

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Edukasi *Customer Service*

Edukasi adalah pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Pendidikan sering terjadi dibawah bimbingan orang lain, tetapi juga memungkinkan secara otodidak. Setiap pengalaman yang memiliki efek formatif pada cara orang berpikir, merasa, atau tindakan dapat dianggap pendidikan atau edukasi.

Customer Service merupakan suatu bagian dari unit organisasi yang berada di front office yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk produk bank. Sesuai dengan fungsinya, *Customer Service* diharapkan dapat melakukan “One Stop Service”, artinya nasabah cukup menghubungi bagian *Customer Service* saja dalam berhubungan dengan Bank. Selanjutnya *Customer Service* akan menjelaskan ataupun mengerjakan kebutuhan nasabah tersebut dengan menghubungi bagian yang terkait. Hal ini akan meningkatkan kepuasan nasabah karena merasa akan kepentingannya dilaksanakan dengan rasa

tersebut. Berdasarkan definisi tersebut dapat diartikan bahwa kemanfaatan dari penggunaan teknologi dapat meningkatkan prestasi kerja orang tersebut. pengukuran kemanfaatan tersebut berdasarkan frekuensi penggunaan dan keragaman aplikasi yang dijalankan.

Thomson (2004) menyebutkan bahwa individu akan menggunakan teknologi jika mengetahui manfaat positif atas penggunaannya. Chin dan Tood (1995) memberikan beberapa dimensi kemanfaatan teknologi. Kemanfaatan dapat dibagi kedalam dua kategori, yaitu kemanfaatan dengan estimasi satu faktor, dan kemanfaatan dengan estimasi dua faktor (kemanfaatan dan efektifitas). Kemanfaatan dengan estimasi satu faktor meliputi dimensi:

- a. Menjadikan pekerjaan lebih mudah.
- b. Bermanfaat.
- c. Menambah produktifitas.
- d. Mengembangkan kinerja pekerjaan.
- e. Mempertinggi efektifitas.

Kemanfaatan dengan estimasi dua faktor dibagi menjadi dua kategori yaitu kemanfaatan dan efektifitas, dengan dimensi-dimensi yang dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Kemanfaatan meliputi dimensi: Menjadikan pekerjaan lebih mudah, bermanfaat, dan menambah produktifitas.

5. Pelayanan Teknologi Jasa dalam Akad *Ijārah*

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru'* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu, bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan golongan ini bukan termasuk akad *tabarru'* adalah akad *sharf* yang merupakan akad pertukaran uang dengan uang dan *ujr* yang merupakan bagian dari *ijārah* yang dimaksudkan untuk mendapatkan upah atau *fee*.

Akad *ijārah* akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang ataupun jasa atas tenaga kerja. *Ijārah* biasa juga disebut sewa, jasa, atau imbalan. *Ijārah* adalah istilah dalam Fikih Islam dan berarti memberikan sesuatu untuk disewakan. Menurut Sayyid Sabiq, *ijārah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. Bila digunakan untuk mendapatkan manfaat barang, maka disebut sewa-menyewa. Sedangkan jika digunakan untuk mendapatkan manfaat tenaga kerja, disebut upah-mengupah.²³ Hakikatnya *ijārah* adalah penjualan manfaat. Ada dua jenis *ijarah* dalam hukum Islam, yaitu:

- a. *Ijārah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa.

²³ Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hl. 74.

