM. Hafidz Ma'shum, M.Ag
(Pembimbing I)
2. Kuat Ismanto, M.Ag
(Pembimbing II)

di-

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa berikut ini :

Nama : Syarif Hidayatullah

NIM : 2012112019

Semester : V (Lima)

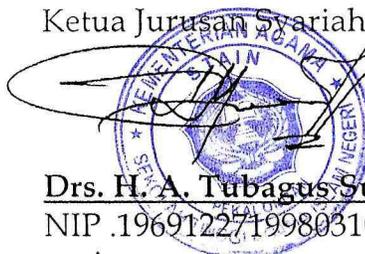
dinyatakan telah memenuhi syarat untuk mendapatkan bimbingan dalam rangka penyelesaian tugas akhir (TA), dengan judul : " **Strategi Funding Pada Produk iB Hasanah Dengan Akad Mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan** "

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa tersebut di atas.

Demikian permohonan ini untuk dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Atas kesediaan dan perhatiannya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

A.n Ketua
Ketua Jurusan Syariah & Ekonomi Islam



Drs. H. A. Tubagus Surur, M.Ag

NIP. 196912271998031004

SURAT KETERANGAN

NO : PLS/1/ 2

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pekalongan menerangkan bahwa :

- Nama : SYARIF HIDAYATULLAH
- NIM : 2012112019
- Program Study : D3 Perbankan Syariah
- Perguruan Tinggi : STAIN Pekalongan

Telah melakukan observasi / penelitian di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pekalongan guna penyusunan Tugas akhir dengan judul
“Strategi Funding Pada Produk IB Hasanah Dengan Akad Mudharabah di BNI Syariah Cabang Pekalongan”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan,

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Pekalongan




Adi Prasetya
Egs Operational Manager

FORMULIR PERSETUJUAN NASABAH

Bersama ini saya sampaikan :

Nama :
 No.Rekening*) :

Sehubungan dengan adanya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 1/POJK.07/2013 tgl.26 Juli 2013, maka saya :

1. Setuju Tidak Setuju

Diberikan penawaran produk/jasa/layanan melalui sarana komunikasi pribadi (SMS, e-mai dan atau sarana lainnya)

2. Setuju Tidak Setuju

Data pribadi saya diberikan pada pihak lain termasuk pihak yang bekerjasama dengan Bank dalam pengembangan produk/layanan/jasa Bank untuk tujuan komersil.

3. Formulir Persetujuan ini merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dengan Formulir Pembukaan Rekening serta Ketentuan Umum dan Persyaratan Pembukaan Rekening.

Atas pilihan saya tersebut, dengan ini saya menyatakan membebaskan PT. Bank BNI Syariah] dari segala tuntutan, gugatan dan/atau klain dari pihak manapun, serta dari segala kerugian dan risiko yang mungkin timbul di kemudian hari sehubungan dengan pilihan saya tersebut.

Atas data yang saya berikan di atas adalah benar.

Pekalongan, 20
 Yang menyetujui

Tanda tangan dan nama jelas

*) Diisi oleh Petugas Customer Service
 **) Berikan tanda (x) atau(V) pada kotak sesuai pilihan nasabah

Form of US Indicia Verification

Apakah anda :
 Do you :

- | | | | |
|---|---|-----------------------------|--------------------------------|
| 1 | Laahir di Amerika Serikat
Born in The United States of America | YA <input type="checkbox"/> | TIDAK <input type="checkbox"/> |
| 2 | Berkewarganegaraan Amerika Serikat
Have The United States of America Citizenship | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Memiliki Green Card dari Amerika Serikat
Have a Green Card issued by the Government of the United States of America | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Memiliki alamat surat atau alamat tempat tinggal di Amerika Serikat
Have a mailing address or residence address in the United States of America | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Memiliki nomor telepon fix line Amerika Serikat (+ 1)
Have a fixed line telephone number of the United States of America (+ 1) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Memberikan standing instruction pembayaran kepada rekening di Amerika Serikat
Provide standing instruction for payment to the United States of America based account | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Memberikan kuasa kepada seseorang dengan alamat di Amerika Serikat
Acquire a power of attorney from any person who has address in the United States of America | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Bersama ini saya :
 Hereby I
 Nama :
 Name :
 No. rekening *) :
 Account Number

Menyatakan bahwa informasi yang saya sampaikan adalah benar dan saya bersedia memberikan informasi kepada BNI Syariah apabila di kemudian hari terdapat perubahan atas data isian saya tersebut diatas.
 Certify that all information submitted above is true and correct, and I will provide BNI Syariah with new and update information when there is a change of the information.

Apabila terdapat perubahan atas data tersebut diatas yang tidak saya sampaikan kepada BNI Syariah maka atas segala konsekuensi yang timbul, saya membebaskan BNI Syariah dari segala tuntutan/gugatan/klaim yang dapat timbul dari pihak manapun di kemudian hari.
 I hereby discharge BNI Syariah from any charge/suit/claim made by other party that may be occurred in the future because of my negligences of providing BNI Syariah with such new and update information.

..... 20
 Pemberi Pernyataan
 Certified by

(.....)

Ket. : *) Diisi oleh Petugas Bank
 Note: *) Filled by the bank officer

Formulir Prinsip Mengenal Nasabah
Know Your Customer Form

ABAH PERORANGAN/INDIVIDUAL CUSTOMER INFORMATION

(untuk pemilik rekening BNI) / (for BNI account holder)

No. Rekening/Account No. : _____
 Nama/Name : _____
 Jenis kelamin/Sex : Pria/Male Wanita/Female
 Tanggal Lahir/Place/Date of Birth : _____
 No. Telepon/Phone No : _____
 Alamat/Address : _____
 No. HP/Cellular Phone No : _____
 Pihak yang dapat dihubungi : _____
 Kontak Person : _____
 No. Telepon/Phone No : _____
 No. ID/ID No : _____
 Berlaku s/d /Valid through : _____
 Jenis Dokumen/Document : KTP/KTP Passport/Passport KIMS/KIMS SIM/SIM

SUMBER DANA/SOURCE OF FUND

Pekerjaan/Job title : Wiraswasta / Entrepreneur Eksekutif/Executive Manager/Manager Lainnya / Other
 Masa Kerja/Term of employment : < 1 tahun / < 1 year 1 - 3 tahun / 1- 3 year 6 - 12 tahun/6 - 12 years > 12 tahun/ > 12 years
 Sumber Dana/Source of fund : A. Gaji per bulan / Salary per month
 < Rp. 5 juta / < IDR 5 million Rp. 5 juta - Rp. 10 juta / IDR 5 million - IDR 10 million Rp. 10 juta - Rp. 25 juta / IDR 10 million - IDR 25 million
 Rp. 25 juta - Rp. 50 juta / IDR 25 million - IDR 50 million Rp. 50 juta - Rp. 100 juta / IDR 50 million - IDR 100 million > Rp. 100 juta / > IDR 100 million
 B. Lainnya per bulan (sebutkan) / Other Income per month (please mention)
 < Rp. 5 juta / < IDR 5 million Rp. 5 juta - Rp. 10 juta / IDR 5 million - IDR 10 million Rp. 10 juta - Rp. 25 juta / IDR 10 million - IDR 25 million
 Rp. 25 juta - Rp. 50 juta / IDR 25 million - IDR 50 million Rp. 50 juta - Rp. 100 juta / IDR 50 million - IDR 100 million > Rp. 100 juta / > IDR 100 million

PURPOSE OF OPENING ACCOUNT/UTILIZATION OF FUND

Simpanan/Saving Penerimaan gaji/Salary account Lainnya (sebutkan) / Other (please mention)
 Transaksi usaha/Business transaction :
 a. Non tunai (transfer /kliring / overbooking). Jumlah rata-rata per bulan Rp. / Non cash per month IDR
 b. Tunai, Jumlah rata-rata per bulan Rp. / Cash per month IDR

CUSTOMER DECLARATION

dengan ini menyatakan bahwa/We hereby declare that :
 Informasi dan data yang di atas adalah benar / The above mentioned information are true
 dan dana yang ada saat ini maupun yang akan ada nantinya tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Negara Indonesia/
 The current and forthcoming funds is comply with laws and regulations of the Republik of Indonesia.
 Kami menyetujui dan tunduk pada ketentuan yang berlaku dari waktu ke waktu di PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk./
 We agree to be bound by all prevailing term and condition in PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

.....

(.....)
 Nama Jelas & Tanda Tangan / Name & Signature

FORMULIR PEMBUKAAN REKENING



diisi dengan huruf cetak dan beri tanda ✓ pada kotak pilihan

*) diisi oleh Bank

asabah : Baru Perubahan No CIF *) :

ini bertindak sebagai : Diri sendiri Pihak yg diwakili, Atas Nama :

DATA NASABAH (CIF) PERORANGAN

engkap (sesuai KTP/Pasport/KITAS) : Agama : Islam Katolik Kristen
 Budha Hindu Kong Hu Chu

Alias : Nama Gadis Ibu Kandung :

(sesuai tanda pengenal) : (foto copy tanda pengenal terlampir) Pendidikan Terakhir : SD SMP SMA/Sederajat
 Akademi/Diploma S1 S2 S3

Tempat Tinggla Terkini : RT/RW. / Hobby : Olah raga Jalan-jalan Seni Belanja

Kelurahan : NPWP : Ada Tidak ada

itan : No. :

os : Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa TNI/Polri BUMN/BUMD
 Ibu Rumah Tangga Pegawai Negeri Profesional
 Wirausaha Pegawai Swasta Lainnya

anegaraan : WNI WNA*) Negara Asal Nama Perusahaan / Instansi Tempat Bekerja :

engenal : KTP SIM Pasport KITAB/KITAS *) dilampirkan pasport dan KITAS Alamat Perusahaan / Instansi :

s/d : Seumur Hidup Kota : Kode Pos :

Lahir : No. Telp : No. Fax :

Lahir : Jabatan Pekerjaan : Lama Pekerjaan : thn bin

elamin : Laki-Laki Perempuan Penghasilan perbulan : < Rp. 5 juta Rp. 25 Jt - < 50 Jt Rp. 100 Jt - < Rp. 500 Jt
 Rp. 5 jt < 25 Jt Rp. 50Jt - < Rp. 100 Jt > = Rp. 500 Jt

ernikahan : Lajang Menikah Janda/duda

DATA NASABAH (CIF) NON PERORANGAN

Badan Usaha PT CV/FA BUMN/BUMD Yayasan Koperasi Instansi Pemerintah Lainnya

erusahaan / Instansi : Bidang Usaha :

Akte Pendirian No : Tempat/Tanggal Pendirian : tgl bln thn

Akte Perubahan No. : tgl bln thn

SIUP No : tgl bln thn

TDP No. : tgl bln thn

Lainnya : (jika ada, foto copy dokumen dilampirkan)

enjualan pertahun : <= Rp. 300 Juta > Rp. 2.5 Milyar sd Rp. 50 milyar > Rp. 300 milyar sd Rp. 600 milyar
 > Rp. 300 Jt sd Rp. 2.5 Milyar > Rp. 50 milyar sd Rp. 300 milyar > Rp. 600 milyar

us : (dokumen pengurus agar dilampirkan)

Jsaha :

Nama Perusahaan	Hubungan Usaha	Jenis Usaha	Alamat

KHUSUS UNTUK REKENING GABUNGAN

count dengan : Nama :

No. Tanda Pengenal :

Status Rekening : Dan Atau No. CIF*) :

KETENTUAN UMUM DAN PERSYARATAN PEMBUKAAN REKENING

ini, saya/kami sebagai pemohon, selanjutnya disebut Nasabah, menyatakan tunduk dan mentaati semua ketentuan umum dan tata Pembukaan Rekening yang berlaku di PT. Bank BNI Syariah, yang selanjutnya disebut Bank, termasuk tetapi tidak terbatas pada dan syarat sebagai berikut:

Rekening

Rekening adalah catatan pembukuan Bank atas produk simpanan Bank yang dibuka atas permohonan tertulis dari Nasabah atau dengan cara lain menurut tata cara yang ditentukan oleh Bank dan memenuhi segala persyaratan sebagaimana ditentukan oleh Bank. Jenis mata uang yang dapat digunakan untuk membuka Rekening adalah mata uang rupiah, namun untuk jenis Rekening tertentu dapat dibuka dengan mata uang asing (valas). Dalam hal rekening dibuka dengan mata uang asing (valas) maka Bank tidak bertanggung jawab atas perubahan nilai mata uang asing terhadap nilai rupiah. Nasabah yang membuka rekening di Bank dapat berbentuk nasabah perorangan maupun badan usaha/badan hukum. Bilamana nasabah membuka lebih dari satu rekening pada Bank, baik pada satu kantor Bank maupun lebih, maka seluruh rekening tersebut disetujui oleh nasabah sebagai satu kesatuan. Bank atas kebijakannya sendiri berhak menolak permohonan pembukaan rekening tanpa berkewajiban untuk mengemukakan alasannya kepada nasabah.

ta Nasabah/Customer Information File (CIF)

Untuk keperluan aplikasi pembukaan rekening di Bank, Nasabah wajib memberikan data dan dokumen yang dipersyaratkan oleh Bank. Bank berhak meminta informasi dan dokumen pendukung serta menatakerjakan data profile Nasabah sesuai dengan kebutuhan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Nasabah menjamin bahwa semua dokumen dan keterangan yang diberikan kepada Bank adalah benar, lengkap, asli, sah dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Data Nasabah (antara lain alamat, nomor telepon rumah/kantor/ponsel) yang dipergunakan Bank adalah alamat dan nomor telepon yang tercatat terakhir di Bank. Nasabah wajib memberitahukan dan menyampaikan perubahan data kepada Bank apabila terdapat perubahan data dan perubahan tersebut hanya berlaku jika pemberitahuan tersebut telah diterima dan/atau disetujui oleh Bank.

nsaksi

Transaksi adalah kegiatan pembukuan pada suatu rekening baik penambahan saldo (penyetoran dana) atau pengurangan saldo (penarikan dana) pada rekening Nasabah yang pengaturannya mengacu pada ketentuan yang berlaku di Bank. Dana yang disetorkan/dipergunakan/ditransaksikan pada Bank tidak berasal dari/untuk tujuan tindak pidana pencurian uang (money laundering). Setiap transaksi yang menggunakan surat berharga/warkat kliring dan sarana perbankan lainnya berlaku pula ketentuan perundang-undangan yang mengatur hal tersebut. Nasabah bertanggung jawab atas keamanan perintah transaksi/surat berharga yang diberikan oleh dan kepada Bank, termasuk penyalahgunaan, pemalsuan, dan penggandaan yang menyebabkan tindak kejahatan. Apabila rekening dibuka dalam mata uang selain rupiah (valas), penarikan dana dalam mata uang yang sama tergantung pada ketersediaan mata uang tersebut pada Bank dan tunduk pada ketentuan Bank mengenai komisi dan/atau nilai tukar mata uang tersebut. Berdasarkan itikad baik, Bank berhak melakukan koreksi terhadap pembukuan rekening Nasabah tanpa berkewajiban memberitahukan kepada Nasabah. Apabila terdapat perbedaan antara catatan Bank dengan catatan yang ada pada Nasabah, maka yang dipergunakan adalah catatan pada pembukuan Bank, dan dengan ini nasabah menyatakan tunduk, mengakui, dan menerima bahwa catatan yang ada pada Bank merupakan alat bukti yang sah dan mengikat Nasabah.

gi Hasil, Bonus, Pajak dan Biaya

Untuk simpanan berakad mudahharabah, Bank memberikan bagi hasil kepada nasabah berdasarkan nisbah yang disepakati kedua belah pihak (Bank dan Nasabah) pada saat awal pembukaan rekening. Untuk simpanan berakad wadiah, Bank dapat (tetapi tidak wajib) memberikan bonus atas simpanan Nasabah. Besarnya bonus adalah sesuai dengan yang diberlakukan dan ditetapkan oleh Bank. Pendapatan atas bagi hasil atau bonus yang diterima oleh Nasabah akan dikenakan pajak yang besarnya sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku. Ketentuan mengenai biaya dan besarnya biaya yang harus ditanggung mengenai biaya dan besarnya biaya yang harus ditanggung oleh Nasabah terkait dengan simpanan, fasilitas dan layanan jasa Bank ditentukan oleh Bank, dan dapat berubah sewaktu-waktu. Dengan ini, nasabah menyatakan setuju dan memberikan kuasa kepada Bank untuk sewaktu-waktu mendebet rekening Nasabah untuk keperluan pembayaran biaya dimaksud.

sabah Meninggal Dunia/Pailit/Dibubarkan

Dalam hal Nasabah meninggal dunia atau dinyatakan pailit atau dibubarkan atau diletakkan di bawah pengawasan pihak yang ditunjuk untuk itu, Bank sewaktu-waktu berhak untuk melakukan penutupan rekening secara administratif untuk sementara, dan hanya akan mengalihkan hak atas nama ahli waris yang sah atau pihak yang ditunjuk tersebut, sesuai ketentuan Bank maupun perundang-undangan yang berlaku.

2. Bank berhak meminta dokumen yang dapat diterima sebagai bukti yang sah tentang kedudukannya sebagai ahli waris atau pengganti hak.
3. Ketentuan terkait dengan Nasabah meninggal dunia/pailit/dibubarkan mengacu pada ketentuan umum yang berlaku di Bank.

VI. Kehilangan dan Penyalahgunaan Rekening/Fasilitas Lainnya

1. Dalam hal bukti kepemilikan rekening hilang, maka Nasabah wajib memberitahukan kepada Bank, melalui Kantor Cabang terdekat selama jam kerja dengan disertai laporan tertulis dan surat keterangan hilang dari Kepolisian.
2. Dalam hal kartu ATM atau perangkat fasilitas transaksi bank melalui sarana elektronik (*elektronik banking*) hilang atau terjadi permasalahan atas penggunaan fasilitas *elektronik banking*, maka Nasabah wajib memberitahukan kepada Bank, melalui call center di (021) 5789-9999 dan/atau Kantor Cabang terdekat.
3. Bank akan segera melakukan pemblokiran atas rekening dan/atau kartu ATM dan/atau penggunaan fasilitas *elektronik banking* berdasarkan laporan nasabah, dan dilengkapi dengan surat keterangan kehilangan dari Kepolisian sebagaimana dimaksud dalam butir 1 di atas.
4. Bank tidak bertanggung jawab atas setiap transaksi yang terjadi sebelum diterimanya laporan kehilangan bukti kepemilikan rekening dan/atau fasilitas lainnya.
5. Bank berhak sesuai dengan pertimbangannya sendiri untuk tidak menerbitkan penggantian bukti kepemilikan rekening yang dilaporkan hilang apabila Bank mencurigai adanya suatu keganjilan atau itikad tidak baik dari hilangnya bukti kepemilikan rekening tersebut.
6. Setiap penggantian bukti kepemilikan rekening dan/atau fasilitas lainnya yang dilaporkan hilang, Nasabah akan dikenakan biaya administrasi yang besarnya ditentukan oleh Bank.
7. Bank dibebaskan dari segala tuntutan dan kerugian yang timbul karena kehilangan/pemalsuan dan/atau penyalahgunaan bukti kepemilikan rekening dan/atau fasilitas lainnya yang dilakukan oleh Nasabah atau pihak lainnya dan hal tersebut sepenuhnya menjadi beban dan tanggung jawab Nasabah.

VII. Ketentuan Umum Produk dan Fasilitas

A. Tabungan

1. Sebagai bukti menabung, Bank menerbitkan Buku Tabungan, BNI Syariah Card atau bukti lainnya yang ditetapkan oleh Bank dan bukti tersebut harus dipegang/disimpan Nasabah.
2. Untuk Pembukaan Tabungan, Nasabah harus melakukan setoran sebesar minimum nominal yang dipersyaratkan sesuai jenis tabungannya.
3. Batas minimum dan tata cara setoran berikutnya ke rekening Tabungan ditetapkan sesuai jenis tabungannya. Dalam hal penyetoran ditetapkan dengan cara pemindahbukuan secara otomatis setiap bulan dari rekening Nasabah lainnya (rekening afiliasi) maka Nasabah dengan ini memberi kuasa kepada Bank untuk melakukan pendebitan secara langsung rekening Nasabah setiap bulan pada tanggal dan jumlah yang ditentukan oleh Bank.
4. Nasabah wajib memelihara saldo minimal yang dipersyaratkan oleh Bank sesuai dengan jenis tabungannya. Apabila saldo Tabungan di bawah saldo minimal maka Nasabah akan dikenakan denda.
5. Catatan mutasi transaksi rekening Tabungan dengan menggunakan Buku Tabungan atau sarana lain yang ditentukan oleh Bank. Dalam hal ini menggunakan Buku Tabungan maka mutasi transaksi rekening Tabungan agar selalu di up-date (dicetak).
6. Bank secara otomatis oleh sistem akan menutup rekening yang menunjukkan saldo rekening yang menurut jenis Tabungannya menurut ketentuan yang berlaku di Bank harus ditutup.

B. Deposito

1. Untuk pembukaan Deposito, Nasabah harus melakukan setoran sebesar minimum nominal Deposito yang dipersyaratkan.
2. Bukti kepemilikan rekening Deposito adalah Bilyet Deposito atau bentuk lain yang ditentukan oleh Bank.
3. Bilyet Deposito tidak dapat dipindahtangankan.
4. Deposito dapat diperpanjang secara otomatis, sesuai permintaan Nasabah dengan nisbah bagi hasil yang berlaku.
5. Deposito hanya dapat dicairkan pada saat jatuh tempo, dan pencairan Deposito sebelum jatuh tempo tidak mendapatkan bagi hasil bulan berjalan.
6. Nasabah harus memberitahukan kepada Bank paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum tanggal jatuh tempo apabila menghendaki pencairan Deposito yang diperpanjang secara otomatis.
7. Bea materai yang timbul pada saat penerbitan maupun pencairan Deposito menjadi beban Nasabah.

C. Giro

1. Untuk pembukaan Giro, Nasabah harus melakukan setoran sebesar minimum nominal Giro yang dipersyaratkan dan menandatangani syarat dan ketentuan serta perjanjian tersendiri yang ditetapkan oleh Bank.
2. Bank akan menerbitkan laporan berkala berupa Rekening Koran (RK) mengenai mutasi transaksi rekening Nasabah.

ro iB Hasanah

panan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip riah dengan alat pembayaran berupa cek dan bilyet giro.

syarat

ngensi formulir aplikasi pembukaan rekening, PMN, FATCA, ersetujuan Nasabah.

enunjukkan asli & fotokopi identitas diri serta setoran awal :

Perorangan	Perusahaan / Yayasan / Badan Hukum	Keterangan
KTP / Paspor	✓	✓
KIM / KITAS	✓	Unuk Pengurus WNA
NPWP	✓	✓
Akte Pendirian Perusahaan / Yayasan / Koperasi	-	✓
Surat Referensi	✓	✓
Setoran Awal Minimal	Rp.500.000,- / USD 250	Rp.1.000.000,- / USD 500

gak termasuk dalam Daftar Hitam Bank Indonesia.

litas

rsedia buku cek dan bilyet giro.

rsedia dalam beberapa pilihan mata uang : Rupiah dan US Dollar.

7-line, kemudahan bertransaksi untuk penyeteroran maupun

anrikang uang tunai di 284 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro)

an penyeteroran uang tunai di lebih dari 1.500 Kantor BNI dengan

yanan Syariah di seluruh Indonesia.

isilitas *Intercity Clearing*, memberikan kemudahan penarikan

sk/bilyet giro dari bank-bank di seluruh Indonesia.

Deposito Hasanah menentramkan dan menguntungkan

posito iB Hasanah

stasi berjangka yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan.

elolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan Prinsip

lah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.

syarat

ngensi formulir aplikasi pembukaan rekening, PMN, FATCA,

rsetujuan Nasabah.

enunjukkan asli identitas diri dan menyerahkan fotocopy identitas diri:

Perorangan Deposito	Perorangan	Perusahaan / Yayasan / Badan Hukum	Keterangan
KTP / Paspor (Asli & Fotokopi)	✓	✓	Paspor Pengurus
Fotokopi KIM / KITAS	✓	✓	
Akte Pendirian Perusahaan / Yayasan / Koperasi	-	✓	

lakukan setoran awal sebesar Rp.1.000.000,- untuk rekening

rupiah atau USD 1,000 untuk rekening US Dollar.

Jangka waktu : 1, 3, 6 atau 12 bulan

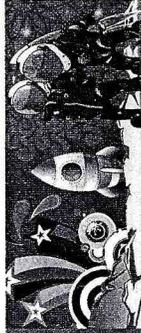
*untuk sistem kapitalisasi, jangka waktu yang tersedia 6 dan 12 bulan.
• Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening Tabungan, Giro atau menambah pokok investasi.

• Tersedia pilihan perancangan secara otomatis (*Automatic Roll Over/ARO*) atau tidak otomatis (non ARO) pada saat jatuh tempo.

Keunggulan

- Bagi hasil yang kompetitif.
- Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).
- Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Menabung untuk memetik masa depan yang Hasanah



Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua.

Persyaratan

- Mengisi formulir aplikasi pembuatan rekening (data anak&Orang Tua), PMN, FATCA, Persetujuan Nasabah.
- Menyerahkan fotokopi akte kelahiran/Kartu Pelajar anak & KTP orang tua.
- Melakukan setoran awal minimal Rp.100.000,-

Fasilitas

- ATM atas nama anak dengan maksimal transaksi Rp.500.000,- /hari.
- Layanan transaksi perbankan secara elektronik (e-channel).
- Layanan Notifikasi Transaksi via SMS (SMS Notifikasi) ke orang tua.
- ATM dapat digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI.
- Setoran dapat dilakukan melalui Cash Deposit Machine (CDM).

Berbagai manfaat Hasanah Debit Card

Dapat digunakan sebagai Kartu ATM untuk penarikan uang tunai yang mempunyai jaringan luas seperti ATM BNI (tapa dikenakan biaya), ATM Bersama, ATM Prima maupun ATM berlogo MasterCard/Cirrus di seluruh dunia. Untuk penggunaan di jaringan ATM BNI tersedia berbagai fitur seperti transfer antar BNI Syariah, BNI dan antar bank, pembayaran tagihan telepon/internet, pembayaran tagihan PLN, pembayaran PBB, pembayaran tagihan air, pembelian isi ulang pulsa, pembayaran penjadwalan dan lainnya.

Sebagai Kartu Debit, Hasanah Debit Card dapat dipergunakan untuk berbelanja di jaringan merchant MasterCard di seluruh dunia.

Tersedia Fasilitas e-Banking, seperti Internet Banking, SMS Banking yang didukung oleh infrastruktur teknologi BNI. Fasilitas e-banking menyediakan berbagai fitur kemudahan seperti cek saldo, transfer dana, pembayaran berbagai tagihan, pembelian pulsa dan lainnya. Untuk menikmati cukup registrasi e-Channel dan aktivasi transaksi financial di Kantor Cabang.

Kemudahan bertransaksi untuk pembukaan rekening, penyeteroran-maupun penarikan uang tunai di 284 Outlet reguler BNI Syariah dan lebih dari 1500 Kantor Cabang BNI dengan layanan syariah di seluruh Indonesia.

Gunakan layanan informasi 24 Jam melalui BNI Call di 500046.



* Formulir PMN (Formulir Prinsip Mengenal Nasabah)

* Formulir FATCA (Formulir undang-undang Kepatuhan Pajak Warga Asing (Amerika Serikat))



Tabungan dan simpanan dana yang aman serta Hasanah

Kemudahan transaksi di 284 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.500 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 11.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.

Informasi lengkap kunjungi Kantor Cabang BNI Syariah terdekat atau www.bnisyariah.co.id

BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

@BNISyariah f PT Bank BNI Syariah



KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 (STAIN) PEKALONGAN
 JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
 Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Telp. (0285) 412575 Pekalongan

BLANKO KEGIATAN PEMBIMBINGAN PROPOSAL TA
 PRODI DIII PERBANKAN SYARI'AH

Tahun Akademik : 2015 / 2016

Judul Proposal Tugas Akhir : STRATEGI FUNDING PADA PRODUK IS KASAWAH
 DENGAN AKAD MUJAWA RABAH
 DI BANI SYARIAH CABANG 5 PEKALONGAN.

Nama : SYARIF HIDAYA TULLAH

NIM : 2012112019

Pembimbing I : A. M. Mub. Kharidz Masnun, M. Ag Waktu Pembuatan : 2

29 Oktober s/d 28 Agustus 2015

NO	TANGGAL KONSULTASI	MATERI KONSULTASI	TANGGAL ACC	TANDA TANGAN PEMBIMBING I
1	4 Nov. 2014.	Referensi Bab I proposal pada latar belakang masalah	5 Nov 2014.	[Signature]
2	13. Nov. 2014	Pembahasan rumusan masalah.	14 Nov 2014	[Signature]
3	12. Mei 2015.	Susunan landasan Teori penambahan. Membuat DPK.	13 Mei 2015	[Signature]
4	11 Juni 2015	Gambaran umum tentang BNI syarat cabang kekalongas	12 Juni 2015	[Signature]
5	12 Juni 2015	Menyusun isi dari bab IV menjelaskan tentang	14 Juni 2015	[Signature]
6		A produk, & strategi funding c. kendala.		[Signature]
7	28 Agustus 2015	penambahan kendala. kendala pada BAB IV dan dijabarkan	30 Agustus 2015	[Signature]
8		memberikan solusi a.		
9				
10				

Dikembalikan ke jurusan : Pekalongan, 30 September 2015

Tanggal :
 Penerima :
 Paraf :

Mengetahui,
 Pembimbing I
 A. M. Mub. Kharidz Masnun, M. Ag
 NIP. 19780616 200312 1003

KEMENTERIAN AGAMA
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 (STAIN) PEKALONGAN
 JURUSAN SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
 Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Telp. (0285) 412575 Pekalongan

BLANKO KEGIATAN PEMBIMBINGAN PROPOSAL TA
 PRODI DIII PERBANKAN SYARI'AH

Tahun Akademik : 2015 / 2016
 Judul Proposal Tugas Akhir : STRATEGI RUADIANE PADA PRODUK IB
 KASBAH DEBANGAN AWAL MUDHARABAH
 DI BUL SYARI'AH CARANG PEKALONGAN

Nama : SYARIF HIDAYATULLAH

NIM : 2012112019

Pembimbing I : KUAT ISMAWATI M.Ag.

Waktu Pembuatan

: 29 Oktober 2014 s/d 28 Agustus 2015

NO	TANGGAL KONSULTASI	MATERI KONSULTASI	TANGGAL ACC	TANDA TANGAN PEMBIMBING I
1	14 Nov. 2014.	Penambahan wawancara dengan karyawan BUI Syar. di latar belakang	16 Nov. 2014.	
2	15 April 2015	ACC Bab I perbaikan. latar belakang masalah	20 April 2015	
3	12 Mei 2015	sukses landasan teor BAB II	14 Mei 2015	
4	12 Juni 2015	penyusunan gambaran umum BAB III	14 Juni 2015	
5	20 Agustus 2015	penjelasan tentang mekanisme, dan strategi ke dalam Bab IV dan menjelaskan tentang overview, wawancara dan dokumentasi kelain Bab IV	21 Agustus 2015	
6				
7				
8				
9				
10				

Pekalongan, 30 September 2015.

Mengelahui,
 Pembimbing I

K. Uat Ismawati M. Ag

NIP. 19791205 2008 2100 1

Dikembalikan ke jurusan

Tanggal

Penerima

Paraf