

SKRIPSI S-1 PADA PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH



Oleh :

Farchan Tri Cahyo Wicaksono

NIM: G04217023

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

2022

PERNYATAAN ORSINALITAS SKRIPSI

Saya, (Farchan Tri Cahyo Wicaksono, G04217023), menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatas namakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis Skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Surabaya, 10 Januari 2022



Farchan Tri Cahyo Wicaksono

NIM: G04217023

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang telah ditulis oleh Farchan Tri Cahyo Wicaksono NIM:
G04217023 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 10 Januari 2022

Penbimbing


Narul Latifah, S.A., M.A

NIP. 198905282018012001

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh Farchan Tri Cahyo Wicaksono NIM. G04217023 ini telah dipertahankan di depan Majelis Seminar Munaqosah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya Pada 20 Januari 2022. Hasil Skripsi dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah.

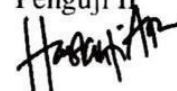
Majelis Munaqosah Skripsi,

Penguji I/Pembimbing


Narul Lathifah, S.A., M.A


NIP. 198905282018012001

Penguji II

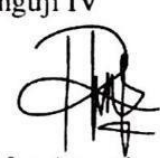

Hastanti Agustin Rahayu, SE,
M.Acc,CA, BKP

NIP. 198308082018012001

Penguji III


Dwi Koerniawati SE., M.Ak, Ak, CA
NIP. 198507122019032010

Penguji IV


Riska Agustin, S.Si., M.SM
NIP. 199308172020122024

Surabaya, 20 Januari 2022

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM

NIP. 196212141993031002



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : FARCHAN TRI CAHYO WICAKSONO
NIM : G04217023
Fakultas/Jurusan : FEBI/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : FARCHANSONO@GMAILCOM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :
STRATEGI OPTIMALISASI PRODUK PENGHIMPUNAN DANA SELAMA MASA
PANDEMI COVID - 19 (STUDI KASUS PADA BPRS LANTABUR TEBUIRENG)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 10 Januari 2023

Penulis

(Farchan Tri Cahyo Wicaksono)
nama terang dan tanda tangan

ABSTRAK

Lembaga Keuangan Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah Lembaga Keuangan Non-Bank dengan lingkup yang lebih kecil. Tentu lembaga ini memiliki produk penghimpunan dana yang beragam dan berbagai macam manfaat sesuai dengan potensi yang ada disekitar lingkungan, produk yang ditawarkan cocok dengan apa yang dibutuhkan masyarakat. Dengan momen yang dihadapi oleh lembaga saat ini adalah Pandemi Covid-19. Hal ini tentu memiliki permasalahan yang serius terutama pada lembaga keuangan terkait peminat dalam penggunaan produknya selama masa pandemi Covid-19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya untuk tetap eksis dalam menghadapi Pandemi ini. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif Kualitatif dengan data yg digunakan ada 2 yaitu Data Primer & Sekunder. Data tersebut diperoleh dengan cara wawancara, dokumentasi, observasi. Hasil Penelitian menunjukkan terdapat excellent service berupa layanan jemput bola yang paling menjadi alasan nasabah untuk menggunakan produk BPR Syariah Lantabur Tebuireng, word to mouth pemasaran dari mulut ke mulut dengan menjaga integritas lembaga, menghubungi nasabah lama, strategi lain yg diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah merubah segmentasi nasabah produk fundingnya dengan mendatangi lembaga pendidikan guna menawarkan tabungan Pendidikan anak dan pembiayaan guru jika penyaluran dana. Mencoba untuk memodifikasi produk penghimpunan dananya dengan menggunakan strategi imitasi, semisal dengan mereplika produk dari perbankan konvensional namun dimodifikasi sesuai keinginan nasabah maupun calon nasabah tetapi tidak menghilangkan prinsip syariahnya.

Kata Kunci: Manajemen Strategi, BPRS, Optimalisasi Produk

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORSINALITAS SKRIPSI	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR PENGESAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR BAGAN.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi dan Batasan Masalah	8
1.3. Rumusan Masalah.....	9
1.4. Tujuan Penelitian.....	9
1.5. Manfaat Penelitian.....	9
1.6. Kontribusi Riset.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
2.1. Landasan Teori	11
2.1.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	11
2.1.2. Produk Penghimpunan Dana	14
2.1.3. Optimalisasi Produk Keuangan Islam.....	17
2.2 Penelitian Terdahulu.....	23
2.3 Kerangka Konseptual	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	30
3.2. Sumber Data	31
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.4. Teknik Analisis Data	34
3.5. Teknik Keabsahan Data.....	34

BAB 4 HASIL PENELITIAN.....	35
4.1 Gambaran Umum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur.....	35
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan BPRS	35
4.1.2. Struktur Organisasi BPR Syariah Lantabur Tebuireng.....	37
4.1.3. Visi Misi dan BPR Syariah Lantabur Tebuireng	38
4.1.4. Legalitas BPR Syariah Lantabur Tebuireng	38
4.1.5. Produk dan Layanan di BPR Syariah Lantabur Tebuireng.....	40
4.1.6 Strategi Optimalisasi yang dilakukan Lembaga.....	46
BAB 5 PEMBAHASAN	47
5.1. Proses Optimalisasi Produk Funding BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya	47
5.2. Strategi Optimalisasi Produk BPR Syariah Lantabur Tebuireng.....	50
BAB 6 PENUTUP.....	54
6.1. Kesimpulan.....	54
6.2. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	61



 UIN SUNAN AMPEL
 S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 4.1 Legalitas PT. BPR Syariah Lantabur Tebuireng	38



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

Gambar 1.1 Data Penghimpunan Dana8
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya.....37
Gambar 4.2 Jaringan Kantor39



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

Bagan 2.1 Kerangka Konseptual.....28



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Biodata Penulis	59
Lampiran 2 Pertanyaan Wawancara.....	60
Lampiran 3 Hasil Wawancara	61
Lampiran 4 Dokumentasi	64



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Lembaga keuangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Bank Syariah memiliki fungsi yang sama. Hal yang membedakan antara keduanya adalah biasanya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) memiliki target lebih kecil daripada Bank Syariah yang mempunyai target lebih besar, hal tersebutlah yang menjadi pembeda antara Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Bank Umum Syariah (BUS). Tujuan keduanya pun juga sama yaitu mencari keuntungan atau profit, dengan memasarkan produk – produk yang dimiliki oleh setiap lembaga keuangan. Tinggi rendah nya pendapatan yang di dapat oleh Perbankan Syariah menjadi indikator baik dan buruk nya kinerja suatu perbankan jika semakin tinggi berarti semakin baik demi eksistensi nya suatu lembaga keuangan, Perbankan syariah selalu berinovasi dalam mengoptimalkan produknya. Dengan demikian akan menimbulkan masalah lain, yang sebelumnya produk tersebut hanya dimiliki oleh lembaga keuangan lain namun perbankan syariah juga ikut dalam persaingan bisnis tersebut termasuk BPRS. (Triandini, 2013)

Pada umumnya, setiap perbankan syariah memiliki 5 prinsip operasional dalam menjalankan kegiatan perbankannya, yaitu: Tabungan (Wadi'ah), bagi hasil (Mudharabah), jual beli (Bai'), sewa (Ijarah), dan jasa (Ujrah). Rencana optimalisasi produk adalah bagian dari strategi perusahaan. Perbankan syariah dapat memfasilitasi berbagai kebutuhan pembiayaan masyarakat yang sebenarnya tidak terpaku oleh produk – produk perbankan pada umumnya termasuk konvensional, jika perbankan syariah dapat menganalisa apa yang dibutuhkan dan apa yang menjadi jalan keluar bagi masyarakat sekitar itu telah dimiliki perbankan

syariah, maka optimalisasi produk bank syariah menjadi suatu harapan bagi perbankan syariah yang berada di wilayah tersebut agar dapat menjangkau kebutuhan masyarakat.

Hal tersebut tidak terlepas dari peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang wajib aktif dan inovatif terhadap permasalahan yang ada disekitar perbankan masing – masing daerah. serta mengoptimalkan pemasaran produk yang masif pada media masa yang tersedia dan pada acara - acara tertentu seperti pameran dan sebagainya, agar masyarakat luas dapat merasakan dan dapat mengenali secara langsung maupun tidak langsung produk yang ada dalam perbankan syariah (Mukhlisin, 2018).

Dalam hal mengoptimalkan produk, perbankan syariah wajib untuk memiliki daya kreatif dan inovatif dalam memodifikasi produk yang dimiliki lembaga keuangan. dikarenakan beberapa waktu belakangan lembaga keuangan perbankan syariah melambat dalam pertumbuhan dan menurunnya kinerja perusahaan daripada perbankan konvensional, maka harus segera dilakukan upaya tersebut. Daya inovasi yang tinggi sangat wajib bagi perbankan untuk terus digencarkan riset dan optimalisasi, agar dapat bersaing bahkan menandingi perbankan konvensional dan lembaga keuangan lainnya. (Yozika, 2017).

Menurut Arif (2012) tujuan dari dilakukannya strategi optimalisasi produk adalah sebagai berikut: *Pertama*, permintaan pasar terkait macam – macam produk yang akan terus berubah – ubah dengan semakin berkembangnya zaman. *Kedua*, Menumbuhkan minat nasabah dalam menyimpan yang semakin kesini semakin menurun. *Ketiga*, Dapat bersaing bahkan melebihi dengan perusahaan serupa yang menawarkan produk yang baru pada nasabah. *Keempat*, Memaksimalkan kemajuan teknologi (Amelia, 2020).

Dengan semakin ketatnya persaingan, lembaga keuangan semakin harus mampu memberikan solusi keuangan yang efektif dan efisien. Oleh

karena itu, penting bagi institusi untuk memahami dinamika segmentasi pelanggan, membangun hubungan pelanggan, dan menangani persyaratan dan preferensi segmen pasar tertentu. Dari sini, penting juga bagi lembaga keuangan untuk berinvestasi dalam produk baru untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan Islam, terutama karena populasi Muslim tumbuh dengan cepat di Australia. Yang tidak kalah penting adalah kebutuhan untuk mengoptimalkan rencana komunikasi yang efektif yang melampaui pemasaran dan periklanan untuk memastikan masyarakat mengetahui bagaimana produk perbankan Islam beroperasi (Rammal, 2007).

Berinovasi dalam mengoptimalkan produk adalah salah satu kunci dalam kemajuan perbankan syariah. Dengan optimalisasi produk baru melalui proses peningkatan jaringan (WGPS), sesuai dengan kriteria hukum syariah, keuangan perbankan menjadi stabil, selalu evaluasi terhadap inovasi perkembangan produk, maka perbankan syariah akan mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, serta memiliki klien baru. Wajib bagi perbankan syariah untuk bekerja sama tidak hanya bergerak sendiri, seperti bekerja sama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar masyarakat memahami dan mengenal produk – produk baru dari perbankan syariah. hal tersebut akan berdampak sangat menguntungkan bagi perbankan syariah yaitu masyarakat akan menaruh kepercayaan lebih pada perbankan syariah karna Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah pemangku kepentingan dalam setiap kebijakan keuangan yang dibuat atau bisa disebut perlindungan konsumen. Hal yang perlu digaris bawahi oleh Perbankan Syariah demi eksistensi nya lembaga keuangan adalah melaksanakan edukasi, layanan informasi bagi nasabah, evaluasi terkait pelayanan pengaduan dan fasilitas – fasilitas yang kegunaannya untuk memuaskan nasabah (Apriyanti, 2018).

Maka penting bagi suatu negara jika ingin mencapai capaian maksimal dalam hal tertentu, pada kali ini adalah terkait perbankan

syariah. Wajib bagi mereka untuk mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang tepat pada posisi yang tepat juga. Salah satunya dalam perguruan tinggi yang ada, penting bagi perguruan tinggi untuk menciptakan Sumber Daya Manusia yang tepat, namun harus mumpuni juga di bidangnya. Dalam mengoptimalkan perguruan tinggi untuk mendorong perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Hal tersebut dapat dicapai melalui: (Awaluddin, 2020) *Pertama*, memiliki sumberdaya manusia yang mumpuni dalam bidangnya untuk industri keuangan syariah seperti pemahaman ekonomi keuangan modern, ushul fiqh atau muamalat dengan muatan ilmu yang disempurnakan, dan menghubungkannya dengan asosiasi terkait lainnya. Hal ini dimaksudkan untuk menghasilkan tenaga ahli sesuai tuntutan industri keuangan syariah. *Kedua*, menjadi media pendidikan dan pengetahuan keuangan dalam perilaku keuangan siswa atau siswa. *Ketiga*, Selain sebagai *literacy center*, perguruan tinggi Islam dapat berkontribusi lebih dengan memanfaatkan layanan keuangan perbankan syariah.

Salah satu kebutuhan penting yang tidak bisa dipenuhi oleh perbankan syariah merupakan kebutuhan produk perbankan berbasis investasi. Kurangnya produk investasi yang cocok dengan syariah jadi hambatan bagi responden untuk berinvestasi. Untuk penuhi kebutuhan investasi, responden lebih tertuju investasi pada aset riil semacam emas dan properti. Sebagian kebutuhan lain yang belum terpenuhi oleh perbankan syariah merupakan kebutuhan untuk produk program pensiun serta kebutuhan buat bepergian. Terkait produk keuangan, Penelitian ini juga melihat potensi bank syariah di Indonesia untuk menciptakan yang lebih beragam keuangan produk untuk segmen konsumen yang berbeda. Salah satu segmen yang belum sepenuhnya terlayani adalah segmen usia muda, terutama untuk penunjang usaha kecil dan start up yang dikelola oleh segmen ini. (Yumna, 2019)

Kualitas layanan dan produk mencerminkan identitas dan ciri khas perusahaan sehingga layanan yang dimiliki oleh suatu perusahaan tidak dapat dengan mudah ditiru oleh kompetitor, dan inilah citra perusahaan tersebut. Hal lain yang mempengaruhi brand image adalah kualitas produk, terutama kualitas produk pendanaan bank syariah. Produk yang bebas dari unsur maysir, gharar, dan riba berdasarkan Alquran dan Hadits menjadi ciri khas bank syariah dimana produk yang dimiliki bank syariah tidak dimiliki oleh bank konvensional. Hal lain yang berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah adalah kualitas produk dan citra merek bank syariah. Pelanggan akan semakin loyal jika memandang produk yang dikonsumsi oleh nasabah atau pelanggan memenuhi kriteria sesuai hukum syariah dan berkah bagi siapa saja yang menggunakan (Dewi, 2018).

Hingga saat ini, hampir diseluruh belahan dunia mendapati fenomena tidak biasa yang sama halnya dialami oleh negara Indonesia. Pandemi ini berdampak pada banyak sektor dalam kehidupan sehari – hari dan yang perbankan syariah menghadapi hal yang sama. Adanya penyekatan pada titik – titik tertentu pada beberapa daerah, memiliki dampak terhambatnya distribusi ekonomi yang kurang baik. Kebijakan pembatasan kegiatan merupakan salah satu antisipasi pemerintah dalam menekan angka kasus covid-19, antara lain seperti adanya Work/Study From Home serta memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar atau PSBB guna membatasi kontak fisik masyarakat. Sehingga dampak dari kebijakan tersebut juga menjadi tantangan oleh beberapa industri, termasuk industri perbankan Syariah yang dituntut untuk siap dalam menghadapi perubahan-perubahan dinamis akibat adanya pandemi ini. Adapun tantangan yang harus di hadapi Industri perbankan syariah, yang pertama yaitu dengan menjaga jarak fisik (Physical Distancing), sehingga dalam melaksanakan pelayanannya perbankan syariah harus melayani nasabah dari rumah, perbankan Syariah juga harus mengikuti berbagai

macam kebiasaan baru, kebijakan maupun pola bisnis akibat adanya pandemic covid-19, salah satunya yaitu dengan menggunakan digitalisasi layanan bank dalam kegiatan penghimpun dan atau pembiayaan. Hal tersebut merupakan langkah cepat dan adaptif dari Perry Warjiyo selaku Gubernur Bank Indonesia (Sumadi, 2020).

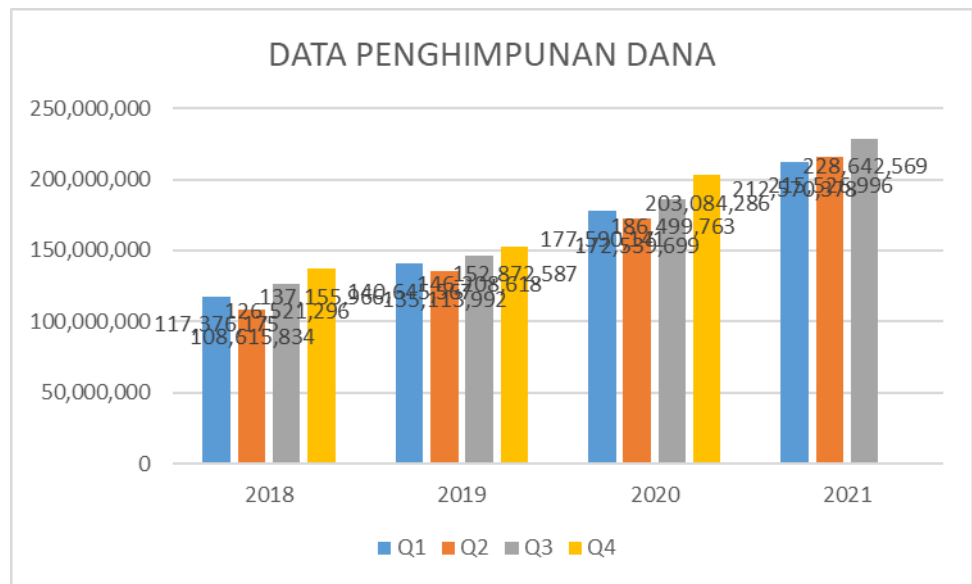
Pandemi ini menyebabkan pemerintah untuk sigap dalam membentuk kebijakan darurat, sebagai contoh di kebanyakan negara telah melakukan Lockdown. Hal ini memiliki dampak terhadap kelangkaan barang dan perputaran ekonomi yang terganggu dimana ada kurang lebih 140 juta jiwa yang dipertaruhkan terhadap kebijakan ini. Lalu negara seperti Amerika dan Asia tenggara yang mencoba untuk bertahan tetap tidak kuat menahan krisis dikarenakan ketergantungan mereka terhadap perdagangan dan ekspor komoditas primer selama ini. Hal ini akan memiliki efek berantai pada manusia di bumi, yaitu efek kerawanan pangan akibat dari kemiskinan, dan otomatis memiliki pengaruh terhadap keberadaan tenaga kerja untuk bidang pertanian dan usaha yang lainnya (Laborde, 2020).

Pandemi ini memiliki dampak yang sangat berarti bagi perkembangan ekonomi di dunia. Virus ini sekaligus menjadi tantangan bagi dunia bisnis termasuk lembaga keuangan. Menurut laporan bahwa pada tahun 2020 perbankan syariah tercatat memiliki kantor sejenis Bank Umum Syariah sejumlah 1.922 Cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dan dari sekian banyak cabang, kantor tersebut berpusat pada pulau jawa. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar kantor cabang Perbankan Syariah ini berada di Zona Merah alias sangat terdampak pandemi ini. Kembali lagi sebagaimana fungsi dari Perbankan Syariah adalah sebagai fungsi dari lembaga intermediasi yang menghubungkan antara nasabah yang kelebihan dana dan membutuhkan dana. Tantangan yang utama bagi perbankan dalam menghadapi pandemi ini adalah kontak yang dilakukan para pegawai untuk melayani berbagai macam

nasabah setiap jam operasional dan setiap waktu nya, hal ini mengancam kesehatan pegawai terhadap paparan virus yang dihadapi (m. ja'far, 2020).

Dalam rangka mengoptimalkan produk penghimpunan dana lembaga keuangan BPRS Lantabur Tebuireng di Surabaya telah berpengalaman dalam memberikan layanan produk keuangan bagi masyarakat, namun lembaga ini tetap memiliki permasalahan dalam menghadapi masa pandemi Covid-19. salah satu kendala dari lembaga keuangan adalah minat dari nasabah untuk menggunakan produk - produk yang ada di BPRS ditambah di masa pandemi yang sebelumnya hampir banyak lembaga keuangan jarang mengalami/menghadapi dan masyarakat cenderung untuk menarik tabungan, berhemat, pola pengeluaran yang berbeda dari biasanya. perilaku konsumtif yang berbeda karna kebutuhan yang menghimpit. Akan tetapi lembaga keuangan ini masih bisa tetap eksis dan dapat bertahan, hal ini dikarenakan adanya pengoptimalan terhadap produk funding yang dilakukan oleh BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya. Maka hal tersebut perlu diteliti bagaimana manajemen perusahaan tetap optimal dalam mengimplementasikan produk penghimpunan dana yang ada di BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya, sekaligus menjadi referensi bagi para lembaga keuangan lainnya dalam memiliki manajemen.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A



dalam ribuan rupiah

	2018	2019	2020	2021
Q1	↓ 117,376,175	↓ 140,645,567	→ 177,590,141	↑ 212,570,378
Q2	↓ 108,615,834	↓ 135,113,992	→ 172,539,699	↑ 215,526,996
Q3	↓ 126,521,296	↓ 146,208,618	→ 186,499,763	↑ 228,642,569
Q4	↓ 137,155,966	→ 152,872,587	↑ 203,084,286	

Gambar 1.1 Data Penghimpunan Dana

(Otoritas Jasa Keuangan, 2021)

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti sebuah produk funding BPRS yang ada di Surabaya, yang mana selama pandemi lembaga keuangan seperti BPRS mencoba untuk bertahan melalui produk penghimpunan dananya. Maka dari itu Penulis melakukan penelitian dengan judul “Strategi Optimalisasi Produk Penghimpunan Dana Selama Masa Pandemi”

1.2. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Persaingan dalam dunia bisnis di era sekarang sangat ketat, yang akan selalu berinovasi setiap waktunya dan menerapkan strategi bisnis yang efektif;
- b. Masih banyak ditemukan hal – hal yang membuat lembaga keuangan sulit untuk menarik nasabah ketika memasarkan produk;
- c. Penurunan kinerja perbankan yang dapat dilihat datanya di ojk dapat menjadi acuan;
- d. Sangat terdampaknya ekonomi global dikarenakan pandemi;
- e. Kecenderungan masyarakat untuk menarik uang dari lembaga keuangan dikarenakan pendapatan yang terdampak pandemi.

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Implementasi strategi optimalisasi produk penghimpunan dana di BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya.
- b. Implementasi strategi optimalisasi produk penghimpunan dana selama masa pandemi di BPRS Lantabur Tebuireng.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan, dapat ditulis permasalahan bagaimana strategi optimalisasi produk penghimpunan dana di BPRS Lantabur Tebuireng selama masa pandemi covid - 19?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas peneliti memiliki tujuan untuk mengetahui strategi optimalisasi produk penghimpunan dana di BPRS Lantabur Tebuireng selama masa pandemi covid – 19.

1.5. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis dan praktis kepada pihak terkait, diantaranya:

- a. Aspek teoritis

Dalam aspek teoritis diharapkan dapat menambah pengetahuan dan

wawasan agar dapat dijadikan sumber referensi bagi civitas akademik maupun peneliti hingga masyarakat luas terlebih dalam bidang strategi optimalisasi produk penghimpunan dana di BPRS Lantabur Tebuireng..

b. Aspek Praktis

Bagi pengelola BPRS diharapkan dapat dijadikan masukan dan menjadi evaluasi teori yang ada dengan menyesuaikan kondisi teraktual saat ini yaitu pandemi. Dan bagi masyarakat diharapkan dapat menjadi informasi yang bermanfaat dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam menghimpun dana.

1.6. Kontribusi Riset

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teori baru mengenai strategi optimalisasi produk penghimpunan dana di BPRS Lantabur Tebuireng. Diharapkan juga pada penelitian ini dapat memberikan masukan dari pihak eksternal supaya dapat lebih baik dan memiliki dampak yang baik juga kedepannya dalam menerapkan strategi optimalisasi produk penghimpunan dana.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

BPRS dan Bank Syariah memiliki fungsi yang sama, yang membedakan antara keduanya adalah segmentasi nya yang berbeda. BPRS memiliki segmen yang lebih sempit dan Bank Syariah memiliki segmentasi yang lebih besar dan meluas. soal tujuan keduanya sama - sama memiliki orientasi yang sama dengan melakukan kegiatan perbankan yaitu profit. semakin tinggi profit yang dihasilkan oleh suatu lembaga keuangan maka berbanding lurus pula anggapan bahwa kinerja perusahaan tersebut baik. demi mendapatkan profit yang lebih besar lagi, perbankan selalu berinovasi dalam menawarkan produknya. dapat diketahui pada saat ini banyak perbankan yang menawarkan produk yang sebenarnya adalah produk yang dimiliki oleh lembaga keuangan syariah lain seperti menerima pengumpulan dana ZISWAF hingga gadai (Triandini, 2013).

Dalam operasional BPRS, lembaga keuangan syariah tersebut menganut prinsip - prinsip yang mengikuti syariah atau muamalah islam. bprs didirikan menurut UU.No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan dan PP No. 72 Tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 14 Tahun 1998 tentang perubahan atau UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan. berdasarkan prinsipnya BPRS memiliki tugas untuk melaksanakan kegiatan berprinsip syariah, dalam hal ini BPRS tidak mengambil fee dari proses transaksi atau pembayaran yang dilakukan. pada prinsipnya BPRS menjalankan kegiatan usaha

sesuai dengan hukum syariah, yang selanjutnya diatur menurut surat keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat berdasarkan prinsip syariah. dengan ini BPRS dapat diartikan sebagai lembaga keuangan BPR (Bank Perkreditan Rakyat) pada umumnya yang secara operasional nya berpedoman pada prinsip syariah yaitu bagi hasil (Putri, 2021).

Pada sektor ekonomi di indonesia BPRS memiliki peran dalam pelayanan pembiayaan berdasarkan golongan yang tercatat bahwa pada periode 2008 hingga 2014 adanya kenaikan total pembiayaan yang diberikan BPRS pada sektor UMKM, didapati rata-rata pertumbuhan pembiayaan untuk UMKM selama periode 2008 hingga 2010 yaitu 31,87% dan selain UMKM pertumbuhannya berkisar 24% dari porsi pembiayaan yang diajukan, UMKM memiliki pembiayaan yang lebih besar dibanding selain UMKM. dapat disimpulkan bahwa BPRS memiliki andil dalam mendorong sektor ini (Maryati, 2014)

Daripada perbankan konvensional, perbankan syariah memiliki tujuan yang lebih meluas karena selain dari keberadaannya yang sebagai lembaga komersil dan beban moral yang di emban. selain memiliki orientasi meraup keuntungan yang tinggi seperti pada halnya perbankan pada umumnya, perbankan syariah memiliki tujuan lain yaitu: (Jianti, 2015) *Pertama*, perbankan syariah sebagai sarana untuk merubah kualitas sosial ekonomi masyarakat. mengumpulkan dana dari masyarakat dan memberikan kebermanfaatan tersebut bagi masyarakat pula yang bertujuan untuk meminimalisir kesenjangan sosial yang ada demi meningkatkan pembangunan nasional. sistem bagi hasil yang dapat membantu masyarakat sekitar dalam hal permodalan untuk mengembangkan usaha masyarakat. *Kedua*, adanya peningkatan dalam partisipasi

masyarakat luas pada proses pembangunan, yang selama ini asumsi masyarakat mencoba untuk menghindari perbankan dikarenakan adanya bunga dapat diatasi oleh Perbankan Syariah yang memiliki prinsip efisien dan adil dalam menjalankan operasionalnya. *Ketiga*, Menciptakan pola pikir pada masyarakat yang bersifat ekonomis dan memiliki perilaku bisnis untuk mencapai kesejahteraan hidupnya. *Keempat*, berupaya untuk memperjuangkan bahwa prinsip bagi hasil oleh perbankan syariah dapat berjalan dengan baik, berinovasi, dan mampu menjawab permasalahan - permasalahan yang ada di era moderen dan masa depan.

BPRS memerlukan strategi untuk menggapai tujuan operasionalnya dengan cara: (Athifa Meuthiya, 2014). *Pertama*, BPRS tidak serta merta menunggu adanya permintaan datang dari masyarakat, melainkan aktif dalam kegiatan sosialisasi dan riset pada usaha kecil masyarakat yang berpotensi untuk dibantu dalam permodalan. sehingga memiliki prospek yang baik. *Kedua*, BPRS memiliki produk perbankan yang likuiditas keuangan nya berskala pendek dengan melirik usaha yang menengah hingga kecil. *Ketiga*, BPRS menganalisa kemampuan pasar, tingkat kemampuan usaha tersebut untuk bersaing layak atau tidak diberi pembiayaan.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

2.1.2. Produk Penghimpunan Dana

Mengumpulkan dana dari masyarakat dihimpun oleh perbankan yang merupakan kegiatan utama dari lembaga keuangan itu biasa disebut Funding. Pengumpulan dana merupakan salah satu metode perbankan dalam membeli dari masyarakat umum untuk menghimpun atau mencari dana. dengan perbankan mengaplikasikan strategi yang tepat, memiliki tujuan agar masyarakat memiliki keinginan untuk menyalurkan dana nya di perbankan dalam bentuk simpanan (Hasibuan, 2018). Dalam dunia Perbankan Syariah definisi penghimpunan dana (Funding) memiliki beberapa bentuk produk seperti Deposito, Tabungan, Giro. Perbankan Syariah dalam kegiatan menghimpun dana dari masyarakat berpedoman pada Prinsip Mudharabah dan Wadi'ah, yang mana beberapa pengertian nya sebagai berikut: (Patimah Suchro, 2020)

Pertama, Giro. Simpanan yang prinsipnya berpedoman pada akad wadi'ah maupun akad lain yang tidak bersinggungan dengan Syariah, penarikan dana nya dapat dilakukan kapan saja tidak ada batas waktu tertentu dengan menggunakan bilyet, cek, atau sarana lain yang sah itu disebut Giro. Giro yang berpedoman pada Prinsip Wadi'ah dan Mudharabah adalah Giro yang dibenarkan dan dilegalkan secara Syariah. adapun Giro Wadi'ah dan Giro Mudharabah pengertian nya sebagai berikut: (1) Definisi Giro Wadi'ah adalah Produk Perbankan terutama Syariah yang bentuknya simpanan dari nasabah dan berupa Rekening Giro untuk aman dan mudah menggunakannya; (2) Lalu untuk Giro Mudharabah adalah suatu akad yang dalam kontrak nya antara Pihak yang memiliki dana dan pihak yang akan mengelola dana untuk dialokasikan suatu usaha tertentu.

Kedua, Tabungan Syariah dapat diartikan sebagai simpanan sesuai dengan akad wadi'ah dan investasi dana, prinsip akadnya mudharabah atau akad lain yang tetap sesuai prinsip syariah. penarikannya pun juga tidak sewaktu - waktu sesuai dengan kontrak yang berlaku dan disepakati kedua belah pihak, dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan sejenisnya. Tabungan Syariah memiliki dua contoh produk usaha seperti ***Tabungan wadi'ah*** dan ***tabungan Mudharabah***.

Tabungan Wadiah adalah tabungan yang kegiatannya sesuai dengan akad wadiah, maksudnya adalah tabungan tersebut benar - benar murni titipan wajib dijaga dan sifat pengembalian nya bebas sesuai kehendak nasabah. pada teknis nya nasabah menitipkan hartanya dan memberikan kewenangan atas dana yang diberikan untuk digunakan manfaatnya, dan dari sisi perbankan berlaku sebagai pihak yang dititipi dana oleh nasabah untuk mengelola uang tersebut dipergunakan manfaat dana tersebut sebaik - baiknya.

Tabungan Mudharabah adalah tabungan yang sesuai dengan akad mudharabah, pada hal ini perjanjian antara keduanya adalah perbankan sebagai pihak yang mengelola dana tersebut, dan nasabah sebagai pihak yang memiliki dana. disini perbankan memiliki kuasa untuk menggunakan dana tersebut untuk macam - macam usaha perbankan untuk meningkatkan pendapatan perbankan juga yang tidak bersinggungan dengan prinsip syariah.

Ketiga, Deposito Syariah sesuai namanya, deposito syariah tentu deposito yang berprinsip pada Syariah. Deposito Syariah ini merupakan produk investasi dana yang sesuai dengan akad mudharabah atau akad - akad yang lain, dimana kegiatannya sesuai hukum syariah dan penarikannya pun hanya dilakukan pada waktu

tertentu sesuai kontrak dalam perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu Nasabah Penyimpan dana dan Perbankan. pada jurnal (Patimah Suchro, 2020) sesuai dengan undang - undang yang berlaku No. 10 tahun 1998 Deposito adalah simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah penyimpan dengan bank.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

2.1.3. Optimalisasi Produk Keuangan Islam

Menurut Siagian Optimalisasi produk merupakan suatu kegiatan dari perusahaan yang memproduksi produk terbaru, didistribusikan pada target pasar yang sebelumnya telah ada. dalam dunia marketing, hal - hal yang memiliki ciri khas tertentu dalam produk mulai dari yang baru atau unik dari yang lain dan memiliki nilai kegunaan dimata konsumen dapat disebut Optimalisasi Produk (Athifa Meuthiya, 2014).

Ada dua perbedaan pendapat lain terkait deskripsi dari inovasi yaitu: (Yozika, 2017). *Pertama*, Definisi Inovasi produk menurut Undang – Undang No. 19 Tahun 2002, setiap hal yang memiliki tujuan untuk optimalisasi dan menciptakan ilmu pengetahuan yang baru atau memiliki suatu cara untuk mengaplikasikan ilmu dan teknologi yang telah ada dalam produk maupun proses produksinya hal itu disebut dengan inovasi. *Kedua*, menurut Pendapat Urabe (1998) Definisi Inovasi adalah kegiatan yang dihasilkan tidak dari satu kali percobaan melainkan hasil dari percobaan yang panjang hingga di uji coba berkali – kali, dengan melewati banyak Diskusi dan hasil kajian yang panjang pula yang berawal dari menerapkannya hingga sampai di masyarakat umum.

Dalam dunia bisnis, tentu hal tersebut memiliki tujuan diantaranya menurut Buchari Alma (2000): (Athifa Meuthiya, 2014) *Pertama*, Agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yang merasa belum tercukupkan dalam mengkonsumsi suatu produk. *Kedua*, meningkatkan pendapatan omzet penjualan perusahaan. *Ketiga*, memimpin persaingan pasar. *Keempat*, menjaga ketergantungan konsumen agar selalu menggunakan atau mengkonsumsi Produk perusahaan tersebut.

2.1.3.1. Tahap Optimalisasi Produk

Tentu dalam banyak akad yang telah ditawarkan oleh perbankan syariah, maka perbankan syariah juga memiliki kesempatan untuk meneliti dan mengkaji apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh masyarakat luas. tentu ada langkah - langkah tertentu yang harus ditempuh bagi perbankan syariah ada tiga seperti hal berikut: (Ghofur, 2015).

Pertama, Rekonsepsi akad – akad pada Perbankan Syariah. hal ini penting dilakukan bagi setiap Perbankan Syariah dikarenakan ketertarikan masyarakat pada produk yang ditawarkan lembaga keuangan islam. Dan muncul nya permintaan dari masyarakat yang semakin kuat pada Produk yang ditawarkan, hal ini memicu para Praktisi dan akademisi terkait produk Perbankan Syariah yang wajib untuk dikembangkan agar sesuai dengan keinginan masyarakat luas, dan wajib bagi mereka untuk memberikan pengertian yang Masif dan komprehensif terkait produk Perbankan Syariah agar terbiasa. Langkah yang dilakukan biasanya adalah menggabungkan antara dua akad menjadi dalam satu kegiatan transaksi. Bagi para pakar keuangan syariah biasa disebut dengan *Hybrid Kontrak*. Alasan utama mengapa terciptanya *Hybrid Kontrak* adalah adanya anggapan bahwa kontrak tunggal dirasa sudah tidak mampu memenuhi permintaan masyarakat yang semakin bermacam – macam dan tetap tidak diluar hukum Islam. Namun ada juga suatu literatur yang berpendapat tidak bisa jika dua akad dijadikan satu (*two in one*). Terlepas dari apapun itu tetap perbankan syariah memiliki amanah yang lebih utama yaitu

pemahaman terkait literasi akad – akad pada masyarakat yang bertujuan agar masyarakat merasa terbiasa dan tidak asing lagi terhadap perbankan maupun produknya.

Kedua, Mengoptimalkan peran DPS (Dewan Pengawas Syariah) Fungsi dan penempatan DPS dalam lembaga keuangan syariah sangat jelas telah diatur dalam surat keputusan yang diterbitkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) No. 3 Tahun 2000, lalu DPS juga sebagai panjang tangan dari DSN pada lembaga keuangan syariah yang bertujuan agar peran pengawasan DSN berjalan efektif. Maka dari itu peran keduanya tidak hanya soal pengawasan operasional lembaga keuangan syariah, akan tetapi ada hal yang lebih penting peran nya seperti mengajukan usulan terkait perkembangan produk pada pimpinan lembaga yang bersangkutan sehingga DPS memiliki andil dalam berkembangnya ekonomi dan perbankan syariah di indonesia. Selain itu DPS berperan sebagai pemberi nasihat, ide, inspirasi, hingga tempat untuk berdiskusi terkait optimalisasi produk dan jasa yang inovatif berdaya saing unggul. DPS juga berperan sebagai mitra dalam meningkatkan *Image* lembaga keuangan dengan media massa agar memberikan edukasi dan pembelajaran bagi publik. DPS berperan sebagai *Support* bagi lembaga keuangan karna bertugas sebagai motivasi, *networking*, doa dan hal lainnya yang berguna untuk optimalisasi perbankan dan ekonomi syariah. dan yang terakhir DPS sebagai *player* yang dimaksud sebagai pemain ada tujuan yang diharapkan dari DPS sebagai pemilik, pengelola, investor, maupun mitra dalam penyaluran dan pembiayaan agar rasa untuk memiliki itu

timbul. Maka dari itu kriteria dari seorang DPS tidak hanya yang menguasai ilmu fikih saja, tetapi perlu paham juga terkait Keuangan dan sistem perbankan secara bersamaan.

Ketiga, Potensi yang ada dalam sosial ekonomi masyarakat. Pada nyatanya perkembangan Perbankan syariah akan dirasa lebih rumit, terkait fungsinya yang sebagai perantara yang mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali. Keberadaan perbankan syariah bertujuan untuk menjawab permasalahan masyarakat. Diharapkan dengan adanya pelayanan perbankan syariah, masyarakat terhindar dari hal ribawi yang jelas-jelas dilarang dalam hukum Islam. Dan sesuai dengan pernyataan di awal bahwa eksistensi perbankan syariah ini untuk menjawab permasalahan dan untuk pemenuhan kebutuhan yang diinginkan masyarakat, bahwa masyarakat akan memilih lembaga mana yang cocok untuk kebutuhannya dan produk mana yang cocok sesuai dengan daya tariknya. Akan menjadi pekerjaan rumah juga bagi perbankan syariah agar lebih peka dalam risetnya menemukan jawaban dari akar kebutuhan masyarakat sekitar yang bermacam-macam. Memang pada hasilnya nanti akan banyak ditemui produk-produk lembaga keuangan syariah yang bermacam-macam modelnya dan variannya sesuai dengan kondisi geografis dan pemetaannya.

Adapun dalam jurnal yang mengutip pendapat Kotler, memiliki 8 tahap dalam optimalisasi produk:

1. Pemunculan Gagasan
2. Penyaringan Gagasan

3. Optimalisasi dan Penyajian Konsep
4. Optimalisasi Strategi Pemasaran
5. Analisis Bisnis
6. Optimalisasi Produk
7. Uji Coba Pasar
8. Tahap Komersialisasi (Athifa Meuthiya, 2014).



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

2.1.3.2. Strategi Optimalisasi Produk

Secara umum strategi dapat dipahami sebagai alat atau cara untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan, atau dalam kata lain Strategi adalah seni untuk meramu suatu cara yang jitu dengan bertujuan mengembangkan kemampuan yang dimiliki (ekonomi, politik, ideologi) untuk dapat mencapai keberhasilan kepentingan (Mukhlisin, dkk 2018).

Menurut Henry Mintzberg Strategi memiliki unsur 5P seperti perspektif adalah bagaimana perusahaan membuat rincian yang akan dilakukan dalam seluruh aktifitas, posisi dalam hal ini yang dimaksud adalah pemetaan atau penempatan yang tepat, perencanaan yaitu untuk menentukan visi kinerja perusahaan yang akan dicapai, pola kegiatan adalah untuk membiasakan dan penyesuaian, dan penipuan atau pengalihan (Sarwani, 2015).

Lalu untuk strategi mengoptimalkan produk adalah hal yang membahas tentang bagaimana cara produk agar lebih baik atau menambah produk yang diberikan pada nasabah. Hal tersebut memiliki tujuan yaitu agar tetap diminati nya produk yang ditawarkan pada konsumen. Lalu untuk cara mengoptimalkan produk adalah dengan melakukan riset dan optimalisasi terhadap produk, dan hasilnya bisa dengan memodifikasi produk atau mencari tau suatu potensi yang menjadi kebutuhan masyarakat. Dilain sisi selain mengejar kualitas produk dengan cara dikembangkan, yang menjadi pekerjaan utama dari suatu perusahaan adalah terkait pelayanan terhadap nasabah yang menjadi faktor penilaian penting (Patimah Suchro, 2020).

2.1.3.3 Strategi Optimalisasi Produk Perbankan Syariah

Pada umumnya seluruh lembaga keuangan islam selalu memiliki metode tersendiri dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Dan strategi optimalisasi produk adalah bagian dari strategi perusahaan. Perbankan syariah hadir ditengah masyarakat dengan memberikan berbagai pilihan produk jasa, jika perbankan syariah memiliki kemampuan untuk membaca potensi wilayah dan kebutuhan masyarakat maka mengoptimalkan produk merupakan senjata utama yang digunakan untuk menjawab segala kebutuhan masyarakat sekitar (Mukhlisin, 2018).

Dalam mengoptimalkan produk perbankan syariah perlu adanya aspek reformulasi fiqh muamalah, yaitu memperhatikan aspek pembaharuan. Produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan, bahkan kebutuhan modern saat ini yang dibutuhkan masyarakat. Agar lembaga keuangan syariah dapat melebur dalam kehidupan masyarakat luas. Akan tetapi untuk dapat melakukan reformulasi fiqh muamalah diperlukan alat dan disiplin ilmu syariah yang mumpuni agar apa yang telah direncanakan tetap aman untuk digunakan dan masih dalam lingkup syariah yang di sah kan secara agama. Sebagai contoh: ushul fiqh, qawaid fiqh, tarikh tasyrik, falsafah tasyrik dan maqashid syariah. Lalu fiqh muamalah yang direformulasi memiliki 3 jenis metode ijtihad seperti: Ijtihad intiqai, ijtihad insyaidi, dan ijtihad komparasi (Aryanti, 2017)

Salah satu contoh optimalisasi produk yang dilakukan oleh lembaga keuangan terutama pada lembaga keuangan syariah yaitu seperti pembiayaan sindikasi yang dilakukan oleh perbankan konvensional yang mengajak bank syariah untuk membiayai suatu proyek yang mana pemimpin proyek itu sendiri dari bank konvensional. Hal itu tetap boleh dilakukan asal tidak melanggar prinsip – prinsip syariah dan mengerti batasan tertentu dari pihak bank syariah, tentu hal seperti ini menjadi kesempatan bagi perbankan syariah untuk meingkatkan aset dan terlebih berkontribusi dalam pembangunan nasional indonesia. Dengan hal tersebut perbankan syariah dapat lebih meluas jangkauan bisnisnya. Untuk Pembiayaan Sindikasi itu sendiri memiliki definisi sebagai pembiayaan yang diberikan oleh beberapa pemilik modal untuk suatu proyek atau untuk memenuhi suatu permintaan pasar yang sifatnya tidak dapat dipenuhi oleh satu kreditur tunggal. Dalam hal ini dapat diartikan akan ada beberapa lembaga – lembaga keuangan syariah dan non – syariah yang saling berkontribusi terkait pendanaan dalam proyek atau pembiayaan tersebut (Yozika, 2017).

UIN SUNAN AMPEL
SURABAYA

2.2 Penelitian Terdahulu

Pada tahap penelitian terdahulu ini, akan menjelaskan terkait penelitian – penelitian yang sebelumnya telah ada sebagai sumber rujukan penelitian ini. Adapun rujukan terdahulu yang memiliki korelasi terhadap Strategi Optimalisasi Produk Penghimpunan Dana adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 PENELITIAN TERDAHULU

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Kiki Rizki Amelia, Rini Rahayu Kurniati, Nikin Ratna Hardati (2020)	Implementasi Strategi Optimalisasi Produk Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji (Studi Pada Bank Muamalat Kc Malang)	Hasilnya dalam beberapa tahun kedepan bank muamalat mengalami fluktuasi terhadap jumlah nasabah dikarenakan keunggulan yang dimiliki kompetitor	Menganalisis implementasi dari strategi optimalisasi produk di perbankan	Penelitian ini hanya terfokus pada produk tabungan Haji
2.	Ningsih, Fitriya (2020)	Strategi Optimalisasi Produk Simpanan Berjangka Khusus Dalam Menjaga Tingkat Likuiditas Di Bmt Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto	Lembaga keuangan ini menggunakan strategi proaktif terhadap mengoptimalkan produknya, seperti menggunakan media massa, pelayanan jemput bola, dan menginovasi produk khusus untuk menjaga likuiditas lembaga keuangan tetap terjaga	Penelitian ini bertujuan, demi menjaga likuiditas dari lembaga keuangan dengan mengoptimalkan produk penghimpunan dananya yang bernama Simpanan Berjangka Khusus	Hanya produk tertentu yang dianalisis, dan pemasaran yang dilakukan adalah dengan menggunakan media cetak

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3.	Ahmad Mukhlisin (2018)	Strategi Optimalisasi Produk Bank Syariah Di Indonesia	Pada penelitian ini lebih menunjukkan pada bagaimana perbankan syariah dapat diterima dilingkungan masyarakat umum yang notabene tidak begitu mengerti cara kerja perbankan syariah mulai dari operasional hingga produk – produk akad yang ditawarkan	Memiliki kesamaan yaitu dalam mengembangkan produk perbankan dan mencari tau bagaimana mengimplementasikannya	Tidak menjurus pada salah satu produk tapi pada semua produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah
4.	Hani Werdi Apriyanti (2018)	Model Inovasi Produk Perbankan Syariah Di Indonesia	Menurut peneliti kunci dari optimalisasi perbankan syariah di indonesia adalah dengan mengembangkan produk yang melalui proses peningkatan jaringan, memenuhi ketentuan syariah, keuangan stabil, dan evaluasi terhadap inovasi produk	Meneliti Strategi untuk mengoptimalkan produk Lembaga Keuangan Syariah	Cakupannya terlalu meluas, dan segmentasi yang dihadapi juga berbeda
5.	Ahmad Sapudin (2017)	Strategi Optimalisasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa usulan strategi optimalisasi yang dietujui masuk dalam kategori Blue Ocean Strategy (BOS)	Meneliti lembaga keuangan syariah mikro dan menganalisis strategi optimalisasinya	Strategi optimalisasi yang dimaksud adalah mengembangkan lembaga keuangannya bukan untuk mengembangkan produknya

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
6.	Lisdawami, Indi Masita Mawardi, Imron (2017)	Optimalisasi Produk Funding Kspps Bmt Amanah Ummah Jawa Timur Hasilnya BMT Amanah Ummah	memiliki 11 jenis produk dengan menggunakan pemasaran marketing mix menurut Suwaliem yaitu Imitasi, Mutasi, dan kepuasan	Sama – sama meneliti produk penghimpunan dana, dan lembaga keuangan islam Non – bank yang bersifat mikro	Waktu analisis yang berbeda karena penelitian ini dilakukan sebelum adanya pandemi atau tidak berdasar pada suatu faktor eksternal yang menimpa
7.	Yozika, Ferlangga Al Khalifah, Nurul (2017)	Optimalisasi Inovasi Produk Keuangan Dan Perbankan Syariah Dalam Mempertahankan Dan Meningkatkan Kepuasan Nasabah	Hasil dari penelitian ini adalah peneliti memiliki saran untuk lembaga keuangan seperti perbankan harus mulai mendobrak pasar yang segmen nya lebih besar seperti pada korporasi dengan maksud untuk meningkatkan perluasan pasar yang menurut peneliti masih terbuka lebar terhadap kemajuan perbankan dan untuk mempertahankan, meningkatkan kepuasan nasabah dengan cara pembiayaan yang bersifat sindikasi	Meneliti strategi khusus untuk memperluas jaringan pemasaran produk lembaga keuangan islam	Lembaga Keuangan Syariah Bank dan non perbankan

No	Nama dan Tahun Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
8.	Yosi Aryanti (2017)	Reformulasi Fiqh Muamalah Terhadap Optimalisasi Produk Perbankan Syariah	Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan reformulasi fiqh muamalah terhadap optimalisasi produk perbankan syariah, hasilnya menunjukkan bahwa ada berbagai macam alat untuk melakukan kegiatan tersebut dan reformulasi menjadi pertimbangan untuk dilakukan karena memiliki tujuan untuk pemahaman dan keberadaan produk perbankan syariah menjadi hal yang lumrah ditengah masyarakat luas	Menyasar pada optimalisasi produk perbankan syariah	Lebih merujuk pada hal – hal yang perlu diperhatikan jika ingin mengembangkan produk perbankan
9.	Sandy Yoga Arrafi (2016)	Strategi Pemasaran Produk Funding Di Bank Muamalat Cabang Pembantu Magelang	Hasil dari penelitian ini adalah ditemukannya kesulitan dalam memasarkan produk funding terdapat 3 masalah menurut peneliti seperti kurangnya SDM karyawan yang memadai, kurangnya karyawan yang menempati posisi marketing, dan persaingan dengan lembaga keuangan lainnya yang kompetitif	Menganalisis implementasi strategi optimalisasi produk funding berskala mikro	Masa waktu penelitian yang berbeda

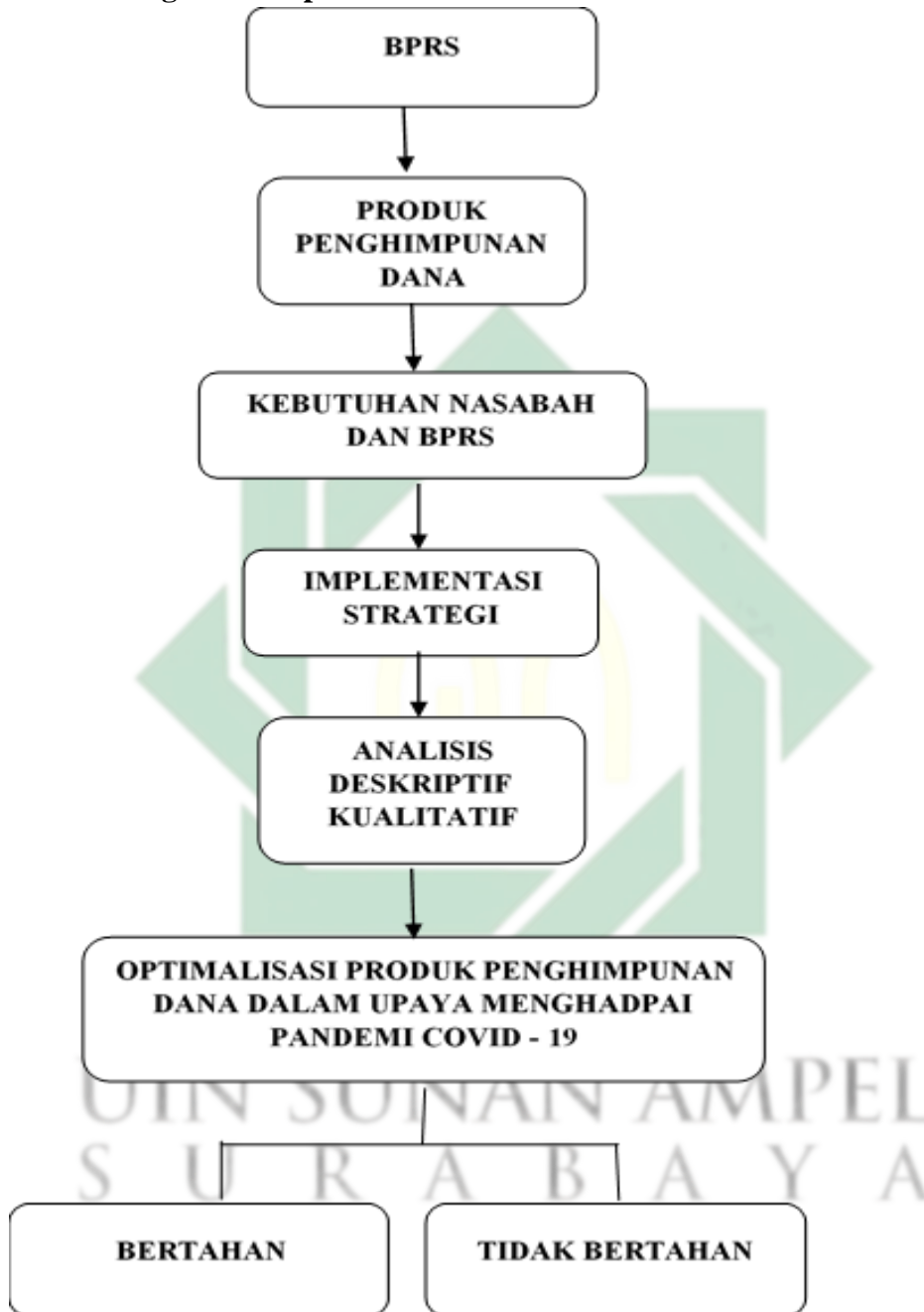
(Sumber: Olahan Peneliti,2022)

Berdasarkan pada tabel penelitian terdahulu diatas peneliti menjabarkan 2 penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan yang sedang dilakukan yaitu:

- a. Pada penelitian yang dilakukan oleh Indi Masita Lisdawami yang berjudul “Optimalisasi Produk Funding Kspps Bmt Amanah Ummah Jawa Timur”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana optimalisasi produk penghimpunan dana berjalan di BMT tersebut, dan hasilnya peneliti menemukan bahwa BMT tersebut menggunakan strategi imitasi dan mutasi yang mana menyesuaikan dengan kebutuhan yang ada disekitar lokasi lembaga keuangan tersebut (Lisdawami, 2017).
- b. Pada penelitian yang dilakukan oleh Sandi Yoga Arrafi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Funding Di Bank Muamalat Cabang Pembantu Magelang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana produk funding beroperasi di perbankan syariah tersebut. Dan hasilnya ditemukan beberapa masalah dan yang menjadi catatan adalah produk yang ditawarkan oleh Bank Muamalat memiliki banyak kompetitor dan SDM yang kurang mumpuni, peneliti menyimpulkan untuk beberapa tahun kedepan produk funding yang ditawarkan masih akan mengalami fluktuasi berdasarkan alasan diatas (Arrafi, 2016).

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

(Sumber: Olahan Peneliti,2022)

Kerangka konseptual adalah jalur pemikiran kerangka peneliti yang disusun berdasarkan rangkaian penelitian yang akan dilakukan. Susunan kerangka ini akan menjadi pedoman bagi penulis untuk menjelaskan secara teratur terkait hal yang diteliti.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Creswell mengartikan pendekatan kualitatif adalah cara untuk riset dan memahami objek yang didasarkan pada metode yang mendalami terkait peristiwa sosial dan masalah manusia. Jadi pada metode ini tugas dari peneliti adalah memvisualkan dalam narasi terhadap apa yang telah di teliti yang bersumber dari target responden, lalu melakukan studi lapangan secara langsung (Murdiyanto, 2020). menurut moeleong definisi dari penelitian kualitatif adalah memposisikan diri pada hal realistis yang terjadi di lapangan dan poin utama dari penelitian ini adalah usaha dalam menggali hal baru yang belum ada sebelumnya (Nugrahani, 2014).

Dengan metode Observasi, data arsip, wawancara, dan mengambil Dokumentasi hasil akhir yang diharapkan adalah mendapatkan bukti nyata terhadap apa yang dialami dan hal – hal yang diluar ekspektasi peneliti sebelumnya atau teori sebelumnya. Dari rumusan dan tujuan masalah yang ada, pendekatan ini sangat cocok untuk diterapkan sebagaimana apa yang menjadi masalah pada BPRS mengoptimalkan produk penghimpunan dana ini dapat berjalan normal dan dapat tetap bertahan hingga selesai nya pandemi Covid 19.

3.2. Sumber Data

a. Data Primer

Pengertian Data Primer adalah data yang didapat atau dikolektifkan penulis dari lokasi penelitian secara langsung. Data asli atau Data Terbaru yang memiliki sifat aktual disebut juga dengan Data Primer (Siyoto, 2015) Langkah peneliti untuk mendapatkan data adalah dengan cara melakukan observasi, wawancara, atau diskusi dengan pihak terkait yang memang bidang yang dituju atau paling tidak memiliki peran penting dan dokumentasi pada PT BPRS Lantabur Tebuireng. Untuk narasumber ada 4 narasumber dari pihak terkait yang telah ditentukan yaitu Pimpinan Cabang, Teller Kantor Kas, dan Staff Marketing Funding

Adapun yang dimaksud pihak terkait adalah :

1. Nama/inisial. Beliau dipilih menjadi informan penelitian dikarenakan beberapa alasan:

a. Pendidikan minimal Strata 1 sehingga diyakini cukup cakap dalam memahami dan menerapkan aqad syariah dalam produk BPRS;

b. Menduduki posisi jabatan yang berhubungan dengan penghimpunan dana. Karena dengan menduduki jabatan tersebut, seorang pegawai BPRS dinilai telah memiliki pengalaman yang meliputi teknis, metode mempeleajari karakteristik calon nasabah/mitra dan nasabah/mitra yang sudah aktif.

b. Data Sekunder

Pengertian Data Sekunder adalah data yang didapat dari bermacam – macam sumber yang telah ada sebelumnya. Untuk mendapatkan Data Sekunder adalah bisa diakses pada laman BPS (Biro Pusat Statistik), Laporan, Jurnal, Buku dan sejenisnya. Dapat

dipahami bahwa Data Sekunder adalah Data yang sifatnya pendukung (*Support Data*), yang bertujuan untuk menyesuaikan dan menyempurnakan isi penelitian dari riset sebelumnya.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini menggunakan 3 cara untuk mendapatkan data penelitian seperti pada berikut ini

a. Observasi

Mengamati dengan observasi, cara ini adalah cara dalam tradisi kualitatif yang memposisikan bagaimana peneliti ikut terjun dalam lapangan. Hal ini bertujuan untuk peneliti dapat merasakan dan mengamati secara langsung fenomena yang dialami dan didapatkan secara langsung dan *Realtime*. Yang mana dalam ekspektasi peneliti adalah sesuai teori, namun yang didapat akan lebih dapat memaknai aslinya dan sangat alami (Raco, 2018). Dikarnakan hal yang wajib diamati oleh peneliti adalah soal sikap, kelakuan, perilaku, tindakan, dan secara keseluruhan dalam interaksi sosial dalam PT BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya

b. Wawancara

Cara mengumpulkan data penelitian, yang media nya dengan berkomunikasi satu sama lain antara dua belah pihak yaitu peneliti dan Narasumber. Data yang menjadi hasil dari penelitian adalah sebuah percakapan tersebut maka hal itu dapat dikatakan sebagai Wawancara (Rosaliza, 2015).

Pada penelitian ini, penulis melaksanakan metode wawancara langsung pada yang bersangkutan yang memang ada di bidang nya dan memiliki kewenangan pada PT BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya, seperti pada Ibu Pram Puji Rahayu (Pimpinan Cabang) dan pegawainya Anindita, Salamatus Sa'adah, Fahmi Noor Hisyam, dan Nizar Rahman yang menjabat sebagai *Account Officer*

& Teller. Penulis juga telah merancang pertanyaan berhubungan dengan Strategi Optimalisasi Produk Penghimpunan Dana secara langsung maupun tidak langsung.

c. Dokumentasi

Kebanyakan fakta dan arsip yang dimiliki oleh perusahaan atau instansi tersimpan dalam bentuk dokumentasi. Seperti contoh macam – macam bentuknya adalah seperti surat – surat, catatan harian, laporan, artefak, foto, dan sejenisnya. Pada umumnya data memiliki sifat utama yaitu tak terbatas ruang dan waktu dengan maksud untuk peneliti dapat memiliki akses terhadap masa sebelumnya yang pernah terjadi. Dalam penelitian ini, penulis ingin mendapatkan Data informasi perusahaan sedalam – dalam nya yang dapat digali, seperti halnya profil perusahaan, Struktur Kepengurusan, data perkembangan terkait perkembangan, dan juga keterampilan yang digunakan dalam melayani nasabah perlu diamati pada BPRS Lantabur Tebuireng Surabaya.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

3.5. Teknik Analisis Data

Definisi Analisis Data Kualitatif adalah cara untuk mendapatkan makna dari bahan-bahan penelitian yang telah dikolektif sebelumnya (Siyoto, 2015). Menurut basrowi dan suwandi dalam buku memahami penelitian kualitatif, menganalisis data kualitatif dilakukan bersamaan dengan kolektif data (Sondak, 2019), karena sifat dari penelitian kualitatif itu sendiri yang pengambilan datanya bersifat alamiah menggunakan kemampuan berfikir peneliti itu sendiri. Setelah mendapat seluruh informasi dilapangan, langkah selanjutnya bagi peneliti adalah menganalisis data dan membentuk kesimpulan dari apa yang telah didapat.

3.6. Teknik Keabsahan Data

Pada dasarnya Triangulasi adalah cara yang menggunakan banyak metode bagi peneliti untuk menganalisis dan mengumpulkan data. yang artinya triangulasi data ini teknik memeriksa keabsahan data dengan cara menggunakan banyak sumber data untuk dilakukan komparasi seperti dari aspek teori, peneliti, dan metodenya. Triangulasi dalam dunia kualitatif memiliki 4 teknik yaitu: Triangulasi Sumber, Triangulasi Peneliti, Triangulasi Metodologis, dan Triangulasi teoritis. (Hadi, 2017) Dan pada penelitian ini menggunakan Triangulasi Sumber dengan cara membandingkan dan memeriksa kembali tingkat kepercayaan pada suatu informasi yang didapat melalui beberapa sumber. Pada penelitian ini Triangulasi sumber yang pengambilannya dilakukan dengan mewawancarai pihak internal dan eksternal pihak internal meliputi Pimpinan cabang, staff funding dan teller lalu untuk pihak eksternal peneliti melibatkan nasabah Bprs itu sendiri.

BAB 4

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur

4.1.1. Sejarah dan Perkembangan BPRS

“Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur” atau yang lebih dikenal dengan Bank Syariah Lantabur lahir pada tahun 2006 yang pendiriannya diprakarsai oleh Pondok Pesantren Madrasatul Qur’an Tebuireng (PP MQ TBI). Nama “Lantabur” sendiri bermakna “tidak akan merugi”, makna ini sekaligus menjadi doa penyemangat dalam pengelolaan perusahaan. Dalam perkembangan selanjutnya, didorong semangat kebersamaan untuk membangun ekonomi umat, Pondok Pesantren Tebuireng turut serta memperkuat keberadaan Bank Syariah Lantabur dengan ditandai oleh penyematan nama “Tebuireng”, sehingga menjadi “Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Lantabur Tebuireng” dan telah diresmikan pada tanggal 11 Agustus 2014.

Keterikatan Bank Syariah Lantabur Tebuireng dengan kedua pondok pesantren tersebut, menjadikan perusahaan, selain berlatarbelakang motif usaha/profit, juga ditujukan untuk kemandirian kedua pondok pesantren ternama tersebut pada khususnya dan kemajuan ekonomi umat islam pada umumnya.

Hinga saat ini, Bank Syariah Lantabur Tebuireng telah memiliki

11 kantor pelayanan yang tersebar di :

3 Kantor di wilayah Jombang,

2 kantor di wilayah Mojokerto,

3 kantor di wilayah Surabaya,

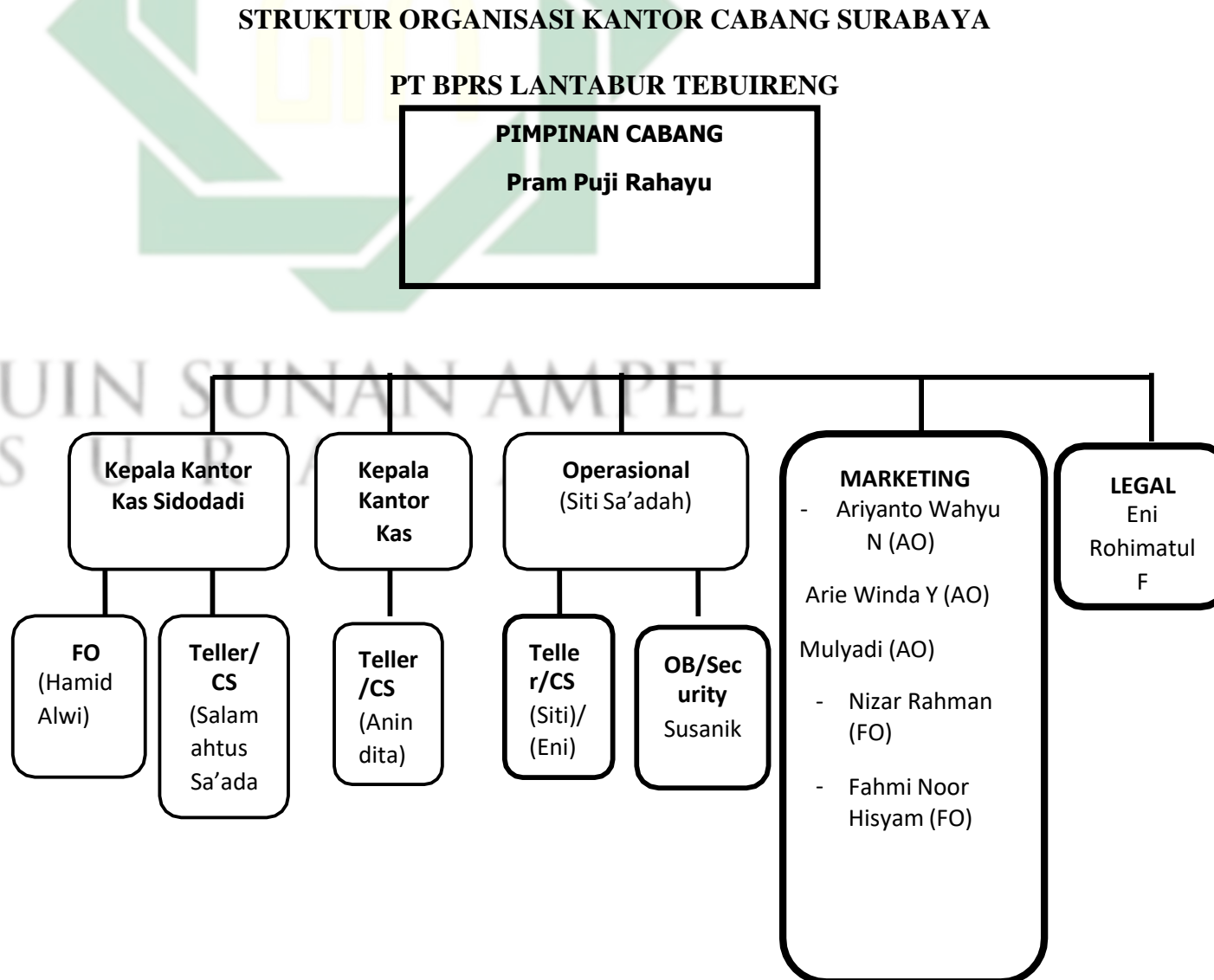
2 kantor di wilayah Sidoarjo,

1 kantor di wilayah Gresik, dan Insha Allah akan terus berkembang ke depannya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

4.1.2. Struktur Organisasi BPR Syariah Lantabur Tebuireng



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BPR Syariah Lantabur Tebuireng

(Sumber: Olahan Peneliti, 2022)

4.1.3. Visi Misi dan BPR Syariah Lantabur Tebuireng

VISI

Mengemban Amanah Ekonomi Umat

MISI

Bermitra dengan masyarakat luas sebagai upaya pengembangan usaha kecil dan menengah dalam rangka menggali potensi daerah khususnya pada masyarakat islam

4.1.4. Legalitas BPR Syariah Lantabur Tebuireng

BPR Syariah Lantabur Tebuireng adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang memiliki legalitas melalui aspek legal formal sebagai berikut:

Tabel 4.1 Legalitas BPR Syariah Lantabur Tebuireng

Nama	Nomor
NIB (Nomor Induk Berusaha)	9120403831629
SIUP Syariah	8/4/KEP.GBI/2006
TDP (Tanda Daftar Perusahaan)	13.20.1.64.00092
NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)	02.413.539.4-602.000
Nomor Kepesertaan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)	42300009
Nomor Kepesertaan OJK (Otoritas Jasa Keuangan)	620098

(Sumber: Olahan Peneliti,2022)

Jaringan Kantor

<p>Tahun 2006 Kantor Pusat Jombang Jl. Ahmad Yani Ruko Citra Niaga Blok E-11 Jombang (0321) 853471, 853475, 853489</p>	<p>Tahun 2007 Kantor Kas Cukir Jl. Irian Jaya 47-A Tebuireng Cukir Diwek Jombang (0321) 851699</p>
<p>Tahun 2009 Kantor Kas Mojoagung Jl. Raya Mojoagung 131 Gambiran Utara Mojoagung Jombang (0321) 4892701</p>	<p>Tahun 2010 Kantor Cabang Kota Mojokerto Jl. Empunala 102 Balongsari, Magersari kota Mojokerto (0321) 383289, 383284</p>
<p>Tahun 2011 Kantor Kas Mojosari Jl. Raya Mojosari-Mojokerto KM4 Nomor 10 (Pesantren Uluwiyah) Mojosari Mojokerto (0321) 595313</p>	<p>Tahun 2013 Kantor Cabang Gresik Jl. Sindujoyo No. 69A Kroman Gresik (031) 3975573</p>
<p>Tahun 2020 Kantor Cabang Surabaya 1 Jl. Gayungsari Barat Nomor 89 Surabaya (031) 8294135</p>	<p>Tahun 2020 Kantor Cabang Surabaya 2 Jl. Arif Rahman Hakim (Ruko Klampis Square Kav. C-15) Surabaya (031) 59172365</p>
<p>Tahun 2020 Kantor Cabang Sidoarjo Jl. Raya Jati Nomor 24 Sidoarjo (031) 8076618</p>	<p>Tahun 2020 Kantor Kas Krian Jl. Krian Nomor 1 Blok I/G-02 Unit Pasar Krian Sidoarjo (031) 8986232</p>
<p>Tahun 2020 Kantor Kas Bungurasih Jl. Bungurasih Timur 107 Waru Sidoarjo (031) 8540415</p>	<p>Kerjasama dengan 2018 :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PT. Pos Indonesia (Setor Tunai & Non Tunai) 2. Bank Danamon (Transfer Virtual Account)

Gambar 4.2 Jaringan Kantor

(Hisyam, 2021)

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

4.1.5. Produk dan Layanan di BPR Syariah Lantabur Tebuireng

Produk Bank adalah Produk Bank yang sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 10/17/PBI-2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Pembiayaan adalah Pemberian fasilitas pendanaan kepada nasabah dengan prinsip Syariah.

Untuk memberikan identitas khusus produk yang dipasarkan oleh PT BPR Syariah Lantabur Tebuireng maka jenis pembiayaan terdiri dari (Hisyam, 2021) selaku *Staff Funding* pada BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya:

1. Penghimpunan Dana

a. Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah (TADHABBUR)

adalah jenis tabungan perorangan dan lembaga dengan potensi bagi hasil yang kompetitif, guna memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang, yang bisa ditarik dan ditambah sewaktu-waktu tanpa ada batasan waktu.

Akad yang digunakan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank/ *mudharib* diberikan kuasa penuh oleh nasabah/*shahibul maal* untuk menggunakan dana tersebut tanpa ada larangan/batasan dan *mudharib*/bank wajib memberitahukan kepada pihak *shahibul maal* /nasabah dalam hal *nisbah* /bagi hasil keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan, pelayanan prima yaitu sistem jemput bola, mendapatkan bagi hasil yang kompetitif, keamanan di

jamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Tidak ada biaya administrasi bulanan dan biaya penutupan rekening hanya sebesar Rp 5.000.

Persyaratan yang sangat simpel yaitu hanya foto copy E-KTP/SIM/Pasport dan mengisi formulir pembukaan rekening serta setoran awal minimum hanya sebesar Rp 10.000.

b. Tabungan Qardhiyu (Wadiah)

Tabungan **Qordhiyu (Wadiah)** adalah tabungan yang dirancang untuk mempermudah nasabah bertransaksi sesuai kebutuhannya dengan tidak mengharap imbal bagi hasil hanya titipan murni. Tabungan **Qordhiyu (Wadiah)** adalah titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Akad yang digunakan adalah akad wadi'ah yad dhamanah, yang dimana pihak bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan oleh nasabah. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan, pelayanan prima yaitu sistem jemput bola, terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta keamanan tabungan telah di jamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Tidak ada biaya administrasi bulanan dan biaya penutupan rekening hanya sebesar Rp 5.000.

Persyaratan yang sangat simpel yaitu hanya foto copy E-KTP/SIM/Pasport dan mengisi formulir pembukaan rekening serta setoran awal minimum hanya sebesar Rp 10.000.

c. Tabungan Pelajar (Qolam)

Tabungan Qolam iB merupakan tabungan untuk pelajar dengan persyaratan mudah dan fitur

yang menarik dalam rangka edukasi perbankan untuk mendorong budaya menabung sejak usia dini. Fitur yang ada dalam produk tabungan Qolam ini yaitu dengan setoran awal minimum sebesar Rp. 5.000 yang kemudian dengan setoran selanjutnya minimum sebesar Rp. 1.000 dengan saldo minimum sebesar Rp. 5.00. Untuk biaya administrasi bulanan yaitu sebesar Rp, 0 dan untuk biaya penutupan rekening yaitu sebesar Rp. 3000.

Fasilitas yang diberikan kepada nasabah tabungan Qolam ini yaitu:

1. Nasabah akan mendapat buku tabungan
2. Nasabah akan mendapatkan pelayanan prima dengan system jemput bola
3. Nasabah akan mendapatkan bagi hasil yang kompetitif
4. Dijamin aman karena sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

Untuk persyaratan dan ketentuan bagi nasabah yang ingin membuka tabungan Qalam ini yaitu:

1. Foto copy Kartu Keluarga (KK)
2. Foto copy KTP orang tua/wali
3. Foto copy Kartu Pelajar/Surat Keterangan dari sekolah
4. Nasabah merupakan siswa yang terdaftar pada PAUD, TK/RA, SD/MI. SMP/MTs, SMA/MA, atau sederajat
5. Nasabah berusia dibawah 17 (tujuh belas) tahun dan memiliki E-KTP pada saat pembukaan rekening

d. Tabungan Qurban (TAQARRUB)

Tabungan Qurban (TAQARRUB) adalah tabungan untuk perorangan dan kelompok dengan persyaratan mudah dan fitur yang menarik dalam rangka edukasi terhadap masyarakat umum agar supaya dapat melaksanakan Ibadah Qurban dengan hikmat dan penuh berkah. Akad yang digunakan sama seperti tabungan qardhiyu yaitu akad wadi'ah yad dhamanah, yang dimana pihak bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan oleh nasabah. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan, pelayanan prima yaitu sistem jemput bola, hewan qurban kami siapkan (optional) sesuai ketentuan syariah (syarat dan rukunnya), dijamin keamanannya oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Tidak ada biaya administrasi bulanan dan biaya penutupan rekening hanya sebesar Rp 5.000. Persyaratan yang sangat simpel yaitu hanya foto copy E-KTP/SIM/Pasport dan mengisi formulir pembukaan rekening serta setoran awal minimum hanya sebesar Rp 50.000. Ketentuan dari tabungan qurban (TAQARRUB) yaitu dana tersebut hanya dapat ditarik menjelang 'Iedul Adha.

e. Tabungan Haji & Umroh (Hijrah)

Tabungan Haji & Umroh adalah simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah untuk yang mempunyai rencana berangkat ibadah Haji dan Umrah. Akad yang digunakan sama seperti tabungan qardhiyu yaitu akad wadi'ah yad dhamanah, yang dimana pihak bank dapat memanfaatkan dana

dan menyalurkan dana yang disimpan oleh nasabah. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan, kemudahan dalam merencanakan ibadah haji, pelayanan prima yaitu sistem jemput bola, dipandu dalam proses pendaftaran ke KEMENAG, dijamin keamanannya oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Tidak ada biaya administrasi bulanan dan biaya penutupan rekening hanya sebesar Rp 5.000.

Persyaratan yang sangat simpel yaitu hanya foto copy E-KTP/SIM/Pasport dan mengisi formulir pembukaan rekening serta setoran awal minimum hanya sebesar Rp 100.000. Ketentuan dari tabungan haji dan umrah yaitu dana tersebut tidak dapat ditarik kecuali rekening ditutup.

f. Deposito Lantabur iB

Deposito Lantabur iB adalah jenis simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara deposan dengan pihak bank. Akad yang digunakan adalah akad mudharabah mutlaqah, yang dimana pihak bank/ mudharib diberikan kuasa penuh oleh pihak nasabah/shahibul maal untuk menggunakan dana tersebut tanpa ada larangan/batasan dan mudharib/bank wajib memberitahukan kepada shahibul maal/nasabah mengenai nisbah/bagi hasil keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya. Fasilitas yang diberikan yaitu dapat diperpanjang otomatis (*Automatic Roll Over*) dan bagi hasil dapat diambil tunai, transfer atau pemindahbukuan. Keamanan dana

terjamin karena terdaftar dan diawasi oleh OJK dan dijamin oleh LPS, bagi hasil yang kompetitif berdasarkan nisbah yang disepakati, dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan, bebas biaya administrasi dan bebas penalti Syarat & Ketentuan:

1. Diperuntukan bagi perorangan dan badan usaha.
2. Mengisi Aplikasi Pembukaan Rekening Deposito iB.
3. Menyerahkan fotocopy Kartu Identitas Diri (KTP/SIM/Paspor).
4. Khusus badan hukum, menyerahkan fotokopi dokumen yang terkait dengan identitas usaha : SIUP, NPWP, Akta pendirian, Ijin usaha, dll.
5. Nominal minimum Rp. 1.000.000
6. Administrasi bulanan Tidak ada
7. Pajak bagi hasil 20%
8. Untuk pencairan Deposito atau penarikan dana lebih dari 100 juta harus konfirmasi minimal H-1
9. Deposito tidak dapat dipindahtangankan.
10. Jangka waktu :

Jangka Waktu	Nisbah Nasabah	Nisbah Bank
1 Bulan	40%	60%
3 Bulan	45%	55%
6 Bulan	48%	52%
12 Bulan	55%	45%

4.1.6 Strategi Optimalisasi yang dilakukan Lembaga

BPR Syariah Lantabur Tebuireng Cabang Surabaya memberikan servis yang baik berupa jemput bola atau mendatangi nasabah, BPR Syariah Lantabur Tebuireng Cabang Surabaya memiliki petugas yang berfungsi sebagai armada antar jemput setoran dan penarikan tabungan/deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan. Pelayanan ini sangat relevan dengan kebutuhan masyarakat.

- a. Menambahkan produk pembiayaan seperti talangan haji, talangan haji plus, dan pembiayaan umroh.
- b. Strategi dengan membagikan proposal ke tetangga-tangga ruko yang menjalankan usaha guna menarik nasabah pembiayaan.
- c. Membagikan sembako kepada warga sekitar yang kurang mampu dengan meminta data warga setempat kepada RT.
- d. Mendatangi Lembaga Pendidikan guna menawarkan tabungan Pendidikan anak dan pembiayaan guru. Contohnya : sekolah TK dan SD.
- e. Membagikan kartu nama kantor atau sapnduk.
- f. Menghubungi nasabah-nasabah lama yang sudah tidak aktif untuk kembali melakukan transaksi di BPR Syariah Lantabur Tebuireng Cabang 2 Surabaya.

BAB 5

PEMBAHASAN

5.1. Proses Optimalisasi Produk Funding BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya

Menurut (Rahayu, 2021) sebagai Pimpinan Cabang Sistem operasional di PT BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya dimulai dari kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat. Penghimpunan dana tersebut diperoleh dari tabungan wadi'ah, tabungan qurban, tabungan haji dan umroh serta deposito mudharabah antara bank dan nasabah sesuai nisbah yang telah disepakati. Pada bank syariah, bentuk tabungan berbeda dengan produk sejenis di bank konvensional. Tabungan pada bank syariah diperlakukan sebagai titipan (wadiah), dan dapat pula berbagi hasil (mudharabah). Dengan memilih tabungan mudharabah, nasabah berperan sebagai pemilik modal (shahibul maal), sementara bank sebagai pengelola dana (mudharib). Nantinya sebagai pengelola dana, bank menyalurkan uang nasabah tersebut untuk membiayai usaha. Lalu, keuntungan dari usaha itu akan dibagi sesuai kesepakatan porsi bagi hasil (nisbah) yang telah disepakati antara bank dengan nasabah. Dengan sistem bagi hasil, masyarakat penyimpan dana akan mendapatkan bagi hasil secara fluktuasi karena sangat bergantung kepada pendapatan yang diperoleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng. Untuk itu, perlu disepakati nisbah (porsi) diawal transaksi. Setiap tabungan maupun deposito yang disimpan di BPR Syariah Lantabur Tebuireng mendapat jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), sepanjang sesuai ketentuan yang berlaku, sehingga masyarakat akan tetap merasa aman untuk menyimpan dananya di BPR Syariah Lantabur Tebuireng.

Lalu adapula penjelasan dari *teller* di masing – masing kantor kas terkait likuiditas pengambilan dana nasabah, menurutnya selama pandemi ini berlangsung tidak ada kendala dalam pengambilan/pencairan uang. Karna selain permasalahan dari lembaga

keuangan adalah menurunnya minat orang akan menabung, peminat terhadap produk pembiayaan pun juga menurun. Jadi dapat diartikan dana yang mengendap di bank tidak mengalami kesulitan untuk pencairan uang nasabah tersebut.

Tanggapan dari Fahmi (Hisyam, 2021) dengan adanya Pandemi Covid – 19, selaku staff yang pekerjaannya di lingkup lapangan menurutnya memang berdampak terutama pada produk funding nasabah BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya. Dikarnakan nasabah yang menjadi segmen dari lembaga ini adalah sektor menengah, seperti pedagang pasar, pelaku usaha warung makan, toko sembako, Lembaga Pendidikan (Sekolah) dan lain lain. Yang mana sebagai kita tau bahwa daya beli masyarakat terhadap pelaku usaha cenderung menurun. Lalu untuk sikap yang dilakukan oleh pihak lembaga adalah tetap prospek nasabah terutama meminta referensi ke nasabah aktif tabungan dan tetap selalu menjaga silaturahmi terhadap nasabah aktif yang sudah bergabung agar nasabah tersebut merasa aman, puas, dan loyal terhadap lembaga BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya. performa perkembangan produk yg ada di BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya semakin maju berkembang, alasannya yaitu lembaga tersebut telah mengikuti perkembangan zaman yang semakin marak nya menuju era digital. Salah satu contoh yang telah ada dan diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah Aplikasi Lantabur Mobile. Aplikasi tersebut dapat diunduh di perangkat telefon nasabah di *Appstore*, dalam fiturnya memiliki akses untuk melihat saldo, mutasi saldo, dan transaksi antar rekening lantabur (Hisyam, 2021).

Untuk produk funding yang dilayani oleh Fahmi ini sebagai Staff Marketing Funding adalah:

1. Produk Tadabbur (Tabungan Mudharabah Lantabur): Adalah simpanan pihak ketiga BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya yang penarikannya dapat dilakukan selama jam kerja bank dan memperoleh nisbah bagi hasil. Tabungan Mudharabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan oleh perusahaan dan tertera dalam papan nisbah.
2. Taqorub (Tabungan Qurban): Tabungan dengan prinsip wadiah yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat untuk menjalankan ibadah qurban. BPRS Lantabur melalui kerjasama dengan masyarakat akan berupaya dalam penyediaan hewan qurban sesuai dengan tuntunan syari'ah. Tabungan dengan akad titipan murni ini dan oleh karena tidak mendapatkan bagi hasil, namun perusahaan dapat memberikan bonus kepada nasabah dan tidak terikat dalam perjanjian.
3. Deposito Mudharabah Merupakan investasi berjangka waktu tertentu yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah. Deposito Mudharabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan oleh perusahaan dan tertera dalam papan nisbah bagi hasil.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

5.2. Strategi Optimalisasi Produk BPR Syariah Lantabur Tebuireng

Ketatnya persaingan perbankan syariah saat ini, dikarenakan banyaknya bank besar yang membuka layanan syariah yang mempengaruhi pada pendapatan dan omset bank syariah itu sendiri. Oleh karena itu bank syariah harus memperluas market share-nya agar tidak kalah dengan perbankan lain. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha dibutuhkan strategi pemasaran yang efisien dan sesuai, pemasaran menjadi salah satu hal terpenting dalam kelangsungan suatu perbankan, sehingga dapat mencapai tujuan-tujuan dari suatu usaha tersebut. Pemasaran juga harus didukung dan dilakukan oleh seluruh komponen perusahaan tersebut, begitu juga yang dilakukan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya.

BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah salah satu lembaga intermediasi yang harus mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain. Sehingga BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya harus memiliki strategi yang tepat didalam kegiatan operasionalnya, salah satunya didalam hal strategi mengoptimalkan produk, didalam melakukan analisis pada BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya, peneliti merangkum bahwa strategi optimalisasi produk penghimpunan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan ada berbagai macam seperti halnya Promosi yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung, untuk mempengaruhi dan menarik minat konsumen terhadap produk – produk funding yang ditawarkan serta berkeinginan untuk menggunakan jasa produknya. Adapun beberapa penerapan Strateginya sebagai berikut:

1. BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya memberikan *excellent service* berupa jemput bola atau mendatangi nasabah, BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya memiliki petugas yang berfungsi sebagai armada antar

jemput setoran dan penarikan tabungan/deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan. Pelayanan ini sangat relevan dengan kebutuhan masyarakat. Banyak masyarakat yang masih canggung untuk datang ke kantor secara langsung, menurut beberapa nasabah itu sendiri merasa tidak biasa untuk datang ke lembaga keuangan tersebut. Mereka lebih nyaman jika transaksi atau praktek menabung dilakukan disekitar lingkungan mereka sendiri atau tempat biasa mereka berbisnis. Adapun beberapa alasan seperti penampilan, waktu ketersediaan untuk ke kantor cabang untuk sekedar menabung atau pengajuan pembiayaan sekalipun. Namun tidak semua merata seperti itu.

2. Strategi Optimalisasi selanjutnya yang dilakukan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya menggunakan cara tradisional yaitu *word of mouth*, *word of mouth* yaitu dengan pemasaran dari mulut ke mulut. Walaupun cara ini merupakan cara tradisional, tetapi sangat efektif untuk meyakinkan para konsumen. Strategi pemasaran *word of mouth* tidak pernah dilupakan oleh para pelaku bisnis. Karena pemasaran ini memberikan banyak kemudahan dalam membantu memasarkan sebuah produk atau jasa dengan kekuatan rekomendasi pribadi dari rekan maupun orang terdekat. Selain itu, pemasaran menggunakan strategi ini juga tidak membutuhkan biaya dan juga masyarakat Indonesia memiliki kebiasaan suka bersosialisasi dan berkumpul hanya untuk sekedar berbagi cerita, sehingga kesempatan untuk menyebarluaskan informasi sebuah produk atau jasa yang sering mereka gunakan sangat terbuka lebar. Hal ini akan menguntungkan para pengusaha, sebab dengan adanya *word of mouth* akan memunculkan loyalitas pelanggan terhadap suatu jasa atau produk. Dan perlu digaris bawahi hal tersebut merupakan bagian dari kepuasan nasabah, adanya proses tersebut terjadi

adalah ketika adanya kepuasan yang dialami nasabah terkait pelayanan yang baik, ketersediaan produk yang sesuai dengan konsumen, atau hal lainnya yang menjadi daya tarik masyarakat untuk menyebarkan pengalaman yang dialami tersebut.

3. Lalu strategi lain yg diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah merubah segmentasi nasabah produk fundingnya dengan mendatangi lembaga pendidikan guna menawarkan tabungan Pendidikan anak dan pembiayaan guru jika Penyaluran Dana. Hasilnya banyak lembaga pendidikan yang berminat untuk dikoordinirkan tabungan siswanya untuk dititipkan, terbukti jumlah lembaga pendidikan yang ikut serta dalam produk tabungan bertambah dari tahun ke tahun. Tercatat menurut staff Funding mas Nizar Rahman ada 14 lembaga pendidikan yang menjadi nasabah funding BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya.
4. Menghubungi nasabah-nasabah lama yang sudah tidak aktif untuk kembali menabung di BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya. Hal ini terbukti berjalan dengan baik karena nama yang telah dibangun oleh Lantabur Tebuireng selama ini menjadi tolak ukur nasabah tetap setia menggunakan produk jasa dari lembaga keuangan tersebut.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan temuan peneliti menggunakan pendekatan yang disampaikan oleh Siagian yaitu optimalisasi produk adalah hal yang dilakukan oleh perusahaan dalam membuat atau memodifikasi produk baru yang distribusinya pada segmentasi pasar yang sesuai. Dan memiliki ciri khas atau memiliki nilai kegunaan dimata nasabah dalam hal ini adalah Dunia Perbankan. maka hal itu dapat disebut optimalisasi produk.

Pendapat lain menurut (Mukhlisin, 2018) Pada umumnya seluruh lembaga keuangan islam selalu memiliki metode tersendiri dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Dan strategi optimalisasi produk adalah bagian dari strategi perusahaan. Perbankan syariah hadir ditengah masyarakat dengan memberikan berbagai pilihan produk jasa, jika perbankan syariah memiliki kemampuan untuk membaca potensi wilayah dan kebutuhan masyarakat maka mengoptimalkan produk merupakan senjata utama yang digunakan untuk menjawab segala kebutuhan masyarakat sekitar.

Berdasarkan hasil penelitian, strategi yang saat ini dilakukan adalah telah memenuhi kebutuhan kedua belah pihak yaitu nasabah dan lembaga keuangan. Maka dari itu BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya dapat bertahan dalam masa krisis pandemi covid-19, dengan memodifikasi sedikit produk yang telah ada. Dan teori yang dikemukakan oleh Buchari Alma memiliki keterkaitan dalam penerapan yang dilakukan lembaga. Sejauh penelitian ini berjalan tidak ada hal yang menyimpang terkait hukum syariah yang diterapkan mulai dari awal pemasaran produk hingga perjanjian yang dilakukan kedua pihak terhadap produk penghimpunan dananya, seperti halnya menabung dan penarikan dana tabungan tidak ditemukan kesulitan. Adapun beberapa kendala dalam strategi yang diteliti dan di afirmasi oleh staff lembaga keuangan yaitu seperti adanya pengelompokan suatu aliran ormas yang dijustifikasi oleh calon nasabah yang disasar pada lembaga keuangan tersebut karena membawa nama suatu instansi. Di beberapa lembaga yang disasar oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng memiliki alasan penolakan utama seperti itu. Namun dari BPR Syariah Lantabur Tebuireng sama sekali tidak menunjukkan hal – hal yang merujuk pada kepentingan seperti itu.

BAB 6

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa Produk Penghimpunan Dana yang ditawarkan adalah mulai dari Tabungan Tadhabbur, Qardhiyu, Pelajar, Taqorrub, Tabungan Haji dan Umroh, Deposito Lantabur Strategi yang diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng adalah dengan memberikan excellent service berupa jemput bola, *word to mouth*, menghubungi nasabah lama, strategi lain yg diterapkan oleh BPR Syariah Lantabur Tebuireng Surabaya adalah merubah segmentasi nasabah produk fundingnya dengan mendatangi lembaga pendidikan guna menawarkan tabungan Pendidikan anak dan pembiayaan guru jika penyaluran dana. Hal tersebut terbukti dengan data yang didukung dan keberadaan BPR Syariah Lantabur Tebuireng tetap eksis dari sebelum pandemi hingga masa pandemi covid-19 yang belum berakhir. Sehingga kebutuhan antara kedua belah pihak yaitu lembaga dan nasabah maupun calon nasabah dapat terpenuhi. Sehingga ekonomi dapat berjalan dengan baik.

6.2. Saran

Berdasarkan pada pembahasan, peneliti memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan topik penelitian, sebagai berikut:

1. dikarenakan nama dari lembaga BPR Syariah Lantabur Tebuireng dirasa adalah nama besar alangkah baiknya mulai untuk memfokuskan pada segmentasi yang lebih besar. Seperti halnya pada lembaga - lembaga tapi tabungan untuk dana pensiun bagi para pegawai perusahaan yang dituju.
2. Mencoba untuk memodifikasi produk penghimpunan dananya dengan menggunakan strategi imitasi, semisal dengan mereplika produk dari perbankan konvensional namun dimodifikasi sesuai keinginan nasabah maupun calon nasabah tetapi tidak menghilangkan prinsip syariahnya.
3. Peneliti memberikan saran pada penelitian selanjutnya, sebaiknya peneliti melakukan penelitian sembari melakukan program magang atau PKL agar informasi dan resapan kegiatan yang dilakukan lebih mendalam dan beberapa keterbatasan penelitian dapat di minimalisir.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, K. R. (2020). *Implementasi strategi optimalisasi produk dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji (studi pada bank muamalat kc malang)* (Vol. 9, Issue 2). Universitas Islam Malang.
- Apriyanti, H. W. (2018). Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 83–104.
<https://doi.org/10.21580/economica.2018.9.1.2053>
- Arrafi, S. Y. (2016). Strategi pemasaran produk funding di bank muamalat cabang pembantu magelang [INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SALATIGA]. In *INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SALATIGA*. <http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id/2523/>
- Aryanti, Y. (2017). Reformulasi Fiqh Muamalah Terhadap Pengembangan Produk Perbankan Syariah. *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)*, 16(2), 149.
<https://doi.org/10.31958/juris.v16i2.968>
- Athifa Meuthiya, A. (2014). Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Lembaga Keuangan Mikro Syariah, VOL 02(NO 01)*, 18. <http://garuda.ristekdikti.go.id/journal/article/401337>
- Awaluddin, M. (2020). OPTIMIZATION OF ISLAMIC INSTITUTE ROLE IN PROMOTING SHARIA BANKING IN INDONESIA. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 7(2), 65.
<https://doi.org/10.24252/minds.v7i2.15871>
- Dewi, A. (2018). Effect of Qualities of Service and Funding Product on Brand Image And Loyalty of Sharia Bank Customers in Bogor.

Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship, 4(3), 308–319.
<https://doi.org/10.17358/ijbe.4.3.308>

Ghofur, R. (2015). Konstruksi Akad Dalam Pengembangan Produk Perbankan Syariah Di Indonesia. *Al-`Adalah*, 12(3), 493–506.

Hadi, S. (2017). Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi. *Jurnal Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Malang*, 22(1), 109874. <https://doi.org/10.17977/jip.v22i1.8721>

Hasibuan, A. N. (2018). Strategi Pemasaran Produk Funding Di Pt.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidimpuan. *Imara: JURNAL RISET EKONOMI ISLAM*, 2(1). <https://doi.org/10.31958/imara.v2i1.1032>

Hisyam, F. N. (2021). *Hasil Penelitian*.

Jianti, G. L. (2015). *Efisisensi bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah*. 1–116.

Laborde, D. (2020). Poverty and food insecurity could grow dramatically as COVID-19 spreads. *COVID-19 & Global Food Security*, July, 16–20. <https://doi.org/10.2499/p15738coll2.133762>

Lisdawami, I. M. (2017). Pengembangan Produk Funding KSPPS BMT Amanah Ummah Jawa Timur. In *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* (Vol. 4, Issue 11).
<https://doi.org/10.20473/vol4iss201711pp889-901>

m. ja'far, S. S. (2020). Dampak Covid-19 terhadap Lembaga Keuangan Syariah (PERBANKAN SYARIAH). *Bank Syariah Jafar*, 1–17.

Maryati, S. (2014). PERAN BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM DAN AGRIBISNIS PEDESAAN DI SUMATERA BARAT. *Usaha Mikro*, 3(1), 46–79.

Mukhlisin, A. (2018). Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah Di Indonesia. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 3(2), 190–199.
<https://doi.org/10.30736/jesa.v3i2.47>

Nugrahani, F. (2014). *METODE PENELITIAN KUALITATIF*. 1(1), 32.
<http://e-journal.usd.ac.id/index.php/LLT%0Ahttp://jurnal.untan.ac.id/index.php/jpdpb/article/viewFile/11345/10753%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.04.758%0Awww.iosrjournals.org>

Otoritas Jasa Keuangan. (2021). *Laporan Publikasi BPR Syariah*.
Www.Ojk.Go.Id. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/laporan-keuangan-perbankan/Default.aspx>

Patimah Suchro. (2020). *STRATEGI PEMASARAN PRODUK FUNDING DI PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk KCP PANYABUNGAN. FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN.*

Putri, N. S. (2021). ANALISIS PRODUK TABUNGAN WADI'AH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH AL-FALAH BANYUASIN. *JIMPA: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah*, 1(1), 1–10.

Raco, J. (2018). *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan*

keunggulannya. <https://doi.org/10.31219/osf.io/mfzuj>

Rahayu, P. P. (2021). *Hasil Penelitian*.

Rammal, H. G. (2007). Awareness of Islamic banking products among Muslims: The case of Australia. *Journal of Financial Services Marketing*, 12(1), 65–74.

<https://doi.org/10.1057/palgrave.fsm.4760060>

Rosaliza, M. (2015). Wawancara, Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif. In *Jurnal Ilmu Budaya* (Vol. 11, Issue 2, pp. 71–79). <https://doi.org/10.31849/jib.v11i2.1099>

Sarwani, D. (2015). Strategi pemasaran produk tabungan mabrur junior bank syariah mandiri kcp pondok pinang. In *skripsi UIN Syarif Hidayatullah*.

Siyoto, S. (2015). Dasar Metodologi Penelitian. *Dasar Metodologi Penelitian*, 1–109.

Sondak, S. H. (2019). Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1), 671–680.

<https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22478>

Sumadi, S. (2020). Menakar Dampak Fenomena Pandemi Covid-19 Terhadap Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1, 145.

<https://doi.org/10.30595/jhes.v0i1.8761>

Triandini, H. (2013). Pengaruh Layanan Jemput Bola Produk Funding Terhadap Dpk Dan Jumlah Nasabah: Studi Pada Bprs Artha Karimah

Irsyadi. *Etikonomi*, 12(2), 131–148.

<https://doi.org/10.15408/etk.v12i2.1913>

Yozika, F. Al. (2017). PENGEMBANGAN INOVASI PRODUK KEUANGAN DAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MEMPERTAHANKAN DAN MENINGKATKAN KEPUASAN NASABAH. *JURNAL ILMIAH EDUNOMIKA*, 1(02), 100–107.
<https://doi.org/10.29040/jie.v1i02.154>

Yumna, A. (2019). Examining financial needs of banking customers for product development in Islamic banking in Indonesia: A Maslahah pyramid approach. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12(5), 712–726.
<https://doi.org/10.1108/IMEFM-11-2018-0378>



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A