

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari perbankan yang mendasarkan operasionalnya pada prinsip *syariat* (hukum) Islam. Menurut Schaik, "Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam bentuk lalu lintas pembayaran sert

a peredaran uang yang beroperasi dengan prinsip-prinsip syariah tanpa mengadakan bunga". Dalam konsep Islam, aktivitas komersial, jasa dan perbankan harus disesuaikan dengan prinsip Islam yang menggantikan prinsip bunga dalam sistem perbankan konvensional (Umam, K, 2016, p. 2).

Tujuan utama didirikan bank syariah adalah untuk menghindari bunga uang yang dilaksanakan oleh bank-bank konvensional. Islam mengharamkan bunga dan menghalalkan bagi hasil. Sistem bagi hasil merupakan instrumen pertama. Instrumen ini merupakan kebalikan dari instrumen bunga yang banyak disoroti sebagai bentuk ketidakadilan dalam praktik perbankan konvensional. Dan tujuan bank umum syariah menunjukkan pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat (2010). "Sejauh ini, kita telah mengetahui perbedaan-perbedaan antara paradigma yang mendasari ekonomi konvensional dengan paradigma yang mendasari ekonomi Islam. Keduanya tidak mungkin dan tidak akan pernah

mungkin untuk dikompromikan, karena masing-masing didasarkan atas pandangan dunia yang berbeda” (Sadi, 2015, pp. 13-14).

Perbankan yang bebas dari bunga (bank syariah) merupakan konsep yang relative masih baru, gagasan untuk mendirikan bank syariah lahir dari keadaan belum adanya kesatuan pendapat dikalangan Islam sendiri mengenai apakah bunga yang dipungut oleh bank konvensional adalah riba karena itu adalah yang haram atau bukan riba sehingga karena itu halal. Bagi mereka yang berpendapat bahwa bunga yang dipungut oleh bank konvensional merupakan riba yang dilarang oleh Islam, membutuhkan dan menginginkan lahirnya suatu lembaga yang dapat memberikan jasa-jasa penyimpanan dana dan pemberian fasilitas pembiayaan yang tidak berdasarkan bunga dan beroperasi sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah Islam karena mereka berpendapat bahwa kebutuhan mengenai hal itu ada di dalam masyarakat konsep teoritis tentang suatu bank syariah telah muncul pada tahun 1940-an, namun belum dapat diwujudkan karena selain kondisi pada waktu itu belum memungkinkan, juga belum adanya pemikiran tentang bank syariah yang meyakinkan (Sjahdeini, 2014, p. 49).

Hal mendasar yang membedakan antara perbankan syariah dengan lembaga keuangan konvensional adalah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan dan / atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Kegiatan operasional perbankan syariah menggunakan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*). Perbankan syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh

pendapatan maupun membedakan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan.

Firman Allah Swt dalam al-Qur'an, dijelaskan dalam surah Ali Imron ayat 130 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neaka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir.”

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan Negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah (Karim, 2004, p. 25). Sampai akhir tahun 2014 Bank Umum Syariah mengalami perkembangan cukup pesat. Terbukti dari data yang didapat dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Februari 2015 yang menunjukkan Bank Umum Syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat yang ditandai dengan berdirinya 12 Bank Umum Syariah dan unit usaha syariah 22 bank dengan jaringan kantor yang semakin luas yaitu mencapai 2.144 kantor. Dari segi aset, terjadi peningkatan yang tajam dalam jangka waktu 5

tahun terakhir yaitu dari sebesar Rp. 97,519 triliun meningkat menjadi Rp. 272.343 triliun pada Desember tahun 2014.

Prinsip syariah dengan 3 pilarnya, yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap system perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Adanya PT. BNI Syariah memberikan peranan besar dalam kemajuan perekonomian masyarakat. Lembaga perbankan tersebut beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Khususnya pada usaha-usaha modal kerja yang membantu masyarakat untuk meningkatkan kembali perekonomian masyarakat kecil hingga menengah. Sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang memiliki tugas menarik dan mengelola dana masyarakat serta dapat berfungsi sebagai lembaga sosial dengan program kemitraan usaha ini diharapkan dapat membantu dalam kemajuan perekonomian masyarakat terutama untuk memberikan kemudahan bagi pengusaha kecil untuk mendapatkan tambahan modal. BNI syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah, dengan Dewan Pengas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah. Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha

kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari factor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SSBN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point. (Syariah P. B., 2019)

Bank BNI Syariah menyediakan beberapa produk perbankan syariah sangat banyak diantaranya adalah produk penghimpun dana. Produk penghimpun dana yang ada di Bank BNI Syariah adalah produk-produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah yang meliputi BNI Dollar iB Hasanah, BNI Simpel iB Hasanah, BNI Baitullah iB Hasanah, BNI Prima iB Hasanah, BNI Tunas iB Hasanah, BNI Bisnis iB Hasanah, BNI iB Hasanah, BNI Tapenas iB Hasanah, BNI TabunganKu iB Hasanah. (Saputra, 2017)

Salah satu produk penghimpun dana yang sangat cocok bagi yang sedang menjalankan sebuah bisnis atau usaha adalah produk Tabungan Bisnis iB Hasanah, dimana produk tersebut menggunakan akad Wadiah dan akad Mudharabah. Selain itu, produk Tabungan Bisnis iB Hasanah ini tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-Banking. Juga bisa (*free lounge*)

dibandara dengan menggunakan kartu debit, tidak perlu keantrian umum, bebas administrasi. Sedangkan di bank bank lain hanya bisa menggunakan kartu kredit dan cetakan buku lebih detail seperti rekening koran.

Sebelum memutuskan untuk membangun sebuah bisnis, seorang pembisnis biasanya akan mencari tahu apakah bisnis tersebut dapat memberikan prospek yang bagus atau tidak. Sebuah bisnis dengan prospek yang bagus pastinya akan lebih dipilih karena lebih menjanjikan keuntungan yang besar. Tidak bisa dipungkiri, untung besar umumnya menjadi tujuan bagi sebagian besar orang yang membangun sebuah bisnis.(ciputrauceo.net, 2019)

Dalam penelitian ini penulis mengkhususkan pada salah satu produk penghimpunan dana yang ada di Bank BNI Syariah yakni Tabungan Bisnis iB Hasanah. Alasan mengapa dilakukan penelitian tentang Produk Tabungan Bisnis iB Hasanah ini dilatarbelakangi adanya persaingan dengan produk tabungan yang ada pada Bank Syariah lain. Disamping itu, penelitian ini ditujukan untuk mengetahui strategi yang digunakan produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Untuk mengetahui lebih jelas tentang produk Tabungan iB Bisnis Hasanah, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul **“Strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”**.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini berdasarkan latar belakang, maka penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pihak-pihak yang bersangkutan diantaranya yaitu:

1. Secara Teoritis

Menambah wawasan keilmuan tentang produk-produk tabungan khususnya produk tabungan iB Bisnis Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Selain itu sebagai referensi untuk menciptakan produk-produk baru di Bank BNI Syariah.

2. Secara Praktis

Untuk kepentingan penulis sebagai sarana dalam mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama berada di bangku perkuliahan agar menambah wawasan

penulis serta pengetahuan dan informasi yang sangat berguna untuk ke depannya.

E. Definisi Operasional

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan menghindari kesalahpahaman pembaca dalam mengartikan judul serta permasalahan yang akan diteliti maka penulis memandang perlu untuk mengemukakan secara tegas dan terperinci maksud dari judul: "Strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin."

1. Strategi adalah sebuah pendekatan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi dalam suatu aktivitas yang memiliki kurun waktu tertentu. Dalam dunia bisnis, strategi adalah proses penentuan arah dan tujuan jangka panjang organisasi melalui upaya pemanfaatan dan pengalokasian sumber daya organisasi secara efektif dan efisien sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar dan pemangku kepentingan (stakeholder).
2. Produk adalah sesuatu yang dihasilkan dari proses produksi, baik itu barang maupun jasa yang dapat diperjualbelikan di suatu pasar. Menurut pendapat lain, produk adalah sebuah substansi yang diproduksi oleh produsen dan ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Produk yang dimaksud dalam tabungan ini adalah Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.
3. Tabungan Syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Karim, 2004, p. 297). Tabungan syariah yang dimaksud

adalah Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

4. iB Bisnis Hasanah adalah produk tabungan dengan akad Mudharabah dan Wadiah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif. (Syariah, Pendanaan/BNI Tabungan iB Hasanah/BNI Bisnis iB Hasanah, 2019)

F. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan tabungan, telah ditemukan penelitian sebelumnya yang juga mengkaji tentang persoalan tabungan namun ditemukan substansi yang berbeda dengan persoalan yang akan penulis teliti, penelitian yang dimaksud adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Herlina (1101160199), Institut Islam Negeri Antasari Banjarmasin Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Perbankan Syariah, 2016. Skripsi yang berjudul *Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam penghimpunan Produk Tabungan iB Hasanah. Selanjutnya juga adalah untuk mengetahui apa saja kendala-kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana Produk Tabungan iB Hasanah pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Penelitian ini merupakan

penelitian lapangan (*field research*) yang menggunakan pendekatan kualitatif dengan lokasi penelitian adalah BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yang beralamat di Jl. Ahmad Yani K.M 4,5 No.385 Banjarmasin Kalimantan Selatan.

2. Penelitian oleh Elyas Arjunanta S.J (207046100197) tahun 2011 Universitas Islam Negeri syarif Hidayatullah Jurusan Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum dengan judul "*Pengaruh Karakteristik Konsumen terhadap Produk Tabungan Bank BNI Cabang Syariah Bumi Serpong Damai*". Hasil penelitian terdapat pengaruh karakteristik konsumen terhadap karakteristik produk tabungan pada bank BNI Cabang Syariah Bumi Serpong Damai serta karakteristik bagi hasil mempunyai pengaruh yang paling dominan yang menjadi daya tarik konsumen dalam memilih produk tabungan di Bank BNI Cabang Syariah Bumi Serpong Damai.
3. Penelitian oleh Sri Mulyani (30.02.1.5.034) tahun 2007 Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Surakarta Jurusan Ekonomi Islam Prodi Manajemen Syariah dengan judul "*Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Produk Tabungan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada BRI Syariah Cabang Solo)*". Hasil penelitian terdapat ketertarikan antara karakteristik konsumen yang terdiri dari jenis kelamin, profesi, dan pendidikan dengan karakteristik produk jasa perbankan syariah di bank BRI Syariah Cabang Syariah Solo serta system bagi hasil merupakan karakteristik produk

perbankan syariah yang berpengaruh dominan terhadap ketertarikan konsumen untuk menabung di bank BRI Syariah Cabang Solo.

Berkaitan dengan hal di atas, dapat disimpulkan bahwa sudah ada penelitian tentang tabungan, namun penelitian terdahulu tersebut lebih menitikberatkan pada perilaku konsumen, sedangkan penelitian yang penulis teliti ini lebih memfokus kepada "*Strategi Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Banjarmasin*". Dengan demikian terdapat pokok permasalahan yang sangat berbeda antara beberapa penelitian yang telah penulis kemukakan di atas dengan persoalan yang akan penulis teliti.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya pembahasan dalam penulisan skripsi ini, maka disini perlu digunakan sistematika yang dibagi menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dalam beberapa sub bab, yang sistematika tersebut sebagai berikut:

Bab pertama adalah pendahuluan, yaitu berisi latar belakang masalah yang memaparkan tentang "Prospek Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin" . Permasalahan yang telah tergambarakan dari latar belakang masalah akan diteliti dengan dirumuskannya dalam rumusan masalah. Setelah itu dari rumusan masalah, maka ditetapkanlah tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Agar tujuan penelitian ini tidak melenceng dari tujuan yang ingin dicapai, maka penulis membuat definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian ini. Untuk memudahkan dalam

penulisan ini, maka juga dibuat kajian pustaka, serta terdapat sistematika penulisan.

Bab kedua merupakan landasan teori yang menerangkan, menguraikan dan menjabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan seperti teori tentang “Prospek, Manajemen Strategi, Definisi Manajemen, Fungsi Manajemen, Definisi Strategi, Jenis Strategi, Penyusunan Strategi, Proses Manajemen Strategi, Definisi Manajemen Strategi dan Produk Penghimpun Dana, ” dari buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lainnya.

Bab ketiga merupakan metode penelitian, yang berisi jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sifat penelitian ini dengan mengumpulkan data dan lokasi penelitian ini di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Penelusuran objek penelitian ini yaitu “Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”. Sumber data dan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu dokumentasi. Serta teknik pengolahan data, analisis data dan tahapan penelitian.

Bab keempat berisi tentang hasil penelitian “Prospek Produk Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”. Selanjutnya membahas mengenai analisis data dan hasil analisis serta pembahasan yang disesuaikan dengan metode penelitian pada bab ketiga, sehingga akan memberikan perbandingan hasil penelitian dengan kriteria yang ada dan

pembuktian serta jawaban-jawaban pertanyaan yang telah disebutkan dalam rumusan masalah.

Bab kelima merupakan penutup, terdiri dari simpulan dan saran. Simpulan merupakan telah ringkasan terhadap pembahasan dari analisis sebelumnya. Adapun saran merupakan gagasan penulisan dan kontribusi pemikiran yang diberikan agar hasil penelitian ini berdampak positif bagi semua pihak.