

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah sebuah agama yang *rahmatan lil'alam* atau rahmat bagi seluruh alam. Aspek pembahasan yang ada dalam agama Islam tidak sebatas pada aspek ibadah, tetapi menyangkut pula permasalahan muamalah, dikarenakan pembahasan yang komprehensif dalam Islam. Termasuk pula di dalamnya yaitu memberikan peluang kepada siapapun untuk berusaha. Salah satunya mengembangkan usaha di bidang perekonomian, terlebih menyangkut persoalan perekonomian umat Islam. Hal ini karena Islam menginginkan penganutnya maju dan berkembang, tidak hidup di dalam kemiskinan, tidak punya jaminan hidup, dan saling tolong-menolong satu dengan yang yang lainnya. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Maidah/5 : 2.

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ...

“...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran”¹

Untuk mengaplikasikan konsep tolong-menolong dalam kebajikan tersebut, salah satu caranya adalah pembangunan ekonomi dan bisnis umat Islam harus dilaksanakan

¹Kementrian Agama, *Al-Qur'an 2 Muka Terjemahnya Tematik*, (Bandung: Mikraj Khasanah Ilmu, 2011), hlm. 25.

oleh para pelaku yang tidak hanya profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usahanya, tetapi juga menguasai prinsip-prinsip ekonomi syariah dan muamalah.²

Lembaga keuangan syariah sebagai bagian dari sistem ekonomi syariah, dalam menjalankan bisnis dan usahanya juga tidak terlepas dari saringan syariah. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah tidak akan mungkin membiayai usaha-usaha yang di dalamnya terkandung hal-hal yang bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, proyek yang menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat luas, berkaitan dengan perbuatan mesum/asusila, perjudian, peredaran narkoba, senjata ilegal serta proyek-proyek yang dapat merugikan syiar Islam. Untuk itu dalam struktur organisasi lembaga keuangan syariah harus terdapat Dewan Pengawasan Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi produk dan operasional lembaga tersebut

Lembaga keuangan syariah dalam operasionalnya berada dalam koridor prinsip yakni:³ Pertama, keadilan yakni berbagi keuntungan atas dasar penjualan riil sesuai kontribusi dan resiko masing-masing pihak. Kedua, kemitraan yang berarti posisi nasabah investor (penyimpan dana), dan pengguna dana, serta lembaga keuangan itu sendiri, sejajar sebagai mitra usaha yang paling bersinergi untuk memperoleh keuntungan. Ketiga, Transparansi lembaga keuangan syariah akan memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan agar nasabah investor dapat mengetahui dananya.

²Muhammad, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2003), hlm. 1.

³Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 58.

Sejak berdiri pada tahun 1992 hingga pertengahan tahun 1997 perbankan syariah memang terus tumbuh berkembang. Akan tetapi pertumbuhan spektakuler justru terjadi sejak masa krisis ekonomi tahun 1997. Hal ini, diantaranya, karena kemampuan perbankan Islam dalam menghadapi gejolak moneter yang diwarnai oleh tingkat bunga yang sangat tinggi, sementara perbankan syariah terbebas dari negatif *spread* karena tidak berbasis pada bunga.⁴

Bank syariah bekerja dengan dana dari masyarakat yang disimpan pada bank syariah atas dasar kepercayaan, serta mempunyai posisi yang sangat strategis bagi penyelenggaraan negara, maka setiap bank selalu menjaga kesehatan dirinya yang merupakan suatu konsekuensi guna mendukung terciptanya perbankan yang sehat. Ketentuan perundang-undangan yang demikian merupakan salah satu bentuk perlindungan hukum kepada bank syariah.

Bank menduduki posisi yang sangat vital dalam perekonomian, seperti yang kita tahu sistem perekonomian negara-negara di dunia tidak lepas dari peran serta bank sehingga sistem ekonomi dapat dikatakan tidak akan maju tanpa peran serta bank. Sampai saat ini belum ada lembaga perekonomian yang dapat menggantikan peran fungsi bank.

Bank merupakan nyawa untuk menggerakkan roda perekonomian suatu Negara, seperti dalam hal penciptaan uang, mengedarkan uang, menyediakan uang untuk

⁴A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: UIN Press UIN Syarif Hidayatullah, 2009), hlm. 94.

menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.⁵

Seperti bank pada umumnya, Bank Syariah dapat menjalankan fungsi penghimpunan dana dengan produk pendanaan (*funding product*), fungsi penyaluran dana dengan produk pembiayaan (*financing product*), dan fungsi penyedia jasa-jasa perbankan lainnya dengan layanan jasa (*service*). Bank Syariah memiliki produk-produk yang sangat bervariasi. Berbeda dengan Bank Konvensional yang hanya berfokus pada produk tabungan, deposito, dan penyaluran dana secara kredit. Bank Syariah memiliki banyak produk yang beragam.

Penghimpunan dana merupakan upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktivitas *funding* (penghimpunan dana) untuk disalurkan kepada aktivitas *financing* (pembiayaan), dengan harapan bank yang bersangkutan tetap mampu memenuhi likuiditas (kemampuan lembaga untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi), rentabilitas (kemampuan lembaga untuk menghasilkan laba selama periode tertentu), dan solvabilitas (kemampuan lembaga untuk membayar semua utang-utangnya, baik jangka pendek maupun jangka panjang). Bank juga memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan kelompok atau pihak lain yang mengalami kekurangan dana (*defisit unit*). Melalui

⁵Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005), hlm. 2.

bank, kelebihan dana-dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Bank mempunyai hubungan kemitraan antara penyandang dana (*ṣāhib al-māl* atau *ṣāhibul māl*) dan pengelola (*muḍārib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang diberikan kepada nasabah yang menyimpan dananya.⁶ Bank Syariah pada umumnya memiliki produk dasar dan umum yaitu tabungan. Tabungan ini beraneka macam jenisnya sesuai kebutuhan dan tujuannya. Tetapi hal yang paling mendasar dan membedakan produk tabungan Bank Syariah dan Bank Konvensional adalah penggunaan akad atau prinsip transaksi syariah yang digunakan.

Salah satu produk tabungan yang begitu berkembang adalah produk tabungan haji. Banyak orang yang memilih menabung di tabungan haji untuk memastikan dana cukup guna naik haji ke tanah suci Mekkah. Di zaman modern sekarang ini, memang pengumpulan dana untuk naik haji dengan menjadi nasabah tabungan haji menjadi solusi dalam mempermudah masyarakat yang ingin naik haji. Dengan menjadi nasabah tabungan haji, kita diwajibkan rutin menabung sejumlah dana tertentu tiap bulan. Setelah sampai jangka waktu yang telah ditentukan, dana itu bisa digunakan sebagai ongkos naik haji (ONH).

⁶Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 87-88.

Ibadah haji merupakan kewajiban bagi setiap muslim yang mampu karena mengingat pelaksanaan ibadah haji adalah termasuk dari bagian rukun Islam yang harus ditegakkan. Melihat fakta demikian bahwasanya Indonesia adalah negara dengan mayoritas umat Islam, maka produk tabungan haji menjadi salah satu produk yang memiliki peluang besar dalam menyaring banyak nasabah.

Nama produk tabungan haji di Bank Kalsel Syariah tabungan iB haji Ar-Rahman. Tabungan iB haji Ar-Rahman merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang dikelola berdasarkan akad *muḍārabah muthlaqah*. Akad *muḍārabah muthlaqah* yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (nasabah) kepada pengelola dana (bank) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu sesuai syariah dengan ketentuan pembagian hasil usaha antara kedua pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.⁷

Berdasarkan pada survei awal di wilayah Balangan telah banyak bank-bank konvensional milik Negara yang sudah berdiri beberapa tahun yang lalu, misalnya seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Kalsel, dan yang baru ini Bank Negara Indonesia (BNI). Pada tahun 2013 Bank Kalsel telah membuka unit layanan syariah di Paringin dan merupakan satu-satunya lembaga keuangan yang memberikan pelayanan syariah.

⁷Bank Kalsel, “*Tabungan iB Haji Ar-Rahman*”, dari www.bankkalsel.co.id, diakses tanggal 10 Maret 2016.

Dari pemaparan di atas keberadaan penghimpunan dana sangat penting untuk menjamin simpanan nasabah dan bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah khususnya nasabah menabung di bank syariah. Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin adalah salah satu bank syariah yang menjadi peserta penghimpunan dana, yang bertujuan untuk menjamin dana nasabahnya dan meningkatkan kepercayaan nasabahnya untuk menabung di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin. Melihat dari jenis banknya sendiri, Bank Kalsel Syariah ini merupakan Bank satu-satunya di daerah Paringin yang berbasis syariah, sehingga peneliti berminat untuk meneliti pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Beberapa lembaga keuangan mungkin mempunyai tujuan yang sama, akan tetapi strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut sudah tentu berbeda. Pada umumnya semua jajaran manajemen suatu lembaga keuangan akan selalu membuat rencana-rencana yang baik dan tepat. Akan tetapi penentuan berhasil atau tidaknya rencana tersebut sangat tergantung pada pelaksanaan dari semua strategi yang telah dibuat. Maka jelaslah bahwa masalah strategi bagi suatu lembaga keuangan sangatlah penting, sebab strategi tersebut merupakan penentuan tercapainya tujuan yang telah direncanakan.

Berajak dari latar belakang yang telah dipaparkan, maka penulis memilih tempat penelitian di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin karena sepengetahuan penulis belum ada yang meneliti tentang strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB haji Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin dan faktor-faktor apa saja

yang menjadi kendala dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin tersebut.

Maka dari itulah penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Strategi Penghimpunan Dana dalam Produk Tabungan iB Haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin?
2. Apa saja faktor-faktor kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai:

1. Bagi Perusahaan

Riset ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan guna mengembangkan usaha dan bisnis Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin itu sendiri.

2. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan teoritis dan memperluas wawasan terhadap masalah yang diteliti mengenai segala aspek yang berhubungan dengan penghimpunan dana pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat dijadikan informasi tambahan bagi para pembaca untuk menambah referensi bagi penelitian khususnya mengenai penghimpunan dana.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahan dalam memahami penelitian ini, maka penulis merasa perlu memberi batasan istilah dan penegasan judul penelitian, sebagai berikut:

1. Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁸ Strategi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah arah atau jalan yang akan ditempuh dalam rangka menjalankan misi untuk menuju pencapaian misi dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.
2. Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur.⁹ Penghimpunan dana dalam penelitian ini lebih menitikberatkan pada produk tabungan iB hajiAr-Rahman yang merupakan produk tabungan haji yang ada pada Bank Kalsel.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian ini sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan peneliti yang akan diteliti. Oleh sebab itu penulis

⁸Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), Edidi 3, hlm. 1092.

⁹Izzanizza, *Penghimpunan Dana di Bank Syariah*, <http://www.scribd.com,/2012/12> diakses tanggal 28 September 2016 pukul 15:30 WIB.

membuat kajian pustaka dari peneliti sebelumnya. Ada beberapa penelitian terdahulu mengenai penelitian terkait dengan penghimpunan dana yang juga mengkaji tentang penghimpunan dana namun ditemukan substansi yang berbeda dengan yang akan penulis teliti, penelitian yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Dwi Suci Ramadani (1101160159) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari 2015 Banjarmasin yang berjudul “Strategi Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin”. Jenis Penelitian ini adalah *field research* dengan pendekatan kualitatif menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Masalah yang diteliti adalah strategi yang diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam penghimpunan dana yang menghususkan pada pembahasan deposito mudharabah. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, ada beberapa strategi yang digunakan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin diantaranya, memasarkan produk kepada instansi-instansi, membagikan brosur, promosi lewat spanduk, menggunakan iklan, promosi penjualan (*sales promotion*), dan hubungan masyarakat (*public relations*). Dan faktor-faktor yang menjadi kendala BNI Syariah Cabang Banjarmasin itu ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari bagi hasil yang diterima nasabah dan daya saing produk dengan bank lain. Faktor eksternal terdiri dari persaingan antar bank, minat nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.

2. Arina Pramudita (1101160182), Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari 2015 Banjarmasin yang berjudul “Bauran Promosi Penghimpunan Dana Deposito Jangka Panjang pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin”, Skripsi ini menggunakan teknik analisis deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bauran promosi yang dilakukan Bank Muamalat Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah penghimpunan dana deposito jangka panjang, kendala yang dihadapi dan solusi Bank Muamalat Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah penghimpunan dana deposito jangka panjang. Hasil penelitian ini adalah upaya Bank Muamalat dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah menggunakan beberapa strategi bauran promosi yaitu dengan strategi periklanan, promosi penjualan, promosi pribadi, dan hubungan dengan masyarakat. Kendala yang dihadapi yaitu pertama faktor eksternal dimana pengetahuan masyarakat masih minim tentang keberadaan Bank Muamalat. Keduapertandingan antar bank.
3. Muhammad Arsyad (0701157955) Jurusan Ekonomi Islam, IAIN Antasari 2012 yang berjudul “Strategi Pengembangan Asuransi Takaful Banjarmasin”. Adapun penelitian ini adalah bersifat deskriptif dan di analisis secara kualitatif. Dari hasil penelitian diperoleh mengenai. Pertama, sistem operasional yang dijalankan asuransi takaful Banjarmasin yaitu dengan prinsip *ta’awun al birr wa al taqwa* diantara nasabahnya dengan tabadduli

seperti dipergunakan asuransi konvensional. Kedua, strategi yang dikembangkan asuransi takaful Banjarmasin dalam menghadapi persaingannya dengan asuransi konvensional. Dari hasil penelitian diperoleh mengenai: Pertama, sistem operasional yang dijalankan asuransi takaful Banjarmasin, adalah prinsip *ta'awanu al birr wa al taqwa* di antara nasabahnya dengan akad *takafuli* bukan akad *tabadduli* seperti dipergunakan asuransi konvensional. Kedua, strategi yang dikembangkan asuransi takaful Banjarmasin dalam menghadapi persaingan dengan asuransi konvensional adalah meniadakan unsur ketidakpastian, untung-untungan, dan bunga alias riba, sehingga berbeda dengan asuransi konvensional yang sarat ketidakpastian dan unsur riba.

4. Siti Nurul Hidayah (092503066) Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo 2012 Semarang yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana pada Jasa Layanan Simpanan Sirela di KJKS BMT Al Hikmah Ungaran". Jenis Penelitian ini adalah *field research* dengan pendekatan kualitatif menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Masalah yang diteliti adalah bagaimana prosedur operasional tabungan Sirela di KJKS BMT Al Hikmah dan bagaimana strategi pemasaran produk pada jasa layanan simpanan Sirela di KJKS BMT Al Hikmah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur operasional tabungan sirela di KJKS BMT Al Hikmah dan mengetahui strategi pemasaran

produk pada jasa layanan simpanan sirela di KJKS BMT Al Hikmah. Hasil dari penelitian tabungan Sirela merupakan salah satu produk KJKS BMT Al Hikmah yang ditujukan untuk membantu mitra dalam berinvestasi. Simpanan sukarela lancar ini adalah produk penghimpunan dana dari masyarakat yang bertujuan untuk mengembangkan jumlah mitra yang berpartisipasi di KJKS BMT Al Hikmah dan menambah jumlah aset produktif yang dimiliki KJKS BMT Al Hikmah. Pada dasarnya simpanan sukarela lancar bisa diambil sewaktu-waktu, strategi pemasaran yang dilakukan juga cukup baik karena masih bisa dijangkau oleh petugas bagian pemasaran kepada masyarakat.

Dari penjelasan di atas yang menjadi ketertarikan penulis adalah membahas tentang strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB haji Ar-Rahman. Dengan demikian terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang telah penulis kemukakan diatas dengan persoalan yang penulis teliti, dimana pembahasan yang dikaji penulis adalah strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB Haji Ar-Rahman pada objek yang diteliti yaitu Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin. Dalam pembahasan ini yang diteliti adalah bagaimana strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Kedai Paringin, dan apa saja faktor-faktor kendala yang dihadapi dalam dalam penghimpunan dana produk tabungan haji iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

G. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mudah memahami isi, maka penullis membagi dalam 5 bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarakan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Manfaat penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II landasan teori yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh. Pada bab ini dijabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lain. Berupa pembahasan tentang penghimpunan dana.

Bab III metode penelitian, terdiri dari jenis, pendekatan, dan lokasi penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, instrumen penelitian, dan prosedur penelitian.

Bab IV menyajikan laporan hasil penelitian untuk menggambarkan mengenai analisis penelitian, penyajian data untuk menggambarkan data yang ditemukan dalam

penelitian tentang strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB Haji Ar-Rahman pada objek yang diteliti yaitu Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Bab V merupakan bab penutup, dalam bab ini berisi simpulan dari hasil penelitian serta saran-saran bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.