

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran BNI Syariah

1. Sejarah BNI Syariah

Selain adanya permintaan (demand) dari masyarakat terhadap perbankan syariah, untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi "*universal banking*", BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah,

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut :

- a. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.

- b. Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua cabang), Bandung, Makassar dan Padang
- c. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
- d. Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan load bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.
- e. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Tahun	Asset	Kinerja Usaha	Dana Pihak Ketiga	Pembiayaan
2001	160 Milyar	3,1 Milyar	205 Milyar (Naik	292,9 Milyar (Naik
2002	460 Milyar (Naik	7,2 Milyar	97,56%)	67,57%)
2003	27,46 Milyar)		405 Milyar	490 Milyar
2004	487,46 Milyar			

Tabel 5.1

Dari tabel diatas, dapat dijabarkan dari awal beroperasinya hingga kini BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Assetnya meningkat dari Rp 160 milyar di tahun 2001 menjadi Rp 460 milyar di tahun 2002. Seiring dengan itu kinerja usaha juga mengalami peningkatan dengan pencapaian laba sebesar Rp 7,2 milyar ditahun 2002 dibanding tahun 2001 yang masih sebesar Rp 3,1 milyar. Dana pihak ketiga meningkat sebesar 88% dari tahun 2001 menjadi Rp 205 milyar. Pembiayaan juga meningkat 163% menjadi Rp 292,9 milyar.

Data di atas menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki prospek yang baik dan akan terus berkembang di masa yang akan datang. Pada akhir tahun 2003 dana pihak ketiga meningkat 97,56% menjadi Rp 405 milyar, pembiayaan meningkat sebesar 67,57% menjadi Rp 490 milyar sedangkan laba mencapai peningkatan sebesar 281,39% menjadi Rp 27,46 milyar. Pada tahun 2004 BNI Syariah mendapatkan penghargaan The Most Profitable

Islamic Bank untuk yang kedua kalinya, penghargaan ini berdasarkan penilaian oleh Karim Business Consulting bekerja sama dengan Majalah Manajemen dan PPM. (www.bnisyariah.tripod.com)

2. Visi dan Misi BNI Syariah

a. Visi

Menjadi Bank yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah dan menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

b. Misi

- 1) Secara *istiqomah* melaksanakan *amanah* untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga menjadi bank syariah kebanggaan anak negeri.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

(Sumber: Arsip Bank BNI Syariah Yogyakarta)

3. Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan

Pada dasarnya, maksud dan tujuan penyusunan struktur organisasi adalah untuk menciptakan koordinasi, komunikasi dan kerja yang baik diantara para pelaksana organisasi agar dapat menjunjung dan mencapai tujuan dalam berorganisasi. Susunan dewan komisaris, direksi dan Dewan

Pengawas Syariah per tanggal 31 Desember 2010 sampai dengan 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

a. Dewan Komisaris

1) Komisaris Utama (Independen)

Achjar Iljas

2) Komisaris (Independen)

Sofyan Syafri Harahap

3) Komisaris

Acep Riana Jayaprawira

b. Direksi

1) Direktur Utama

Rizqullah

2) Direktur Bisnis

Bambang Widjanarko

3) Direktur kepatuhan dan penunjang

Imam Teguh Saptono

c. Dewan Pengawas Syariah

1) Ketua

K.H. Ma'ruf amin

2) Anggota

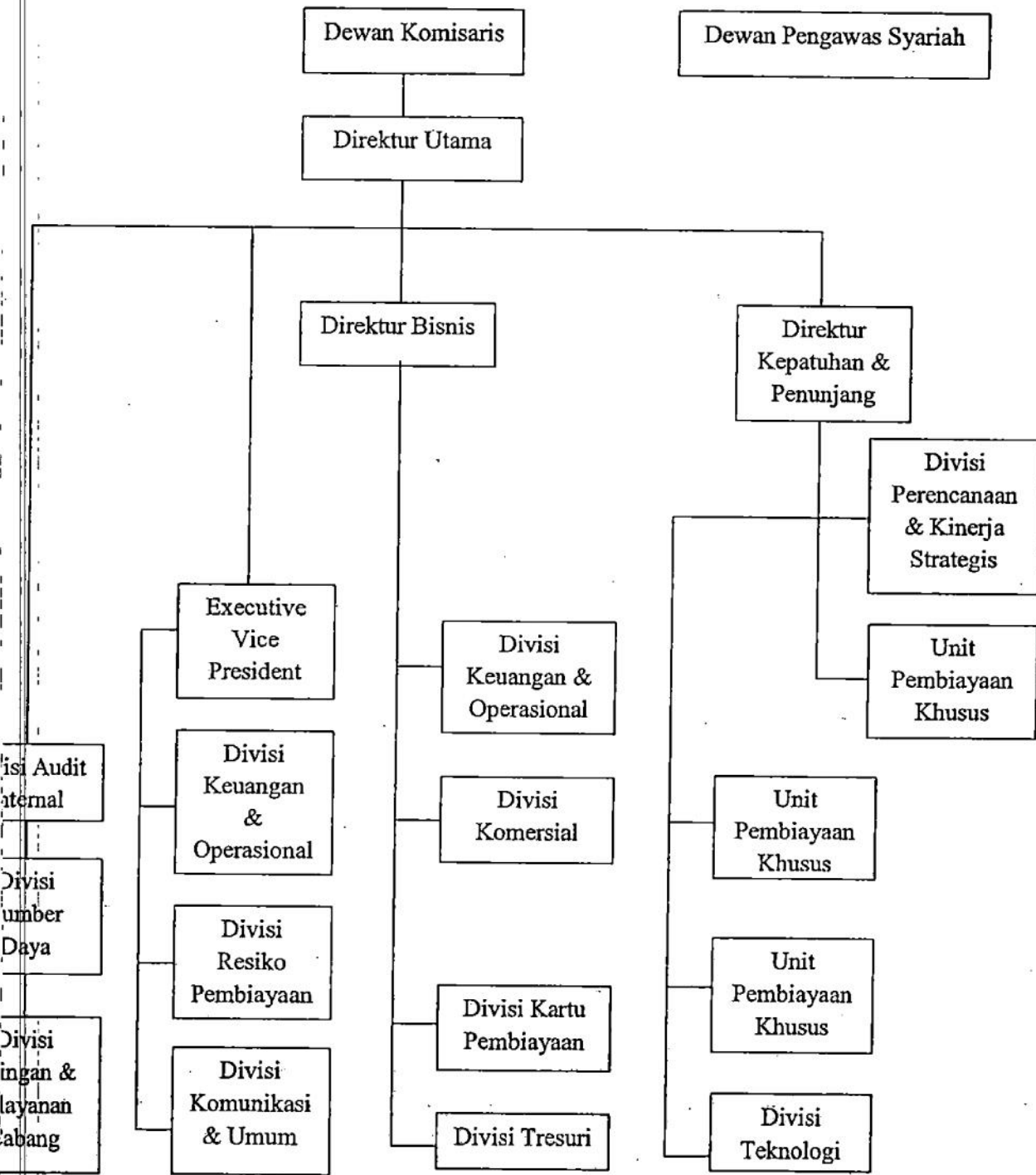
Hasanuddin

Berdasarkan Surat Persetujuan Keputusan Dewan Komisaris nomor KOM/01 tanggal 13 Agustus 2010 dan Surat Keputusan Direksi nomor KP/DR/26/R tanggal 25 Agustus 2010 maka struktur organisasi BNI Syariah adalah sebagai berikut (Sumber: Arsip BNI Syariah cabang Yogyakarta)

Divisi Audit
Internal

Divisi
Sumber
Daya

Divisi
Keuangan &
Layanan
Cabang



Gambar 5.2

Struktur Organisasi BNI Syariah

5. Pelaksanaan Operasional Bank BNI Syariah

BNI Syariah menjalankan operasional bank berdasarkan prinsip syariah, seperti jual beli dan bagi hasil serta memiliki beragam produk dan jasa perbankan yang mampu memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

BNI Syariah menyadari bahwa masyarakat yang menghendaki layanan syariah tidak terbatas pada masyarakat muslim namun juga dibutuhkan oleh seluruh golongan masyarakat yang menghendaki layanan dan fasilitas perbankan yang nyaman, adil, dan modern.

Untuk itulah BNI Syariah senantiasa melakukan peningkatan kualitas produk, baik produk dana maupun pembiayaan serta terus menerus melakukan penyempurnaan pada fitur-fiturnya.

Produk-produk BNI Syariah ini meliputi produk penghimpunan maupun penyaluran yang diambil langsung dari website <http://bnisyariah.co.id> (diakses pada tanggal 10 November 2012).

a. Produk Penghimpunan

1) Deposito iB Hasanah

Adalah simpanan berjangka menggunakan prinsip *Mudhrabah Mutlaqah*. *Mudharabah Mutlaqah* adalah akad antara pihak pemilik

4. Sejarah BNI Syariah Cabang Yogyakarta

BNI Syariah diresmikan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia Dr. Bambang Sudibyo pada tanggal 29 April 2000 sebagai badan usaha jasa keuangan yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dengan modal awal yang disetor Rp 6.000.000.000 dari penjualan saham. BNI Syariah resmi beroperasi mulai tanggal 1 Mei 2000. Adapun prosedur didirikannya BNI Syariah di Yogyakarta antara lain:

- a. Tanda daftar perusahaan Perseroan Terbatas disahkan oleh menteri Kehakiman No.100/BH.12-05/IV/2000.
- b. Adanya izin tempat usaha yang disahkan oleh Walikota Yogyakarta Herry Zudianto, No.503-S.203/04.D/2000.
- c. Tanda izin gangguan (HO) No.503-759/14/.NG/2001.

BNI Syariah cabang Yogyakarta berlokasi di Jalan KH. Ahmad Dahlan No: 64 Yogyakarta, kemudian pindah digedung baru di Jalan Kusumanegara N0: 112 Yogyakarta. BNI Syariah sendiri sudah memiliki fasilitas ATM yang bisa diakses di 2.200 ATM BNI dan 6.000 ATM berlogo Cirrus dengan akses Internasional (Sumber: Arsip BNI Syariah Cabang Yogyakarta):

modal (*Shahibul Maal*) dengan pengelola (*Mudharib*) untuk memperoleh keuntungan yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Deposito iB Hasanah mengelola dana nasabah dengan cara disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif maupun pembiayaan konsumtif yang halal dan bermanfaat untuk kemaslahaan umat.

2) Giro iB Hasanah

Adalah simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan prinsip *Wadiah yadh dhamanah*. Giro iB Hasanah mendukung bisnis nasabah dengan kemudaha online pada cabang-cabang BNI Syariah di seluruh Indonesia. *Wadiah Yadh dhamanah* merupakan titipan dana yang dengan seizin dari pemilik dana dapat dioperasikan oleh bank umum untuk mendukung sektor riil, dengan jaminan bahwa dana dapat ditarik sewaktu-waktu oleh pemilik.

3) Tabungan

Berikut ini beberapa jenis produk tabungan yang tersedia di BNI Syariah:

a) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Adalah simpanan transaksional untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah* dengan bagi hasil yang kompetitif.

b) Tabungan iB Hasanah

Adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah* atau akad *wadiah*. *Mudharabah Mutlaqah* adalah akad antara pihak pemilik modal (*Shahibul Maal*) dengan pengelola (*Mudharib*) untuk memperoleh keuntungan yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini mudharib (bank) diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal atau menentukan arah investasi sesuai syariah. *Wadiah* (titipan) adalah akad antara penitip (nasabah) dengan pihak yang dititipkan (bank).

c) Tabungan iB Prima Hasanah

Adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah* atau akad *wadiah*. *Mudharabah Mutlaqah* adalah akad antara pihak pemilik modal (*Shahibul Maal*) dengan pengelola

(Mudharib) untuk memperoleh keuntungan yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini mudharib (bank) diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal atau menentukan arah investasi sesuai syariah.

d) iB Tapenas Hasanah

Adalah tabungan perencanaan yang dikelola secara syariah dengan akad mudharabah mutlaqah. iB Tapenas Hasanah membantu nasabah untuk menyiapkan rencana masa depan nasabah melalui iB Tapenas Hasanah, seperti rencana liburan, pernikahan, umroh, ataupun rencana pendidikan bagi sang buah hati. Dengan setoran sesuai kemampuan dan mendapatkan perlindungan asuransi. iB Tapenas Hasanah dapat membantu nasabah mewujudkan rencana masa depan keluarga yang lebih baik.

e) Tabungan iB THI Hasanah

Merupakan produk tabungan dari BNI Syariah yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan haji yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad mudharabah mutlaqah. Tabungan iB THI Hasanah telah tergabung dalam

layanan online SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu) yang memungkinkan jamaah haji memperoleh kepastian porsi dari Kementerian Agama pada saat jumlah tabungan telah memenuhi persyaratan.

f) Tabungan iB Tunas Hasanah

Adalah produk simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan akad wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah usia 17 tahun.

g) TabunganKU Hasanah

Adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan persyaratan tertentu yang telah disepakati. Setoran awalnya sangat ringan dan tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.

b. Produk Pembiayaan

Berikut ini adalah beberapa produk layanan pembiayaan BNI Syariah yang penulis kutip langsung dari website

<http://bnisyariah.tripot.co.id> (diakses pada tanggal 10 November 2012).

1) Griya iB Hasanah

Adalah fasilitas konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun serta merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya) dan membeli tanah kavling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan masyarakat membelinya.

2) Multiguna iB Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota berupa barang-barang yang dibiayai (apabila bernilai materai) dan atau fixed asser yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang atau hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariat islam.

3) Oto iB Hasanah

Adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

4) CCF iB Hasanah

Adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

5) Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau disebut juga pembiayaan rahn merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima

6) iB Hasanah Card

Adalah salah satu jenis pembiayaan yang berbasis kartu kredit, kartu dengan akad kafalah di mana penerbit adalah penjamin bagi pemegang kartu terhadap merchant di atas semua kewajiban bayar

yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan merchant dan penarikan uang tunai selain bank atau ATM bank penerbit kartu, akad qard penerbit kartu adalah pemberi pinjaman kepada pemegang iB Hasanah Card atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan kartu dan transaksi pinjaman dana, akad ijarah penerbit kartu adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang kartu

Produk andalan BNI Syariah adalah Tabungan Syariah plus yang didukung oleh jaringan ATM yang luas dimana Tabungan Syariah Plus ini memakai sistem bagi hasil yang saling menguntungkan bagi para nasabah pemakai produk tabungan syariah plus ini. (Sumber: Arsip BNI Syariah Cabang Yogyakarta).

6. Informasi Teknologi

a. Internet Banking

Internet Banking memberikan kemudahan bagi perusahaan karena:

- 1) Mudah dalam penggunaannya.
- 2) Responnya real time, transaksi tercatat secara real time.
- 3) Keamanan terjamin, menggunakan system keamanan berlapis, menggunakan user id-password dan dynamic password.
- 4) Fleksibilitas tinggi karena level otorisasi dapat diubah sesuai keperluan dan otorisasi dapat dilakukan secara remote.

Layanan Internet Banking Corporate memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, keamanan dan kenyamanan untuk bagi perusahaan Anda untuk melakukan transaksi seperti:

- 1) Melakukan berbagai transaksi non keuangan seperti: melihat rekening dan mengecek saldo rekening, melihat mutasi rekening dan mencetak rekening Koran ataupun
- 2) Melakukan berbagai transaksi keuangan seperti: transfer antar rekening BNI Syariah

Transfer rekening di bank lain melalui fasilitas kliring dan BI RTGS. (<http://bnisyariah.co.id>) diakses pada tanggal 10 November 2012

b. SMS Banking

SMS Banking adalah layanan perbankan 24 jam yang telah disediakan BNI Syariah untuk para nasabah yang mobilitasnya tinggi. Para nasabah bisa melakukan transaksi perbankan melalui handphone, semudah melakukan SMS ke rekan atau mitra bisnis nasabah tersebut.

Layanan SMS Banking memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan dan keamanan untuk nasabah seperti melakukan berbagai transaksi:

- 1) Transaksi non keuangan seperti mengecek saldo rekening ataupun

- 2) Transaksi keuangan seperti transfer antar rekening BNI Syariah atau BNI, pembelian voucher Prabayar, pembayaran tagihan Halo Telkomsel, Flexi dan Speddy serta pembayaran tagihan Hasanah Card.

Transaksi melalui SMS Banking aman karena untuk melakukan transaksi keuangan, rekening tujuan transfer harus didaftarkan terlebih dahulu di kantor cabang BNI Syariah. Mudah untuk mendapatkan fasilitas SMS Banking karena para nasabah BNI Syariah cukup melakukan registrasi melalui ATM (khusus transaksi non keuangan) atau datang ke kantor cabang BNI Syariah untuk penggunaan transaksi keuangan.

c. ATM

ATM merupakan layanan 24 jam yang memungkinkan para nasabah BNI Syariah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan tanpa harus datang ke kantor cabang.

Layanan ATM diberikan kepada para nasabah dengan banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan serta keamanan. Berbagai jenis transaksi yang dapat dilakukan melalui ATM seperti:

- 1) Transaksi non keuangan seperti informasi mengecek saldo rekening, melihat mutasi rekening dan mencetak rekening Koran ataupun
- 2) Transaksi keuangan seperti:

- a) Penarikan uang tunai
- b) Pengecekan saldo tabungan
- c) Transfer antar rekening BNI Syariah
- d) Transfer antar rekening bank melalui jaringan ATM bersama
- e) Pembayaran tagihan telepon:
- f) Telkom, Kartu Halo Telkomsel, XL, Indosat
- g) Listrik (daerah tertentu : Kaltim, Sumbar, Jateng, DIY, Batam, Sulut, Sulteng & Gorontalo serta Kalbar)
- h) Pembelian Voucher Prabayar seperti: Telkomsel (Simpati & AS), Indosat (StarrOne, IM3 & Mentari), XL (Bebas & Jempol), ESIA dan Telkom Flexi.
- i) Pembelian tiket Airline yaitu: Garuda, Lion Air, Mandala
- j) Pembayaran uang kuliah berbagai Universitas atau Institut seperti: ITB, Trisakti, Unpad, UNS, Unibraw, USU, Unsri, UPN Yogya, UNJ dan lain sebagainya.
- k) Pemayaran berbagai tagihan Hasanah Card (kartu pembiayaan BNI Syariah)
- l) Pembayaran zakat, infaq dan shodaqoh.

Agar nasabah dapat bertransaksi di ATM, nasabah bisa datang ke kantor cabang BNI Syariah untuk dibuatkan BNI Syariah Card.

d. Kliring

Kliring adalah suatu cara perhitungan penagihan surat-surat berharga dari suatu bank peserta kliring terhadap bank peserta lainnya agar perhitungan tersebut terselenggara dengan mudah, aman serta dapat memperlancar lalu lintas pembayaran giral dengan prinsip *Al-Wakalah*

e. Jual Beli Valuta Asing

Pada prinsipnya jual beli valuta asing harus sejalan dengan prinsip *shar'i* dan tidak merugikan orang lain. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

f. Pelayanan

Dari pintu masuk, sikap satpam yang membukakan pintu bagi setiap nasabah BNI Syariah yang datang maupun yang keluar memberikan senyuman dan sapaan yang sangat baik serta memberikan salam kepada setiap nasabah BNI Syariah.

Customer Service, yang memiliki pemahaman tentang produk yang akan dijual kepada nasabah sehingga ketika nasabah ingin bertanya tentang produk apa saja yang ada di BNI Syariah, maka customer service dapat memaparkan produk dengan jelas dan komplit. Baik itu kemudahan yang didapatkan, keunggulan produk dan tingkat

keuntungan atau bagi hasil yang didapat. Kemampuan lain yang harus dimiliki customer service yaitu mampu menerima komplain dari nasabah dan cara menyelesaikannya serta dapat berkomunikasi dengan baik dalam telpon maupun secara berhadapan langsung dengan para nasabah.

Teller, sikap seorang teller ketika melayani nasabah yaitu dengan cepat, akurat dan tanpa ada kesalahan dalam input data transaksi ke computer dan tanpa ada kesalahan lain, tanpa mengurangi rasa keramahan teller kepada nasabah.

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Analisis manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai penjamin simpanan atas produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah.
 - a. Pengertian tabungan iB Tapenas Hasanah

Produk tabungan iB Tapenas Hasanah merupakan salah satu produk yang ada di BNI Syariah. iB Tapenas Hasanah merupakan tabungan pendidikan anak sekolah yang dirancang untuk persiapan masa depan anak-anak dan merupakan tabungan perencanaan. Produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah pertama kali dibuka pada tanggal 29 April 2000 dan produk ini langsung diasuransikan ke

PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai penjaminan dana atas simpanan nasabah yang terkumpul.

Dengan setoran awal minimal Rp 100.000, nasabah sudah bisa mendapatkan tabungan ini. Nasabah juga bebas menetapkan besarnya setoran bulanan, mulai dari Rp 100.000 sampai Rp 5.000.000 (kelipatan Rp 50.000). Setoran dapat dilakukan dengan cara mendebet rekening yang ditunjuk (Taplus, Taplus Utama atau Giro Perorangan Rupiah) setiap bulan secara tetap, sehingga nasabah tidak perlu datang setiap bulan untuk menyetor.

Tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah tersedia tujuh belas pilihan jangka waktu tabungan mulai dari dua tahun sampai dengan delapan belas tahun. Nasabah juga mendapat jaminan asuransi jiwa otomatis dengan Uang Pertanggungan hingga Rp 800.000.000 diberikan secara cuma-cuma tanpa harus membayar premi (premi atas beban bank) dan tanpa pemeriksaan kesehatan.

Setoran bulanan dapat disetor kapan saja dan dapat didebet langsung dari rekening. Tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah lebih menguntungkan, antara lain keuntungan tersebut adalah:

- 1) Asuransi bebas premi dan lebih aman dan pasti antara lain
- 2) Jika terjadi resiko kematian atau cacat tetap total pada penabung setoran bulanan akan dilanjutkan oleh perusahaan asuransi hingga saat jatuh tempo

- 3) Perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan
 - 4) Menabung serta disiplin sehingga persiapan dana untuk pendidikan akan lebih pasti.
- b. Latar Belakang menggunakan jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang Yogyakarta pada tanggal 6 November 2012 pukul 09.00:

Latar belakang produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah menggunakan jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai penjamin simpanan adalah sebagai berikut:

- 1) Adanya keputusan dari PT. BNI Pusat yang mengatur produk tabungan iB Tapenas Hasanah dalam rangka memakai jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai penjamin simpanan.
- 2) Asuransi yang diutamakan adalah asuransi syariah dan memegang teguh Al-Quran dan Hadits sebagai pedoman atau pegangan dalam bermuamalah
- 3) Profil perusahaan asuransi Takaful Keluarga dan kerja sama antara kedua perusahaan saling mendukung satu sama lainnya.

Latar Belakang BNI Syariah menggunakan jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah merupakan asal muasal produk tabungan iB Tapenas Hasanah ini

muncul untuk di perkenalkan ke pada masyarakat. Didorong dengan keputusan dari PT. BNI pusat untuk melakukan kerja sama dengan pihak asuransi Takaful Keluarga dalam menjaminkan produk tabungan iB Tapenas Hasanah ini.

Dalam menggunakan jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga sebagai penjamin simpanan pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah, Profil perusahaan asuransi Takaful Keluarga dan kerja sama antara kedua perusahaan saling mendukung satu sama lainnya. Berlandaskan pada Al-Quran dan Hadits sebagai pedoman dalam bermuamalah untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dan merugikan satu sama lain.

Perusahaan asuransi Takaful Keluarga adalah perusahaan asuransi pertama yang syar'i dan berlandaskan hukum menurut Al-Quran dan Hadits. Hal ini yang membuat pihak BNI Syariah merangkul PT. Asuransi Takaful untuk bekerjasama dalam penjaminan simpanan pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah yang ada di BNI Syariah.

- c. Implementasi perjanjian kerjasama dan keuntungan serta manfaat yang didapatkan oleh nasabah produk tabungan iB Tapenas Hasanah..

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang

Yogyakarta pada tanggal 6 November 2012 pukul 09.00, beliau mengatakan bahwa:

“Perjanjian antara pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan BNI Syariah khususnya pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah ini memakai akad *Mudharabah Mutlaqah*. Akad *Mudharabah Mutlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis”.

Keuntungan yang didapatkan oleh nasabah atas produk tabungan iB Tapenas Hasanah yang dijamin di PT. Asuransi Takaful Keluarga adalah berbentuk manfaat, adapun manfaat yang didapatkan oleh nasabah adalah sebagai berikut:

- 1) Proporsi bagi hasil antara nasabah sebesar 50% untuk bank dan 50% untuk nasabah.
- 2) Penerima manfaat bisa dari diri sendiri atau ditransfer ke orang lain.
- 3) Ketika nasabah tabungan iB Tapenas Hasanah meninggal dunia pada masa kontrak, dan belum habis masa kontraknya, tabungan akan diteruskan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga sampai masa kontrak nasabah berakhir
- 4) Nasabah akan mendapatkan dana santunan produk tabungan iB Tapenas Hasanah berupa dana tunai dari pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga diluar dari pokok simpanan nasabah.

Perjanjian kerjasama antara pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan BNI Syariah khususnya pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah, memakai akad *Mudharabah Mutlaqah*. Akad *Mudharabah Mutlaqah* dinilai sangat menguntungkan dan sangat bersifat adil. Dalam akad *Mudharabah Mutlaqah* ini, nisbah bagi hasil antara BNI Syariah dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga sebesar 50% untuk BNI Syariah dan 50% untuk PT. Asuransi Takaful Keluarga.

Selain keuntungan yang didapatkan antara pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga dan BNI Syariah, nasabah juga akan mendapatkan manfaat atas produk tabungan iB Tapenas Hasanah, antara lain: jika nasabah meninggal dunia pada saat masa kontrak belum berakhir, maka tabungan akan diteruskan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga.

Selain akan diteruskan tabungan iB Tapenas Hasanah nasabah yang telah meninggal dunia oleh asuransi Takaful Keluarga, nasabah juga akan menerima sejumlah santunan dari pihak asuransi takaful diluar dari dana tabungan iB Tapenas Hasanah yang dimiliki oleh nasabah. Hal inilah yang menjadi manfaat tambahan dan keunggulan dari tabungan iB Tapenas Hasanah yang ada di BNI Syariah.

- d. Syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah ketika ingin membuka tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah.

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang Yogyakarta pada tanggal 14 November 2012 pukul 09.00 beliau mengatakan bahwa:

“Ketika masyarakat ingin membeli atau mengkonsumsi suatu produk, khususnya produk perbankan dalam hal ini adalah produk BNI Syariah yaitu pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah. Perusahaan haruslah mempunyai syarat yang dibuat untuk nasabah baru dan yang harus dipatuhi oleh nasabah tersebut. Contohnya saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah baru yang ingin membuka rekening tabungan iB Tapenas Hasanah adalah”:

- 1) Mengisi formulir pengajuan dan identitas nasabah
- 2) Usia nasabah untuk Pegawai Negeri Sipil (PNS) maksimal 55 tahun dan untuk Pegawai Swasta maksimal 60 tahun
- 3) Memberikan premi tabungan awal minimal Rp 100.000

Dengan adanya syarat-syarat tersebut, perusahaan bisa meninjau dan melihat suatu karakteristik para nasabahnya serta perusahaan juga mempunyai data-data lengkap mengenai nasabah yang memakai produk yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Dalam hal ini produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah.

Syarat-syarat yang telah dipenuhi dan diisi oleh nasabah baru tersebut dapat juga untuk mengantisipasi terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan seperti, premi yang macet, kredit macet dan lain sebagainya.

2. Analisis BNI Syariah cabang Yogyakarta dalam memakai jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah sebagai penjamin simpanannya dapat mengurangi risiko yang terjadi.

a. Risiko yang dihadapi atas kerjasama antara kedua perusahaan

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang Yogyakarta pada tanggal 14 November 2012 pukul 09.00, beliau mengatakan:

“Bahwa ada risiko yang dihadapi atas kerjasama antara pihak BNI Syariah dengan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga. Risiko yang timbul atas kerjasama antar kedua perusahaan ini diantaranya adalah risiko kredit dan risiko manfaat yang diberikan. Risiko kredit terjadi akibat kegagalan dari pihak lain (Nasabah/Debitur) dalam memenuhi kewajibannya”.

“Diantara kerjasama antara suatu perusahaan lainnya atau disuatu organisasi dengan organisasi lainnya, pasti akan timbul suatu risiko atau suatu permasalahan yang akan terjadi. Risiko yang akan terjadi tersebut seharusnya dapat dicegah dan diminimalisir dengan cara pengidentifikasian jenis-jenis risiko yang ada”.

Kerjasama antara BNI Syariah dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga menimbulkan suatu risiko yaitu: risiko manfaat dimana kurangnya manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga kepada pihak BNI Syariah. Dan adanya gagal bayar yang dilakukan oleh nasabah BNI Syariah dalam masa kontrak yang dapat menimbulkan kredit macet. Risiko semacam inilah yang timbul akibat kerja sama antara BNI Syariah dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga.

- b. Cara mengatasi risiko yang timbul akibat kerjasama antara pihak BNI Syariah dengan asuransi Takaful Keluarga.

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang Yogyakarta pada tanggal 14 November 2012 pukul 09.00, beliau mengatakan:

“Dengan adanya risiko yang terjadi akibat kerjasama diantara kedua perusahaan ini, maka kita juga harus mencari cara untuk mengatasi risiko yang terjadi. Apabila risiko terjadi setelah adanya kerjasama diantara dua perusahaan, maka kita akan mengadakan rapat terbuka antara bidang operasional pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah dengan pihak operasional dari PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk membahas jalan keluar atas risiko yang telah terjadi”.

Sebelum risiko timbul, sebaiknya kita harus memperhatikan kerangka manajemen risiko yang bertujuan untuk memperkecil suatu risiko yang akan terjadi. Kerangka manajemen tersebut adalah:

- 1) Melakukan identifikasi risiko: dengan cara menganalisis terhadap karakteristik risiko yang melekat pada fungsional risiko terhadap produk dan kegiatan usaha
- 2) Pengukuran risiko: dengan cara melakukan evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko
- 3) Pemantauan risiko: dengan cara dilaksanakan evaluasi terhadap proses pelaporan terhadap perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen.

Dengan demikian, cara mengatasi risiko yang timbul akibat kerjasama antar kedua perusahaan dapat diminimalisir bahkan bisa diantisipasi sebelum terjadinya risiko. Kalaupun risiko itu timbul dan terjadi, maka kedua perusahaan harus bersama-sama mencari solusi dan jalan keluar untuk mengatasi risiko yang telah terjadi akibat kerjasama tersebut.

- c. Apakah BNI Syariah cabang Yogyakarta dalam memakai jasa asuransi Takaful Keluarga pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah sebagai penjamin simpanannya dapat mengurangi risiko yang terjadi?

Berdasarkan hasil Wawancara dengan Ibu Zaimatus Sholikhah selaku Penyedia Pemasaran Dana dan SCO di BNI Syariah cabang Yogyakarta pada tanggal 20 November 2012 pukul 09.00, beliau mengatakan:

“Kalau mengurangi risiko yang terjadi pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah yang telah diasuransikan oleh pihak Takaful Keluarga, sebenarnya tidak mengurangi risiko tetapi dari akad perjanjian diantara kedua perusahaan tersebut, pihak asuransi Takaful Keluarga akan memberikan manfaat kepada nasabah yang memakai produk tabungan iB Tapenas Hasanah dan akan memberikan investasi lebih kepada pihak BNI Syariah”.

“Pemberian manfaat ini lebih dimaksimalkan atau dioptimalkan untuk produk tabungan iB Tapenas Hasanah karena untuk mendongkrak dan memasarkan produk tabungan ini ke masyarakat agar produk tabungan iB Tapenas Hasanah ini dapat dipakai, diterima dan dikenal oleh masyarakat luas”.

Dengan diasuransikannya produk tabungan iB Tapenas Hasanah di PT. Asuransi Takaful Keluarga, dari pihak BNI Syariah akan

mendapatkan nilai tambah dan nilai investasi atas produk tabungan iB Tapenas Hasanah ini. Nilai tambah yang didapatkan BNI Syariah seperti: produk tabungan iB Tapenas Hasanah akan mudah dipasarkan, dikenal dan dipakai oleh masyarakat. Selain itu, BNI Syariah juga akan mendapatkan investasi tambahan berupa fee dari akad perjanjian kerjasama antara pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga tersebut.

Selain pihak BNI Syariah yang mendapatkan manfaat atas kerjasama dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga, nasabah yang membuka rekening baru di tabungan iB Tapenas Hasanah juga akan mendapatkan manfaatnya, yaitu seperti: penerima manfaat bisa dari diri sendiri dan keluarga, dan apabila nasabah tabungan iB Tapenas Hasanah meninggal dunia dalam masa kontrak yang belum berakhir atau jatuh tempo, maka tabungan tersebut akan diteruskan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga.

Jadi pemakaian jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga pada produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah lebih memberikan manfaat antara pihak perusahaan BNI Syariah dan para nasabahnya. Bukan dapat mengurangi risiko yang akan terjadi pada akad perjanjian kerjasama ini.

Risiko bisa saja terjadi tetapi dapat diantisipasi atau diminimalisir dengan cara pengidentifikasian risiko seperti yang telah dibahas pada variabel sebelumnya.

C. Data Dokumentasi

1. Adanya akad kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dengan BNI Syariah

BNI Syariah menggandeng PT. Asuransi Takaful Keluarga untuk memberikan perlindungan kepada nasabah tabungan iB Tapenas Hasanah. Kerja sama ini berupa penutupan asuransi jiwa, asuransi kesehatan dan tambahan manfaat untuk nasabah produk tabungan iB Tapenas Hasanah BNI Tepenas (Tabungan Perencanaan).

Kerja sama ini ditandai dengan penandatanganan MOU antara General Manager BNI Syariah Ismi Kushartanto dengan Dirut PT Asuransi Takaful Keluarga Agus Edi Sumanto, dan disaksikan Direktur Usaha Kecil, Menengah dan Syariah BNI Bien Subiantoro, di Jakarta.

Latar belakang sistem pemasaran ini adalah potensi yang menjanjikan dimana penduduk Indonesia yang telah menjadi nasabah perbankan namun belum menjadi nasabah asuransi sangat besar (sekitar 90% nasabah perbankan belum menjadi nasabah asuransi), sehingga kegiatan penjualan produk asuransi melalui perbankan yang dikenal dengan istilah *Bancassurance* atau *Bancatakaful* bagi produk-produk Syariah memberikan manfaat baik bagi Bank maupun bagi Perusahaan Asuransi.

Dalam sistem pemasaran ini, semua pihak mendapatkan manfaat, di pihak BNI Syariah dapat meningkatkan fee based income, di pihak PT.

Asuransi Takaful Keluarga dapat meningkatkan penjualan dengan biaya distribusi yang rendah sedangkan nasabah memperoleh manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga.

Dengan kerja sama ini setiap nasabah yang membuka rekening tabungan iB Tapenas Hasanah yang ada di BNI Syariah secara otomatis akan mendapat pertanggung jawaban asuransi dengan premi sebesar 1,49% dari setoran nasabah setiap bulannya. Sedang PT. Asuransi Takaful Keluarga akan memberikan pertanggung jawaban atas risiko nasabah meninggal dunia, cacat permanen yang diakibatkan kecelakaan, dan rawat inap akibat kecelakaan. <http://economy.okezone.com/read/2007/11/20/21/62347/bni-syariah-gandeng-takaful> (diakses pada tanggal 6 Desember 2012).

2. Manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga kepada para nasabah produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah.

Adapun manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga kepada para nasabah produk tabungan iB Tapenas Hasanah di BNI Syariah, adalah sebagai berikut:

- a. Proporsi bagi hasil antara nasabah sebesar 50% untuk bank dan 50% untuk nasabah.
- b. Penerima manfaat bisa dari diri sendiri atau ditransfer ke orang lain.
- c. Ketika nasabah tabungan iB Tapenas Hasanah meninggal dunia pada masa kontrak, dan belum habis masa kontraknya, tabungan akan

diteruskan oleh pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga sampai masa kontrak nasabah berakhir

- d. Nasabah akan mendapatkan dana santunan produk tabungan iB Tapenas Hasanah berupa dana tunai dari pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga diluar dari pokok simpanan nasabah.
3. Jenis risiko yang timbul akibat kerjasama antara PT. Asuransi Takaful Keluarga dan BNI Syariah

Kerjasama antara pihak BNI Syariah dengan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga, menimbulkan suatu risiko seperti: risiko manfaat dimana kurangnya manfaat yang diberikan oleh PT. Asuransi Takaful Keluarga kepada pihak BNI Syariah. Dan adanya gagal bayar yang dilakukan oleh para nasabah BNI Syariah dalam masa kontrak yang dapat menimbulkan kredit macet. Inilah beberapa risiko yang dihadapi oleh kedua perusahaan tersebut.

Risiko bisa saja terjadi tetapi dapat diantisipasi atau diminimalisir dengan cara pengidentifikasian risiko seperti yang telah dibahas pada hasil pembahasan data penelitian sebelumnya.

D. Data Display

Data Display
(Untuk Kelengkapan Hasil Penelitian)

Catatan Lapangan	No: 01/2012
Pengamatan/Wawancara	Wawancara
Hari/Tanggal	Selasa, 6 November 2012
Tempat Kantor	BNI Syariah Cabang Yogyakarta
Nara Sumber	Ibu Zaimatus Sholikhah
Jabatan	Penyedia Pemasaran Dana dan SCO
Fokus Masalah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Latar belakang produk tabungan iB Tapenas Hasanah menggunakan jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga. 2. Akad kerjasama yang digunakan antar kedua perusahaan.
Penjelasan Responden	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya keputusan dari PT. BNI yang mengatur produk tabungan iB Tapenas Hasanah memakai jasa PT. Asuransi Takaful Keluarga. <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asuransi yang diutamakan adalah asuransi syariah dan memegang teguh Al-Qur'an dan Hadits sebagai pedoman bermuamalah. 2. Akad kerjasama yang digunakan adalah akad mudharabah mutlaqah.

Tabel 5.3

Data Display

(Untuk Kelengkapan Hasil Penelitian)

Catatan Lapangan	No: 02/2012
Pengamatan/Wawancara	Wawancara
Hari/Tanggal	Rabu, 14 November 2012
Tempat Kantor	BNI Syariah Cabang Yogyakarta
Nara Sumber	Ibu Zaimatus Sholikhah
Jabatan	Penyedia Pemasaran Dana dan SCO
Fokus Masalah	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Syarat ketika pengajuan penjaminan produk tabungan iB Tapenas Hasanah yang diasuransikan di PT. Asuransi Takaful Keluarga
Penjelasan Responden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mengisi formulir pengajuan dan identitas para Nasabah ➤ Usia nasabah untuk pegawai negeri sipil (PNS) maksimal 55 tahun dan untuk Pegawai Swasta maksimal 60 tahun ➤ Memberikan premi tabungan awal minimal Rp 100.000

Tabel 5.4

Data Display
(Untuk Kelengkapan Hasil Penelitian)

Catatan Lapangan	No: 03/2012
Pengamatan/Wawancara	Wawancara
Hari/Tanggal	Senin, 19 November 2012
Tempat Kantor	BNI Syariah Cabang Yogyakarta
Nara Sumber	Ibu Zaimatus Sholikhah
Jabatan	Penyedia Pemasaran Dana dan SCO
Fokus Masalah	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Keuntungan dan manfaat yang didapatkan dari PT. Asuransi Takaful Keluarga
Penjelasan Responden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proporsi bagi hasil antara nasabah sebesar 50% untuk bank dan 50% untuk nasabah ➤ Penerima manfaat bisa dari diri sendiri atau diberikan kepada orang lain ➤ Nasabah akan mendapatkan dana santunan produk tabungan iB Tapenas Hasanah berupa dana tunai

Tabel 5.5

Data Display
(Untuk Kelengkapan Hasil Penelitian)

Catatan Lapangan	No: 04/2012
Pengamatan/Wawancara	Wawancara
Hari/Tanggal	Selasa, 20 November 2012
Tempat Kantor	BNI Syariah Cabang Yogyakarta
Nara Sumber	Ibu Zaimatus Sholikhah
Jabatan	Penyedia Pemasaran Dana dan SCO
Fokus Masalah	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Risiko yang dihadapi atas kerjasama antara BNI Syariah dengan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga
Penjelasan Responden	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kerjasama antara pihak BNI Syariah dengan pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga, menimbulkan suatu risiko seperti: risiko manfaat dimana kurangnya manfaat yang diberikan dari pihak PT. Asuransi Takaful Keluarga kepada BNI Syariah. Adanya gagal bayar disalah satu perusahaan tersebut. Inilah beberapa risiko yang dihadapi oleh kedua perusahaan tersebut.

Tabel 5.6