

## **IMPLEMENTASI AKAD WADI'AH PADA PRODUK TABUNGAN FAEDAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA**

**Moch. Zaenal Azis Muctharom**  
Universitas Al Hikmah Indonesia  
Email: azies1922@gmail.com

### **Abstract**

*The aim of this research is to analyze the implementation of the wadi'ah contract in the Faedah Savings product at Bank Syariah Indonesia and efforts to increase the number of customers at Bank Syariah Indonesia Bojonegor. This research uses data collection methods through interviews, observation and documentation. This research uses a qualitative type of research using SWOT analysis. The results of this research show that Faedah Savings is a savings account for individual customers who use the deposit principle, who want convenience in daily transactions, his product uses the wadi'ah yad dhamanah contract. Meanwhile, there are 3 methods to increase the number of customers, namely personal selling, advertising and free.*

**Keywords: Implementation, Benefit Savings, Efforts to Increase the Number of Customers**

### **Abstrak**

*Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis tentang implementasi akad wadi'ah pada produk Tabungan Faedah di Bank Syariah Indonesia dan upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah di Bank Syariah Indonesia Bojonegoro. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Tabungan Faedah merupakan tabungan bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, yang mana menginginkan kemudahan dalam bertransaksi sehari-hari. Produk ini menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah. Sedangkan upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah itu ada 3 metode yaitu personal selling, advertising, dan free.*

**Kata Kunci: Implementasi, Tabungan Faedah, Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah**

### **A. Pendahuluan**

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk-bentuk lain dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Dahlan Siamat, 2007). Perbankan di Negara Indonesia dijalankan dalam

dua sistem, yaitu sistem konvensional dan syariah. Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (Pasal 1 angka 1 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah) (Zubairi Hasan, 2009). Dengan kata lain, Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa- jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah (Muhammad, 2005). Sedangkan Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Pasal 1 angka 3 UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan) (Zubairi Hasan, 2009).

Perkembangan dan pertumbuhan dunia perbankan akan sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai sebuah lembaga keuangan masalah bank yang paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Sebagai sebuah lembaga keuangan, perbankan Islam juga melakukan kegiatan penghimpun dana agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik. Penghimpun dana di bank Islam dapat berbentuk Giro, Tabungan, Deposito. Prinsip operasional Islam yang diterapkan dalam penghimpun dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah* (Nurul Huda dan Mohamad Heyka, 2010).

Tabungan Faedah adalah produk unggulan dari Bank Syariah Indonesia. Produk ini menggunakan aplikasi akad *Wadi'ah Yad-Dhamanah*. Tabungan ini banyak diminati oleh nasabah karena mudah digunakan bertransaksi sehari-hari. Tabungan Faedah memiliki fitur gratis biaya administrasi tiap bulannya dan mendapatkan bonus kartu ATM, dengan adanya kartu ATM dapat mempermudah nasabah dalam melakukan penarikan tunai sewaktu-waktu. Tetapi jika saldo dibawah Rp.50.000 maka dikenakan biaya administrasi Rp.12.500/bulan. Alasan dari dikenakannya biaya administrasi ini karena jika saldo sedikit maka uang saldo nasabah tidak dapat dikelola oleh bank (Mila Eviani Yulianingsih, 2023).

Akad *wadi'ah* adalah penitipan uang/barang antara nasabah dengan bank untuk mengelola dana dan sistemnya tidak ada bagi hasil. Selain itu, *wadi'ah* dapat juga diartikan akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak (menurut kebiasaan).

Tabungan Faedah adalah satu-satunya produk yang digunakan sebagai transaksi nasabah sehari-hari yang dilengkapi dengan mobile BSI. Mobile BSI adalah layanan yang memungkinkan nasabah memperoleh informasi perbankan dan melakukan komunikasi serta transaksi perbankan melalui perangkat yang bersifat mobile seperti telepon seluler/handphone menggunakan media menu pada aplikasi mobile BSI dengan menggunakan media jaringan internet pada handphone yang dikombinasikan dengan mediam *Short Message Service* (SMS) secara aman dan mudah.

## **B. Kajian teori**

### **1. Implementasi**

Implementasi secara sederhana dapat diartikan sebagai pelaksanaan atau penerapan. Sebagaimana yang ada dalam KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), implementasi adalah pelaksanaan atau penerapan. Browne dan Wildavsky mengemukakan bahwa “implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan.” Sedangkan Schubert mengemukakan bahwa “implementasi adalah sistem rekayasa.” (Rika Alfya Desy, 2021) Implementasi dapat diartikan sebagai penerapan atau operasionalisasi suatu aktivitas guna mencapai suatu tujuan atau sasaran.

Pengertian-pengertian diatas memperlihatkan bahwa kata implementasi bermuara pada aktivitas, adanya aksi, tindakan, atau mekanisme suatu sistem. Ungkapan mekanisme mengandung arti bahwa implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan dilakukan secara sungguh-sungguh berdasarkan acuan norma tertentu untuk mencapai tujuan kegiatan. Dari pengertian diatas implementasi dapat diartikan sebagai penerapan atau operasionalisasi suatu aktivitas guna mencapai tujuan atau sasaran.

### **2. Akad *Wadi'ah***

Istilah perjanjian dalam hukum indonesia disebut akad dalam hukum Islam. Kata akad berasal dari bahasa arab, yaitu *ar-rabtu* yang berarti menghubungkan

atau mengaitkan, atau mengikat antara beberapa ujung sesuatu. Akad adalah pertemuan ijab dan qabul sebagai pernyataan kehendak dua pihak atau lebih untuk melahirkan suatu akibat hukum pada objeknya (Syamsul Anwar, 2010).

*Al-wadi'ah* dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara dan dijaga (Sudarsono, H., 2008). Sedangkan wadi'ah dalam tradisi fiqh islam, dikenal dengan prinsip titipan atau simpanan (Zainudin Ali, 2008). Sedangkan akad wadi'ah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu (Rachmat Syafe'I, 2001). Akad *wadi'ah* menurut Fatwa DSN No.2/DSN- MUI/IV/2000 yaitu titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali (Heri Sudarsono, 2003).

Dasar hukum akad *wadi'ah* terdapat pada Al-Quran Surah Al- Baqarah ayat 83 sebagai berikut:

وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَ بَنِي إِسْرَائِيلَ لَا تَعْبُدُونَ إِلَّا اللَّهَ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ ثُمَّ تَوَلَّيْتُمْ إِلَّا قَلِيلًا مِّنْكُمْ وَأَنتُمْ مُّعْرِضُونَ

*“(Ingatlah) ketika kami mengambil perjanjian dari Bani Israil, “Janganlah kamu menyembah selain Allah, dan berbuatbaiklah kepada kedua orang tua, kerabat, anak-anak yatim, dan orang-orang miskin. Selain itu, bertutur katalah yang baik kepada manusia, laksanakanlah salat, dan tunaikanlah zakat.” Akan tetapi, kamu berpaling (mengingkarinya), kecuali sebagian kecil darimu, dan kamu (masih menjadi) pembangkang” (Kemenag, al-Qur’an dan Terjemah, 2020).*

Maksud dari ayat tersebut dijelaskan bahwa amanah adalah kepercayaan dari yang memberi terhadap yang diberi atau dititipi, bahwa sesuatu yang dititipkan kepadanya itu akan ditannya, dipelihara sebagaimana mestinya, dan pada saat yang menyerahkannya meminta kembali, maka ia akan menerimanya utuh sebagaimana adanya tanpa keberatan dari yang dititipi suatu kegiatan perbankan.

### **3. Tabungan Faedah**

Berdasarkan Undang-Undang 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut

syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu (Adiwarman A. Karim, 2007).

Tabungan Faedah adalah produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Tabungan Faedah menggunakan akad *wadi'ah yad dhammanah* yaitu pihak yang dititipi dana (bank) berhak menggunakan dana tersebut untuk dikelola/dialirkan kembali (Wawancara, Mila Evyana Yulianingsih). Tabungan ini memiliki fitur Gratis biaya administrasi tiap bulannya dan mendapatkan bonus kartu ATM.

#### **4. Implementasi Akad *Wadi'ah* pada Produk Tabungan**

Customer service menjelaskan akad *wadi'ah yad dhammanah* pada saat nasabah mengisi formulir pembukaan rekening. Kemudian nasabah diminta membaca syarat dan ketentuan umum Tabungan Faedah di Bank Syariah Indonesia kemudian membutuhkan tanda tangan bila setuju. Customer service akan memeriksa kembali data yang telah ditulis oleh nasabah dan menambahkan tanda tangan pada formulir pembukaan tabungan (Ahita Nur dan Aisyah Zen, 2023).

#### **5. Upaya Peningkatan Nasabah**

Upaya peningkatan nasabah adalah suatu strategi bank dalam upaya merebut hati masyarakat, sehingga masyarakat mau menempatkan dananya pada bank tersebut. Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras, nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berniat untuk membeli produk bank, dan yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki. Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan maka bank perlu melakukan strategi produk (Kasmir, 2017).

Setelah membuat suatu produk, maka bank akan melakukan kegiatan promosi. Dalam kegiatan ini bank akan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung atau tidak langsung. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.

### **C. Pembahasan**

#### **1. Implementasi Akad *Wadi'ah* pada Produk Tabungan Faedah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Bank Syariah Indonesia**

Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT merupakan akronim dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana SWOT dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi pada profit dan *nonprofit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif (Irham Fahmi, 2015). Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat *deskriptif* (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini didasarkan agar dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Jadi analisis SWOT merupakan analisis dari kekuatan dan kelemahan dari suatu perusahaan atau organisasi serta peluang dan ancaman di lingkungan eksternalnya. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang baik dan menguntungkan untuk mencapai tujuan tersebut.

Dalam perbankan syariah produk Tabungan Faedah merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, yang menginginkan kemudahan dalam bertransaksi sehari-hari. Produk ini menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Oleh karena itu penulis menganalisis hasil penelitian tentang implementasi akad *wadi'ah* pada produk Tabungan Faedah dalam meningkatkan jumlah nasabah di BSI Bojonegoro dengan penerapan yang sesuai dengan teori. Maka dari itu BSI menerapkan beberapa penerapan yang harus dilakukan oleh calon nasabah agar tercapainya suatu keinginan dalam menjalankan suatu kegiatan penulis menganalisis beberapa faktor yang ada dalam Tabungan Faedah diantaranya: *Strengths* adalah kekuatan atau keunggulan dalam Tabungan Faedah, yaitu ringan setoran awal Rp. 100.000, gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya Kartu ATM bulanan, ringan biaya tarik tunai, transfer, cek saldo di

jaringan ATM BSI, Bersama & Prima. Oleh karena itu, dapat tercapainya suatu keinginan setiap orang yang menggunakan Tabungan Faedah.

Pada Tabungan Faedah seorang nasabah akan mendapatkan berbagai fitur & biaya yang diberikan BSI yaitu: a) Setoran awal minimum Rp. 100.000, b) Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000, c) Saldo mengendap minimum Rp. 50.000, d) Biaya administrasi bulanan tabungan dan kartu ATM gratis, e) Biaya penggantian buku tabungan karena habis gratis, f) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak Rp. 5000, g) Biaya pembuatan kartu ATM karena rusak/hilang Rp. 15.000, h) Biaya jika saldo mengendap dibawah minimum Rp. 12.500/bulan, i) Biaya penutupan rekening Rp. 25.000.

## **2. Upaya yang Dilakukan Bank Syariah Indonesia dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah**

- a. *Personal selling* adalah penjualan yang dilakukan oleh seseorang untuk meyakinkan calon nasabah, seperti AO (*Account Officer*) biasanya mendatangi suatu lembaga atau perusahaan yang mampu untuk bekerja sama dengan Bank Syariah, Indonesia dan kemudian melakukan penawaran kepada perusahaan tersebut agar dapat bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.
- b. *Advertising atau iklan*, merupakan cara untuk mempromosikan suatu produk agar dikenal oleh masyarakat luas, tujuan dari iklan adalah membujuk seseorang agar menggunakan produk yang bersangkutan, jika seseorang menggunakannya maka semakin bertambah konsumen yang didapat oleh perusahaan tersebut.
- c. *Free* adalah salah satu metode yang digunakan Bank Syariah Indonesia dengan arti bank menawarkan kelebihan yang dimiliki, sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan Tabungan Faedah.

Kemudahan yang dirasakan oleh nasabah setelah menabung di Bank Syariah Indonesia adalah dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah, selain itu Tabungan Faedah memiliki setoran awal yang ringan sehingga nasabah tidak keberatan apabila akan melakukan pembukaan rekening Tabungan Faedah. Karena Tabungan Faedah merupakan tabungan dengan fasilitas serba mudah.

## **D. Kesimpulan**

Tabungan Faedah di Bank Syariah Indonesia, peneliti menjelaskan bahwa Tabungan Faedah adalah produk simpanan dari Bank Syariah Indonesia untuk

nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Tabungan Faedah ini menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*, dimana pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan.

Untuk meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan Faedah di Bank Syariah Indonesia terdapat beberapa metode yaitu a) *Personal Selling*, Bank Syariah Indonesia menetapkan strategi *personal selling*, yang meliputi presentasi, penawaran produk dan teknik negosiasi yang dilakukan setiap marketing secara perorangan. b) *Advertising*, Bank Syariah Indonesia melakukan kegiatan periklanan untuk memberikan informasi mengenai produk, membujuk konsumen untuk menggunakan produk-produk perusahaan dan mengingatkan konsumen terhadap produk-produk perusahaan. c) *Free*, Bank Syariah Indonesia menawarkan kelebihan yang dimiliki, sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan Tabungan Faedah. Kelebihan yang dimiliki Tabungan Faedah meliputi: setoran awal minimal ringan hanya Rp. 100.000, dan gratis biaya administrasi bulanan kartu ATM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim. 2007. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Anwar, Syamsul. 2010. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Dahlan Siamat. 2007. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Desy, Rika Alfya. 2021. "Implementasi Akad Wadiah pada Tabungan IB Hijrah Haji di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Pembantu Panyabungan". *Skripsi IAIN Padangsidempuan*.
- Fahmi, Irham. 2015. *Manajemen Strategis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Kasmir. 2017. *Manajemen Perbankan*. Cet. 14. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kemenag. 2020. *Terjemahan Al-Qur'an*. "Al- Baqoroh Ayat 83".
- Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Nurul Huda dan Mohamad Heyka. 2010. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Rachmat Syafe'i. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Sudarsono H. 2008. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Zainudin Ali. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Edited by Tarmizi. Ed. 1. Cet. Jakarta: Sinar Grafika.
- Zubairi Hasan. 2009. *Undang-Undang Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.