

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Upaya dan Inovasi Produk

1. Pengertian Upaya

Yaitu cara untuk mengarahkan proses berpikir dan bertindak dengan cepat dan efektif secara terukur dan terarah langsung menuju objek sasaran. Dengan cara membiasakan diri dengan mengamati atau melakukan observasi terhadap objek secara terfokus.¹¹ Upaya dapat dikatakan sebagai usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan sesuai dengan target yang telah dipersiapkan sebelumnya.

2. Pengertian Produk

Produk secara umum adalah sesuatu yang diproduksi oleh tenaga kerja atau sebuah usaha atau hasil dari sebuah tindakan atau sebuah proses. Secara umum produk merupakan sesuatu yang dibuat oleh perorangan atau sekelompok orang sebagai ajang untuk mendapatkan keuntungan melalui proses pertukaran ataupun jual beli dalam transaksi. Produk identik dengan sesuatu yang memiliki ciri khas yang dapat ditawarkan, diperhatikan, dipakai, dimiliki atau dikonsumsi serta memberikan kepuasan dan memenuhi kebutuhan seseorang maupun perkelompok.

¹¹ Hendra Surya, *Percaya Diri Itu Penting*, (Jakarta: PT Elex Media Komptindo, 2007), hlm. 31

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, dicari, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.¹²

3. Inovasi Produk

Inovasi adalah produk, jasa, ide, dan persepsi yang baru dari seseorang. Inovasi adalah produk atau jasa yang dipersepsikan oleh konsumen sebagai produk atau jasa baru. Secara sederhana, inovasi dapat diartikan sebagai terobosan yang berkaitan dengan produk-produk baru.¹³

Pengertian inovasi adalah pengembangan dan implementasi gagasan-gagasan baru oleh seseorang dalam jangka waktu tertentu yang dilakukan dengan berbagai aktivitas transaksi di dalam tatanan organisasi tertentu.

Inovasi tidak hanya terbatas pada pengembangan produk-produk atau jasa-jasa baru. Inovasi juga termasuk pada pemikiran bisnis baru dan proses baru. Inovasi juga dipandang sebagai mekanisme perusahaan untuk beradaptasi terhadap lingkungan yang dinamis. Oleh sebab itu, maka perusahaan diharapkan mampu menciptakan pemikiran-pemikiran baru, gagasan baru yang menawarkan produk inovatif serta memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pelanggan. Inovasi semakin memiliki arti penting bukan saja sebagai suatu alat untuk mempertahankan

¹² Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12*, (Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009), hlm. 67

¹³ Basu Swastha Dharmamestadan dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: BPFE, 2014), hlm. 99

kelangsungan hidup perusahaan melainkan juga untuk unggul dalam persaingan.

4. Karakteristik Inovasi Produk

Karakteristik inovasi terdiri dari 5 hal yaitu:

- a) Keunggulan relative (*relatif advantage*), pertanyaan terpenting untuk diajukan dalam mengevaluasi keberhasilan potensial dari suatu produk baru yaitu, “apakah produk yang bersangkutan akan dirasa menawarkan keunggulan yang jauh lebih besar dibandingkan produk yang digantikan?”
- b) Keserasian/Kesesuaian (*compatibility*), adalah determinan terpenting dari penerimaan produk baru. Kesesuaian merujuk pada tingkat dimana produk konsisten dengan nilai yang sudah ada dan pengalaman masa lalu dari calon *adopter*.
- c) Kekompleksan (*complexity*) adalah tingkat dimana inovasi dirasa sulit untuk dimengerti dan digunakan. Semakin kompleks produk bersangkutan, semakin sulit produk itu memperoleh penerimaan.
- d) Ketercobaan (*trialability*) merupakan tingkat apakah suatu inovasi dapat dicoba terlebih dahulu atau harus terikat untuk menggunakannya. Suatu inovasi dapat diujicobakan pada keadaan sesungguhnya, inovasi pada umumnya lebih cepat diterima. Untuk lebih mempercepat proses penerimaan produk, maka suatu inovasi harus mampu menunjukkan keunggulannya. Produk baru lebih mungkin berhasil jika konsumen dapat mencoba atau bereksperimen dengan ide secara terbatas.

e) Keterlihatan (*observability*), tingkat bagaimana hasil penggunaan suatu inovasi dapat dilihat oleh orang lain. Semakin mudah seseorang melihat hasil suatu inovasi, semakin besar kemungkinan inovasi diterima oleh masyarakat. Keterlibatan dan kemudahan komunikasi mencerminkan tingkat dimana hasil dari pemakaian produk baru terlihat oleh masyarakat itu sendiri.¹⁴

B. PT Bank Rakyat Indonesia Syariah

1. Pengertian PT Bank Rakyat Indonesia Syariah

Awal mula berdirinya BRI Syariah berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember tahun 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia (BI) pada tanggal 16 Oktober tahun 2008 melalui surat Nomor: 10/67/KEP/GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November tahun 2008, PT. Bank BRI Syariah resmi beroperasi. Selanjutnya merubah kegiatan usahanya yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Sudah lebih dari 2 tahun, BRI Syariah hadir sebagai sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial berdasarkan kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna. BRI Syariah melayani nasabah dengan pelayanan prima dan menawarkan beraneka produk yang sesuai dengan harapan nasabah

¹⁴ Basu Swastha Dharmamestadan dan T. Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen*.....hlm. 100

dengan prinsip syariah. Aktivitas BRI Syariah semakin kokoh setelah pada tanggal 19 Desember tahun 2008 ditandatanganinya akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari tahun 2009.¹⁵

Kemudian PT Bank Syariah Indonesia Tbk disebut dengan BSI, resmi beroperasi pada tanggal 1 Februari 2021. BSI merupakan bank syariah terbesar di Indonesia hasil penggabungan (merger) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara, yaitu PT Bank BRI Syariah (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), PT Bank BNI Syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk melakukan merger tiga bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi masyarakat sekaligus mampu mendorong perekonomian nasional.¹⁶

2. Pengertian Bank

Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Mereka menganggap bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di negara maju dan negara berkembang antara lain aktivitas penyimpanan dan penyaluran dana.

¹⁵ Yulia Anggraini, "Persepsi Karyawan Perempuan Terhadap Posisi Account Officer (Studi Pada Karyawan Perempuan Di PT BRI Syariah Kantor Cabang Madiun)". Jurnal Ekonomi Syariah. ISSN: 2622-6902. Vol. 1 No. 2. 2018, hal. 38

¹⁶ Achmad Sani Alhusain, "Bank Syariah Indonesia: Tantangan Dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional". Jurnal Puslit. Vol. XIII No. 3. 2021, hal. 19

Di negara maju, bank menjadi lembaga yang sangat strategis dan memiliki peran penting dalam perkembangan perekonomian negara. Di negara berkembang, kebutuhan masyarakat terhadap bank tidak hanya terbatas pada penyimpanan dana dan penyaluran dana saja, akan tetapi juga terhadap pelayanan jasa yang ditawarkan oleh bank.

Bank dapat menghimpun dana masyarakat secara langsung dari nasabah. Bank merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Di sisi lain, bank berperan menyalurkan dana kepada masyarakat. Bank dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Masyarakat dapat secara langsung mendapatkan pinjaman dari bank, sepanjang peminjam dapat memenuhi persyaratan yang diberikan oleh bank. Pada dasarnya bank mempunyai peran dalam dua sisi, yaitu menghimpun dana secara langsung yang berasal dari masyarakat yang sedang kelebihan dana, dan menyalurkan dana secara langsung kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga bank disebut dengan *Financial Depository Institution*.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan *bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak*. Bank menghimpun dana masyarakat kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan tujuan untuk

mendorong peningkatan taraf hidup rakyat banyak. Dua fungsi pokok bank yaitu penghimpunan dana masyarakat dan penyaluran dana kepada masyarakat, oleh karena itu disebut *Financial Intermediary*.¹⁷

3. Pengertian Perbankan Syariah

Perbankan syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan perbankan konvensional. Perbankan syariah memberikan pelayanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Perbankan syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah.¹⁸

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan. Kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha.

Perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana. Investor yang menempatkan dananya akan

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), hlm. 29-31

¹⁸ Ibid, hlm. 31-33

mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam syariah Islam. bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dan/atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam.

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah Islam.

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas *Bank Umum Syariah (BUS)*, *Unit Usaha Syariah (UUS)*, dan *Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*.

4. Fungsi Utama Perbankan Syariah

Perbankan Syariah memiliki tiga fungsi utama antara lain:¹⁹

a) Penghimpunan dana masyarakat

Fungsi bank syariah yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dalam menggunakan akad *al-wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-Mudharabah*. *Al-Wadiah* adalah akad antara pihak pertama menitipkan dananya kepada bank, dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan dalam Islam.

Al-Mudharabah merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga dengan *shahibul maal* dengan pihak kedua atau bank yang menerima dana yang disebut juga dengan *mudharib*, yang mana pihak *mudharib* dapat memanfaatkan dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal* untuk tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariah Islam.

Masyarakat mempercayai bank syariah sebagai tempat yang aman untuk melakukan investasi dan menyimpan dana (uang). Masyarakat yang kelebihan dan membutuhkan keberadaan bank syariah untuk menitipkan dananya atau menginvestasikan dananya dengan aman. Keamanan atas dana (uang) yang dititipkan atau diinvestasikan di bank oleh masyarakat merupakan faktor yang sangat

¹⁹ Ibid, hlm. 39-43

penting yang menjadi pertimbangan. Masyarakat akan merasa lebih aman apabila uangnya diinvestasikan di bank syariah. Dengan menyimpan uangnya di bank, nasabah juga akan mendapatkan keuntungan berupa *return* atas uang yang diinvestasikan yang besarnya tergantung kebijakan masing-masing bank syariah serta tergantung bagi hasil yang diperoleh bank syariah.

Return merupakan imbalan yang diperoleh nasabah atas sejumlah dana yang diinvestasikan di bank. Imbalan yang diberikan oleh bank bisa dalam bentuk bonus dalam hal dananya dititipkan dengan menggunakan akad *al-Wadi'ah*, dan bagi hasil dalam hal dan yang diinvestasikan menggunakan akad *al-Mudharabah*. Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk titipan dan investasi antara lain: giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah*. Serta investasi syariah lainnya yang diperkenankan sesuai dengan sistem operasional bank syariah.

b) Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah. Bank syariah akan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan. *Return*

atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya.

Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha. Dalam akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil.

Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan berupa pendapatan margin keuntungan dan bagi hasil. Bank telah membayar sejumlah tertentu atas dana yang telah dihimpunnya. Pada akhir bulan atau pada saat tertentu bank akan mengeluarkan biaya atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang telah menginvestasikan dananya di bank. Bank tidak boleh membiarkan dana masyarakat mengendap. Dana nasabah investor harus segera disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan agar memperoleh pendapatan.

c) Pelayanan Jasa Bank

Bank syariah, disamping menghimpun dana menyalurkan dana kepada masyarakat, juga memberikan pelayanan jasa perbankan. Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi

kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank syariah yang ketiga. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, jasa bank lainnya.

Aktivitas pelayanan bank, merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank. Beberapa bank berusaha untuk meningkatkan teknologi informasi agar dapat memberikan pelayanan jasa yang memuaskan nasabah. Pelayanan yang dapat memuaskan nasabah ialah pelayanan yang cepat dan akurat. Harapan nasabah dalam pelayanann jasa bank ialah kecepatan dan keakuratannya. Bank syariah beromba-lomba untuk berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk layanan jasanya. Dengan pelayanan jasa, bank syariah mendapat imbalan berupa *fee* yang disebut *fee based income*.

5. Prinsip Perbankan Syariah

Di dalam mengoperasikan perbankan syariah dikenal beberapa prinsip-prinsip pengelolaan kegiatan usaha perbankan syariah. Adapun prinsip-prinsip tersebut pada garis besarnya sebagai berikut:

a. Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil

dan pengambilan margin keuntungan yang disepekat bersama antara bank dengan nasabah.

b. Prinsip Kesederajatan

Bank Syariah menempatkan nasabah pembiayaan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko, dan keuntungan yang berimbang antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank.

c. Prinsip Ketentraman

Produk-produk Bank Syariah telah sesuai dengan dan kaidah muamalah Islam, antara lain tidak adanya unsur riba serta penerapan zakat harta. Dengan demikian nasabah akan merasakan ketentraman lahir dan batin.²⁰

C. Tabungan Faedah BRI Syariah

1. Pengertian Tabungan Faedah BRI Syariah

Membuka rekening tabungan di bank syariah adalah sebuah pilihan. Meskipun banyak bank-bank konvensional menawarkan berbagai layanan, tetapi dengan memiliki rekening tabungan di bank syariah membuat ketenangan tersendiri.

²⁰ Ayief Fathurrahman, "Meninjau Ulang Landasan Normatif Perbankan Syariah Di Indonesia". Al-Mawarid. Vol. XI No. 1, 2010, hlm. 7

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.²¹

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat mulai dari masyarakat kota hingga masyarakat di pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10, 1998, *tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008, *tabungan adalah simpanan berdasarkan wadiah dan/atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek,, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*

Tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana.²²

²¹ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1997), hlm. 95

²² Ismail, *Perbankan Syariah*.....hlm.74

Dewan Syariah Nasional mempertimbangkan bahwa tabungan pada masa kini merupakan keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam penyimpanan kekayaan, dimana memerlukan jasa perbankan, dan tabungan ini merupakan salah satu produk perbankan di bidang penghimpunan dana dari masyarakat.²³

Al-Wadiah merupakan salah satu akad yang digunakan oleh bank syariah untuk produk penghimpunan dana pihak ketiga. Dalam akad *al-Wadiah*, bank syariah dapat menawarkan dua produk perbankan yang telah dikenal oleh masyarakat luas yaitu giro dan tabungan. Kedua produk ini dapat ditawarkan dengan menggunakan akad *al-Wadiah*. Akad *al-Wadiah* merupakan prinsip simpanan murni dari pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan. Titipan harus dijaga dan dipelihara oleh pihak yang menerima titipan, dan titipan ini dapat diambil sewaktu-waktu pada saat dibutuhkan oleh pihak yang menitipkannya.²⁴

Akad *al-Wadiah* dibagi menjadi 2 macam antara lain:²⁵

1. *Wadiah Yad A-Amanah*

Wadiah yad al-amanah merupakan titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh

²³ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2010), hlm. 135

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*.....hlm.59

²⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*.....hlm. 60-65

kepada pihak yang menitipkan setiap barang itu dibutuhkan. Dalam aplikasi perbankan syariah, produk yang ditawarkan dengan menggunakan akad *al-wadiah yad al-amanah* adalah *save deposit box*.

Save deposit box merupakan jasa yang diberikan oleh bank dalam penyewaan box atau kotak pengamanan yang dapat digunakan untuk menyimpan surat berharga milik nasabah. Nasabah memanfaatkan jasa tersebut untuk menyimpan surat berharga maupun perhiasan untuk keamanan, karena bank wajib menyimpan *save deposit box* di dalam ruang dan dalam lemari besi yang tahan api. Atas pelayanan jasa *save deposit box*, bank akan mendapatkan *fee*. Besar kecilnya *fee* tergantung pada besar kecilnya ukuran box dan pada umumnya *fee* atau sewa *box* ini diberikan setiap tahun.

Karakteristik *wadiah yad al-amanah* antara lain: a) Barang yang dititipkan oleh nasabah tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak penerima titipan. Penerima titipan dilarang untuk memanfaatkan barang titipan, b) Penerima titipan berfungsi sebagai penerima amanah yang harus menjaga dan memelihara barang titipan. Penerima titipan akan menjaga dan memelihara barang titipan, sehingga perlu menyediakan tempat yang aman dan petugas yang menjaganya, c) Penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya atas barang yang dititipkan. Hal ini karena penerima titipan perlu menyediakan tempat untuk menyimpan dan membayar biaya gaji pegawai untuk menjaga barang titipan, sehingga boleh meminta imbalan jasa.

2. *Wadiah Yad Dhamanah*

Wadiah yad dhamanah adalah akad antara dua pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Dalam aplikasi perbankan, akad *wadiah yad dhamanah* dapat diterapkan dalam produk penghimpunan dana pihak ketiga antara lain giro dan tabungan. Bank syariah akan memberikan bonus kepada nasabah atas dana yang dititipkan di bank syariah. Besarnya bonus tidak boleh diperjanjikan sebelumnya, akan tetapi tergantung pada kebijakan bank syariah. Bila bank syariah memperoleh keuntungan, maka bank akan memberikan bonus kepada pihak nasabah.

Karakteristik *wadiah yad dhamanah* antara lain: a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dimanfaatkan oleh pihak yang menerima titipan, b) Penerima titipan sebagai pemegang amanah. Meskipun harta yang dititipkan boleh dimanfaatkan, namun penerima titipan harus memanfaatkan harta titipan yang dapat menghasilkan keuntungan, c) Bank mendapat manfaat atas harta yang dititipkan, oleh karena itu penerima titipan boleh memberikan bonus. Bonus sifatnya tidak mengikat, sehingga dapat diberikan atau tidak. Besarnya bonus tergantung pada pihak penerima titipan. Bonus tidak boleh diperjanjikan pada saat kontrak, karena bukan merupakan kewajiban

bagi penerima titipan, d) Dalam aplikasi bank syariah, produk yang sesuai dengan akad *wadiah yad dhamanah* adalah simpanan giro dan tabungan.

Tabungan Faedah BRI Syariah merupakan salah satu produk tabungan dari BRI Syariah yang menggunakan prinsip titipan atau *wadi'ah yad dhamanah*. Dimana tabungan dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* ini harta yang dititipkan oleh penitip, dalam hal ini adalah nasabah, boleh dimanfaatkan atau dikelola oleh penerima titipan, dalam hal ini adalah bank syariah.²⁶

Tabungan Faedah merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip utama yaitu *wadiah yad dhamanah*, yang dipersembahkan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari.

2. Keunggulan Tabungan Faedah BRI Syariah

Tabungan Faedah mempunyai keunggulan yang dapat dimanfaatkan oleh nasabahnya. Keunggulan dari Tabungan Faedah antara lain: dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor dan elektronik BRI Syariah secara *online*, dapat diberikan bonus sesuai kebijakan bank, dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.²⁷

3. Syarat dan Ketentuan Tabungan Faedah BRI Syariah

1) Syarat

²⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Toeri ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 48

²⁷ www.brisyariah.co.id, diakses pada 28 November 2020, pukul 09.54 WIB

- a) Usia minimal 17 tahun atau sudah menikah
- b) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- c) Melampirkan Fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- d) Mengisi formulir pembukaan rekening

2) Ketentuan

- a) Tabungan dikelola dengan menggunakan Prinsip *Wadi'ah Yad Dhamanah*.
- b) Rekening Tabungan dibuka dalam mata uang Rupiah.
- c) Bank BRI Syariah (selanjutnya disebut Bank) akan memberikan Buku Tabungan atas nama Penitip Dana (Nasabah)
- d) Apabila buku tabungan hilang, nasabah harus segera melaporkannya kepada bank asal ia membuat rekening tabungan dengan disertai Surat Keterangan Hilang dari Pihak Kepolisian.
- e) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya buku tabungan menjadi tanggung jawab nasabah.
- f) Bank berhak untuk mengenakan biaya administrasi dan fasilitas yang terkait dengan tabungan.
- g) Selain tunduk pada syarat dan ketentuan umum Tabungan Faedah BRI Syariah, nasabah menyatakan tunduk pada segala syarat dan ketentuan khusus BRI Syariah yang berlaku saat ini maupun perubahan-perubahan yang akan diinformasikan kepada nasabah dalam bentuk dan cara yang ditetapkan oleh bank.

- h) Buku tabungan tidak boleh dititipkan kepada pihak bank dan apabila terjadi kerusakan dan kehilangan bukan tanggung jawab bank.
- i) Dana nasabah dijamin sesuai dengan ketentuan yang diatur oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

4. Fitur dan Layanan Tabungan Faedah BRI Syariah

Selain bisa untuk menabung, nasabah juga bisa melakukan berbagai transaksi menggunakan rekening ini. Diantaranya adalah:

- 1) Melakukan pembayaran tagihan telepon
- 2) Melakukan pembayaran listrik PLN
- 3) Untuk membayar SPP di beberapa sekolah
- 4) Untuk donasi, zakat, infaq, shodaqoh, wakaf, dan qurban
- 5) Untuk belanja melalui debit Prima

5. Bonus Tabungan Faedah BRI Syariah

- 1) Dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku mengenai Akad *Wadiah Yad Dhamanah*, maka Bank dapat memberikan bonus secara sukarela dan tidak diperjanjikan.
- 2) Pajak atas bonus yang diterima nasabah ditanggung oleh nasabah dan dipotong langsung dari pendapatan bonus yang diterimanya.

6. Mekanisme Tabungan Faedah BRI Syariah

- 1) Pembukaan Buku Tabungan

Pembukaan tabungan merupakan langkah pertama nasabah dalam membuat suatu tabungan. Dimana dalam tahap ini nasabah akan

mengisi beberapa aplikasi yang digunakan untuk membuka rekening tabungan.

2) Penyetoran Tabungan

Penyetoran tabungan adalah penyetoran sejumlah uang ke pihak bank, dengan menggunakan slip setoran dan kemudian di berikan kepada *teller* bank. Slip setoran merupakan formulir penyetoran dimana nasabah cukup menuliskan nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah.

3) Penarikan Tabungan

Penarikan tabungan adalah pengambilan sejumlah uang yang ada dalam tabungan. Penarikan tabungan dapat dilakukan dengan mengisi slip setoran atau menggunakan mesin ATM. Slip penarikan merupakan formulir penarikan dimana nasabah cukup menuliskan nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan. Slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

4) Penutupan Tabungan

Penutupan tabungan adalah penutupan tabungan oleh bank atau permintaan nasabah atau ditutup oleh bank karena alasan tertentu.²⁸

D. Penelitian Terdahulu

1. Dewi Kartika (2017) melakukan penelitian untuk skripsi dengan judul “*Mekanisme dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di Bank BRI*”

²⁸ www.brisyariah.co.id, diakses pada 28 November 2020, pukul 10.30

Syariah Kantor Cabang Pembantu Jombang Ploso Jombang”, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung. Hasil dari penelitian ini bahwa terdapat empat mekanisme dalam Tabungan Faedah yaitu: Mekanisme pembukuan buku Tabungan Faedah, Mekanisme penyetoran Tabungan Faedah, Mekanisme penarikan Tabungan Faedah, dan Mekanisme Penutupan Tabungan Faedah. Untuk metodenya sendiri ada empat yaitu : membuka stand yang menarik, mempromosikan secara serempak, kegiatan periklanan, dan free yaitu mengenai kelebihan Tabungan Faedah dibandingkan dengan Bank Umum Syariah yang lain.²⁹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah jika penelitian Dewi Kartika menggunakan empat metode dalam meningkatkan tabungan faedah BRI Syariah seperti membuka stand yang menarik dan lain sebagainya seperti yang sudah dijelaskan diatas, berbeda dengan penelitian yang akan saya teliti yaitu dalam meningkatkan suatu produk akan ada inovasi produk tersendiri yang akan mempengaruhi jumlah peningkatan produk tersebut. Sedangkan persamaannya dalam segi mekanisme yaitu sama sama menggunakan empat mekanisme sesuai dengan yang sudah dijelaskan diatas.

2. Lutfi Indah Nurmalasari, (2017), melakukan penelitian skripsi dengan judul “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Faedah BRI Syariah KCP Bandar Jaya*” Program D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro. Hasil dari penelitian ini adalah strategi

²⁹ Dewi Kartika, *Mekanisme Dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Jombang Ploso Jombang*. (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2017), diakses pada 27 November 2020, pukul 11.00 WIB

pemasaran yang dijalankan sudah cukup efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah terhadap produk Tabungan Faedah BRI Syariah KCP Bandar Jaya. Diimplementasikan menggunakan analisa 7P: *Place* (tempat), *Product* (produk), *Price* (harga), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Procces* (proses), dan *Physical Evidence* (lingkungan fisik).³⁰ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah dalam penelitian Lutfi Indah Nurmalasari mengenai strategi yang diambil dalam menarik minat nasabah terhadap Tabungan Faedah BRI Syariah menggunakan analisa 7P yakni tempat, produk, harga, promosi, orang, proses, dan lingkungan fisik, sedangkan pada peneitian yang akan saya teliti adalah tentunya memiliki strategi yang hampir sama tetapi juga akan menggunakan inovasi produk yang baru yang disesuaikan dengan zaman sekarang, sedangkan persamaannya adalah sama sama memiliki cara atau ide untuk memasarkan produk Tabungan Faedah BRI Syariah agar banyak diminati masyarakat.

3. Isna Alfiatus Sa'adah, (2015) melakukan penelitian untuk skripsi dengan judul “ *Mekanisme dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sunan Kalijogo-Demak*”, Program Studi D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang. Hasil dari penelitian ini yaitu terdapat 4 mekanisme dalam implementasi Tabungan Faedah BRI Syariah antara lain: mekanisme pembukuan buku Tabungan Faedah, mekanisme penyetoran Tabungan Faedah, mekanisme penarikan Tabungan Faedah, dan mekanisme penutupan

³⁰ Lutfi Indah Nurmalasari, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Faedah BRI Syariah KCP Bandar Jaya*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro, 2017), diakses pada 27 November 2020, pukul 11.35 WIB

Tabungan Faedah. Tidak hanya 4 mekanisme melainkan juga terdapat 4 metode pada Tabungan Faedah BRI Syariah untuk meningkatkan kualitas dan kuantitasnya antara lain: *Open Table* (membuka stand pada tempat-tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk membuka Tabungan Faedah), *Personal Selling* (presentasi, penawaran produk dan teknik negosiasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan), *Advertising* (melakukan kegiatan periklanan, membujuk konsumen untuk menggunakan produk-produk perusahaan dan mengingatkan konsumen terhadap produk-produk perusahaan), *Free* (mengenai kelebihan Tabungan Faedah yang murah jika dibandingkan dengan Bank Umum Syariah yang lain).³¹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah dalam penelitian Isna Alfiatus Sa'adah dalam segi upaya peningkatan tabungan faedah BRI Syariah menggunakan empat metode seperti membuka stand di tempat-tempat yang dinilai dapat menarik minat masyarakat untuk membuka tabungan faedah dan lain sebagainya sesuai dengan yang sudah dijelaskan diatas, berbeda hanya dengan penelitian yang akan saya teliti yaitu tentunya bank syariah memiliki inovasi produk yang mana dapat digunakan untuk acuan peningkatan tabungan faedah sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekarang. Sedangkan persamaanya yaitu dalam pembuatan rekening tabungan memiliki mekanisme yang hampir sama dalam setiap produk yang ditawarkan seperti dalam penelitian Isna Alfiatus

³¹ Isna Alfiatus Sa'adah, *Mekanisme dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di BRI Syariah kantor Cabang Pembantu Sunan Kalijogo-Demak*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2015), diakses pada 27 November 2020, pukul 11.50 WIB

Sa'adah menggunakan empat mekanisme dalam implementasi tabungan faedah BRI Syariah sesuai dengan yang sudah dijelaskan diatas.

4. Likua Risman, (2017), melakukan penelitian untuk skripsi dengan judul “*Strategi Meningkatkan Funding Produk Tabungan Faedah Di PT BRI Syariah KCP Bandar Sribhawono Lampung*”. Program D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro Lampung. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa upaya strategi peningkatan funding produk faedah yang dilakukan oleh PT BRI Syariah KCP Bandar Sribhawono cukup efektif dengan adanya 4 unsur bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi saluran distribusi. Juga menambahkan unsur *internet banking* ke dalam strategi pemasarannya.³² Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah dalam penelitian Likua Risman bahwa segi upaya peningkatan funding terhadap produk Tabungan Faedah BRI Syariah memiliki 4 strategi yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi saluran distribusi yang mana setiap bank syariah memiliki strategi khusus yang berbeda-beda sesuai dengan kemampuan yang dimiliki bank syariah tersebut. Sedangkan terdapat persamaan yaitu sama-sama memiliki suatu cara agar produk Tabungan Faedah BRI Syariah tetap diminati masyarakat dengan melalui peningkatan funding.
5. Maulid Dini Chaerani (2018), melakukan penelitian untuk skripsi dengan judul “*Strategi Bauran Pemasaran Produk Tabungan Faedah Pada PT*

³² Likua Risman, *Strategi Meningkatkan Funding Produk Tabungan Faedah Di PT BRI Syariah KCP Bandar Sribhawono Lampung*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Metro-Lampung, 2017), diakses pada 24 November 2020, pukul 12.00 WIB

Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Batu". Program Studi D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnia Islam, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Hasil penelitian ini adalah bahwa startegi bauran pemasaran yang digunakan diantaranya produk, tempat, harga dan juga promosi.³³ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan saya teliti adalah dalam penelitian Maulid Dini Chaerani disini menjelaskan mengenai strategi bauran pemasaran produk Tabungan Faedah BRI Syariah menggunakan analisa produk, tempat, harga, dan juga promosi, yang berbeda dengan penelelitian yang akan saya teliti tentunya, karena penelitian yang akan saya teliti ini menggunakan inovasi produk yang dapat menunjang perkembangan bahkan peningkatan produk tabungan faedah BRI Syariah itu sendiri. Sedangkan persamaannnya adalah sama sama memiliki cara atau strategi yang dilakukan guna memasarkan produk Tabungan Faedah BRI Syariah kepada masyarakat.

E. Kerangka Berpikir Teoritis

Guna mempermudah pemahaman mengenai alur dalam penelitian ini, maka peneliti akan menggambarkan melalui bagian sub bab dari kerangka berpikir teoritis. Kerangka penelitian dalam penelitian ini adalah menganalisa tentang bagaimana upaya yang dilakukan pihak lembaga yaitu PT Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center (Eks BRI Syariah) mengenai

³³ Maulid Dini Chaerani, *Strategi Bauran Pemasaran Produk Tabungan Faedah Pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Batu*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnia Islam, UIN Mualana Malik Ibrahim Malang, 2018), diakses pada 27 November 2020, pukul 13.30 WIB

peningkatan produk Tabungan Faedah BRI Syariah agar berkembang menjadi produk unggulan yang banyak peminatnya.

Sesuai dengan judul penelitian yang diangkat yaitu: **“Upaya Peningkatan Produk Tabungan Faedah BRI Syariah dalam Menunjang Perkembangan Produk Unggulan Pada PT Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center (Eks BRI Syariah),”** maka berikut peneliti memaparkan mengenai konsep kerangka berpikir teoritis dan alur penelitian guna memperjelas arah dan pembahasan dalam penelitian ini, yaitu PT Bank Syariah KK Tulungagung Trade Center (Eks BRI Syariah melakukan suatu upaya peningkatan terhadap produk Tabungan Faedah yang nantinya akan tetap menjadi produk unggulan, dengan skema sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Berpikir Teoritis

