

---

## **FUNDING CELENGAN PADA BPRS SAFIR BENGKULU**

**Erma Putri Yani dan Yosy Arisandy**

IAIN Bengkulu

E-mail: [yosyarisandy@gmail.com](mailto:yosyarisandy@gmail.com)

**Abstrak:** *The purpose of this study was to determine the effectiveness of the implementation of the funding piggy bank at PT. BPRS Safir Bengkulu and the factors that caused the stall traders to save in the funding piggy bank at PT. BPRS Safir Bengkulu. The research conducted is field research using qualitative methods. The data used in this study are Primary Data obtained through interviews with the Funding Division, Funding Officer, Costumer Service, General Division and Personnel, and Secondary Data obtained from books related to research problems. After the data is obtained then it is analyzed using qualitative descriptive method which is then analyzed deductively. The results of the study found that (1) the implementation of the funding piggy bank at PT. BPRS Safir Bengkulu. After a customer agreement with the BPRS Safir bank, the bank places the piggy bank with the customer, the customer saves the money in the box. After that the bank took the Warung savings, Hajj savings, and Qurban savings. And recorded according to the nominal savings. (2) factors that cause traders to save in the funding piggy bank at PT. BPRS Safir Bengkulu. Because of the friendly service. maintain customer trust, ease in saving, ease of obtaining information about products.*

**Kata Kunci:** *Funding, Celengan, Nasabah, Warung.*

### **PENDAHULUAN**

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya Bank Syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah) dan BPRS (Bank

Pembiayaan Rakyat Syariah), Bank Syariah merupakan Bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebaskan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan Bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada

nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak Bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.<sup>1</sup>

BPRS adalah Bank syariah yang kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS perseroan terbatas. BPRS hanya boleh dimiliki oleh Warga Negara Indonesia (WNI) dan atau badan hukum Indonesia, Pemerintah daerah, atau kemitraan antara Warga Negara Indonesia (WNI) atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.<sup>2</sup>

Dalam UU No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 2 menyatakan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk Simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Dari pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem hukum perbankan di Indonesia bank sebagai intermediary bagi masyarakat yang surplus dana dan masyarakat yang kekurangan dana.

---

<sup>1</sup>Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001), h. 2

<sup>2</sup> AndriSoemitra, *Bank dan lembaga Keuangan Syariah*, (Kencana: Media Group. 2009), h. 61

Dikeluarkannya UU No 21 tahun 2008 harus di tanggapinya positif bahwa ini merupakan salah satu bentuk perhatian pemerintah terhadap bank bagi hasil dari lebih populer dengan bank syariah. Menyadari hal itu prinsip bank syariah perlu di pertegas kembali, agar persepsi masyarakat yang memandang perbankan syariah sama dengan bank konvensional dapat dihilangkan. Karena hal itu akan menghambat proses sosialisasi yang terus di gulirkan, sehingga sikap masyarakat yang meliputi sikap terhadap sistem dan produk perbankan syariah menunjukkan prospek yang menggembirakan terhadap sistem maupun produk perbankan syariah. Untuk itu, perlu di ciptakan daya inovasi baru untuk mendapatkan produk baru sebagai variasi dan produk yang telah ada dan akhirnya mampu menciptakan segmentasi pasar baru di Antara pasar yang telah ada.

BPRS Safir adalah Bank Perkreditan Rakyat Syariah Safir Provinsi Bengkulu terbaik kedua di Sumatera setelah salah satu BPRS di Bangka Belitung yang merupakan milik pemerintah setempat. Kita terbaik kedua dan terus akan meningkatkan pelayanan terbaik ke nasabah di Bengkulu," kata Komisaris BPRS Safir Bambang Sutrisno, ketika berkunjung ke Antara Biro Bengkulu. Bambang yang didampingi Dirut BPRS Safir Bengkulu Amir Mukadar menjelaskan, keberhasilan menempati

peringkat kedua itu tak lepas dari sumber daya manusia yang ada. BPRS Safir ini juga memiliki produk yaitu produk *funding* celengan yang mana produk ini dilakukan pada warung-warung yang ada di kota Bengkulu. Yang mana Produk fanding celengan ini menggunakan Akad Wadiah.<sup>3</sup>

*Funding* adalah kegiatan menghimpun dana dari nasabah atau calon nasabah yang berbentuk simpanan atau penyertaan modal guna penguatan modal kedalam. Salah satu karakteristik lembaga keuangan syari'ah adalah adanya mekanisme penitipan. Mekanisme lembaga keuangan syari'ah dengan menggunakan sistem titipan akan menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat bisnis, karena mekanisme tersebut sangat berbeda dengan mekanisme ekonomi konvensional yang menggunakan instrumen bunga. Kegiatan *funding* adalah mengumpulkan dana dari masyarakat kegiatan ini menawarkan berbagai cara dengan berbagai jenis simpanan.<sup>4</sup>

Celengan merupakan nama umum untuk kotak akumulasi atau penabungan koin. Umumnya, celengan digunakan oleh anak-anak. Celengan biasanya terbuat dari keramik atau porselen. Celengan bertujuan

untuk mengajarkan kepada anak untuk menabung. Pada celengan tradisional, uang dapat dengan mudah dimasukkan, namun jika ingin mengambil uangnya, celengan tersebut harus dipecahkan. Tapi celengan modern memiliki lubang karet pada bagian bawahnya, untuk memudahkan dalam mengambil uang yang disimpan dalam celengan tersebut.<sup>5</sup>

Bank Syariah Safir Bengkulu mempunyai produk unggulan yaitu produk *funding* celengan di mana pedagang warung dan pelaku usaha kecil menengah (UKM) atau pedagang besar ingin menabung tapi tak ingin pergi ke bank, Bank Syariah Safir Bengkulu langsung datang ke warung-warung untuk menjemput uang yang akan ditabung setiap harinya. Bank Syariah Safir akan meletakkan satu celengan dan akan diambil sesuai kesepakatan pihak pemilik warung. Uang yang di tabung di celengan pada Bank Syariah Safir yang akan kita simpan dengan aman.

Alasan Pemilihan tempat atau lokasi penelitian tersebut dikarenakan BPRS Safir di Jln. Merapi No. 02 Kebun Tebeng Kota Bengkulu. Ini merupakan lembaga keuangan (BANK) yang layak untuk dijadikan mitra usaha dalam

---

<sup>3</sup> Muhamad Heykal, Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010), h. 45

<sup>4</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011), h. 6

---

<sup>5</sup> Adiwirman Karim, *Bank Islam dan Analisis fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2004), h. 89

mengembangkan ekonomi produktif melalui prinsip-prinsip syariah.<sup>6</sup>

Pedagang warung adalah pedagang dan pemilik warung, dimana penabung tidak perlu meninggalkan dagangan mereka untuk menabung ke Bank. Karena akan dijemput setiap hari oleh petugas Bank, sehingga memudahkan penabung dalam menjangkau akses tabungan pihak Bank akan memberikan *box*/kotak celengan kepada penabung, dan secara periodik celengan akan dibuka petugas Bank dan uang yang terkumpul akan ditabungkan di rekening atas nama Nasabah.<sup>7</sup>

Seiring dengan berkembangnya Bank syariah saat ini tidak dipungkiri banyak masyarakat umum yang belum ataupun tidak memahami akan tabungan *funding* celengan yang dinilai baru. Karena selama ini banyak masyarakat umum hanya mengetahui tabungan konvensional karena jenis ini lebih dahulu muncul dibanding tabungan *funding* celengan ini.

Inilah yang menjadi tantangan tersendiri bagi Bank syariah pada khususnya untuk memperkenalkan diri kepada masyarakat umum dan sebagai umat muslim juga ikut serta dalam mensosialisasikan tabungan *funding*

celengan guna memberikan pemahaman baru kepada masyarakat umum. Bahwa tabungan *funding* celengan lebih memberikan keuntungan, tidak hanya keuntungan duniawi melainkan juga keuntungan akhirat, sebagaimana prinsip syariah dalam bermuamalah.<sup>8</sup>

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan terhadap beberapa orang nasabah Bank Safir yang mengikuti program *Funding Celengan* mereka merasa bahwa program ini membantu dalam dalam hal efektifitas waktu karena bagi mereka lebih baik menjajakan dagangannya dari pada mereka sendiri yang datang ke Bank.

Kemudian peneliti juga melakukan observasi awal di Bank Safir untuk mengetahui jumlah nasabah program *Funding Celengan*, di dapat data seperti dalam tabel di bawah ini.

**Tabel 1 nasabah yang menabung pada *funding* celengan**

No	Nama Nasabah	Jumlah tabungan/tahun
1	Bapak Sahril	Rp. 10.000.000
2	Bapak Syafe'i Z	Rp. 12.000.000
3	Mimi Asti	Rp. 8.000.000
4	Etry	Rp. 5.000.000
5	Tono	Rp. 3.500.000

Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu

<sup>6</sup>Wawancara dengan Amir Mukadar Bank Syari'ah Safir Kota Bengkulu.

<sup>7</sup>Laporan PPL Terstruktur Ekonomi Syariah UIKA di PT BPRS Amanah Ummah: UIKA, 2011.

<sup>8</sup>Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2002. Hlm. 34

**Tabel 2 nama petugas bank yang menjadi narasumber**

No	Nama petugas bank	Jabatan petugas bank
1	Marlian Hamedi	Ka. Div Umum dan Personalia
2	Nadiyah	<i>Costumer Service</i>
3	Syamsul Fajri Oktario	Ka. Div. <i>Funding Officer</i>
4	Periyanto Faizun	<i>Security</i>
5	Rino Aprian	SPV Pendanaan

Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam mengenai pembahasan di atas, maka peneliti melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan masalah yang akan dikaji. Adapun pustaka yang terkait dalam hal ini adalah: Penelitian yang dilakukan oleh Noveline sufiana, dengan judul *“Perhitungan Bagi Hasil Pada Deposito Investasi Mudharabah di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran”* skripsi pada Universitas IAIN Walisongo, Semarang. Pada penelitian ini dijelaskan produk Deposito Investasi Mudharabah pada BPRS Artha Amanah Ummat, yang merupakan pilihan investasi yang menguntungkan bagi nasabah keamanannya bila diperlakukan dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan, bagi hasil yang kompotitif,

serta fasilitas perpanjangan waktu jatuh tempo secara otomatis.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Evi Natalia, dengan judul *“Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah Pada Bank Mandiri Periode 2009-2012”*, skripsi pada Universitas Beriwijaya, Malang, 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan bagaimana pengaruh tingkat bagi hasil deposito bank syariah dan tingkat suku bunga deposito bank umum secara bersama-sama dan prasional terhadap jumlah simpanan deposito mudharabah yang ada di bank syariah.

Annisa syafitri Penelitian pada tahun 2014, Analisis pada produk tabungan iB Hasanah di bank BNI Syariah. Peneliti dengan segala kemampuan yang ada berusaha menelusuri dan menelaah beberapa buku atau karya ilmiah lain yang dapat dijadikan referensi, sumber acuan dan perbandingan dalam membuat penelitian ini. Antara lain : Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian diskriptif kualitatif. Yang mana hasil penelitiannya yaitu *Pelaksanaan Produk Pemasaran Funding Celengan di BPRS Safir Bengkulu*. ditinjau dari hukum positif belum sesuai dengan ketentuan yang sudah ditentukan oleh UMR sedangkan ditinjau

dari ekonomi Islamnya juga belum sesuai dengan ketentuan belum mencukupi kebutuhan hidup yang bersangkutan, dan mensejahterakannya.

## KAJIAN TEORI

### A. Prinsip Syariah

Mengenai pelaksanaan prinsip syari'ah dalam produk perbankan secara teknis diatur melalui pasal 2 dan pasal 3 PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syari'ah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank syari'ah. Pasal 2 menyatakan bahwa dalam melaksanakan kegiatan penghimpunan dana, yakni dengan memenuhi ketentuan pokok Islam antara lain prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), dan universalisme (*Alamiyah*) serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dzalim*, *riswah*, dan objek haram.<sup>9</sup>

Kemudian pasal 3 PBI No. 9/19/PBI/2007 menegaskan bahwa prinsip syari'ah sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) dilakukan sebagai berikut:

- a. Dalam kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain Akad *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.
- b. Dalam kegiatan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan mempergunakan

antara lain Akad *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Murabahah*, *Salam*, *Istishna*, *Ijarah*, *Ijarah Muntayah* *Bitamlik* dan *Qardh*.

- c. Dalam kegiatan pelayanan jasa dengan mempergunakan antara lain Akad *Kafalah*, *Hawalah*, dan *Sharf*.

Berdasarkan pada Pelayanan Bank Indonesia (PBI) dimaksud kegiatan usaha bank syari'ah juga diklasifikasikan menjadi 3 macam, yaitu kegiatan penghimpunan dana, kegiatan penyaluran dana, dan kegiatan pelayanan jasa. Teknis dari kegiatan-kegiatan dimaksud diatur lebih lanjut melalui Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbS Jakarta, 17 Maret 2009 perihal pelaksanaan prinsip syari'ah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syari'ah.<sup>10</sup>

Pelaksanaan adalah tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci, implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap siap. Secara sederhana pelaksanaan bisa diartikan penerapan. *Majoe* dan *Wildavsky* mengemukakan pelaksanaan sebagai evaluasi. *Browne* dan *Wildabsky* mengemukakan bahwa pelaksanaan adalah perluasan aktivitas yang saling

---

<sup>9</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syari'ah*,(PT. Refika Aditama. 2013), h.40

---

<sup>10</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syari'ah*,(PT. Refika Aditama. 2013), h.41

menyesuaikan.<sup>11</sup>

Menurut Wahab Pelaksanaan atau implementasi sebagai berikut:

“Implementasi adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu atau pejabat-pejabat, kelompok-kelompok pemerintah atau swasta yang diarahkan pada terciptanya tujuan-tujuan yang telah digariskan dalam keputusan kebijakan”.

Pengertian-pengertian di atas memperlihatkan bahwa kata pelaksanaan bermuarapada aktivitas, adanya aksi, tindakan, atau mekanisme suatu sistem. Ungkapan mekanisme mengandung arti bahwa pelaksanaan bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan dilakukan secara sungguh-sungguh berdasarkan norma tertentu untuk mencapai tujuan kegiatan.

Pelaksanaan merupakan aktifitas atau usaha-usaha yang dilaksanakan untuk melaksanakan semua rencana dan kebijaksanaan yang telah diriskusikan dan ditetapkan dengan dilengkapi segala kebutuhan, alat-alat yang diperlukan, siap yang melaksanakan, dimana tempat pelaksanaannya mulai dan bagaimana caranya harus dilaksanakan, suatu proses rangkaian kegiatan tindak lanjut setelah program atau kebijaksanaan ditetapkan yang terdiri atas pengambilan

keputusan, langkah yang strategis maupun operasional atau kebijaksanaan menjadikan kenyataan guna mencapai sasaran dari program yang ditetapkan semula.<sup>12</sup>

Dari pengertian yang dikemukakan di atas dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa pada dasarnya pelaksanaan suatu program yang telah ditetapkan oleh pemerintah harus sejalan dengan kondisi yang ada, baik itu di lapangan maupun di luar lapangan. Yang mana dalam kegiatannya melibatkan beberapa unsur disertai dengan usaha-usaha dan didukung oleh alat-alat penunjang.

Menurut Wahab faktor-faktor yang dapat menunjang program pelaksanaan adalah sebagai berikut:

- a. Komunikasi, merupakan suatu program yang dapat dilaksanakan dengan baik apabila jelas bagi para pelaksana. Hal ini menyangkut proses penyampaian informasi, kejelasan informasi dan konsistensi informasi yang disampaikan;
- b. *Resources* (sumber daya), dalam hal ini meliputi empat komponen yaitu terpenuhinya jumlah staf dan kualitas mutu, informasi yang diperlukan guna pengambilan keputusan atau kewenangan yang cukup guna melaksanakan tugas sebagai tanggung

---

<sup>11</sup> Nurdin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002), h. 70

---

<sup>12</sup> Achmad Rusyaidi H, *Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum: Antara Kepentingan Umum dan Perlindungan Hak Asasi Manusia*. 2009

jawab dan fasilitas yang dibutuhkan dalam pelaksanaan.

- c. Disposisi, sikap dan komitmen dari pada pelaksanaan terhadap program khususnya dari mereka yang menjadi implementasi program khususnya dari mereka yang menjadi implementer program;
- d. Struktur Birokrasi, yaitu SOP (*Standar Operating Procedures*), yang mengatur tata aliran dalam pelaksanaan program. Jika hal ini tidak sulit dalam mencapai hasil yang memuaskan, karena penyelesaian khusus tanpa pola yang baku.

## **B. Produk**

Produk merupakan pusat dari kegiatan pemasaran, karena produk merupakan hasil usaha dari perusahaan, yang dapat di tawarkan di pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk juga merupakan alat dari suatu perusahaan agar perusahaan tersebut dapat mencapai tujuan. Setiap produk harus mempunyai keunggulan dari masing-masing produk itu sendiri, mulai dari kualitas, Desain, kemasan, bentuk, garansi, dan ras agar dapat menarik minat masyarakat untuk membeli produk tersebut.

Produk yang dihasilkan oleh dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud. Masing-

masing produk untuk dapat dikatakan berwujud atau tidak berwujud memiliki karakteristik tertentu. Produk yang berwujud berupa barang dapat dilihat, dipegang, dan dirasakan secara langsung oleh konsumen sebelum membeli. Contoh barang berwujud misalnya dompet kulit dimana kita bisa merasakan jenis kulitnya apakah bagus atau buruk. Sementara produk yang tidak berwujud berupa jasa dimana tidak dapat dilihat atau dirasa oleh konsumen sebelum membeli, contoh produk yang tidak berwujud misalnya jasa pangkas rambut dimana kita tidak bisa merasakan sebelum kita menggunakan jasa pangkas rambut tersebut. Contoh lain dari produk yang tidak berwujud adalah pelayanan jasa perbankan.<sup>13</sup>

Menurut Syamsul Fajri Oktorio selaku Kepala Divisi Pendanaan Bank Syari'ah Safir mengatakan produk yang ada pada Bank Syari'ah Safir ada empat produk yaitu:

- 1) Produk Tabungan Wadiah Warung dan Toko
- 2) Produk Tabungan Wadiah Pasar
- 3) Produk Tabungan Wadiah Safir /Umum
- 4) Produk Tabungan Wadiah Pelajar

Yang mana produk yang unggul pada Bank Syari'ah Safir ini adalah tabungan wadiah Warung atau *Funding*

---

<sup>13</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta. 2012.h. 139

Celengan karena tabungan tersebut hanya untuk warung saja.

### C. Pemasaran

Apabila terdengar kata pemasaran seringkali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (*sales*), *sales promotion*, iklan, promosi, atau produk. Bahkan seringkali orang menyamakan profesi *marketer* (pemasar) dengan *sales* (penjual). Namun sebenarnya pemasaran tidaklah sesempit yang diidentikkan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.

Dunia pemasaran sering pula diidentikkan dunia yang penuh janji manis namun belum tentu terbukti apakah produknya sesuai dengan apa yang telah dijanjikan.<sup>14</sup> Inilah yang harus dibuktikan dalam suatu manajemen pemasaran syariah baik pada penjualan produk barang atau jasa, bahwa pemasaran syariah bukanlah dunia yang penuh dengan tipu menipu. Sebab pemasaran syariah merupakan tingkatan paling tinggi dalam pemasaran,

yang spiritual marketing, dimana etika, nilai-nilai dan norma dijunjung tinggi. Hal-hal inilah yang seringkali dilanggar oleh dalam pemasaran konvensional, sehingga menyebabkan konsumen pada akhirnya banyak yang kecewa pada produk barang atau jasa yang telah dibeli karena berbeda dengan apa yang telah dijanjikan oleh para pemasar.

Apa yang membedakan pemasar Bank dengan pemasaran produk lainnya. Tidak ada yang terlalu membedakan antara pemasaran Bank dengan pemasaran lainnya, melainkan karakteristik produknya, dimana produk yang dijual oleh Bank adalah lebih bersifat jasa dan bukan barang. Sehingga produk yang dijual sedikit abstrak atau tidak dapat dilihat secara nyata namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan strategi pemasaran yang diterapkan haruslah yang tepat yaitu strategi pemasaran bagi produk jasa. Pemasaran berhubungan dan berkaitan dengan suatu proses mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Salah satu dari definisi pemasaran yang terpendek adalah “memenuhi kebutuhan secara menguntungkan”.

Dari definisi tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas

<sup>14</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta. 2012.h. 4-6

kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh tanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan, harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

#### **D. Pengertian *Funding***

*Funding* adalah kegiatan menghimpun dana dari nasabah atau calon nasabah yang berbentuk simpanan atau penyertaan modal guna penguatan modal kedalam. Salah satu karakteristik lembaga keuangan syari'ah adalah adanya mekanisme titipan. Mekanisme lembaga keuangan syari'ah dengan menggunakan sistem titipan akan menjadi salah satu alternatif bagi masyarakat bisnis, karena mekanisme tersebut sangat berbeda dengan mekanisme ekonomi konvensional yang menggunakan instrumen bunga. Kegiatan *funding* adalah mengumpulkan dana dari masyarakat kegiatan ini menawarkan berbagai cara dengan berbagai jenis

simpanan.<sup>15</sup>

Menurut Undang-undang perbankan syari'ah No. 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan Akad *Wadhi'ah* atau investasi dana berdasarkan *Mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro*, dan/ atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>16</sup>

#### **E. Pengertian Celengan**

Celengan merupakan nama umum untuk kotak akumulasi atau penabungan koin. Umumnya, celengan digunakan oleh anak-anak. Celengan biasanya terbuat dari keramik atau porselen. Celengan bertujuan untuk mengajarkan kepada anak untuk menabung. Pada celengan tradisional, uang dapat dengan mudah dimasukkan, namun jika ingin mengambil uangnya, celengan tersebut harus dipecahkan. Tapi celengan modern memiliki lubang karet pada bagian bawahnya, untuk memudahkan dalam mengambil uang yang disimpan dalam celengan tersebut.<sup>17</sup>

#### **F. *Funding* Celengan**

---

<sup>15</sup> Muhammad., *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonesia. 2004), h. 78

<sup>16</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta. 2012), h.34

<sup>17</sup> Muhammad Yusuf, Junaed, *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Ganeca Press. 2006), h. 65

Marketing *Funding* sendiri bertanggungjawab pada pencapaian target bidang usaha *Funding* (Pendanaan). Seorang *marketing Funding* akan diberikan target dari suatu bank yang mempekerjakannya untuk dapat menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank diantara melalui simpanan tabungan, maupun simpanan deposito dari para nasabahnya. Suatu fungsi jabatan pekerjaan biasanya di sebuah Bank mempromosikan dan juga menghimpun dana dari masyarakat.<sup>18</sup> Dalam hal ini seorang *marketing funding* biasanya sudah mendapatkan daftar nama yang berpotensi untuk menitipkan dananya pada bank (Menabung). Didalam dunia perbankan fungsi jabatan *marketing funding* juga sering disebut dengan *Funding Officer*. Sebagian besar waktu kerjanya dihabiskan dilapangan, atau sangat jarang sekali ditemui atau berada di dalam kantor.

### G. Akad *Wadhi'ah*

Pada Bank Syariah *wadiah* merupakan titipan atau simpanan. Prinsip *wadiah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, bagi perseorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip

menghendaki.<sup>19</sup> *Wadiah* juga dapat juga diartikan sebagai amanat yang ada pada orang yang dititipi dan ia wajib mengembalikannya pada saat pemilik meminta. Adapun dasar hukum *wadiah* QS:An-Nisa(04):58 yang artinya :

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat*”.

Fatwa *wadhiah* yaitu DSN MUI NO:02/DSN-MUI/2000, tabungan ada dua jenis, yaitu : pertama, tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan dengan berdasarkan perhitungan bunga. Kedua, tabungan yang dibenarkan secara prinsip syariah yakni tabungan berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadhi'ah*. tentang tabungan yang memperbolehkan nasabah dalam menggunakan produk tersebut. Salah satu prinsip yang digunakan bank syariah dalam penghimpunan dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan.<sup>20</sup> Adapun akad yang sesuai dengan prinsip ini adalah *Al-Wadhi'ah*. *Al-wadhiah* merupakan

<sup>18</sup>Nasution, *Metodologi Research Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara. 2003), h. 23

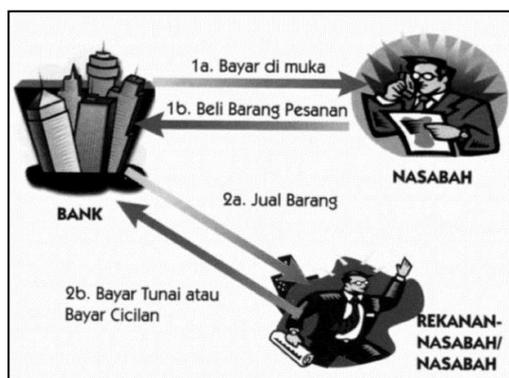
<sup>19</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No.03/DSN-MUI/IV/2000.

<sup>20</sup>Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika memilikinya menghendaki.<sup>21</sup>

*Wadhi'ah* menurut bahasa adalah berasal dari akar kata *wada'a* yang berarti meninggalkan titipan. Menurut bank Indonesia adalah akad penitipan barang/uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk mencegah keselamatan, keamanan serta ketuhanan barang/uang. *Wadiah* merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Prinsip *wadhiah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang mau dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.

### Alur Pembiayaan Murabahah



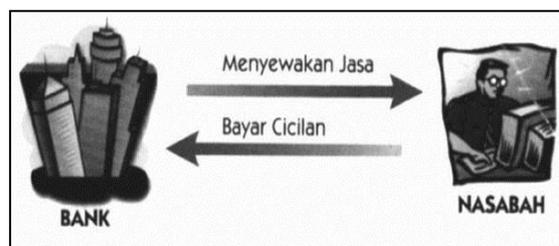
Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu (2016)

a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa yang ada

diterapkan di PT.BPRS Safir Bengkulu yakni Prinsip Ijarah :

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

### Alur Pembiayaan dengan Prinsip Ijarah



Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

b. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil yang terjadi di PT BPRS Safir Bengkulu yakni Pembiayaan Musyarakah.

<sup>21</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta. 2012.h. 34

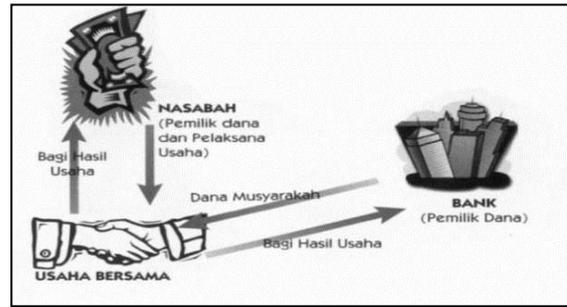
Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah musyarakah (syirkah atau syarikah atau serikat atau kongsi).

Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama.

Termasuk dalam golongan musyarakah adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewiraswastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau goodwill), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat *fleksibel*.

### Alur Pembiayaan Musyarakah



Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu

Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek. Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah tidak boleh melakukan tindakan seperti:

- a) Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
- b) Menjalankan proyek musyarakah dengan pihak lain tanpa ijin pemilik modal lainnya.
- c) Memberi pinjaman kepada pihak lain.

Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain. Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama apabila:

- 1) Menarik diri dari perserikatan
- 2) Meninggal dunia,
- 3) Menjadi tidak cakap hukum

Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan

sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal. Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk Bank.

c. Transaksi *Rahn* dan *Qordh*

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria :

- a) Milik nasabah sendiri.
- b) Jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- c) Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank. Atas izin bank, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan rusak atau cacat, maka nasabah harus bertanggungjawab.

Apabila nasabah wanprestasi, bank dapat melakukan penjualan barang yang digadaikan atas perintah hakim. Nasabah mempunyai hak untuk menjual barang tersebut dengan seizin bank. Apabila hasil penjualan melebihi kewajibannya, maka kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. Dalam hasil penjualan tersebut lebih kecil dari kewajibannya, nasabah menutupi kekurangannya.

*Qardh* adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam PT BPRS Safir Bengkulu biasanya dalam dua hal, yaitu :

1. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, ijarah, atau bagi hasil.
2. Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

**2. Produk Penghimpunan Dana**

Penghimpunan dana di Bank pembiayaan Rakyat Syariah safir dapat berbentuk tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip wadiah dan mudharabah.

a. Prinsip *Wadiah*

Prinsip *Wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah* amanah dalam wadiah amanah, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Tetapi jika dana tersebut digunakan, maka keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu

insentif untuk menarik dana masyarakat namun tidak boleh diperjanjikan di muka. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Tabungan *Wadiah* PT.BPRS Safir Bengkulu terdiri dari :

1) Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir  
Tabungan *Wadiah* Umum

Tabungan ini menunjuk sasaran pada masyarakat umum, dalam komponen tabungan ini terdiri dari tabungan umum, tabungan bagi hasil deposan serta tabungan dalam pennebetan angsuran pembiayaan.

2) Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir  
Tabungan *Wadiah* Pelajar

Tabungan ini dikemas dengan melaukan kerjasama terpadu kepada sekolah-sekolah dengan dasar sebagai media edukasi kepada anak-anak tentang menabung sejak dini. Sistem yang digunakan adalah sistem jemput bola, dimana tabungan akan dijemput dan kembali diantar secara berkala dan berkontiniu sesuai kesepakatan dengan pihak sekolah.

3) Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir  
Tabungan *Wadiah* Haji dan *Qurban*.

Diperuntukan sebagai sarana penyimpanan dan tidak menyediakan

pemberangkatan haji. Sedangkan tabungan *qurban* memiliki sasaran kelompok-kelompok *qurban* pada beberapa jamaah masjid.

4) Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir  
Tabungan *Wadiah* Pasar

Tabungan ini merupakan bentuk kepedulian atas kurangnya manfaat dan akses bank pada masyarakat terutama pedagang pasar. Hadirnya safir dalam produk tabungan pasar ini memberi peluang yang luas kepada para pedagang dipasar yang selama ini enggan menabung dengan langsung datang ke bank.

5) Tabungan *Wadiah* Bank Syariah Safir  
Tabungan *Wadiah* Warung

Dengan banyaknya warung yang tersebar memberikan peluang atas potensi yang besar dalam penghimpunan dana murah. Kegiatan ini dilakukan dengan penjemputan secara rutin secara berkala sesuai dengan kesepakatan.

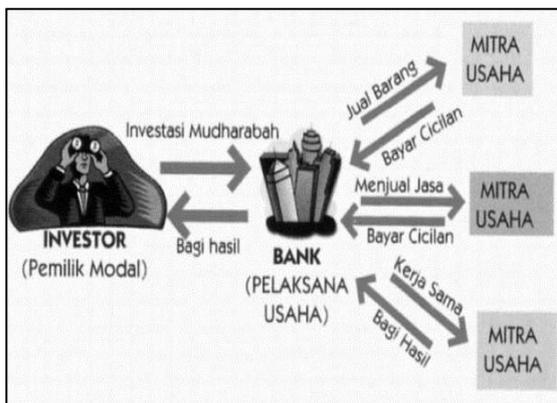
Nilai Tabungan *Wadiah* Safir :

- a) Sebagai media edukasi kepada masyarakat atas manfaat menabung
- b) Melatih menabung sejak dini melalui tabungan pelajar
- c) Melayani dengan sepenuh hati dengan bersentuhan langsung kepada masyarakat
- d) Membantu memberi kesempatan kepada masyarakat untuk mendapat manfaat

menabung melalui antar jemput tabungan sebagai media promosi yang efektif.

b. Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai shahibul maal (pemilik modal) dan bank sebagai mudharib (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan murabahah atau ijarah seperti yang telah dijelaskan terdahulu. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan pembiayaan mudharabah, maka bank bertanggungjawab penuh atas kerugian yang terjadi. Rukun mudharabah terpenuhi sempurna (ada mudharib – ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagi hasilkan, ada nisbah, ada ijab kabul). Prinsip mudharabah ini diaplikasikan pada deposito berjangka.



Gambar: Alur Penggunaan Dana Deposito

Sumber: PT. BPRS Safir Bengkulu

Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru. Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan tabungan dan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

**3. Sumber Daya Manusia**

Sampai Desember 2015, jumlah karyawan/ti PT. BPRS Safir Bengkulu adalah 99 orang, dengan jumlah karyawan Pria (P) 60 Orang dan karyawan Wanita (W) 39 Orang, dengan rincian:

- a) Kantor Pusat : 50 Orang (P= 32, W= 18)
- b) Kantor Cabang Ketahun : 15 Orang (P= 9, W= 4)
- c) Kantor Cabang Curup : 17 Orang (P= 9, W= 8)
- d) Kantor Cabang Manna : 17 Orang (P= 10, W= 7)

**METODOLOGI PENELITIAN**

**1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis Penelitian dalam skripsi ini adalah penelitian lapangan. Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam

penyelesaian skripsi ini, peneliti melakukan penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan peninjauan langsung kepada objek penelitian dilapangan dalam hal ini *funding* celengan pada Bank Safir Kota Bengkulu. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang relevan dengan tujuan penelitian secara nyata tepat dan akurat.

Pendekatan ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif karena maksud dari penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Pelaksanaan *funding* celengan di Bank Safir menyelesaikan berbagai masalah.<sup>22</sup>

## 2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BPRS Safir Bengkulu yang terletak di Jln.Merapi No. 02 Kebun Tebeng Kota Bengkulu. Telp. 0736-346994 fax. 0736-346974. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan karena BPRS Safir Kota Bengkulu ini merupakan lembaga keuangan (BANK) yang layak untuk dijadikan mitra usaha dalam mengembangkan ekonomi produktif melalui prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini dilaksanakan terhitung sejak bulan Oktober 2016 sampai Desember 2017.

## 3. Subjek/ Informan Penelitian

Yang menjadi objek penelitian yaitu Nasabah dan karyawan bank BPRS

Safir Bengkulu, dan jumlah nasabah yang menabung pada *funding* celengan ada 50 orang tetapi yang menjadi narasumber untuk di wawancarai 5 orang nasabah dan 5 orang karyawan bank BPRS Safir Bengkulu.

## 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Suatu penelitian juga dibutuhkan sumber data untuk mempermudah dalam memecahkan suatu masalah. Dan yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder.

### a) Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian. Data ini juga diperoleh dari responden melalui wawancara dengan narasumber. Yang menjadi objek penelitian, Nasabah 5 orang yaitu, Mimi, Asti, Etry, Saibah, Tono dan 5 orang karyawan bank yaitu, Marlian Hamedi Ka. Div Umum Personalia, Nadiah *Costumer Service*, Syamsul Fajri Oktorio Ka. Div *Funding Officer*, Rino Aprian SPV Pendanaan, Ramadhanti elsa *Head Teller*.

### b) Data Skunder

Data yang diperoleh secara tidak langsung dari narasumber. Data skunder dalam penelitian ini adalah

---

<sup>22</sup>Hendri Tanjung, *Metodologi Penelitian*, (Bogor: UIKA Press. 2012), h. 89

berupa formulir, brosur, dan modul tentang produk BPRS Safir Bengkulu.

Beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti antara lain:

**b) Wawancara**

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan petugas, pegawai, dan otoritas (pihak yang berwenang) tentang pelaksanaan *funding* celengan BPRS.<sup>23</sup> Safir Kota Bengkulu. Metode ini digunakan untuk menggali data dan meminta pertimbangan berbagai pihak agar tidak terjadi penyimpangan atau salah pengertian mengenai permasalahan yang diangkat dalam tema penelitian ini.

**c) Observasi**

Observasi, yaitu metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu dengan mengetahui suasana kerja mengenai pelaksanaan *funding* celengan BPRS. Safir Bengkulu.

**d) Dokumentasi**

Metode dokumentasi adalah mencari data yang mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, Transkrip, buku, surat kabar, majalah,

nutolen rapat, kamera, agenda dan sebagainya.

**5. Teknik Analisis Data**

Analisis data yang di gunakan adalah deskriptif analisis data yang di wujudkan bukan dalam bentuk angka melainkan dalam bentuk laporan dan uraian dalam bentuk deskriptif. Metode ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat tentang faktor-faktor, sifat-sifat tentang hubungan antara fenomena yang di selidiki, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis data tentang Pelaksanaan Produk Pemasaran *Funding* Celengan di BPRS Safir Bengkulu.

**PEMBAHASAN**

**A. Hasil Penelitian**

**1. Pelaksanaan *Funding* Celengan di BPRS Safir Bengkulu**

Berdasarkan hasil wawancara dengan Merlian Hamedi, S.E sebagai Kepala Divisi Umum dan Personalia di PT. BPRS Safir Bengkulu Pada bagian ini, penulis akan memaparkan hasil penelitian yang telah didapat dari lapangan berkaitan dengan Pelaksanaan Produk Pemasaran *Funding* Celengan BPRS Safir Bengkulu adalah sebagai berikut :

Jadi yang melatar belakangi yaitu karena masih minimnya UMKM yang

---

<sup>23</sup>BPRS Amanah Ummah, *Laporan Tahunan 2012*

mendapatkan pendanaan dari perbankan, mereka masih banyak memperoleh dari tengkulak dan kerabat yang tentunya akan mempersulit mereka dalam memperoleh maupun mengembalikannya.

a. Bagaimana cara mengajukan *funding* celengan ini?

*“Dalam proses pengajuan funding celengan kita harus musyawarah dulu dengan OJK nanti kalau sudah disetujui oleh pihak OJK, kita langsung menyebarkan kotak celengan kewarung-warung yang mau menabung. Dan berapa orang marketingnya yang akan menyebarkan kotak celengan, nah kita diskusikan dulu lewat personalia. Dengan demikian funding celengan dapat dilaksanakan setelah dapat persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan.”*<sup>24</sup>

Adapun prosesnya yaitu dengan cara menyebarkan celengan kewarung-warung yang mau menabung dan selanjutnya ada kesepakatan antara penabung dan petugas kami mengenai sistem menabungnya.

b. Apa yang menjadi hak dan kewajiban para pihak dalam *funding* celengan ini?

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan beberapa responden didapat data bahwa ada hak dan kewajiban yang

harus dipatuhi bagi penabung melalui *Funding* Celengan.

Berdasarkan apa yang di sampaikan divisi pendanaan Bank Safir Bengkulu yaitu:

*“Ya, kita punya kewajiban tabungan tadi dimasukkan di dalam kotak celengan tadi, hari apa uangnya mau dijemput sesuai dengan perjanjian dari awal marketing dengan nasabah, kotak atau celengan tetap diwarung tapi kuncinya pihak bank yang megangnya atau yang menyimpan kuncinya. Pas nasabah mau ngambil uangnya petugas bank dan nasabah buka sama-sama, tabungan kamu dalam minggu ini misalnya Rp. 100,- nanti kita kasih slipnya, hak layanannya dan kamu yang menyerahkan uangnya.”*<sup>25</sup>

Jadi, pengamatan peneliti memang ada hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh para penabung dan juga oleh petugas dalam hal *funding* celengan ini penabung harus melakukan proses penabungan dengan cara mengisi celengan dan akan diambil oleh petugas sesuai dengan kesepakatan sebelumnya antara penabung dan petugas dari Bank Safir Bengkulu.

---

<sup>24</sup> Marlian Hamedi. (Ka. Div Umum dan Personalia), Wawancara 06 Maret 2017

---

<sup>25</sup> Marlian Hamedi. (Ka. Div Umum dan Personalia), Wawancara 01 Maret 2017

c. Bagaimana penentuan pengambilan keuntungan *funding* celengan yang dipraktekkan di Bank Safir Bengkulu?

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan Bank Safir Bengkulu mengungkapkan bahwa :

*“Ini untuk tabungan, nah misalnya sistem bonus nasabah menabung setiap akhir bulan ada yang namanya pembagian bonus tapi kita tidak bisa menentukannya besar kecilnya dikomputer sendiri yang menentukannya disesuaikan dengan tabungan nasabah.”*<sup>26</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan apa yang disampaikan oleh nasabah yang menabung pada *funding* celengan bahwa besarnya bonus sudah diatur sistem dan disesuaikan dengan besarnya tabungan yang dilakukan oleh nasabah sendiri.

d. Apakah ada jadwal khusus di setiap penjemputan uang yang akan ditabung untuk produk *funding* celengan pada Bank Safir Bengkulu?

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan Bank Safir Bengkulu mengungkapkan bahwa :

*“Nah itu tadi kita tentukan bersama dan harus komitmen sesuai dengan perjanjian nasabah dan pihak bank, kapan nasabahnya mau dijemput uangnya, mau hari apa dan jam berapa, misalnya*

*nasabah mau narik uang nah langsung hubungi/telp pihak bank.”*<sup>27</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan apa yang disampaikan oleh nasabah yang menabung pada *funding* celengan bahwa kita sudah punya kesepakatan sendiri dengan pihak bank kapan mau dijemput uangnya, mau hari apa dan jam berapa, misalnya kami mau narik uang maka langsung hubungi/telp pihak bank dan pihak bank langsung datang membawa uang dan slip penarikan ke warung kami.

e. Apakah semua nilai uang *funding* celengan yang akan ditabungkan oleh petugas Bank Safir atau bila tidak semua *funding* celengan ditabungkan, berapa nilai minimal yang ditabungkan untuk *funding* celengan tersebut?

*“Tidak dibatasi, sesuai keinginan atau kehendak nasabah mau berapa menabung setiap harinya, belajar hemat, jujur, dan kepercayaan.”*<sup>28</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan tersebut jadi menabung sesuai dengan keinginan nasabah misalkan mau menabung lima ribu rupiah setiap harinya, pihak Bank tetap akan menerimanya dan mengambilnya ketempat nasabah kemudian dimasukkan kedalam buku tabungan.

---

<sup>26</sup> Marlian Hamedi. (Ka. Div Umum dan Personalia), Wawancara 03 Maret 2017

---

<sup>27</sup>Nadiah. (Costumer Service), Wawancara 05 Maret 2017

<sup>28</sup>Syamsul Fajri Oktario. (Ka. Div. *Funding Officer*) Wawancara, 05 Maret 2017

f. Apa alasan pemilihan tempat pemasaran *funding* celengan?

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan Bank Safir Bengkulu didapati bahwa:

“Jadi setiap warung kita tawari dulu mau menabung atau tidak pada *funding* celengan, kita anggap pemilik warung semuanya banyak uang. Kalau kita punya referensi dekat rumah, tetangga dan lain-lain.”<sup>29</sup>

Adapun alasan pemilihan tempat pemasaran *funding* celengan adalah merata pada semua warung yang ada dengan cara melakukan penawaran untuk produk *funding* celengan dengan cara mempromosikan produk *funding* celengan yang secara tidak langsung mempermudah nasabah untuk menabung dan tidak harus report datang ke Bank dan mengantri di *teller*, karena kita melayani dengan cara menjemput langsung kepada nasabah sehingga nasabah aman, dan tidak repot. Adapun daerah awal pelaksanaan *funding* celengan yaitu Kota Bengkulu, lama-kelamaan mulai menyebar di daerah-daerah, daerah Penarik Muko-Muko, Manna, Ketahun, Kantor kas Rawa Makmur, Curup.

g. Apakah selama *Funding* celengan berjalan terjadi permasalahan?

“ Kalau terjadi permasalahan itu ada, tapi ada beberapa nasabah dia mau menabung tapi setiap penjemputan uangnya tidak bertambah malahan uangnya berkurang. Nah itu bisa kami pindahkan kewarung yang lain, tapi kalau lokasinya jauh dengan wilayah kami itu tidak kami jemput.”<sup>30</sup>

Jadi, dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa produk *funding* celengan ini dilakukan karena melatih agar belajar hemat, jujur, dan saling menjaga kepercayaan terhadap marketing dan nasabah.

h. Apa keunggulan yang dimiliki oleh produk *funding* celengan ini?

“Nasabah tidak repot-repot lagi harus datang ke Bank untuk menabung, petugas Bank datang langsung kewarung-warung untuk menjemput uangnya.”<sup>31</sup>

Jadi dari penjelasan di atas pihak nasabah tidak perlu datang langsung ke Bank karena petugas akan datang sendiri kewarung sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antar kedua belah pihak misalkan mau hari apa uangnya mau diambil begitu juga dengan penarikannya.

<sup>29</sup>Nadiyah.(*Costumer Service*), Wawancara 06 Maret 2017

<sup>30</sup>Marlian Hamedi, (Ka, Div Umum dan Personalia), Wawancara 08 Maret 2017

<sup>31</sup>Marlian Hamedi, (Ka, Div Umum dan Personalia), Wawancara 09 Maret 2017

Adapun proses pelaksanaan *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu berdasarkan hasil wawancara dengan *marketing* Bank Safir yaitu: Kotak celengannya dititipkan di warung nasabah tapi kuncinya petugas Bank yang megangnya, penjemputan uangnya oleh *marketing* itu sendiri tidak boleh diwakilkan pada orang lain.

Adapun Faktor-faktor yang menyebabkan para pedagang warung menabung pada *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu yaitu “Pelayanannya, faktornya menjaga kepercayaan antara nasabah dan *marketing*. Jadi nasabah tidak repat-repot lagi datang ke Bank untuk menabung, petugas Bank datang langsung kewarung untuk menjemput uang yang akan ditabung pada *funding* celengan.

## **2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan para pedagang warung menabung pada *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu?**

Berdasarkan hasil wawancara dengan apa yang disampaikan oleh nasabah yang menabung pada produk *funding* celengan. Mimi Asti, Etry, saibah, dan Bapak Tono sebagai nasabah yang menabung pada produk *funding* celengan.

*“Produk *funding* celengan ini dilakukan supaya hasil tabungan tidak terduga, dan banyak keuntungan yang*

*diperoleh dalam menggunakan produk *funding* celengan tersebut.”<sup>32</sup>*

Jadi, dari penjelasan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa produk *funding* celengan dilakukan karena melatih agar belajar hemat. Kejujuran adalah kunci untuk percaya, ketika kita melakukan sesuatu dengan kejujuran, kita memberikan hati dan jiwa. Hal ini tidak hanya meningkatkan kualitas pekerjaan yang kita lakukan, tetapi juga meningkatkan ikatan yang kita miliki antara nasabah dan *marketing* dan orang-orang disekitar kita. Hal ini pun akan dirasakan oleh orang lain yang mengenali kita, melihat kejujuran kita dan mulai mempercayai kita. Secara bertahap dan seiring proses, mereka akan mempercayai apa pun yang kita katakan atau lakukan adalah benar, tulus dan jujur. Hal ini dapat menjadi modal yang sangat penting bagi kita yang ingin melakukan usaha, karena kepercayaan adalah salah satu hal yang paling penting dalam menabung dan saling menjaga kepercayaan terhadap *marketing* dan nasabah. Pelayanan dalam produk ini, yaitu ramah, sopan santun terhadap nasabah, dan pelayanannya berbeda dengan bank lainnya karena bank ini menunjukkan sikap spiritual yang baik terhadap nasabah.

---

<sup>32</sup>Mimi Asti. ( Nasabah *Funding* Celengan), Wawancara 03 Maret 2017

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah bahwa produk *funding* celengan ini memberikan dampak positif bagi kami dalam artinya memberikan keuntungan.

*“Tabungan tersebut setiap harinya tidak menentu hal itu tergantung dengan pendapatannya yang diperoleh atau omsetnya. Jika pendapatannya banyak makanya tabungannya juga banyak. Akan tetapi, jika pendapatannya menurun tabungannya juga akan menurun. Untuk tambahan modal tabungan ini per tahunnya diambil. Di warung ini hasil tabungannya dilakukan belum hampir 1 tahun.”*<sup>33</sup>

Pada saat mengajukan permohonan petugas Bank datang ke warung untuk menawarkan *funding* celengan. Mereka datang ke warung ini setiap harinya. Kesulitan yang diperoleh tidak ada melainkan justru lebih enak karena tidak terasa dalam setengah tahun pendapatannya sudah melampaui keinginan atau pendapatannya tidak menentu.

Tidak ada hambatan asalkan kita jujur dan jelas dengan kesibukkan nasabah dan tidak ada paksaan, pelayanan sangat baik, sopan, dan ramah-ramah, pokoknya enak banget.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah yang menabung pada

*funding* celengan di dalam celengan tersebut terdapat tiga bagian yaitu, tabungan warung, tabungan haji, dan tabungan qurban. Akan tetapi celengan tersebut memiliki satu kunci untuk tiga bagian.<sup>34</sup>

## **B. Pembahasan**

### **1. Pelaksanaan *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu**

Tabungan yang dibenarkan secara syariah, yaitu berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadhi'ah*. Selain itu, Dewan Syariah Nasional (DSN) juga menetapkan ketentuan umum tabungan berdasarkan *Wadhi'ah*.

Hasil penelitian yang didapatkan oleh peneliti, yaitu di PT. BPRS Safir Bengkulu menerapkan bahwa tabungan *Funding* Celengan telah memenuhi syariat Islam dengan tidak adanya potongan prinsip *mudharabah* tetapi menggunakan akah *Wadhi'ah*, atau akad penitipan, dan bank tidak diperkenankan mengurangi *nisbah* keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan sehingga memenuhi aturan-aturan yang telah disyariatkan oleh bank. Dengan memberikan bonus tersebut dapat menambah jumlah nominal tabungan serta membebaskan biaya administrasi untuk tabungan *funding* celengan. Karyawan bank melakukan

---

<sup>33</sup> Bapak Tono. ( Nasabah *Funding* Celengan), Wawancara 03 Maret 2017

---

<sup>34</sup> Ibu Saibah. (Nasabah *Funding* Celengan), Wawancara 05 Maret 2017

program dengan melakukan sosialisasi dan mendatangi langsung kewarung-warung setiap hari sehingga nasabah tidak perlu datang ke bank lagi. Dengan demikian, menabung lebih mudah dan tidak merepotkan nasabah. Hal ini sesuai dengan Syariat Islam yang telah ditentukan oleh Bank dan Dewan Syariah Nasional (DSN).

Hasil penelitian didapatkan bahwa dengan adanya kerja sama antara pihak bank dengan nasabah yang terus dilakukan akan menguntungkan bagi nasabah dan *marketing* sehingga memudahkan nasabah dalam menabung. Dari kerja sama yang dilakukan oleh pihak bank dan nasabah, program yang dilakukan oleh bank dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan melakukan promosi tentang produk-produk yang ada di Bank PT. BPRS Safir Bengkulu, bagi nasabah juga akan memperoleh kemudahan untuk melakukan peminjaman uang dengan bagi hasil yang tidak terlalu merugikan nasabah selaku pihak yang meminjamkan ke PT. BPRS Safir Bengkulu.

Pihak Bank juga berantusias dalam mengenalkan produk-produk yang ada di PT. BPRS Safir Bengkulu, serta melakukan penambahan petugas *Funding* celengan untuk menggabungkan segala efektifitas yang akan diterapkan di BPRS Safir Bengkulu dengan cara sosialisasi.

Dengan memperhatikan perkembangan BPRS Safir Bengkulu yang demikian pesat dan dengan adanya otonomi daerah perbankan syariah turut serta dalam melakukan upaya pemberdayaan daerah, hal ini dilakukan dengan cara menghimpun dana dari daerah PT. BPRS Safir Bengkulu melakukan pemetaan terhadap daerah-daerah yang potensial.

**c) Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan para pedagang warung menabung pada *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu**

Dari Hasil penelitian didapat pada umumnya masyarakat khususnya pedagang warung yang masih memiliki kebiasaan menabung dicelengan, hal ini menjadi peluang yang ditangkap oleh BPRS Safir Bengkulu untuk mengeluarkan produk *funding* celengan. Walaupun menabung dicelengan nasabah bisa memiliki buku tabungan dan kemudahan untuk menyetorkan uang dengan sistem dijemput. Proses menabung dilakukan dengan melibatkan pihak bank atau petugas *funding* celengan. Pihak bank datang langsung setiap harinya kewarung-warung sehingga nasabah yang akan menabung dapat melakukan penyetoran tabungan kepada petugas *funding* celengan dan menitipkan buku tabungan untuk dibawa dan diprint di PT. BPRS Safir Bengkulu sehingga lebih mudah dalam menabung.

Menurut Dwi Septia Yolanda, Agustin, Eliza Julita, Sugianti, Siti Khadijah, menabung adalah hal yang bagus karena dengan menabung mengajarkan nasabah untuk tidak boros. Selain itu, juga dapat mengurangi pengeluaran untuk penentuan kebutuhan nasabah sehari-harinya yang tidak terlalu penting karena nasabah terbiasa untuk menabung dibandingkan membelanjakan kelebihan uang padahal kebutuhan yang bersifat tersier.

Menurut Mimi Asti dan Etry dengan menabung di PT. BPRS Safir Bengkulu tidak perlu melakukan antrian di bank, karena petugas Bank datang langsung kewarung-warung untuk menjemput atau mengambil uang tabungan nasabah.

Alasan nasabah menabung lewat *funding* celengan karena letak geografis antara PT. BPRS Safir Bengkulu jauh. Dengan sistem adanya *funding* celengan PT. BPRS Safir Bengkulu berharap system syariah bisa menjangkau lebih luas masyarakat terutama yang tempat tinggal atau usahanya jauh dari BPRS Safir Bengkulu. Jadi pemasaran *funding* celengan ini biasanya digunakan dengan anak-anak kecil, sekarang produk *funding* celengan ini dikelola oleh PT. BPRS Safir Bengkulu. sehingga pihak nasabah mudah dalam berkoordinasi dengan pihak PT. BPRS. Hal tersebut dianggap dapat melatih nasabah

mengenal sistem syariah karena nasabah mayoritas beragama Islam dan juga nasabah dapat mengerti bahwa menabung tidak merugikan diri sendiri justru menguntungkan.

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan bank yang dibawah oleh dewan kebijakan moneter, yang melakukan kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip Islam atau syariah, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa maupun kecamatan. Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) didirikan berdasarkan UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan Peraturan Pemerintah (PP) no.72 tahun 1992 tentang bank berdasar prinsip bagi hasil. Serta berdasarkan pada butir 4 pasal 1 UU. No 10 tahun 1998, pengganti UU no. 7 tahun 1992 tentang perbankan disebutkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut surat keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999. Tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank

Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip Syariah.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

1. Pelaksanaan setelah adanya kesepakatan nasabah dengan pihak bank BPRS Safir maka pihak bank menitipkan kotak celengan dengan nasabah, nasabah menyimpan uangnya pada kotak tersebut. Setelah itu pihak bank mengambil uang tabungan Warung, tabungan Haji, dan tabungan Qurban, dan dicatat sesuai nominal tabungan.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan para pedagang warung menabung pada *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu yaitu Pelayanannya yang ramah, menjaga kepercayaan nasabah, kemudahan dalam menabung, kemudahan mendapatkan informasi mengenai produk. Jadi nasabah tidak repat-repot lagi datang ke bank untuk menabung, karena petugas bank datang langsung ke warung untuk menjemput uang yang akan ditabung pada *funding* celengan.

### **Saran**

1. Untuk memaksimalkan pelaksanaan *funding* celengan di BPRS Safir Bengkulu pihak Bank harus lebih giat untuk mempromosikan atau

mensosialisasikan kepada semua pihak terutama kepada pihak warung yang menjadi nasabah utama dari *funding* celengan ini.

2. Untuk terpenuhinya prinsip syariah di PT. BPRS Safir Bengkulu sebaiknya lebih memberi edukasi kepada semua pihak. Baik nasabah, maupun *marketing*, melalui workshop atau seminar mengenai produk *funding* celengan BPRS Safir Bengkulu.

### **Daftar Pustaka**

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.02/DSN-MUI/IV/2000.
- Heykal, Muhamad Nurul Huda. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Karim, Adiwarman A. 2004. *Bank Islam dan Analisis fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada,
- Kasmir. 2002. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Mirakhor, Zamir Iqbal Abbas. 2008. *Pengantar Keuangan Islam Teori dan Praktek*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syaria'ah*. Yogyakarta: Ekonesia
- Yusuf, Muhammad, Junaedi. 2006. *Pengantar Ilmu Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Jakarta: Ganeca Press
- Nasution. 2003. *Metodologi Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara
- PT BPRS Amanah Ummah, *Laporan Tahunan 2012*.
- Tanjung, Hendri. 2012. *Metodologi Penelitian*. Bogor: UIKA Press
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ekonisia: Jakarta.
- Muhammad. 2001. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. UII Perss:Yogyakarta
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi,dan Pengendalian*. Terjemahan Buku I dan II. Salemba Empat: Jakarta.
- Nabhan, Faqih. 2008.*Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah*. Lumbung Ilmu:Yogyakarta.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan lembaga Keuangan Syariah*, Kencana: Media Group.
- Arif Al, Rianto Nur M, 2012. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta.
- Usman Nurdin , 2002. *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, (Jakarta:PT.Raja Grafindo persada).
- H. Rusyaidi. Achmad , 2009. *Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum: Antara Kepentingan Umum dan Perlindungan Hak Asasi Manusia*.