

**EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER
DALAM KEGIATAN MENGHIMPUN
DANA DI BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

OLEH

**ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM. 18 401 00282**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER
DALAM KEGIATAN MENGHIMPUN
DANA DI BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM. 18 401 00282**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**EFEKTIFITAS KINERJA FUNDING OFFICER
DALAM KEGIATAN MENGHIMPUN
DANA DI BANK MUMALAT KC
PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM. 18 401 00282**

PEMBIMBING I



**Dr. Budi Gautama Siregar, S Pd., M.M
NIP. 19790720 201101 1 005**

PEMBIMBING II



**Ananda Anugrah Nasution, S.E.,M.Si
NIP. 19930227201903 1 008**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. ANUGRAH FAUZAN AZIMA
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 25 Juni 2024
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri Syekh
Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. ANUGRAH FAUZAN AZIMA yang berjudul "Efektifitas Kinerja *Funding Officer* Dalam Kegiatan Menghimpun Dana Di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd, M.M
NIP. 19700720 201101 1 005

PEMBIMBING II



Ananda Anugrah Nasution, S.E, M.Si
NIP. 19930227 201903 1 008

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anugrah Fauzan Azima
NIM : 18 401 00282
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Efektifitas Kinerja *Funding Officer* Dalam Kegiatan Menghimpun Dana Di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan.

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak syah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 15 Juni 2024

Saya yang Menyatakan,



ANUGRAH FAUZAN AZIMA
NIM. 18 401 00282

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM : 18 401 000282
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non Ekklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: "*Efektifitas Kinerja Funding Officer Dalam Kegiatan Menghimpun Dana Di Bank Muammalat KC Padangsidempuan.*" Dengan Hak Bebas Royalti Non Ekklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat d i: Padangsidempuan
Pada tanggal : 25 Juni 2024

nyatakan,



**ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM. 18 401 00282**



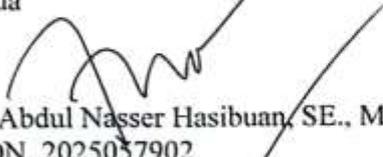
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. T. Rizal Nurdin KM. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telephone (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Anugrah Fauzan Azima Pulungan
NIM : 1840100282
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Efektivitas Kinerja Funding Officer Dalam Kegiatan Menghimpun Dana di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan

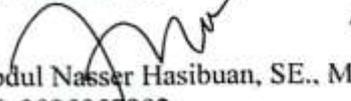
Ketua


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIDN. 2025057902

Sekretaris


Dr. Budi Gautama Siregar, S.PD., MM
NIDN. 2024059302

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIDN. 2025057902


Dr. Budi Gautama Siregar, S.PD., MM
NIDN. 2024059302


Windari, SE., M.A.
NIDN. 2010058301
Pelaksanaan Sidang Munaqasyah


Ananda Anugrah Nasution, M.Si
NIDN. 0117109102

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Selasa/ 16 Juli 2024
Pukul : 10.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 78 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,14
Predikat : Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Silitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

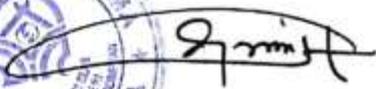
Judul Skripsi : Efektivitas kinerja funding officer dalam kegiatan menghimpun dana di bank muamalat KC padangsidimpuan
Nama : Anugrah fauzan Azima Pulungan
NIM : 18 401 00282
IPK : 3,14
Predikat : Sangat Memuaskan

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 23 Agustus 2024

Dekan,




Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Anugrah Fauzan Azima Pulungan
NIM : 18 401 00282
Judul Skripsi : Efektivitas Kinerja *Funding Officer* Dalam Kegiatan Menghimpun Dana Di Bank Muamalat Kc Padangsidempuan

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana Efektivitas Kinerja *Funding Officer* dalam kegiatan menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC Padangsidempuan. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu, dan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bahan masukan dalam memperbaiki kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya pada Jurusan S1 Perbankan Syariah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Sifat penelitian ini adalah analisis kualitatif. Sumber data yang digunakan peneliti adalah data primer dan data sekunder. Alat pengumpul data yang digunakan peneliti adalah dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dalam teknik analisis data menggunakan cara berfikir induktif. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa *funding officer* dalam hal efektivitas kinerja menghimpun dana sudah berusaha mengefektifkan kinerjanya dengan baik, hal ini dapat dilihat dari upaya-upaya yang dilakukan *funding officer* guna untuk terlaksananya tugas dan tanggungjawab serta menguasai *skill* yang harus dipenuhi. disamping tugas utamanya, *Funding officer* juga dituntut menjaga hubungan baik dengan nasabah terutama Nasabah *Funding* dan diharuskan untuk memahami setiap produk *funding* yang ada di Bank Muamalat KC Padangsidempuan. Meskipun dalam praktiknya efektivitas kinerja *funding officer* belum terlaksana dengan optimal dikarenakan terdapat kegiatan lain diluar tugas dan tanggung jawabnya yang berakibat pada kurang efektifnya kinerja yang dilakukan. Tetapi *funding officer* akan selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah agar memberikan rasa puas untuk tetap bekerja sama dengan Bank Muamalat KC Padangsidempuan.

Kata kunci: Efektivitas, Kinerja, *Funding Officer*

ABSTRACT

Name : Anugrah Fauzan Azima Pulungan
Reg. Number : 1840100282
Thesis Title : Effectiveness of Funding Officer Performance in Fund Raising Activities at Bank Muamalat Padangsidempuan Branch Office

The problem in this study is how the effectiveness of *Funding Officer* Performance in activities to raise savings funds at Bank Muamalat Padangsidempuan branch office. This research is expected to add insight and knowledge, and can be used as reference material and input in improving the curriculum of the Faculty of Economics and Islamic Business, especially in the Department of Sharia Banking undergraduate 1. This research is field research. The nature of this research is qualitative analysis. The data sources used by researchers are primary data and secondary data. The data collection tools used by researchers are interview techniques and documentation. The nature of this research is descriptive qualitative in data analysis techniques using inductive thinking. Based on the results of the study, it can be concluded that the *funding officer* in terms of the effectiveness of the performance of raising funds has tried to streamline its performance well, this can be seen from the efforts made by the *funding officer* in order to carry out the duties and responsibilities and master the *skills* that must be fulfilled. in addition to its main task, the *Funding officer* is also required to maintain good relations with customers, especially *Funding Customers* and are required to understand every *funding* product available at Muamalat Bank Padangsidempuan branch office. Although in practice the effectiveness of *funding officer* performance has not been carried out optimally because there are other activities outside of their duties and responsibilities which result in less effective performance. But *funding officers* will always try to provide the best service to customers in order to provide a sense of satisfaction to continue working with Bank Muamalat Padangsidempuan branch office.

Keywords: Effectiveness, Performance, Funding Officer.

ملخص البحث

الاسم	: أنوجرا فوزان أزيما بولونجان
رقم التسجيل	: ١٨٤٠١٠٠٢٨٢
عنوان البحث	: فعالية أداء مسؤول التمويل في أنشطة جمع الأموال في المكتب الفرعي البنك ماملات بادانغسيديمبوان

تتمثل المشكلة في هذه الدراسة في كيفية فعالية أداء موظف التمويل في أنشطة جمع أموال الادخار في مكتب فرع بنك معاملات بادانغسيديمبوان. من المتوقع أن يضيف هذا البحث نظرة ثاقبة ومعرفة، ويمكن استخدامه كمادة مرجعية ومدخلات في تحسين المناهج الدراسية في كلية الاقتصاد والأعمال الإسلامية، وخاصة في قسم الصيرفة الشرعية في المرحلة الجامعية الأولى ١. هذا البحث هو بحث ميداني. طبيعة هذا البحث هي التحليل النوعي. مصادر البيانات المستخدمة من قبل الباحثين هي البيانات الأولية والبيانات الثانوية. أدوات جمع البيانات التي استخدمها الباحثون هي تقنيات المقابلة والتوثيق. طبيعة هذا البحث وصفية نوعية في تقنيات تحليل البيانات باستخدام التفكير الاستقرائي. بناءً على نتائج الدراسة، يمكن استنتاج أن مسؤول التمويل من حيث فعالية أداء جمع الأموال قد حاول تبسيط أدائه بشكل جيد، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الجهود التي يبذلها مسؤول التمويل من أجل القيام بالواجبات والمسؤوليات وإتقان المهارات التي يجب أن تتحقق، بالإضافة إلى مهمته الرئيسية، فإن مسؤول التمويل مطالب أيضاً بالحفاظ على علاقات جيدة مع العملاء، وخاصة عملاء التمويل ومطلوب منه فهم كل منتج تمويلي متاح في مكتب فرع بنك ماملات بادانغسيديمبوان. على الرغم من أنه من الناحية العملية لم يتم تنفيذ فعالية أداء مسؤول التمويل على النحو الأمثل لأن هناك أنشطة أخرى خارج واجباتهم ومسؤولياتهم التي تؤدي إلى أداء أقل فعالية. ولكن سيحاول موظفو التمويل دائماً تقديم أفضل خدمة للعملاء من أجل توفير الشعور بالرضا لمواصلة العمل مع مكتب بنك الماملات بادانغسيديمبوان الفرعي.

الكلمات المفتاحية: الفعالية، الأداء، مسؤول التمويل، مسؤول التمويل

KATA PENGANTAR



As-salāmu `alaykum wa-rahmatu-llāhi wa-barakātuh

Syukur Alhamdulillah peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian ” **Efektivitas Kinerja *Funding Officer* Dalam Kegiatan Menghimpun Dana Di Bank Muamalat Kc Padangsidimpuan** ”. Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Dr.H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag, Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary serta bapak Dr. Erawadi, M .Ag., Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr.

- Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Prof Dr. Darwis Harahap, S. HI, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syahada Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan, Ibu Dra. Replita, M.Si., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
 3. Ibu Dr. Sarminana Batubara M.A, Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary. Serta Bapak Ibu Dosen, staf dan seluruh civitas akademik di Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary.
 4. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M selaku Pembimbing I dan Bapak Ananda Anugrah Nasution, S.E, M.Si selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
 5. Bapak Yusri Fahmi, S.Ag., S.S., M. Hum, kepala UPT Pusat Perpustakaan dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku yang peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen UIN Syahada Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syahada Padangsidempuan.
7. Terimakasih kepada Ibu Efrida Yanti Siregar selaku Branch Manager KC Padangsidempuan, dan Karyawan yang lain serta seluruh informan peneliti yang berkenan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teristimewa kepada Ayahanda Sutan Pulungan dan Ibunda Megawati Batubara tercinta atas doa dan upaya, kasih sayang, pengorbanan, materi, dan selama ini telah membimbing, mendukung dan tiada henti-hentinya memberikan semangat kepada peneliti dalam pengerjaan skripsi ini berjalan dengan lancar sesuai yang di harapkan.
9. Teristimewa Terimakasih untuk Sahabat terdekat Andrian Kurnia Putra Siagian, Fery Ananda Raja Hasibuan, Anugrah Fauzan, Yulio Ashary Samosir, serta teman-teman sekalian dan sahabat yang tidak dapat saya sebutkan semuanya, yang selalu membantu, memberikan dukungan serta semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
10. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas

karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. *Amin yarobbal alamin.*

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, mengingat keterbatasan, kemampuan dan pengalaman peneliti oleh karenanya dengan segala kerendahan hati peneliti sangat mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Was-salāmu ‘alaykum wa-rahmatu-llāhi wa-barakātuh

Padangsidempuan, Mei 2024
Peneliti

Anugrah Fauzan Azima
NIM. 18 401 00282

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan translitasinya dengan huruf Latin

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Śa	Ś	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ħa	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	Ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik dibawah)
ط	Ta	T	Te (dengan titik dibawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik diatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	Fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—و	Dommah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antarharkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
...و	<i>fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
‘و....	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

3. Maddah

Maddah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا... ا'... ا'...	<i>fathah dan alif atau ya</i>	A	a dan garis atas
ى.....	<i>Kasrah dan ya</i>	I	i dan garis di bawah
و..و..	<i>ḍommah dan wau</i>	U	u dan garis di atas

C. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

1. *Ta marbutah* hidup

Tamarbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

2. *Ta marbutah* mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h).

D. *Syaddah (tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu

E. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf,

yaitu:

١. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazimdirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata

tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber : Tim Puslit bang Lektur Keagamaan. Pedoman Transliterasi Arab Latin. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA MUNAQASYAH	
LEMBAR PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
خلاصة.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	10
C. Batasan Istilah.....	10
D. Perumusan Masalah Penelitian.....	11
E. Tujuan Penelitian	12
F. Manfaat Peneltian.....	12
G. Sistematika Penelitian	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Teori	14
1. Efektivitas Kinerja	14
a. Pengertian Efektivitas Kerja	17
b. Syarat-syarat Efektivitas Kerja.....	17
1) Indikator Efektivitas Kerja	17
2) Kuantitas Kerja Pegawai	17
3) Waktu yang Digunakan	17
4) Jabatan yang Dipe.....	17
c. Faktor-faktor yang mempengaruhi Efektivitas Kerja.....	18
1) Karakteristik Organisasi.....	18
2) Karakteristik Kebijakan dan Praktik Manajemen	19
2. <i>Funding Officer</i>	20
a. Pengertian <i>Funding Officer</i>	20
b. Tugas <i>Funding Officer</i>	20
c. Fungsi <i>Funding Officer</i>	22
3. Nasabah.....	23
a. pengertian nasabah	23
b. jenis – jenis nasabah.....	23

1) pasar konsumen	23
2) pasar industri.....	23
3) pasar pemerintah.....	23
4) pasar reseller	23
5) pasar internasional	24
4. Menghimpun Dana (<i>Funding</i>)	24
a. Pengertian Menghimpun Dana	24
b. Strategi Menghimpun Dana	25
c. Tujuan Menghimpun Dana	26
d. Landasan Hukum Menghimpun Dana	27
1) Al Qur'an.....	27
2) Al Hadist	28
5. Bank Muamalat.....	28
a. Pengertian Bank Muamalat	28
b. Sejarah Bank Muamalat	29
c. Produk dan Jasa Bank Muamalat	32
1) Produk Penghimpun Dana	32
a) Tabungan IB Muamalat	32
b) Tabungan IB Muamalat Dollar	32
c) Tabungan Haji Arafah Plus.....	33
d) Tabungan Muamalat Umrah	33
e) Tabunganku	33
f) Tabungan IB Muamalat Rencana	33
g) Tabungan IB Muamalat Prima.....	34
h) Tabungan Muamalat Mudharabah Corporate IB	34
2) Produk Penyaluran Dana	35
a) KPR IB Muamalat	35
b) Pembiayaan IB Muamalat Pensiun	35
c) Pembiayaan IB Muamalat Multiguna	36
d) Pembiayaan IB Muamalat Modal Kerja	36
B. Kajian Penelitian terdahulu.....	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	48
B. Jenis dan Metode Penelitian	48
C. Subjek Penelitian	49
D. Sumber Data	49
1. Data Primer	50
2. Data Sekunder	50
E. Teknik Pengumpulan Data	50
1. Observasi.....	50
2. Wawancara.....	51
3. Dokumentasi	51
F. Teknik Analisa Data	51
1. Reduksi Data.....	52
2. Penyajian Data	52
3. Penyimpulan Data.....	53

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	53
1. Triangulasi Sumber	54
2. Triangulasi Metode	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	56
1. Sejarah Pt Bank Muamalat Indonesia	56
2. Visi Misi Pt Bank Muamalat Indonesia	58
3. Sturktur Organisasi	59
4. Produk Dan Layanan Pt Bank Muamalat Indonesia	60
B. Deskripsi Data Penelitian	66
1. Triangulasi Sumber	66
2. Triangu.....	68
C. Pengolahan dan Analisis Data	69
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	73
E. Keterbatasan Penelitian	77
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran	79

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data jumlah dana pihak ketiga (DPK).....	7
Tabel II.1 Kajian Penelitian Terdahulu	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1	65
Gambar IV.2	88
Gambar IV.3	88

\

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 : Daftar Pernyataan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 3 : Permohonan Surat Izin Riset
- Lampiran 4 : Balasan Persetujuan Riset
- Lampiran 5 : Instrumen Wawancara
- Lampiran 6 : Hasil dan Dokumentasi Wawancara
- Lampiran 7 : Hasil Uji Nvivo

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kinerja dapat diketahui dan diukur jika individu atau sekelompok karyawan telah mempunyai kriteria atau standar keberhasilan berupa target yang ditetapkan oleh organisasi, begitu juga bagi seorang *funding officer* dalam suatu bank dimana dalam kinerjanya dituntut efektif guna untuk keberhasilan kegiatan menghimpun dana.¹ Kinerja merupakan suatu kemampuan dalam menjalankan tugas dan pencapaian standar penghasilan yang ditentukan oleh instansi pada karyawan sesuai dengan job yang diberikan kepada masing-masing karyawan.

Funding Officer merupakan bidang terpenting dalam suatu bank². Hal ini disebabkan karena tanpa seorang *Funding Officer* suatu bank tidak dapat melakukan kegiatan menghimpun dananya dengan baik dan efektif. *Funding Officer* dalam kegiatannya bertugas membangun kerjasama dan komunikasi dengan berbagai pihak, baik dengan internal maupun eksternal.³ Menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat, hal ini juga tidak luput dari peran *funding officer* yang bertugas menghimpun dana dan memberikan informasi terkait produk-produk yang

¹Dermawan Wibisono, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm.32.

²*Ibid*, hlm. 35.

³Ikatan Banker Indonesia Ikatan Banker Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2020). hlm. 36

ada di bank kepada nasabah/calon nasabah. Dalam Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) Jasa Keuangan Dan Perbankan, Kelompok Bank Umum Dan Bank Syariah, Sub Kelompok *Funding and Services*, yang dimanadalam SKKNI terdapat beberapa tugas dan tanggung jawab *Funding Officer* yaitu menyiapkan pelayanan nasabah untuk layanan penghimpunan dana pihak ketiga bank : Tugas dan tanggung jawab *Funding Officer* terkait pelayanan transaksi nasabah di luar kantor untuk layanan dana menghimpun dana bank dijelaskan sesuai dengan *Job Description Bank*, memelihara hubungan baik dengan nasabah maupun calon nasabah, menyiapkan pemasaran produk/layanan penghimpunan dana pihak ketiga bank, dan menyiapkan penyampaian informasi Produk bank kepada nasabah / calon nasabah.⁴

Hal ini juga berguna untuk keberhasilan langkah *Funding Officer* dalam efektivitas kinerjanya. Efektivitas kinerja merupakan suatu kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dari awal. Efektivitas kinerja pada suatu kelompok atau organisasi, berkaitan dengan kemampuan anggota-anggota untuk memilih dan melaksanakan segala sesuatu yang tepat untuk memperoleh kepentingan bersama.⁵

⁴Tentang Penetapan SKKNI Kategori Jasa Keuangan Dan Asuransi Golongan Pokok Jasa Keuangan Bukan Asuransi Dan Dana Pensiun Keputusan Menteri Tenaga Kerja Dan Transmigrasi RI No. 326 Perbankan Konvensional Dan Perbankan Syariah, Sub Kelompok *Funding And Services*, *Sub Kelompok Funding And Services*, 2013.

⁵Sudarman Danim, *Motivasi Kepemimpinan & Efektivitas Kelompok* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2014), hlm. 59.

Peranan efektivitas kinerja *funding officer* diakui sebagai faktor paling penting dalam keberhasilan jangka panjang dalam suatu lembaga keuangan (bank). Masalah kinerja pada suatu perusahaan selalu menjadi problematika yang perlu mendapat perhatian, hal ini dapat dilihat dari, adanya indikator efektivitas yang harus dipenuhi antara lain yaitu kuantitas kerja yaitu banyaknya jumlah pegawai yang bekerja pada suatu organisasi atau perusahaan, waktu yang digunakan yaitu lamanya waktu yang digunakan karyawan dalam suatu organisasi untuk menyelesaikan tugasnya, dan jabatan yang dipegang ini sangat penting bagi karyawan terutama terkait kejelasan tugas dan tanggung jawab yang harus dipenuhi dalam setiap jabatan itu sendiri⁶.

Beberapa faktor juga dapat mempengaruhi efektivitas yaitu karakteristik organisasi dimana karakteristik terdiri dari struktur dan teknologi organisasi yang dapat mempengaruhi segi-segi tertentu dari efektivitas dengan berbagai cara, yang dimaksud struktur adalah hubungan yang relatif, tepat sifatnya, seperti dijumpai dalam organisasi. Sehubungan dengan sumber daya manusia setruktur meliputi bagaimana cara organisasi menyusun orang-orangnya dalam menyelesaikan pekerjaan, sedangkan yang dimaksud teknologi adalah mekanisme suatu organisasi untuk mengubah masukan mentah menjadi keluaran⁷.

⁶Kamaruddin, *Ensiklopedia Manajemen*, 3 ed. (Jakarta: Bina Aksara, 2014), hlm.165.

⁷Abd Rohman, *Dasar-dasar Manajemen Publik* (Malang: Empatdua, 2017), hlm. 68.

Dengan demikian aktivitas yang dilakukan dalam meningkatkan efektivitas kerja *funding officer* dapat ditingkatkan kinerja yang akan mengacu pada suatu sistem formal dan terstruktur yang digunakan untuk mengukur, menilai dan mempengaruhi sifat-sifat yang berkaitan dengan pekerjaan atau kejelasan tugas dan tanggung jawab serta kemampuan yang harus dipenuhi oleh seorang *funding officer*. Seperti halnya Standar Operasional Prosedur (SOP) pada Bank Muamalat KC Padangsidempuan.

Wawancara dengan Bapak Indra Kusuma mengatakan bahwa:

“PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan merupakan suatu lembaga keuangan yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syari’ah. PT Bank Muamalat KC. Padangsidempuan berfungsi sebagai perantara keuangan (Financial Intermediary) seperti bank lainnya, yaitu suatu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat serta memberikan jasa-jasa lainnya”⁸.

PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan merupakan lembaga yang berorientasi pada profit. Untuk mencapai profit tersebut salah satunya melalui kegiatan berupa penghimpunan dana pihak ketiga. yang dimiliki oleh PT Bank Muamalat KC. Padangsidempuan dalam penghimpunan dana dari masyarakat berupa tabungan giro dan deposito. Untuk memperkenalkan produk yang dimiliki oleh PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan kepada masyarakat tidak lepas dari peranan *funding officer* yaitu *funding* yang akan mengumpulkan dana masyarakat dan memperkenalkannya kepada masyarakat.⁹

⁸Indra Kusuma, Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat KC. Padangsidempuan, 19 September 2022.

⁹Ibid.

Produk dana yang dimaksud dalam perbankan yaitu simpanan dana pihak ketiga (nasabah) yang meliputi tabungan, deposito, giro.¹⁰ Produk harus dipromosikan dengan baik karena Promosi mempunyai pengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah dalam mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan perbankan karena tanpa promosi calon nasabah dan masyarakat tidak akan mengenal bank dan produk-produknya.¹¹

Dana-dana yang dihimpun dari masyarakat merupakan sumber dana terbesar yang paling diandalkan oleh bank/perusahaan khususnya Bank Muamalat Indonesia yang bisa mencapai 80% sampai dengan 90% dari seluruh dana yang dikelola Bank. Pentingnya sumber dana dari masyarakat luas merupakan sumber dana yang paling utama bagi bank. Sumber dana pihak ketiga ini dicari kepada masyarakat luas, untuk memperolehnya dituntut keefektifan seorang *funding officer*.¹²

Agar penghimpunan dana kepada masyarakat luas berjalan dengan baik tentu dari pihak Bank Muamalat harus menerapkan prinsip *good organization governance* (tata kelola organisasi yang baik). Untuk menilai apakah kinerja dari tata kelola organisasi tersebut baik tentu harus diketahui bahwa efektif tidaknya kinerja *funding officer* dalam lembaga tersebut. Berbicara mengenai efektifitas tentu perlu diketahui bahwa

¹⁰Dermawan Wibisono, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm.36.

¹¹Budi Gautama Siregar, "Pengaruh Promosi Dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi'ah Di Pt. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan," *Tazkir: Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman* 2, no. 2 (31 Desember 2016): 17, <https://doi.org/10.24952/tazkir.v2i2.508>.

¹²Kusuma, Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

efektifitas merupakan kemampuan menghasilkan hasil yang di inginkan. Ketika sesuatu dianggap efektif, itu berarti ia memiliki hasil yang diinginkan atau diharapkan¹³.

Secara umum efektivitas menunjukkan sampai berapa jauh tercapainya suatu tujuan yang terlebih dahulu ditentukan. Tingkat efektivitas keberhasilan sebuah organisasi. Manajemen berguna untuk menilai apakah organisasi tersebut telah efektif dan efisien. Efektif berarti kemampuan untuk menetapkan tujuan yang benar, sedangkan efisien berarti kemampuan untuk mencapai pekerjaan dengan cara yang tepat. Dengan demikian efisien berkaitan dengan matematis, jika *output* (hasil) lebih besar dibandingkan *input* (masukan / biaya), berarti manajemen telah efisien.

Wawancara dengan Bapak Indra Kusuma mengatakan bahwa:

“Funding memiliki kontribusi 80% - 90% dalam mencari nasabah di PT Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan. Kinerja *funding officer* belum maksimal dilihat bahwasannya preferensi atau kecenderungan masyarakat masih kurang berminat terhadap bank syariah.”¹⁴

Tabel 1.1 Data jumlah dana pihak ketiga (DPK) pada PT Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan 2017-2021

Tahun	Dana Pihak Ketiga			Jumlah Nasabah	Kenaikan/Penurunan	
	Giro	Tabunga	Deposit		Jumlah	Persentase (%)
2017	200	320	121	641	-	-

¹³Dermawan Wibisono, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm.36.

¹⁴Kusuma, Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan.

2018	125	400	210	735	94	14,6
2019	210	300	241	751	16	2,17
2020	300	250	250	800	49	6,52
2021	195	410	120	728	(72)	(9)

Sumber PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2018 terjadi peningkatan jumlah nasabah dana pihak ketiga sebanyak 94 orang atau sebesar 14,6% dibandingkan tahun 2017. Pada tahun 2019 terjadi peningkatan penghimpunan dana pihak ketiga sebanyak 16 orang atau sebesar 2,17% dibandingkan tahun 2018. Pada tahun 2020 terjadi peningkatan penghimpunan dana pihak ketiga sebanyak 49 orang atau sebesar 6,25% dibandingkan pada tahun 2019. Dan pada tahun 2021 mengalami penurunan penghimpunan dana pihak ketiga sebanyak 72 orang atau sebesar 9% dibandingkan tahun 2020. Jadi dapat disimpulkan pada tabel 1 dari tahun 2017 sampai 2020 terjadi kenaikan jumlah nasabah sedangkan pada tahun 2021 terjadi penurunan jumlah nasabah. Ini terjadi karena setiap bank syariah mempunyai produk-produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat luas. Oleh sebab itu terjadi persaingan pemasaran produk antara satu bank dengan bank yang lainnya. Sehingga masing-masing bank harus memaksimalkan kinerja *funding officer* dalam setiap lembaganya.

Wawancara dengan Bapak Indra Kusuma mengatakan bahwa:

“Pada Bank Muamalat KC Padangsidempuan sering kali *Funding officer* mengerjakan beberapa tugas yang seharusnya dikerjakan oleh karyawan lain dengan kata lain dapat merangkap jabatannya. Hal ini menimbulkan hambatan kinerja bagi *Funding officer* itu sendiri, hal ini dikhawatirkan akan berdampak pada kurang optimalnya efektivitas kinerja *funding officer* dalam menghimpun

dana.”¹⁵

Adapun penelitian terdahulu mengenai *funding officer* pernah dilakukan oleh Abdul Pauji, M. Kholil Nawawi, dan Hilman Hakiem dalam jurnal yang berjudul “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah” menyatakan bahwa:

“Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh *funding officer* memberikan hasil yang baik, dari hasil yang dilakukan di lapangan, kepuasan, dan pelayanan yang baik, dan strategi *marketing mix* yang diterapkan berjalan sesuai dengan tujuan dan sasaran. *Marketing mix* terdiri dari Produk, *Price, Place, Promotion* dan *Service*. Semua ini diterapkan guna pencapaian peningkatan minat nasabah di BPRS Amanah Ummah dalam menabung maupun transaksi lainnya.”¹⁶

Dalam jurnal yang ditulis oleh Irfan Harmoko dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah” menyatakan bahwa:

Hal yang dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk penghimpunan dana bank syariah adalah bentuk fasilitas tambahan yang diberikan. Seperti kemudahan dalam transaksi, fitur layanan produk yang beragam, tersedianya fasilitas seperti ATM, CMS, *mobile banking* dan internet banking. Dengan fitur produk yang beragam, pemberian return yang kompetitif, serta pemasaran produk yang tepat, akan meningkatkan jumlah DPK, yang selanjutnya memberi kontribusi pada peningkatan market share perbankan syariah.¹⁷

Dalam jurnal Abdul Nasser Hasibuan dengan judul “Strategi Pemasaran Produk *Funding* Di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidimpuan” menyatakan bahwa:

Implementasi strategi pemasaran produk *funding* di PT. Bank

¹⁵Ibid.

¹⁶Abdul Pauji, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah,” *AL-INFAQ : Jurnal Ekonomi Islam* Vol.6 No.2 (September 2015): hlm. 403–404.

¹⁷Irfan Harmoko, “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah,” *WADIAH* 2, no. 1 (22 Januari 2018): hlm. 16–28, <https://doi.org/10.30762/wadiah.v2i1.2991>.

Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidempuan yaitu promosi secara berkelanjutan dengan jangka waktu yang relatif singkat, kemudian penerapan harga yang relatif murah dibandingkan dengan bank syariah lainnya, yaitu bank tidak mengenakan biaya administrasi pada rekening tabungan.¹⁸

Dalam jurnal Mariya Ulpah dengan judul “Strategi Pemasaran *Sales Funding* Bank Bni Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah” menyatakan bahwa:

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh sales *funding* Bank BNI Syariah cabang Tangerang terbukti efektif, ini terlihat oleh data yang ada bahwa jumlah nasabah Bank BNI Syariah cabang Tangerang dalam tiga tahun terakhir mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Dimana Strategi marketing yg dilakukan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Tangerang adalah dengan melakukan pendekatan atau kunjungan dan mengadakan program berhadiah utk akuisisi nasabah baru.¹⁹

Dalam jurnal Muhammad Hamdan ‘Ainulyaqin “Analisis Peranan Strategi Marketing *Funding* Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Dan Dana Pihak Ketiga: Studi Pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang” menyatakan bahwa:

Strategi yang digunakan adalah yaitu strategi jemput bola, di mana setoran, penarikan, dan pembukaan rekening dapat dilakukan di rumah nasabah dengan konfirmasi terlebih dahulu dengan tim Marketing Funding sehingga terbangun interaksi di antara keduanya. Peranan strategi ini signifikan pada peningkatan jumlah nasabah Strategi alternatif lainnya yang dapat diterapkan oleh BPRS Harta Insan Karimah Cabang Cikarang adalah memaksimalkan media sosial sebagai sarana iklan; merekrut SDI tim Marketing Funding; sosialisasi kepada wali murid sekolah terafiliasi; memberikan souvenir kepada nasabah yang dapat mereferensikan BPRS HIK; menjadi sponsor pada agenda masyarakat atau lembaga; memperbaiki jadwal penjemputan dana

¹⁸Abdul Nasser Hasibuan, “Strategi Pemasaran Produk Funding di PT. Bank Syariah Padangsidempuan,” *Imara: JURNAL RISET EKONOMI ISLAM* 2, no. 1 (30 Juni 2018), <https://doi.org/10.31958/imara.v2i1.1032>.

¹⁹Mariya Ulpah, “Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang dalam Menambah Jumlah Nasabah”. *Jurnal Madani Syariah*. 4, no. 1 (2021): 12.

dan memperbaiki sistem informasi.²⁰
Berdasarkan fenomena serta penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam terkait dengan “**nvivo**”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan masalah diatas, peneliti membatasi permasalahan yaitu hanya meneliti tentang Efektivitas Kinerja *Funding Officer* dalam Kegiatan Menghimpun Dana di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan batasan istilah sebagai berikut:

1. Efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.²¹ Adapun efektivitas yang dimaksud dalam penelitian ini adalah efektivitas seorang *funding officer* dalam menghimpun dana di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan
2. Kinerja merupakan suatu kemampuan dalam menjalankan tugas dan pencapaian standar penghasilan yang ditentukan oleh instansi pada karyawan sesuai dengan job yang diberikan kepada masing-masing karyawan.²² Adapun kinerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah

²⁰Muhammad Hamdan, “Analisis Peranan Strategi Marketing Funding dalam Peningkatan Jumlah Nasabah dan Dana Pihak Ketiga: Studi pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang”. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. 3, no. 1 (2021): 12.

²¹Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 12 ed., 2 (Jakarta: PT. Indeks, 2018), hlm.86.

²²Dermawan Wibisono, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm.32.

kinerja seorang *funding officer* dalam menghimpun dana di Bank Muamalat KC Padangsidempuan

3. *Funding Officer* adalah profesi yang bertugas dalam bidang bidang pendanaan atau pembiayaan perusahaan.²³ Adapun *funding officer* yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan.
4. Menghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik, dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito atau surat berharga lainnya.²⁴ Adapun menghimpun dana yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penghimpunan seluruh bentuk dana di Bank Muamalat KC Padangsidempuan.

D. Rumusan Masalah

Melihat dari latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan ?
2. Bagaimana efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan?

²³Abdul Pauji, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah,” *AL-INFAQ : Jurnal Ekonomi Islam* Vol.6 No.2 (September 2015): hlm. 403–404.

²⁴Irfan Harmoko, “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah,” *WADIAH* 2, no. 1 (22 Januari 2018): hlm. 16–28, <https://doi.org/10.30762/wadiah.v2i1.2991>.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini secara umum adalah

1. Untuk mengetahui kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
2. Untuk mengetahui efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

F. Manfaat Penelitian

Kegunaan atau manfaat penelitian ini secara teoritik yaitu menguji teori yang telah ada sehingga memberikan pemahaman lebih mendalam mengenai efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan. Adapun kegunaan atau manfaat penelitian secara praktis ini yaitu :

1. Bagi peneliti

Diharapkan penelitian ini menjadi sebuah media untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan fakta yang ada di lapangan, dan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti mengenai efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana.

2. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary (UIN Syahada Padangsidempuan

Bagi kalangan akademisi khususnya untuk mahasiswa/i diharapkan dapat dijadikan referensi dan dasar untuk melakukan penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

3. Bagi Perusahaan (PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan)

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan untuk memperluas wawasan mengenai efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan .

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah penelitian sesuai dengan permasalahan yang ada maka peneliti menggunakan sistematika pembahasan terdiri dari beberapa rincian:

Pendahuluan menguraikan tentang penegasan judul, latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian.

Landasan teori berisi tentang teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi teori Efektivitas Kinerja, *Funding Officer*, Penghimpunan (*Funding*) dan, serta Penelitian Terdahulu.

Metode penelitian menguraikan tentang metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian meliputi waktu dan tempat penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, teknik pengumpulan data, terknik analisis data.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Efektivitas Kinerja

a. Pengertian Efektivitas Kinerja

Efektivitas dapat diartikan dalam bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil, tepat atau manjur. Efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan atau efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang benar.¹ Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas dalam Ensiklopedia Indonesia disebutkan bahwa efektivitas menunjukkan taraf tercapainya suatu tujuan.² Efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas dalam Ensiklopedia Indonesia disebutkan bahwa efektivitas menunjukkan taraf tercapainya suatu tujuan.³

Efektivitas berkaitan dengan terlaksanakannya semua tugas pokok, tercapainya tujuan, ketetapan waktu, dan adanya partisipasi.⁴ Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah

¹Hani Handoko, *Manajemen. Cet ke 2*, 2 ed. (Yogyakarta: BPFE, 2016), hlm.7.

²Hasan Shadily, *Ensiklopedia Indonesia* (Jakarta: Ichtiar Baru-Van Hoeve, 1998), hlm.883.

³Divi Ghearizky Kartia, Ifa Hanifia Senjiati, dan Yayat Rahmat H, "Analisis Pengukuran Kinerja Sales-Funding Officer dalam Kegiatan Pemasaran Produk Tabungan Haji Mabruur BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Ahmad Yani Kota Bandung melalui Metode Balance Scorecard," 21 Januari 2020, 65, <https://doi.org/10.29313/syariah.v0i0.19435>.

⁴E Mulyasa, *Manajemen Berbasis daerah Konsep Strategi dan Implementasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), hlm.82.

tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang dijalankannya. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran, berarti semakin tinggi efektivitasnya.⁵

Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah pekerjaan tepat pada waktunya.⁶ Pengukuran kinerja berbasis kompetensi, Pengertian kinerja atau *performance* merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi. Kinerja dapat diketahui dan diukur jika individu atau sekelompok karyawan telah mempunyai kriteria atau standar keberhasilan tolak ukur yang ditetapkan oleh organisasi.⁷

Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas dalam Ensiklopedia Indonesia disebutkan bahwa efektivitas menunjukkan taraf tercapainya suatu tujuan.⁸ Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang

⁵Sondang P Siagian, *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2017), hlm.77.

⁶Abdul Rahmat, *Efektivitas Implementasi* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2013), hlm.92.

⁷Moehariono, *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), hlm.95.

⁸Shadily, *Ensiklopedia Indonesia*, hlm.883.

dijalankannya. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran, berarti semakin tinggi efektivitasnya.

Kinerja adalah kemampuan dalam menjalankan tugas dan pencapaian standar penghasilan yang ditentukan oleh instansi pada karyawan sesuai dengan job yang diberikan kepada masing-masing karyawan⁹. Kinerja adalah hasil kerja seseorang dalam suatu periode tertentu yang dibandingkan, misalnya standar kerja target, sasaran, atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu.¹⁰ Dengan demikian kinerja yang optimal dan stabil bukanlah suatu kebetulan, tentunya sudah melalui tahapan manajemen kinerja yang baik dan usaha maksimal untuk mencapainya.¹¹

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, pengertian Efektivitas Kinerja dapat peneliti simpulkan bahwa Efektivitas Kinerja merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran prestasi kerja atau hasil pelaksanaan kerja yang telah ditentukan didalam setiap organisasi, kegiatan atau program dapat disebut efektif apabila telah tercapainya tujuan ataupun sasaran.

⁹Dermawan Wibisono, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm.35-36.

¹⁰Suwanto dan Doni Juni Priansa, *Manajemen SDM* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm.196.

¹¹Emron Edison, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm.188.

b. Syarat-syarat Efektivitas Kinerja

1) Indikator Efektivitas Kinerja

Indikator efektivitas kinerja yang dapat dinilai untuk mengetahui tingkat efektivitas atas pencapaian sasaran dalam menjalankan perusahaan, antara lain:

2) Kuantitas Kerja Pegawai

Kuantitas kerja pegawai merupakan jumlah atau banyaknya pegawai yang bekerja dan kejelasan tugas masing-masing, dimana pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dapat mencapai tujuan dan target.

3) Waktu yang Digunakan

Waktu yang digunakan merupakan lamanya pekerjaan yang dilakukan dalam melaksanakan pekerjaan dalam mencapai target yang telah ditentukan.

4) Jabatan yang Dipegang

Jabatan yang dipegang yaitu wewenang dan tugas masing-masing bagian. Jabatan merupakan kedudukan yang menunjukkan tugas, tanggung jawab, wewenang dan hak seorang karyawan¹².

Berdasarkan indikator di atas, maka indikator efektivitas pada perusahaan merujuk pada penilaian yang bertujuan untuk mengetahui

¹²Komaruddin, *Ensiklopedia Manajemen Cet Ke 2, 3 ed.* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm.159.

tingkat efektivitas atas pencapaian sasaran dalam menjalankan Perusahaan

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Kinerja

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi efektivitas yaitu sebagai berikut :

1) Karakteristik Organisasi

Karakteristik terdiri dari struktur dan teknologi organisasi yang dapat mempengaruhi segi-segi tertentu dari efektivitas dengan berbagai cara, yang dimaksud struktur adalah hubungan yang relatif, tepat sifatnya, seperti dijumpai dalam organisasi. Sehubungan dengan susunan sumber daya manusia struktur meliputi bagaimana cara organisasi menyusun orang-orangnya dalam menyelesaikan pekerjaan,

a) Karakteristik Lingkungan

Lingkungan luar dan lingkungan dalam juga telah dinyatakan berpengaruh atas efektivitas, keberhasilan organisasi lingkungan tampaknya amat tergantung pada tingkat variabel kunci yaitu tingkat keterdugaan lingkungan, ketepatan persepsi atas keadaan lingkungan dan tingkat rasionalisme organisasi.

b) Karakteristik Karyawan

Pada kenyataannya para anggota organisasi merupakan faktor pengaruh yang paling penting karena perilaku mereka

yang dalam jangka panjang akan memperlancar atau merintangi tercapainya tujuan organisasi. Karyawan merupakan sumber daya yang ada di dalam organisasi. Perilaku karyawan sangat berpengaruh terhadap pencapaian target dalam suatu organisasi. Karyawan merupakan modal utama didalam organisasi yang akan berpengaruh besar terhadap efektivitas, meskipun teknologi yang digunakan merupakan teknologi yang canggih dan didukung oleh adanya struktur yang baik.

2) Karakteristik Kebijakan dan Praktik Manajemen

Semakin berkembangnya dan rumitnya proses teknologi serta adanya perkembangan lingkungan maka peran manajemen dalam mengkoordinasi orang dalam proses dem keberhasilan semakin sulit. Beberapa faktor diatas dapat peneliti simpulkan bahwa faktor-faktor efektivitas kinerja diatas memiliki hubungan erat antara faktor yang satu dengan faktor yang lainnya. Karena didalam menjalankan suatu aktivitas untuk mencapainya membantu unsur-unsur yang terdapat didalam faktor yang mempengaruhi efektivitas kinerja tersebut .¹³

¹³Resi Yudhaningsih, "Peningkatan Efektivitas Kerja Menurut Komitmen perubahan dan Budaya Organisasi," *Ragam Jurnal Pengembangan Humanrora* Vo. 11 No.1 (April 2011): hlm. 41.

2. *Funding Officer*

a. Pengertian *Funding Officer*

Dunia perbankan dalam fungsi jabatan Marketing *Funding* juga sering disebut dengan *Funding Officer*. *Funding Officer* pada pemasaran jasa lebih dilihat sebagai *outcome* dari kegiatan distribusi dan *logistic*, dimana pelayanan diberikan kepada konsumen untuk mencapai kepuasan¹⁴. Secara umum, pengertian *Funding Officer* adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diberikan seseorang. *Funding Officer* adalah seorang karyawan yang bekerja di bidang marketing yang diharapkan dapat menghimpun dana pada suatu bank yang dikelola dalam bentuk simpanan¹⁵. Beberapa pengertian *Funding Officer* di atas, dapat peneliti simpulkan bahwa *Funding Officer* Personil yang diharapkan dapat melayani keinginan dan kebutuhan masyarakat dalam mengumpulkan dana sebagai sumber dana bank dalam melakukan aktivitas usahanya.

b. Tugas *Funding Officer*

Seorang *funding officer* bertugas untuk tetap menjaga hubungan baik dengan nasabah atau calon nasabah, memiliki keahlian dalam menganalisa calon nasabah dari segi kebutuhan nasabah memiliki

¹⁴Abdul Pauji, "Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah," *AL-INFAQ : Jurnal Ekonomi Islam* Vol.6 No.2 (September 2015): hlm.403–404.

¹⁵Abdul Nasser Hasibuan, "Strategi Pemasaran Produk *Funding* di PT. Bank Syariah Padangsidimpuan," *Imara: JURNAL RISET EKONOMI ISLAM* 2, no. 1 (30 Juni 2018), <https://doi.org/10.31958/imara.v2i1.1032>.

interpersonal *skill* yang baik, serta menjalin atau memperluas jaringan dan *networking* yang berorientasi pada target yang telah ditetapkan.

Beberapa tugas *Funding Officer* antara lain sebagai berikut :

- 1) *Funding Officer* sendiri bertanggung jawab pada pencapaian target bidang usaha Funding (penghimpunan dana). Seorang *Funding Officer* akan diberikan target dari suatu bank yang mempekerjakannya untuk dapat menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank diantaranya melalui simpanan tabungan, simpanan giro maupun simpanan deposito dari para nasabahnya. Selanjutnya dana yang telah dihimpun oleh seorang *Funding Officer* akan kembali disalurkan keluar dari pihak bank melalui berbagai macam produk pinjaman yang ditawarkan kepada nasabahnya baik pinjaman secara individu, lembaga maupun pihak swasta akan diproses oleh seorang *Marketing Lending*.
- 2) Seorang *Funding Officer* dituntut untuk dapat mengelola hubungan baik dengan nasabah agar nasabah menjadi loyal dengan cara memenuhi kebutuhan nasabah terkait produk perbankan .¹⁶

Beberapa tugas *Funding Officer* di atas dapat peneliti simpulkan bahwa Seorang *Funding Officer* bekerja untuk mengajak nasabah atau pihak ketiga yang memiliki dana agar mereka bersedia menginvestasikan dana mereka atau membeli produk yang ditawarkan oleh bank.

¹⁶Muhammad Hamdan, “Analisis Peranan Strategi Marketing Funding dalam Peningkatan Jumlah Nasabah dan Dana Pihak Ketiga: Studi pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang”. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. 3, no. 1 (2021): hlm.12.

c. Fungsi *Funding Officer*

Fungsi *Funding Officer* harus dilaksanakan dengan baik dan bertanggung jawab penuh dalam hal pelayanan nasabah. Sehingga seorang *Funding Officer* dapat menjalankan fungsinya secara prima. Beberapa fungsi dari *funding officer* diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Menyusun rencana penjualan (*Sales Plan*) berdasarkan *marketing strategy* yang sudah ditetapkan.
- 2) Mengidentifikasi pasar dan nasabah potensial.
- 3) Melaksanakan kunjungan, persentasi dan penjualan produk dana kepada nasabah baik perorangan maupun perusahaan.
- 4) Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri. Produk bank yang dimaksud dibagi menjadi tiga kategori, yaitu dalam bentuk simpanan tabungan, simpanan giro dan simpanan deposito.
- 5) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan, dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri.
- 6) Melaksanakan proses monitoring dan maintenance nasabah.
- 7) Menyusun laporan penjualan.

Fungsi *Funding Officer* di atas, *Funding Officer* bertanggung jawab penuh dalam hal pelayanan nasabah dan mempromosikan produk simpanan yang ada di bank serta memperluas jaringan atau relasi antar perbankan.

3. Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan/atau UUS. Sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank syariah atau UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank syariah atau UUS dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

b. Jenis-jenis Nasabah

Merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh bank. Jenis-jenis nasabah (pelanggan) terdiri dari:

- 1) Pasar konsumen, yaitu konsumen rumah tangga dan perorangan yang membeli produk bank untuk konsumsi pribadi, misalnya tabungan perorangan.
- 2) Pasar industri merupakan organisasi yang membeli produk digunakan dalam proses produksi industri.
- 3) Pasar pemerintah merupakan badan pemerintah seperti departemen atau BUMN yang membeli produk yang ditawarkan bank
- 4) Pasar reseller, yaitu organisasi yang membeli barang dan jasa

untuk dijualnya kembali dengan mendapatkan laba.

- 5) Pasar internasional merupakan pembeli yang berasal dari luar negeri seperti konsumen, produsen, reseller dan pemerintah asing.

4. Menghimpun Dana (*Funding*)

a. Pengertian Menghimpun Dana

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito atau surat berharga lainnya.¹⁷ Penghimpunan dana merupakan salah satu fungsi utama bagi bank umum devisa maupun nondevisa. Kegiatan penghimpunan dana ini dilakukan dengan membeli dana dari pihak ketiga melalui beberapa produk simpanan yang di tawarkan.

Secara garis besar sumber dana pada suatu bank dibagi menjadi tiga, antara lain:

1. Dana yang bersumber dari bank sediri.
2. Dana yang berasal dari masyarakat luas.
3. Dana yang berasal dari lembaga keuangan, baik berbentuk bank maupun non bank.¹⁸

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat peneliti simpulkan bahwa menghimpun dana merupakan kegiatan yang sangat peting bagi

¹⁷Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2014), hlm.65.

¹⁸Irfan Harmoko, "Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah," *WADIAH* 2, no. 1 (22 Januari 2018): hlm.16–28, <https://doi.org/10.30762/wadiah.v2i1.2991>.

bertumbuhan suatu bank, sebab volume dana yang berhasil dihimpun tentunya akan menentukan volume dana yang akan dikembangkan oleh bank tersebut.

b. Strategi Menghimpun Dana

Penentuan strategi penghimpunan dana oleh bank akan mempermudah bank dalam mewujudkan pencapaian rencana penghimpunan dana. Strategi menghimpun dana sebuah bank tidak sama dengan strategi penghimpunan dana bank-bank lainnya karena suatu strategi ditentukan oleh manajemen bank masing-masing dan sangat sulit mengatakan bahwa strategi tertentu akan berhasil atau lebih baik dibanding dengan strategi yang lain ¹⁹. Beberapa strategi penghimpunan dana yang merupakan tanda keberhasilan bank dalam aktivitas perekonomian. Secara umum, strategi penghimpunan dana bank dapat dibedakan menjadi tiga, antara lain :

- 1) Strategi menghimpun dana yang hanya bersumber dari luar bank, seperti penghimpunan dana dari masyarakat atau dari pihak ketiga. Pertimbangan strategi ini adalah karena bank melaksanakan kebijakan moneter nasional yang ditetapkan oleh bank sentral, yaitu mengurangi jumlah uang beredar dimasyarakat.
- 2) Strategi menghimpun dana hanya dari dalam bank seperti penghimpunan dana dari pemilik bank dengan cara meningkatkan modal setor, simpanan atau pinjaman dana dari pemilik bank, dan

¹⁹Ibid.

dari laba bank. Dengan strategi seperti ini bank menerapkan penghimpunan dana secara pasif atau suatu bank kurang memperhitungkan fungsi-fungsi lain pada bank, seperti penghimpunan dana dari masyarakat.

- 3) Strategi penghimpunan dana dengan dana yang bersumber dari dalam dan luar bank atau dapat disebut strategi campuran. Strategi campuran merupakan strategi penghimpunan dana yang terbaik karena bank telah menjalankan fungsi penghimpunan dalam arti luas yaitu menghimpun dana dari pemilik bank dan dari masyarakat.²⁰

Berdasarkan beberapa strategi penghimpunan dana bank di atas, dengan demikian akan mempermudah bank dalam mewujudkan pencapaian rencana penghimpunan dana yang bertujuan untuk keberhasilan bank dalam aktivitas perekonomian.

c. Tujuan Menghimpun Dana

Tujuan bank dalam kegiatan menghimpun dana adalah sebagai berikut:

1. Sebagai Dana Operasional Bank. Dana yang dihimpun akan dikelola dan disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dan layak untuk mendapat pinjaman dalam bentuk pembiayaan atau kredit.
2. Sebagai Alat atau Cara Pemerintah dalam Melaksanakan Kebijakan Moneter. Menarik uang dari masyarakat berarti

²⁰ I Wayan Sudirman, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Prenada Media Group, 2018), hlm.81.

mengurangi jumlah uang yang beredar, merupakan salah satu cara pemerintah dalam mengendalikan inflasi.

3. Produktivitas Dana Menghimpun Dana Melalui Lembaga Keuangan. Menghimpun dana yang menganggur (*idle funds*) untuk dijadikan dana yang produktif dengan jalan disalurkan kembali kepada masyarakat untuk membiayai usaha-usaha yang produktif atau menghasilkan

Berdasarkan tujuan menghimpun dana di atas peneliti berpendapat bahwa tujuan bank dalam menghimpun dana masyarakat adalah sebagai dana operasional bank, Sebagai alat atau cara pemerintah dalam melaksanakan kebijaksanaan moneter dan Produktivitas dana melalui lembaga keuangan.

d. Landasan Hukum Penghimpunan Dna

Landasan hukum penghimpunan dana perbankan syariah terdiri dari al-Qur'an, Al-Hadis ²¹:

1) Al-Qur'an

a) QS. An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang curang. Kecuali

²¹Intan Ayu, “Strategi Meningkatkan Funding Dimasa Pandemi Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Sumberrejo Bojonegoro,” *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi* 10 (1 Januari 2022).

dengan cara perdagangan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu.”²²

b) Q.S. Ali-‘Imran ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertawakallah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”²³

2) Al-Hadis

- 1) HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah: “Sesungguhnya Allah SWT berfirman: “Aku Ipihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satunya tidak mengkhianati temannya.”
- 2) HR. Tirmidzi dari Amr Ibin „Auf: “Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat yang mereka buat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

5. Bank Muamalat

a. Pengertian Bank Muamalat

Transaksi dengan memakai hukum syariah tidak menjadikan bunga sebagai pedoman dalam memberikan keuntungan. Transaksi yang dilakukan oleh bank syariah sesuai dengan teori keuangan, *return goes along with risk* (*return* selalu beriringan dengan resiko). Jadi, kegiatan

²²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an da Terjemah* (Bandung: J-Art, 2019).

²³Ibid.

operasional dalam perbankan syariah berdasarkan prinsip bagi hasil yang selalu memperhatikan aspek keadilan dan perlindungan yang seimbang terhadap kepentingan berbagai pihak yang bersangkutan dengan bersama - sama membagi keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing*).

UUD 1945 telah memberi kebebasan kepada warga Negara Indonesia untuk melaksanakan agama sesuai keyakinannya, termasuk umat Islam diberi kebebasan untuk mengadakan kegiatan ekonomi secara syariah. Ekonomi syariah dalam hal ini diartikan sebagai perbuatan atau kegiatan usaha yang dilaksanakan menurut prinsip syariah.

Di dalam UU Nomor 3 Tahun 2006 tentang Perubahan Atas UU Nomor 7 Tahun 1989 tentang peradilan agama menerangkan ruang lingkup kegiatan ekonomi syariah yang menjadi salah satu kewenangan hakim pengadilan agama untuk memeriksa, memutus dan menyelesaikan perkara, antara lain bank syariah, lembaga keuangan mikro syariah, asuransi syariah, reasuransi syariah, reksa dana syariah, obligasi syariah dan surat berharga berjangka menengah syariah, sekuritas syariah, pembiayaan syariah, pegadaian syariah, dana pensiunan lembaga keuangan syariah, dan bisnis syariah.

b. Sejarah Bank Muamalat

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (Bank Muamalat Indonesia) memulai perjalanan bisnisnya sebagai bank syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412. Pendirian Bank

Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekia Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha Muslim yang kemudian mendapat dukungan dari pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H. Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan seperti Asuransi Syariah (Asuransi *Takāful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *Multifinance* Syariah (*Al-Ijārāh* Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu shar-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti internet banking, ATM, dan cash management seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industry perbankan Syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan penawaran umum terbatas (PUT) dengan hak memesan efek terlebih dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan

sukuk subordinasi *Mudhārābāh*. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring dengan kapasitas Bank yang semakin diakui, bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi Bank pertama di Indonesia serta yang satu-satunya mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu kantor cabang di Malaysia). Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia *Electronic Payment* (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank syariah Islam, modern dan profesional.

Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun secara internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu *Al-ijārāh Indonesia Finansi* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang

memeberikan dana pensiun melalui layanan dana pensiun lembaga keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*.”²⁴

c. Produk dan Jasa Bank Muamalat

Dalam menjalankan kegiatan usaha sehari-hari PT. Bank Muamalat Indonesia dapat dibagi dalam beberapa jenis kegiatan yang meliputi²⁵:

1) Produk Penghimpun Dana

a) Tabungan IB Muamalat

Tabungan IB Muamalat adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu *Shar-E Debit* yang berlogo *Visa plus* dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant local* dan luar negeri.

b) Tabungan IB Muamalat Dollar

Tabungan IB Muamalat Dolar merupakan tabungan syariah

²⁴<http://www.muamalat.co.id> data di akses 27 Februari 2023

²⁵<http://www.muamalat.co.id> data di akses 27 Februari 2023

dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD

c) Tabungan Haji Arafah *Plus*

Tabungan haji dalam mata uang rupiah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah haji secara regular maupun plus untuk program usia 18 tahun

d) Tabungan Muamalat Umrah

Tabungan Muamalat Umrah ini berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍharābāh muthlāqoh* (bagi hasil) dengan memiliki fitur unggulan,

e) Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudan dan ringan yang diciptakan untuk menumbuhkan kebiasaan menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tabunganku menggunakan akad *wādi'āh* dengan tarif setoran awal sebesar Rp. 20.000 rupiah, dan saldo minimum Rp. 20.000 serta biaya administrasi gratis dan layanan lainnya,

f) Tabungan iB Muamalat Rencana

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah solusi perencanaan

keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. Tabungan IB Muamalat Rencana memiliki keuntungan berupa setoran bulanan yang ringan mulai dari Rp. 100 ribu rupiah, fleksibel memilih jangka waktu menabung sesuai keinginan nasabah dari 3 bulan hingga 20 tahun, fasilitas autodebit secara gratis berupa pemindahan dana setoran bulanan dari rekening sumber dana dan aktifitas tersebut secara otomatis apabila rekening sedang jatuh tempo

g) Tabungan iB Muamalat Prima

Tabungan Ib Muamalat Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan Ib Muamalat Prima dilengkapi dengan fasilitas Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa.

h) Tabungan Muamalat *Muḍhārābāh* Corporate iB

Produk tabungan berbasis akad *muḍhārābāh* yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan bertransaksi bisnis sekaligus memberikan imbah hasil yang optimal.

2) Produk Penyaluran Dana

a) KPR IB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (take-over) KPR dari bank lain dengan Dua pilihan akad yaitu akad murabahah (jual-beli) atau *musyārākāh mutānāqishah* (kerjasama sewa).

b) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pendidikan anak dan umroh. Termasuk take over pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *murābāḥah* (jual –beli) atau *ijārāh* multijasa. Keuntungan yang diperoleh ialah angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian, uang muka ringan, plafond pembiayaan maksimalk rp 100 juta tanpa agunan, jangka waktu pembiayaan s.d 10 tahun, berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting bank muamalat, pembiayaan discover dengan asuransi jiwa, angsuran pembiayaan dipotong langsung dari

manfaat pensiun bulanan

c) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

IB Muamalat Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah. Dua pilihan yaitu akad *murābāḥah* (jual-beli) atau *ijārāh* Multijasa (sewa jasa)

d) Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha Anda sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha Anda akan terjamin. Pembiayaan ini diperuntukkan untuk nasabah perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Efektivitas kinerja merupakan hal yang menunjukkan taraf tercapainya tujuan atau pengukuran dalam arti tercapainya sasaran yang telah ditentukan sebelumnya.²⁶ Kemampuan dalam menjalankan tugas dan pencapaian standar penghasilan yang ditentukan oleh instansi pada karyawan sesuai dengan job yang diberikan kepada masing-masing karyawan.²⁷ Dengan

²⁶Komaruddin, *Ensiklopedia Manajemen Cet Ke 2*, hlm.271.

²⁷Dermawan, *Manajemen Kinerja* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2016), hlm.32.

demikian aktivitas yang dilakukan dalam meningkatkan efektivitas kerja *funding officer* dapat ditingkatkan kinerja yang akan mengacu pada suatu sistem formal dan terstruktur yang digunakan untuk mengukur, menilai dan mempengaruhi sifat-sifat yang berkaitan dengan pekerjaan, perilaku dan hasil.

Kegiatan penghimpunan dana adalah usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito atau surat berharga lainnya.²⁸ Menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Menurut penelitian dari Mariya Ulpah dengan judul “Strategi Pemasaran Sales Funding Bank Bni Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah” mengatakan bahwa:

Dana yang diperoleh dari nasabah diputar kembali atau dijual kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal dengan istilah kredit atau lending. Jadi, dapat disimpulkan bahwa kegiatan menghimpun dana (*funding*) dan menyalurkan dana (*lending*) ini merupakan kegiatan utama perbankan dan tidak bisa lepas dari peran seorang *funding officer*.²⁹

Menurut penelitian Abdul Pauji, M. Kholil Nawawi, Hilman Hakiem dalam jurnal berjudul “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah” mengatakan bahwa:

Funding Officer pada pemasaran jasa lebih dilihat sebagai outcome dari

²⁸Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2014), hlm. 65.

²⁹Mariya Ulpah, “Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang dalam Menambah Jumlah Nasabah”. *Jurnal Madani Syariah*. 4, no. 1 (2021): hlm. 12.

kegiatan distribusi dan logistic, dimana pelayanan diberikan kepada konsumen untuk mencapai kepuasan. *Funding Officer* adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diberikan seseorang. Jadi intinya *Funding Officer* Personil yang diharapkan dapat melayani keinginan dan kebutuhan masyarakat dalam mengumpulkan dana dari masyarakat sebagai sumber dana bank dalam melakukan aktivitas usahanya.³⁰

Menurut penelitian Muhammad Hamdan ‘Ainulyaqin dalam jurnal berjudul “Analisis Peranan Strategi Marketing Funding Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Dan Dana Pihak Ketiga: Studi Pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang” mengatakan bahwa:

Strategi marketing funding yang diterapkan pada BPRS Harta Insan Karimah Cabang Cikarang adalah strategi jemput bola. Strategi jemput bola yaitu salah satu bentuk personal selling dimana pihak bank bertemu secara langsung atau face to face dengan nasabah, dengan tujuan adanya interaksi yang dibangun oleh keduanya. Pelayanan yang dapat dilakukan dengan jemput bola yaitu setoran, penarikan, dan pembukaan rekening. Maka kinerja seorang *funding officer* sangat berperan penting dalam hal ini.³¹

Berdasarkan penjelasan teori di atas dapat disimpulkan bahwa begitu penting nya kinerja seorang *funding officer* dalam menghimpun dana. *Funding Officer* merupakan bidang terpenting dalam suatu bank. Hal itu disebabkan karena tanpa seorang *Funding Officer* suatu bank tidak dapat menghimpun dana dengan target yang diharapkan. *Funding Officer* membangun kerjasama dan komunikasi dengan berbagai pihak, baik dengan internal maupun eksternal. Hal ini berguna untuk keberhasilan langkah *Funding Officer* dalam mencapai targetnya.

³⁰Abdul Pauji, “Strategi Pemasaran *Funding Officer* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah,” *AL-INFAQ : Jurnal Ekonomi Islam* Vol.6 No.2 (September 2015): hlm. 403–404.

³¹Muhammad Hamdan, “Analisis Peranan Strategi Marketing Funding dalam Peningkatan Jumlah Nasabah dan Dana Pihak Ketiga: Studi pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang”. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. 3, no. 1 (2021): hlm. 12.

Terdapat beberapa penelitian terdahulu mengenai manajemen risiko pada bank syariah di Indonesia. Sehingga penelitian terkait tersebut dapat dijadikan referensi dalam penelitian ini. Berikut beberapa telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

Tabel II.1 Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Irfan Harmoko, (Jurnal Wadiah Januari 2018).	Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah	Hal yang dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk penghimpunan dana bank syariah adalah bentuk fasilitas tambahan yang diberikan. Seperti kemudahan dalam transaksi, fitur layanan produk yang beragam, tersedianya fasilitas seperti ATM, CMS, mobile banking dan internet banking. Dengan fitur produk yang beragam, pemberian return yang kompetitif, serta pemasaran produk yang tepat, akan meningkatkan jumlah DPK, yang selanjutnya memberi kontribusi pada peningkatan market share perbankan syariah.
2	Abdul Nasser Hasibuan (Jurnal Riset Ekonomi Islam Juni 2018).	Strategi Pemasaran Produk Funding Di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidempuan	Implementasi strategi pemasaran produk funding di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Padangsidempuan yaitu promosi secara berkelanjutan dengan jangka waktu yang relatif singkat, kemudian

			penerapan harga yang relatif murah dibandingkan dengan bank syariah lainnya, yaitu bank tidak mengenakan biaya administrasi pada rekening tabungan.
3	Mariya Ulpah (Jurnal Madani Syari'ah Februari 2021).	Strategi Pemasaran Sales Funding Bank Bni Syariah Cabang Tangerang Dalam Menambah Jumlah Nasabah	Strategi pemasaran yang dilakukan oleh sales funding Bank BNI Syariah cabang Tangerang terbukti efektif, ini terlihat oleh data yang ada bahwa jumlah nasabah Bank BNI Syariah cabang Tangerang dalam tiga tahun terakhir mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Dimana Strategi marketing yg dilakukan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Tangerang adalah dengan melakukan pendekatan atau kunjungan dan mengadakan program hadiah utk akuisisi nasabah baru.
4	Abdul Pauji, M. Kholil Nawawi, Hilman Hakiem (Jurnal Ekonomi Islam September 2021).	Strategi Pemasaran <i>Funding Officer</i> Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di Bprs Amanah Ummah	Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh <i>funding officer</i> memberikan hasil yang baik, dari hasil yang dilakukan di lapangan, kepuasan, dan pelayanan yang baik, dan strategi marketing mix yang diterapkan berjalan sesuai dengan tujuan dan sasaran. Marketing mix terdiri dari Produk, Price, Place, Promotion dan Service. Semua ini diterapkan guna pencapaian peningkatan minat nasabah di BPRS

			Amanah Ummah dalam menabung maupun transaksi lainnya.
5	Nurul Maisarah Burhanuddin, Hadi Daeng Mapuna, Adriana Mustafa (Jurnal Ekonomi Januari 2021).	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Strategi Pemasaran <i>Funding Officer</i> Pada Bank Syariah Indonesia	Pertama Pemasaran <i>Funding Officer</i> pada PT. BSI Tbk KC Makassar Veteran terdiri dari dua cara yakni pertama menggunakan strategi pemasaran melalui STP (Segmentasi, Target, dan Pasar) kedua menggunakan strategi yang dilihat dari segi konsep bauran pemasarannya yakni produk, promosi, lokasi, dan harga sesuai dengan kebutuhan kebutuhan nasabah. Kedua, Tinjauan Hukum Islam telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.115 tahun 2017, dalam hal ini akad yang dilakukan oleh nasabah antara lain <i>mudharabah</i> dan wadiah. Implikasi penelitian ini adalah kedua belah pihak harus lebih memahami akad, agar sistem pemasaran dalam <i>Funding Office</i> Jauh lebih berjalan sesuai dengan yang di inginkan
6	Muhammad Hamdan 'Ainulyaqin (Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah Maret 2021).	Analisis Peranan Strategi Marketing <i>Funding</i> Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah Dan Dana Pihak Ketiga: Studi Pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang	Strategi yang digunakan adalah yaitu strategi jemput bola, di mana setoran, penarikan, dan pembukaan rekening dapat dilakukan di rumah nasabah dengan konfirmasi terlebih dahulu dengan tim Marketing <i>Funding</i> sehingga terbangun interaksi di antara keduanya.

			<p>Peranan strategi ini signifikan pada peningkatan jumlah nasabah Strategi alternatif lainnya yang dapat diterapkan oleh BPRS Harta Insan Karimah Cabang Cikarang adalah memaksimalkan media sosial sebagai sarana iklan; merekrut SDI tim Marketing Funding; sosialisasi kepada wali murid sekolah terafiliasi; memberikan souvenir kepada nasabah yang dapat mereferensikan BPRS HIK; menjadi sponsor pada agenda masyarakat atau lembaga; memperbaiki jadwal penjemputan dana dan memperbaiki sistem informasi.</p>
7	<p>Divi Ghearizky Kartia Ifa Habifia Senjiati Yayat Rahmat H (Jurnal Ekonomi Januari 2021).</p>	<p>Analisis Pengukuran Kinerja Sales-Funding Officer Dalam Kegiatan Pemasaran Produk Tabungan Haji Mabru BSM Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kc Ahmad Yani Kota Bandung Melalui Metode Balance Scorecard</p>	<p>Pelaksanaan kinerja sales funding dalam memasarkan produk Tabungan Haji Mabru BSM di Bank Syariah Mandiri KCP Ahmad Yani telah sesuai dengan SOP pelayanan yang berlaku BSM. Kinerja sales funding Bank Syariah Mandiri KC Ahmad Yani diukur dengan pendekatan Balanced Scorecard menunjukkan tingkat kinerja tim sales funding dari perspektif nasabah dan karyawan lain di BSM KC Ahmad Yani masing-masing memiliki rata-rata skor sebesar 76.2% dan 81.2% yang</p>

			merepresentasikan dari perspektif nasabah dengan kategori baik dan peerspektif karyawan lain sangat baik.
8	Dina Febriani, Desi Nur Ramdhani (Jurnal Ekonomi dan Keuangan Februari 2022).	Strategi Pemasaran <i>Funding Officer</i> Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tangerang Parakan Pada Masa Pandemi Covid-19	<i>Funding Officer</i> tidak menggunakan teori strategi bauran pemasaran 7P saat memasarkan produk funding BSI, namun strategi pemasaran <i>Funding Officer</i> BSI KCP Tangerang Parakan saat ini setelah dianalisa sesuai dengan teori proses strategi pemasaran STP dan teori strategi bauran pemasaran 7P menurut Kasmir. Faktor pendukung dalam pelaksanaan strategi pemasaran <i>Funding Officer</i> BSI KCP Tangerang Parakan yaitu adanya tim pusat bagian produk funding di kantor cabang pusat BSI Tangerang dan tim operasional BSI. Lalu untuk faktor hambatan, karena masih diterapkan PPKM, sebagai <i>Funding Officer</i> hanya memaintance nasabah lewat telpon atau whatsapp dan jadwal open table melalui daring agar nasabah baru tetap bertambah.
9	Muhammad Fahmul Iltiham, Sofi Masitho (Jurnal Ekonomi Islam	Efektivitas Dewan Pengawas Syariah Dalam Funding Dan Financing Di Pt Bprs Daya Artha Mentari Bangil Kabupaten Pasuruan	Pengawasan oleh Dewan Syariah Nasional dilembaga Keuangan Syariah ternyata berdampak positif pada praktek penerapan produk-produk funding, dan financing diperbankan

	Desember 2022).		syariah, sehingga terhindar dari praktek-praktek yang bertentangan dengan prinsip-prinsip dasar Hukum Syariah
10	Taufiq Ismail Wardhono, M. Chamim (Jurnal Bisnis Ekonomi Islam Agustus 2022).	Preferensi Nasabah Dalam Kegiatan <i>Funding</i> Di Pt Bprs Lantabur Tebuireng Jombang	Kegiatan funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng terbilang cukup efektif dalam memengaruhi preferensi nasabah, faktor utama dan juga faktor pendukung yang menjadi acuan bagi nasabah dalam mengambil keputusan untuk menggunakan produk-produk funding di PT BPRS Lantabur Tebuireng. Faktor-faktor tersebut di antaranya faktor pelayanan, kemudahan, sesuai syariat Islam, promosi, budaya, sosial dan pribadi.
11	Intan Ayu (Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi 2022).	Strategi Meningkatkan Funding Dimasa Pandemi Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Sumberrejo Bojonegoro	Bank syariah Indonesia KCP Sumberrejo Bojonegoro menggunakan strategi produk, promosi, iklan, peminimalisiran pencairan dana dan kunjungan untuk meningkatkan funding di masa pandemi, dan kendala yang di alami adalah banyaknya nasabah yang melakukan pencairan dana dan persaingan antar lembaga keuangan syariah.
12	Nuringsih (Jurnal Umpar 2022)	Strategi Pemasaran <i>Funding Officer</i> (Marketing Funding) dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada PT Bank Tabungan Negara	Strategi pemasaran marketing funding (<i>funding officer</i>) yang digunakan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. KCP Parepare dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan

		(Persero) Tbk. KCP Parepare	strategi Bauran Pemasaran 7P yaitu: Product (produk), Price (harga), Place (tempat), Promotion (promosi), People (orang), Phisical Evidence (bukti fisik), dan Process (proses). Dampak dari Strategi Pemasaran <i>Funding Officer</i> (marketing funding) dalam meningkatkan minat nasabah Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. KCP Parepare yaitu masyarakat mulai mengetahui bahwa BTN itu sendiri tidak hanya Bank yang menyediakan produk pembiayaan perumahan tapi juga menyediakan berbagai jenis produk funding, Pertumbuhan asset meningkat, Pegawai (marketing funding) yang memiliki kinerja baik dan sesuai target akan diberikan reward atau bonus oleh pihak Bank.
--	--	-----------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini dapat di jelaskan sebagai berikut:

- a. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Irfan Harmoko, yaitu sama-sama meneliti mengenai objek penelitian.. Dan perbedaannya terletak pada tempat penelitian

- b. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Abdul Nasser Hasibuan yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif. dan perbedaannya terletak pada lokasi.
- c. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Mariya Ulpah yaitu sama-sama meneliti mengenai funding. Dan perbedaannya penelitian ini berfokus pada berfokus tentang bagaimana kinerja *funding officer*nya.
- d. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Abdul Pauji, M. Kholil Nawawi, Hilman Hakiem yaitu sama-sama mengkaji *funding officer* Dan perbedaannya terletak pada tempat.
- e. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Nurul Maisarah Burhanuddin, Hadi Daeng Mapuna, Adriana Mustafa yaitu *funding officer*. Dan perbedaannya terletak pada lokasi.
- f. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Muhammad Hamdan 'Ainulyaqin yaitu sama-sama melakukan penelitian mengenai peranan peranan *funding officer* sama-sama menggunakan metode kualitatif. Dan perbedaannya terletak pada tempat penelitian.
- g. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Divi Ghearizky Kartia Ifa Habifia Senjiati Yayat Rahmat H yaitu sama-sama meneliti bagaiman *funding officer* yang baik . dan perbedaannya terletak pada penelitiannya.
- h. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Dina Febriani, Desi Nur Ramdhani yaitu menggunakan metode kualitatif. Dan perbedaannya terletak pada lokasi.

- i. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Muhammad Fahmul Iltiham, Sofi Masitho yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Dan perbedaannya terletak lokasi.
- j. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Taufiq Ismail Wardhono, M. Chamim yaitu metode penelitian dan sama sama mengkaji tentang funding. Dan perbedaannya terletak pada tempat.
- k. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Intan Ayu sama sama mengkaji tentang funding. Dan perbedaannya terletak pada tempat.
- l. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian Nuringsih yaitu metode penelitian dan sama sama mengkaji tentang funding. Dan perbedaannya terletak pada tempat.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di PT. Bank Muamalat KC. Padangsidempuan berlokasi di Jl. Baginda Oloan/Jl. Gatot Subroto No. 08, Kelurahan, Wek II, Kec. Padangsidempuan Utara, Kota Padang Sidempuan, Sumatera Utara 22718.

Penelitian ini akan dilakukan mulai bulan Januari 2023 sampai dengan bulan Juni 2023. Waktu yang ditetapkan ini dipergunakan dalam rangka pengambilan data sebagai pengolahan data hasil penelitian dan membuat laporan hasil penelitian.

B. Jenis Penelitian

Adapun jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah metode baru karena popularitasnya belum lama, metode ini juga dinamakan postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat post positifisme, serta sebagai ,metode artistic karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola), dan disebut metode interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.¹ Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai suatu proses yang mencoba untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kompleksitas yang ada dalam interaksi manusia ².

¹Budi Gautama Siregar dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 60.

²Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Edisi Kedua (Surabaya: Kencana, 2011), hlm.23.

Maka dapat disimpulkan penelitian kualitatif bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Dalam penelitian ini untuk melihat bagaimana efektifitas kinerja *funding officer* dalam menghimpun dana menggunakan analisis yang dibantu oleh software NVIVO 12 plus dalam menyajikan data. Analisa NVIVO 12 plus digunakan untuk memberikan visualisasi data.

C. Subjek Penelitian

Subjek yang diteliti dalam penelitian kualitatif disebut informan yang dijadikan teman bahkan konsultan untuk menggali informasi yang dibutuhkan peneliti. Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah seluruh karyawan yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti yaitu 2 orang *funding officer*, dan 3 orang nasabah Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Data merupakan hasil pencatatan baik yang berupa fakta dan angka yang dijadikan bahan untuk menyusun informasi³. Berdasarkan pengertian tersebut, subjek yang diambil datanya dan selanjutnya akan diambil kesimpulannya. Data penelitian ini, penelitian menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer, maupun data sekunder.

³Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rieneka Cipta, 2010), hlm.129.

Berdasarkan pengertian tersebut, subjek yang diambil datanya dan selanjutnya akan diambil kesimpulannya. Data penelitian ini, penelitian menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer, maupun data sekunder.

1. Data Primer

Yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah karyawan yang menjadi *Funding Officer* dan bagian Operasional Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

2. Data Sekunder

Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah web resmi Bank Muamalat KC. Padangsidempuan mengenai kegiatan penghimpunan dana.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang penting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.⁴ Dalam hal ini peneliti terjun langsung dan melakukan observasi terhadap *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan untuk mengetahui kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana.

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 145.

2. Wawancara

Wawancara yang dilakukan oleh penulis yaitu wawancara semi terstruktur, karena peneliti hanya menyiapkan beberapa pertanyaan kunci untuk memandu jalannya proses tanya jawab wawancara. Adapun indikator dalam penelitian ini untuk menjawab yang tercantum dalam rumusan masalah antara lain, yaitu:

- 1) Standar operasional pada Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
- 2) Tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
- 3) Pencapaian kinerja seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
- 4) Strategi dalam menghimpun dana di *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini adalah kumpulan sejumlah besar fakta dan data yang tersimpan dalam bahan yang berbentuk laporan dan foto. Metode penelitian ini digunakan untuk memperoleh bukti praktek kerjasama untuk menunjang data yang diperoleh melalui wawancara.

F. Teknik Pengolahan Analisis Data

Pengolahan data merupakan analisis terhadap data dan metode serta cara tertentu yang berlaku dalam penelitian. Pengolahan data berkaitan dengan teknik analisis data. Analisis data merupakan suatu proses dalam menemukan dan mengatur secara sistematis data yang diperoleh, lalu mengerjakan unit,

memilih data yang digunakan dalam menentukan kesimpulan yang dimengerti oleh peneliti dan orang lainnya. Penganalisisan data akan memproses data yang diperoleh dengan menggabungkan variable-variabel dalam penelitian, dan menyederhanakan data tersebut agar mengarah kepada pemahaman struktual yang lebih dimengerti oleh semua pihak.⁵

Analisis data yang dilakukan secara kualitatif. Langkah-langkah dilakukan dalam pengolahan data kualitatif adalah:

1. Reduksi Data

Yaitu langkah atau proses pemilihan yang dilakukan oleh peneliti untuk melakukan perampingan data dengan cara memilih data yang penting kemudian menyederhanakannya dan mengabstrasikannya.⁶ Dengan demikian reduksi data dalam penelitian ini memberikan gambaran yang lebih jelas serta mempermudah bagi peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya mengenai untuk kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.⁷ Data yang diperoleh dibuat dalam

⁵Elidawaty Purba dkk, *Metode Penelitian Ekonomi* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 94

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan r&d*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 247.

⁷Boedi Abdullah Dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 222.

bentuk matriks sehingga lebih mudah untuk melihat pola-pola hubungan satu dengan lainnya sehingga peneliti dapat lebih mudah mengetahui apa yang terjadi untuk menarik kesimpulan.

3. Penyimpulan dan Verifikasi

Setelah data disajikan yang juga dalam rangkaian analisis data, maka proses selanjutnya adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Dalam tahap analisis data, seorang peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat dan proposisi. Proses verifikasi dalam hal ini adalah tinjauan ulang terhadap catatan lapangan, tukar pikiran dengan teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektivitas.⁸ Penarikan kesimpulan yaitu merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat dan dapat dimengerti. Teknik analisis di dalam penelitian ini dengan menggunakan bantuan Nvivo 12 Plus for windows.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Untuk menghindari kesalahan atau kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan keabsahan data.⁹ Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang mempunyai kekurangan sehingga diperlukan cara untuk menjamin keabsahan data pada penelitian. Penjamin keabsahan data di peroleh dari triangulasi.

⁸Salim Dan Syahrudin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Citapustaka Media, 2009), hlm. 150.

⁹Abdul Rahman Rahim, *Cara Pratik Penulisan Karya Ilmiah* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020), hlm. 113.

Triangulasi merupakan Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan cara mengecek ulang *crosscheck* dengan subjek lain. Dalam penelitian ini, triangulasi data dilakukan dengan dua cara yaitu:

1. Triangulasi Sumber

Menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda.¹⁰ Seperti membandingkan data dengan hasil pengamatan melalui wawancara, yakni membandingkan data dengan apa yang dilakukan secara pribadi atau secara umum.

2. Triangulasi Metode

Triangulasi metode adalah usaha memeriksa keabsahan data atau memeriksa temuan peneliti. Yakni keabsahan data yang dilakukan beberapa teknik seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Serta menggunakan bahan referensi dimana adanya pendukung untuk memberikan bukti data yang telah ditemukan peneliti.¹¹

Untuk memperkuat data yang sah, peneliti menggunakan metode wawancara ataupun observasi untuk mengecek keabsahannya, dan peneliti juga bisa menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek perbedaan kebenaran informasi tersebut. Untuk memperoleh hasil yang maksimal peneliti menggunakan bantuan aplikasi Nvivo 12 Plus for windows. Proses data

¹⁰Beni Ahmad Saebani, *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian Dalam Penyusunan Karya Ilmiah, Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*, (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hlm. 174.

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 244.

manajemen kualitatif dalam NVivo ini sangat penting untuk dapat menganalisis data kualitatif dengan efisien dan efektif. Dalam penggunaan NVivo hal paling patut diperhatikan adalah adanya koding dan nodes. Koding, yakni proses mengisi nodes dengan informasi-informasi yang berkaitan dengan kategori-kategori konsep (codes) yang sudah terbentuk dalam sistem node. Jadi, nodes merupakan container tempat penyimpanan informasi-informasi yang relevan dengan konsep yang terdapat dalam masing-masing kategori sistem node.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia

1. Sejarah PT. Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia memulai perjalanannya sebagai Bank Syariah Pertama di Indonesia pada 1 November 1991. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapatkan dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (*Asuransi Tākāful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (*Al- Ijārāh Indonesia Finance*) yang suruhnya menjadi trobosan di Indonesia.

Selain itu produk Bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi cip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobilebanking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir

produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi *Muḍhārābāh*. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu *Al- Ijārāh Indonesian Finance* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan *Bāitūlmāāl* Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi *“The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence”*.

Hingga berakhirnya tahun buku 2020, terdapat 249 jaringan kantor Bank yang terdiri dari 1 kantor cabang luar negeri dan 248 jaringan kantor di dalam negeri yang mencakup kantor pusat, kantor cabang utama, kantor cabang pembantu, dan kantor kas yang tersebar di hampir seluruh provinsi di Tanah Air. Sementara itu, untuk jaringankerja di luar negeri terdapat 1 (satu) kantor cabang yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Kegiatan operasional Bank juga didukung oleh 55 *Mobile Branch* ditambah jaringan layanan yang luas berupa 619 unit ATM Muamalat dan 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima.

2. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia

Adapun visi dan misi PT. Bank Muamalat Indonesia adalah sebagai berikut:

a. Visi

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional.

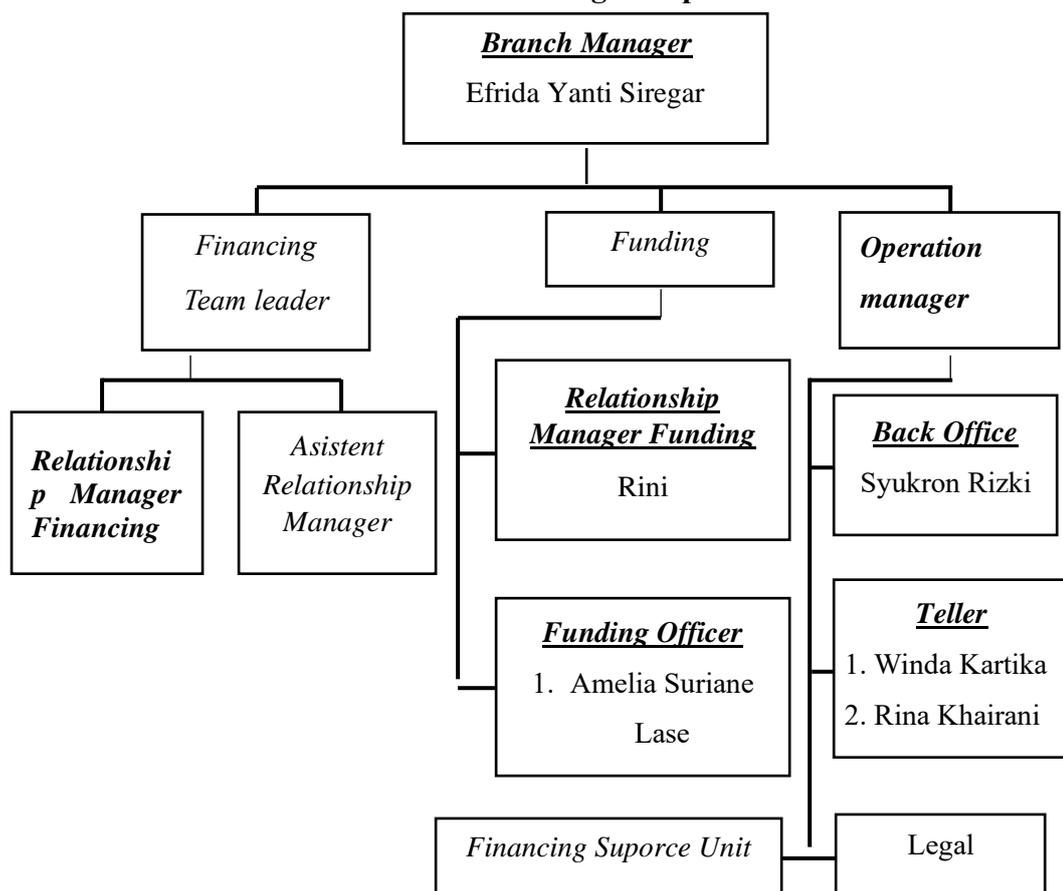
b. Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat

kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

3. Struktur Organisasi

Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidimpuan



4. Produk dan Layanan PT. Bank Muamalat Indonesia

Berikut adalah beberapa produk dan layanan dari Bank Muamalat:

a. Tabungan

1) Tabungan Prima Berhadiah (TPB)

TPB adalah jenis tabungan dimana nasabah dapat mendapatkan hadiah tertentu dengan menabung selama 3-60 bulan tabungan minimal 50 juta.

2) Tabungan iB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-e Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di merchant lokal dan luar negeri.

3) Tabungan iB Hijrah Payroll

Tabungan iB Hijrah Payroll adalah tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang merupakan karyawan dari suatu perusahaan/ institusi tertentu dimana pendistribusian gaji (payroll) yang diterima, dilakukan melalui Bank Muamalat Indonesia (BMI)

4) Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang

lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

5) Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

6) Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana adalah tabungan perencanaan seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan, berkorban saat Idul Adha, perpanjangan STNK/pajak kendaraan, persiapan pensiun/hari tua, serta rencana atau impian lainnya.

7) Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan fasilitas Shar- e Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa. Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan nisbah bagi hasil yang kompetitif dan fasilitas bebas biaya, realtime transfer, bebas biaya SKN dan RTGS.

8) Tabungan iB Simpel

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan

sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

9) Tabungan iB Hijrah Haji

Tabungan ini merupakan jenis tabungan yang diperuntukkan bagi perjalanan ibadah haji nasabah.

b. Muamalat Prioritas

- 1) Layanan personal dan kenyamanan akses
- 2) Layanan istimewa dan kenyamanan transaksi
- 3) Program loyakti dan apresiasi
- 4) Layanan dengan cakupan regional

c. Giro

1) Giro iB Hijrah Ultima dan Attijary

Giro iB Hijrah adalah simpanan berbasis akad syariah yang penarikannya dapat ditransaksikan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Letter of Authorization (LOA), dan/atau Letter of Indemnity (LOI), serta sarana pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan di bank.

2) Giro DHE dan SDA

Giro Devisa Hasil Ekspor Sumber Daya Alam (DHE SDA) adalah Rekening Giro yang digunakan khusus untuk penerimaan Devisa Hasil Eskpor Sumber daya Alam (DHE SDA).

d. Deposito

1) Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dolar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi Anda.

2) Deposito Online iB Hijrah Muamalat

Deposito syariah dengan akad *mudhārābāh* yang dapat dibuka secara praktis kapanpun dan dimanapun melalui Muamalat DIN dengan bagi hasil yang optimal dalam mata uang rupiah.

3) Deposito DHE SDA iB Hijrah Muamalat

Deposito Devisa Hasil Ekspor Sumber Daya Alam yang dikelola secara syariah dengan akad *mudhārābāh* dalam mata uang Rupiah dan US Dolar yang dapat memberikan hasil investasi secara optimal.

e. Kartu Shar-E Debit

1) Regular GPN

Kartu Shar-E Debit Regular GPN adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam negeri.

2) IHRAM

Kartu Shar-E Debit IHRAM adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar

negeri dengan program khusus untuk transaksi di Arab Saudi.

3) Classic

Kartu Shar-E Debit Classic adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri.

4) Prioritas

Kartu Shar-E Debit Prioritas adalah kartu ATM/Debit khusus nasabah prioritas yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri.

f. Pembiayaan

1) KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu nasabah untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (take-over) KPR dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *murābāḥah* (jual-beli) atau *musyārākāh mutānāqishāh* (kerjasama sewa).

2) Employee Benefit Program

Employee Benefit Program adalah fasilitas khusus untuk karyawan perusahaan terpilih untuk memenuhi kebutuhan konsumtif.

g. Investasi

1) Sukuk

Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) adalah Surat Berharga Negara yang diterbitkan berdasarkan prinsip syariah, sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap asset SBSN, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing (UU No. 19 Tahun 2008).

2) Avrist Asuransi Hijrah Safa Proteksi

Produk asuransi jiwa Dwiguna syariah dengan masa perlindungan 5 tahun yang memberikan perlindungan jiwa apabila Peserta meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan, produk ini dilengkapi juga dengan manfaat perlindungan ketika Peserta didiagnosa menderita penyakit kritis.

3) Avrist Asuransi Hijrah Ahsan Proteksi

Produk asuransi dwiguna syariah yang memberikan perlindungan jiwa hingga peserta berusia 80 tahun dengan pilihan pembayaran kontribusi 5,7 atau 10 tahun.

4) *Tākāful* Keluarga Asuransi Jiwa Syariah Hijrah Cendekia

Produk Asuransi Jiwa Syariah Hijrah Cendekia adalah suatu program asuransi dan tabungan yang menyediakan pola penarikan dana disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (penerima

hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia atau cacat tetap total dalam periode akad.

5) Sunlife Asuransi Salam Hijrah Proteksi

Salam Hijrah Proteksi adalah asuransi yang memberikan solusi kemudahan dengan Kontribusi yang terjangkau dan manfaat beragam yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi Sumber dilakukan dengan cara mengecek informasi/data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan. Kemudian data tersebut ditanyakan kepada informan lain. Dalam penelitian ini ada 5 informan, 3 informan (nasabah) dan 2 informan dari pihak Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidimpuan.

Setiap perusahaan harus mempunyai strategi pemasaran termasuk *funding officer* itu sendiri. Hal ini didukung dengan pernyataan Ibu Amel Suriani Lase yang mengatakan bahwa:

Untuk penghimpunan dana seperti di bulan ini di berikan tactical misalkan *prising* untuk penghimpunan dana deposito *prising* nya bulan ini sedang naik jadi *funding officer* menghubungi nasabah-nasabah yang memiliki saldo besar, biasanya *funding officer* mengikuti tactical yang sudah di berikan oleh pusat atau ada nasabah-nasabah yang melakukan penarikan, *funding officer* harus menanyakan dulu penarikan nya untuk apa kemudian *funding officer* melakukan interview kepada nasabah mau di tarik untuk apa dana nya kalau misalkan nasabah berpindah karena mungkin bagi hasil nya kurang maksimal atau ada mungkin penawaran-penawaran dari

bank lain *funding officer* coba melakukan deviasi ke pusat apakah kira-kira nasabah tersebut bisa di berikan penawaran yang lebih lagi di bandingkan bank lain, atau nasabah yang sudah melakukan penarikan sebelumnya *funding officer* melakukan call kembali biasanya *funding officer* di suruh minimal melakukan call sebanyak 20 kali per harinya kepada nasabah kemudian visit sebanyak 2 kali baik itu penghimpunan dana asuransi dan lam sebagainya sehingga *funding officer* tas kabur nasabah itu seperti spa setiap harinya dan kondisi keuangan nya itu seperti spa, kapan nasabah tersebut melakukan top up dan apa yang di beli nasabah ke depan nya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Rini selaku karyawan

Bank Muamalat KC Padangsidempuan beliau mengatakan :

Standar operaisonal bagi *funding officer* di bank muamalat kc padangsidempuan itu yang pertama melayani nasabah kemudian memberikan informasi kepada nasabah misalnya kalau ada produk-produk baru kepada nasabah kemudian memberikan solusi juga ketika ada komplain.

Selain itu, berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Rini selaku

karyawan Bank Muamalat KC Padangsidempuan beliau mengatakan :

Standar operaisonal bagi *funding officer* di bank muamalat kc padangsidempuan itu yaitu seperti memasarkan produk tabungan yang ada, membina hubungan yang baik dengan calon nasabah, kemampuan public speaking yang baik, dan memberikan pelayan yang prima terhadap calon nasabah yang dimana hal tersebut disini dapat berjalan sesuai harapan yang ditentukan. Dan juga perlu diketahui untuk mengeratkan kerja sama tim yaitu membantu pekerjaan karyawan satu sama lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Solahuddin selaku

Nasabah Bank Muamalat KC Padangsidempuan beliau mengatakan :

Saya sudah menjadi nasabah Bank muamalat KC padangsidempuan sejak tahun 2020. Diamana saya tidak pernah menyampaikan komplain terhadap Bank muamalat KC padangsidempuan dan sangat Puas dengan fasilitas yang di sediakan oleh Bank muamalat KC padangsidmpuan.

Berdasarkan wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kegiatan

funding officer yang dilakukan dengan baik serta kerjasama tim bank Muamalat yang baik dapat menarik dan mempertahankan nasabah.. Nasabah memiliki kepuasan akan pelayan dan produk bank Muamalat KC Padangsidempuan hal tersenut dibuktikan dengan nasabah yang terus bertahan dalam jangka waktu yang lama.

2. Triangulasi Metode

Setiap perusahaan atau lembaga keuangan dalam menghimpun dana pasti tidak selalu berjalan mulus seperti yang diharapkan, pasti ada rintangan atau hambatan yang terjadi dalam menghimpun dana. Hambatan dari dalam perusahaan ataupun dari luar perusahaan. Berdasarkan wawancara dengan pihak Bank Muamalat KC Padangsidempuan ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pihak Bank Muamalat dalam menghimpun dana adalah sebagai berikut :

- a. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang melakukan funding.
- b. Kurangnya minat atau kesadaran masyarakat menabung di bank dikarenakan potongan perbulannya

Berdasarkan hasil wawancara oleh Bapak Solehuddin selaku nasabah

Tabungan beliau mengatakan:

“Dalam hal pelayanan berupa informasi pihak bank Muamalat sangat cepat dalam memberikan respon. Akan tetapi jika kita ingin melakukan transaksi seperti penarikan dalam skala besar dan mendesak maka waktu yang diperlukan cukup lama. Baik itu transaksi yang dilakukan secara langsung ke kantor Bank muamalat KC padangsidempuan.

Berdasarkan wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwa

kendala dari produk tabungan dana yang dimiliki pada Bank Muamalat KC Padangsidimpuan tidak bisa diambil jika diperlukan dalam keadaan mendesak, sehingga faktor itu membuat masyarakat enggan membuka tabungan.

C. Pengolahan dan Analisis Data

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti juga melakukan pengolahan hasil wawancara dengan menggunakan aplikasi Nvivo 12. Peneliti membagi ke dalam tiga bentuk hasil analisis sebagai berikut:

1. Word Cloud

Adapun kata yang sering muncul di dalam hasil wawancara setelah dilakukan pengolahan data menggunakan Nvivo 12 dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar IV.2 Word Cloud Hasil Penelitian



Berdasarkan fitur word cloud di temukan bahwa kata ‘muamalat’ merupakan kata yang paling sering muncul dalam data yaitu sebanyak 25 kali atau 3,73%, diikuti oleh kata ‘funding’ (18 kali) dan ‘produk’ (15 kali).

dari Visualisasi word cloud di atas dapat diperoleh informasi bahwa kegiatan funding officer tak lepas dari dana dan nasabah. Oleh karena itu, Bank Muamalat melakukan strategi pemasaran seperti jempot bola agar tercapainya target dari *funding officer* tersebut.

Selain itu *funding officer* juga harus memasarkan atau melakukan marketing terhadap produk-produk yang dimiliki oleh bank. Kemampuan funding officer menjelaskan produk dengan *public speaking* yang bagus akan memberikan efek ketertarikan nasabah untuk melakukan kerjasama dengan *funding officer*.

Efektivitas bank Muamalat KC Padangsidempuan tentang apakah tugas dan tanggung jawab yang dilakukan funding officer harus sesuai dengan SOP yang ada yaitu dengan memasarkan produk tabungan yang ada di bank Muamalat KC Padangsidempuan, mencari nasabah baru, membina hubungan yang baik dengan calon nasabah serta menarik minat masyarakat agar lebih banyak menggunakan produk bank Muamalat KC Padangsidempuan.

2. Hierarchy Chart

Adapun hal yang paling sering dibicarakan di dalam hasil wawancara setelah dilakukan pengolahan data menggunakan Nvivo 12 dapat dilihat melalui hierarki berikut:

Gambar IV. 3 Hierarchy Chart



Penelitian ini mewawancarai dua orang Pegawai Bank Muamalat dan tiga nasabah Bank Muamalat KC Padangsidempuan sebagai partisipan. Nama partisipan dalam penelitian ini ditulis sesuai dengan nama aslinya, akan tetapi untuk latar belakang biodata atau tempat tinggal tidak untuk disebarluaskan. Adapun partisipan tersebut ialah Amel Suriani Lase dan Rini dari Pegawai Bank kemudian Bapak Solihudin, Rahmat Hidayat dan Syarif Hutabarat dari Nasabah.

Berdasarkan hasil Olahan data yang dilakukan peneliti menggunakan Software Nvivo 12 dapat diketahui bahwa funding officer selalu mengutamakan yang namanya pelayanan karena melalui pelayanan yang baik maka program atau produk dari PT. Bank Muamalat dapat diinformasikan secara maksimal. Kemudian funding officer juga berfokus pada target pencapaian menghimpun dana. Sehingga Funding Officer sangat bertanggung jawab baik dalam pelayanan, promosi produk dan memberikan fasilitas yang layak

kepada nasabah dan calon nasabah.

Kemudian pada chart kedua kita dapat melihat nasabah memiliki pandangan tersendiri mengenai tabungan atau himpun dana. Nasabah lebih memperhitungkan hubungan yang dilakukan atau diciptakan oleh funding officer agar tercapainya kepuasan dan loyalitas nasabah terhadap PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidempuan.

Dapat peneliti simpulkan seorang funding officer di Bank Muamalat KC Padangsidempuan harus memiliki beberapa kemampuan untuk mempermudah tugasnya dalam kegiatan menghimpun dana, kemampuan yang dibutuhkan seorang funding officer yaitu paham terhadap semua produk yang ada di Bank Muamalat KC Padangsidempuan serta dapat berkomunikasi dan memberikan pelayanan yang baik dan mampu menarik nasabah dan calon nasabah dengan menawarkan produk-produk yang ada di Bank Muamalat KC Padangsidempuan sehingga mereka tertarik untuk menggunakan produk tersebut. Jadi seorang funding officer diharuskan menguasai dalam bidang marketing sebab jika seorang funding officer menguasai bidang marketing akan dapat mempermudah tugasnya dalam kegiatan menghimpun dana.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan Ibu Amel Suriani Lase setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan itu sendiri tentunya ada target yang telah ditentukan oleh perusahaan tersebut, begitupun juga di Bank Muamalat KC Padangsidempuan pada

bagian funding officer sudah ada target yang telah ditentukan jadi baik atau tidaknya sebuah kinerja *funding officer* dapat dilihat dari mencapai atau tidaknya kinerja mereka dari target yang telah ditentukan oleh pihak Bank Muamalat KC Padangsidempuan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Kegiatan penghimpunan dana di bank muamalat KC padangsidempuan

Untuk menganalisis mekanisme penghimpunan dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan, peneliti membahas data-data hasil penelitian.

Perkembangan lembaga keuangan bank maupun non bank memiliki eksistensi tinggi, khususnya Bank Muamalat KC. Padangsidempuan, kehadiran dengan menawarkan berbagai simpanan, tabungan, dan deposito untuk membantu permodalan pengkreditan.

Mekanisme penghimpunan dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan yaitu dengan cara jemput bola dengan menawarkan berbagai macam produk kepada calon nasabah. Seperti simpanan *Mudharabah* (bagi hasil) di mana pihak yang menerima titipan menggunakan dana yang dititipkan. Tentunya pihak Bank Muamalat KC. Padangsidempuan memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus ataupun hasil yang telah disepakati bersama. Sebagai bukti penabung Bank Muamalat KC. Padangsidempuan memberikan buku tabungan atas nama penabung. Adapun titipan nasabah yang tidak

bisa digunakan oleh pihak Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan yaitu titipan wadiah/ simpanan wadiah di mana simpanan tersebut harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki.

Persyaratan pembukaan rekening sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir pembukaan rekening
- b. Menunjukkan kartu identitas (KTP) dan menyerahkan bukti fotocopy (untuk anak di bawah umur menggunakan akta kelahiran)
- c. Setoran awal Rp 100.000,-

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati. Sedangkan deposito adalah investasi berdasarkan akad tertentu yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan hanya pada waktu tertentu (1, 3, 6, 12, 24 bulan) berdasarkan akad antara nasabah (penyimpan) dengan Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan. Perbedaannya dengan deposito konvensional adalah terlihat pada akad dan sistem bagi hasil yang ditawarkan.

2. Efektivitas kinerja funding officer dalam kegiatan menghimpun dana di bank muamalat KC padangsidimpuan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat dijelaskan bahwa Efektivitas kinerja merupakan suatu ukuran dan kemampuan dalam melaksanakan fungsi, tugas dan program atau misi

dari suatu perusahaan sesuai dengan target.

Kemampuan untuk melakukan suatu pekerjaan dengan tepat didasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan atau direncanakan. pelaksanaan suatu program sesuai dengan tujuan yang direncanakan menunjukkan efektivitas program tersebut dapat terlaksana dengan baik. Sebaliknya, ketidaksesuaian pelaksanaan program dengan tujuan yang ditetapkan memperlihatkan program yang dilaksanakan belum efektif. Dalam hal ini *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan berusaha mengaktifkan kinerjanya dengan cara melaksanakan tugas dan tanggungjawab serta menguasai skill yang harus dipenuhi oleh seorang *funding officer* sesuai dengan kejelasan tugas jabatan yang ada di SOP (Standar Operasional Prosedur) di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

Berdasarkan data-data yang didapatkan, peneliti dapat menganalisis bahwa efektivitas kinerja *Funding Officer* dalam kegiatan menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan terdiri dari:

Pertama, efektivitas kinerja *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana dilakukan dengan melakukan kerja sama yang baik dengan nasabah. *Funding officer* melakukan pelayanan prima dan ramah dalam melayani nasabahnya.

Kedua, dalam hal pembagian tugas dan tanggung jawabnya *funding*

officer ditugaskan untuk melaksanakan tugas utamanya yaitu terkait kegiatan menghimpun dana, disamping tugas utama mereka *Funding officer* juga dituntut menjaga hubungan baik dengan nasabah terutama Nasabah Funding dan diharuskan untuk memahami setiap produk funding yang ada di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

Ketiga, dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya sebagai *funding officer* yang menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan. *Funding officer* melakukan strategi jemput bola tabungan dengan pelayanan yang cepat dan mudah. *Funding officer* mengunjungi nasabah secara rutin dan melakukan transaksi tanpa harus mengajak nasabah untuk datang ke Bank. Hal tersebut sangat memudahkan nasabah yang tidak sempat untuk datang ke Bank.

Keempat, waktu yang digunakan *Funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan dalam pencapaian target juga berusaha semaksimal mungkin dalam mengefektifkan kinerja menghimpun dana, strategi yang digunakan untuk memaksimalkan efektivitas kinerja kegiatan menghimpun dana yaitu dengan melakukan pendekatan kepada nasabah, menjelaskan dengan baik mengenai produk yang ditawarkan dan melakukan kegiatan jemput bola tabungan secara rutin. Strategi ini dilakukan untuk keefektifan kinerja guna mencapai keberhasilan dalam pencapaian target dan memaksimalkan kegiatan menghimpun dana di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

Berdasarkan fakta-fakta dari hasil wawancara pada penyajian data

diatas, peneliti menemukan fakta *funding officer* melakukan kegiatan diluar untuk mendatangi daerah - daerah yang seharusnya didatangi.

Berdasarkan fakta di lapangan tersebut, kegiatan yang dilakukan *funding officer* ini menandakan adanya indikator efektivitas yang sudah terpenuhi di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan yaitu terkait kejelasan dari tugasnya masing-masing, dimana secara tidak langsung akan berdampak pada efektivitas kinerja *Funding Officer* karena tugas dan tanggung jawab yang dilakukan secara optimal, hal ini juga akan berpengaruh pada pencapaian target yang harusnya dipenuhi oleh seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan

E. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor agar dapat untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karena penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperhatikan dalam penelitian-penelitian tersebut, antara lain:

1. Adanya keterbatasan penelitian dengan metode yang dilakukan dan terkadang jawaban yang diberikan oleh informan tidak menunjukkan keadaan sesungguhnya.
2. Ada beberapa informan yang tidak bersedia untuk di wawancarai dengan alasan tidak ingin direkam ataupun video.

3. Dalam proses pengumpulan data sulit menemukan buku dan referensi mengenai judul penelitian.
4. Hasil penelitian ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan peneliti dari hal pengetahuan, disamping itu peneliti belum memiliki pengalaman dalam menulis karya ilmiah terutama dalam pengkajian teori, pengamatan, pengolahan data.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis serta pengelolaan data yang telah dilaksanakan, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. *Funding officer* dalam menghimpun dana di Bank Muamalat KC Padangsidempuan berusaha mengefektifkan kinerjanya dengan baik, hal ini dapat dilihat dari upaya-upaya yang dilakukan *funding officer* guna untuk terlaksananya tugas dan tanggungjawab serta menguasai skill yang harus dipenuhi oleh seorang *funding officer* sesuai dengan kejelasan tugas jabatan yang ada di SOP (Standar Oprasional Prosedur) di Bank Muamalat KC Padangsidempuan.
2. Fakta lain yang peneliti temukan dilapangan terkait dengan efektivitas kinerja *funding officer* dalam menjalankan tugasnya menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC Padangsidempuan., yaitu *funding officer* beberapa kali mengerjakan pekerjaan yang seharusnya mengadakan program jemput bola kepada nasabah. Dalam hal ini, peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan tersebut sangat membantu efektivitas kinerja *funding officer* dalam menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC Padangsidempuan.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan dan hasil analisis serta pengelolaan data, ada beberapa saran yang peneliti kemukakan antara lain:

1. Bagi *Funding Officer* agar tercapainya efektivitas kinerja dalam hal kegiatan menghimpun dana tabungan di Bank Muamalat KC Padangsidempuan. *Funding Officer* harus selalu melaksanakan tugas dan tanggung jawab serta skill yang harus dikuasai sesuai dengan SOP yang berlaku di Bank Muamalat KC Padangsidempuan.. *funding officer* juga diharapkan dapat lebih fokus dalam pencapaian target yang telah di tentukan oleh perusahaan.
2. Bagi pihak Bank agar dapat senantiasa mempertahankan dan meningkatkan kedisiplinan kinerja karyawan yang sudah ada serta perlunya penambahan karyawan sehingga para karyawan lebih mudah dalam melakukan pekerjaan dan juga agar tetap bisa mempertahankan mutu pelayanan kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Bungin, Burhan. (2015). *Penelitian Kualitatif*, Edisi Kedua. Surabaya: Kencana.
- Danim, Sudarman. (2014). *Motivasi Kepemimpinan & Efektivitas Kelompok*, Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Departemen Agama RI. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemah*. Bandung: J-Art.
- Dermawan. (2016). *Manajemen Kinerja*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Edison, Emron. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung : Alfabeta.
- Ibrahim. (2015). *Metodologi penelitian kualitatif* , Bandung: Alfabeta.
- Kamaruddin. (2014). *Ensiklopedia Manajemen*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. (2018). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks.
- Mocheriono. (2017). *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mulyasa, E. (2015). *Manajemen Berbasis Sekolah Konsep Strategis dan Implementasi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Pandia, Frianto. (2014). *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, Jakarta: PT Rincka Cipta.
- Rahmat, Abdul. (201). *Efektivitas Implementar*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Rohman, Abd. (2017). *Dasar-dasar Manajemen Publik*, Malang: Empatdua.
- Siagian, Sondang P. (2017). *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Siregar, Budi Gautama, dan Ali Hardana. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Medan: CV. Merdeka Kreasi Group.
- Sudirman, I Wayan. (2018). *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Prenada Media Group.
- Sugiyano. (2016). *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.*, Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kombinasi*, Bandung: Alfabeta.

Suharsima, Arikunto. (2010). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta.

Suwanto, Doni Juni Priansa. (2015). *Manajemen SDM*. Bandung: Alfabeta.

Wibisono, Dermawan.(2018). *Manajemen Kinerja*, Jakarta: Ghalia Indonesia.

Sumber Jurnal:

Ayu, Intan. (2022). "Strategi Meningkatkan Funding Dimasa Pandemi Pada Bank Syariah Indonesia Kep Sumberrejo Bojonegoro", *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi* Vol. 10, No. 1.

Burhanuddin, Nurul Maisarah, dkk., (2022). "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Strategi Pemasaran Funding Officer pada Bank Syariah Indonesia", *Jurnal Al-Hikmah Studi Keislaman*, Vol. 4, No. 10.

Dina Febriani. (2022). "Strategi Pemasaran Funding Officer Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tangerang Parakan Pada Masa", *Jurnal Ilmu Keislaman dan Sosial*, Vol. 5, No. 1.

Hamdan, Muhammad. (2021). "Analisis Peranan Strategi Marketing Funding dalam Peningkatan Jumlah Nasabah dan Dana Pihak Ketiga. Studi pada PT BPRS Harta Insan Karimah Cikarang", *Jurnal Media Trend*, Vol. 3, No. 1.

Hasibuan, Abdul Nasser. (2018). "Strategi Pemasaran Produk Funding di PT. Bank Syariah Padangsidimpuan.", *JURNAL RISET EKONOMI ISLAM*, Vol. 2, No. 1.

Irfan Harmoko. (2018). "Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah dalam Upaya Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah" *Jurnal Ekonomi*, Vol. 2, No. 1.

Kartia, Divi Ghearizky, Ifa Hanifia Senjiati, dan Yayat Rahmat H. (2020). "Analisis Pengukuran Kinerja Sales-Funding Officer dalam Kegiatan Pemasaran Produk Tabungan Haji Mabru BSM di Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Ahmad Yani Kota Bandung", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 4, No.1.

Nuringsih. (2022). "Strategi Pemasaran Funding Officer (Marketing Funding) dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) The KCP Parepare", *Jurnal Umpara* , Vol. 6, No. 2.

Nuringsih. (2015)."Strategi Pemasaran Funding Officer Dalam Meningkatkan

Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol.6 No.2.

Siregar, Budi Gautama. (2016). "Pengaruh Promosi Dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi'ah Di Pt. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan", *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman*, Vol. 2, No. 2.

Ulpah, Mariya. (2021). "Strategi Pemasaran Sales Funding Bank BNI Syariah Cabang Tangerang dalam Menambah Jumlah Nasabah", *Jurnal Perbankan*, Vol. 4, No. 1.

Yudhaningsih. (2014). "Peningkatan Efektivitas Kerja Menurut Komitmen perubahan dan Budaya Organisasi Rogam", *Jurnal Pengembangan Human*, Vol. 11, No. 1.

Iltiham, Muhammad Fahmul, dan Sofi Masitho. (2018). "Efektivitas Dewan Pengawas Syariah Dalam Funding dan Financing di PT. BPRS Daya Artha Mentari Bangil Kabupaten Pasuruan", *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 9, No. 2.

Sumber Lainnya

Ikatan Banker Indonesia, Ikatan Banker Indonesia. Mengelola Kualitas Layanan Perbankan Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, t.t

Keputusan Menteri Tenaga Kerja Dan Transmigrasi RI No. 326, tentang Penetapan SKKNI Kategori Jasa Keuangan Dan Asuransi Golongan Pokok Jasa Keuangan Bukan Asuransi Dan Dana Pensiun, Perbankan Konvensional Dan Perbankan Syariah, Sub Kelompok Funding And Services, Sub Kelompok Funding And Services, 2013.

Kusuma, Indra Wawancara dengan karyawan Bank Muamalat KC Padangsidempuan, 19 September 2022.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS PRIBADI

Nama : ANUGRAH FAUZAN AZIMA PULUNGAN
NIM : 18 401 00282
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidimpuan, 24 April 2000
Jenis Kelamin : Laki-laki
Anak Ke : 2 dari 2 Bersaudara
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Jalan Abdul Hakim Kelurahan Kantin ,
Kec. Padangsidimpuan Utara, Kota. Padangsidimpuan

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Sutan pulungan
Nama Ibu : Megawati batubara
Alamat : Jalan Abdul Hakim Kelurahan Kantin
Kec. Padangsidimpuan Utara , Kota. Padangsidimpuan
No. Hp : 0813 7613 1460

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2006-2012	SD Swasta Muhammadiyah 2
2012-2015	MTs Swasta YPKS Padangsidimpuan
2015-2018	SMAN 4 Padangsidimpuan
2018-2024	Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan

DAFTAR PERTANYAAN PEGAWAI BANK MUAMALAT

Informan :.
Nama :
No. Informan :
Jenis Kelamin :
Usia :
Jabatan :

1. Standar Operasional Pada Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
 - a. Bagaimana standar operasional di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?
 - b. Apakah Tugas dan tanggungjawab *funding officer* sudah sesuai standar operasional yang dibuat oleh Bank Muamalat KC Padangsidempuan?
 - c. Apakah Bank Muamalat KC Padangsidempuan mempunyai target pencapaian yang telah ditentukan untuk *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana ?
2. Tugas Dan Tanggung Jawab Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
 - a. Apa saja tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?
 - b. Apa saja tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan sudah sensai SOP yang seharusnya?
3. Pencapaian Kinerja Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
 - a. Bagaimana pencapaian kinerja seorang *funding officer* dalam menghimpun dana apakah sudah mencapai target yang telah ditentukan oleh Bank Muamalat KC, Padangsidempuan?
 - b. Bagaimana kinerja *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan dalam hal membina hubungan baik dengan para nasabah?
4. Strategi Dalam Menghimpun Dana Di *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.
 - a. Apa saja strategi yang digunakan seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?
 - b. Bagaimana strategi seorang *funding officer* dalam menciptakan dan membentuk rasa loyal bagi nasabah?
 - c. Apakah nasabah selalu bertambah dengan penggunaan strategi tersebut?
 - d. Apakah setiap strategi yang digunakan membuat nasabah yang datang merasa puas dengan pelayanan yang di berikan oleh *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

**Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd, M.MNIP. 19700720
201101 1 005**

**Ananda Anugrah Nasution, S.E, M.SiNIP.
19930227 201903 1 008**

DAFTAR PERTANYAAN NASABAH

Informan :
Nama :
No. Informas :Jenis
Kelamin :
Usia :

1. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan
 - a. Sejak kapan bapak/ibu menjadi salah satu nasabah Bank muamalat KC Padangsidimpuan?
 - b. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan?
 - c. Apakah bapak/ibu pernah menyampaikan komplain terhadap pihak Bank muamalat KC padangsidimpuan?
 - d. Pelayanan seperti apa yang ibubapak inginkan dari Bank muamalat KC padangsidimpuan?
2. Produk dan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan
 - a. Jenis produk apa yang ibu/bapak gunakan di Bank muamalat KC padangsidimpuan?
 - b. Fasilitas apa yang menurut ibu/bapak kurang memadai di Bank muamalat KC padangsidimpuan?
 - c. Apakah ibu/bapak merasa puas dengan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC padangsidimpuan?
3. Kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang dilakukan oleh Bank muamalat KC padangsidimpuan
 - a. Apakah produk yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan sudah sesuai dengan kebutuhan bapak/ibu?
 - b. Apakah kemudahan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan kepada bapak/ibu?
 - c. Apakah bapak/ibu sudah merekomendasikan Bank muamalat KC Padangsidimpuan kepada kerabat atau rekan-rekan bapak/ibu?
 - d. Bagaimana penilaian bapak/ibu terhadap hubungan dan interaksi dengan Bank muamalat KC Padangsidimpuan?
 - e. Menurut bapak/ibu apakah sistem keamanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan sudah aman?
 - f. Bagaimana pendapat ibu terhadap keramahan dan kenyamanan yang diberikan oleh karyawan PT. Bank muamalat KC Padangsidimpuan?

PEMBIMBING I

Dr. Budi Gautama Siregar, S.Pd, M.MNIP.
19700720 201101 1 005

PEMBIMBING II

Ananda Anugrah Nasution, S.E, M.SiNIP.
19930227 201903 1 008

INSTRUMEN WAWANCARA
EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER DALAM KEGIATAN
MENGHIMPUN DANA BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN

Daftar pertanyaan pihak muamalat

Nama : RINI
No. Informan : 1
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Usia : 38 TAHUN
Jabatan : RELATIONSHIP MANAGER *FUNDING OFFICER*.

1. Standar Operasional Pada Bank Muamalat KC, Padangsidimpuan:

a. Bagaimana standar operasional di Bank Muamalat KC padangsidimpuan?

- Standar operasional bagi *funding officer* di bank muamalat ke padangsidimpuan itu yang pertama melayani nasabah kemudian memberikan informasi kepada nasabah misalnya kalau ada produk- produk baru kepada nasabah kemudian memberikan solusi juga ketika ada komplain

b. Apakah tugas dan tanggung jawab yang dilakukan *funding officer* sesuai standar operasional yang dibuat oleh Bank Muamalat KC Padangsidimpuan?

- Sudah sesuai

c. Apakah Bank Muamalat KC Padangsidimpuan mempunyai target pencapaian yang telah ditentukan untuk *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana?

- Pasti, *funding officer* itu tidak jauh jauh dari target, jadi target itu sebagai tolak ukur sebagai *funding officer*

2. Tugas Dan Tanggung Jawab Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan:

a. Apa saja tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan ?

- Tugas *funding officer* di bank muamalat ke padangsidimpuan itu lebih mencari dana sebanyak banyak nya dan tentu nya ada kaitan dengan target agar target bisa terpenuhi dengan tujuan agar lebih bisa bersaing dengan bank-bank lain nya

b. Apakah tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan sudah sesuai SOP yang seharusnya ?

- Sudah

3. Pencapaian Kinerja Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC.

Padangsidimpuan:

- a. Bagaimana pencapaian kinerja seorang *funding officer* dalam menghimpun dana, apakah sudah mencapai target yang telah ditentukan oleh Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan?**
 - Relatif, terkadang tercapai terkadang tidak
- b. Bagaimana kinerja *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan dalam hal membina hubungan baik dengan para nasabah?**
 - Bisa dengan menawarkan produk produk baru untuk nasabah yang sudah lama, *funding officer* juga memiliki target untuk mencari nasabah nasabah baru, di situlah nanti *funding officer* berjualan artinya menjual produk produk bank muamalat kemudian menjelaskan kepada nasabah tentang kemudahan-kemudahan ketika bertransaksi di bank muamalat dan apa saja fasilitas yang di dapat ketika menabung di bank muamalat ke pdangsidimpuan, selain itu menanyakan kabar nasabah dengan mengingat ulang tahun nasabah kemudian mengunjungi nasabah misalkan ketika nasabah sedang sakit

4. Strategi Dalam Menghimpun Dana Di *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan:

- a. Apa saja strategi yang digunakan seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan?**
 - Strategi yang digunakan *funding officer* di bank muamalat ke padangsidimpuan dengan cara, misalkan ketika *funding officer* menawarkan deposito kepada nasabah tentu *funding officer* akan memberikan bagi hasil yang maksimal, jadi dengan begitu nasabah akan bercerita ke teman atau pun kepada keluarga sehingga dengan strategi tersebut nasabah akan semakin bertambah.
- b. Bagaimana strategi seorang *funding officer* dalam menciptakan dan membentuk rasa loyal bagi nasabah?**
 - Dengan cara memberikan bagi hasil yang maksimal, menanyakan kabar nasabah dengan menanyakan dan mengingat ulang tahun nasabah, kemudian mengunjungi nasabah misalkan ketika nasabah sedang sakit *funding officer* bisa mengunjungi nasabah tersebut
- c. Apakah nasabah selalu bertambah dengan penggunaan strategi tersebut ?**
 - Dengan strategi seperti yang di katakana tadi pasti nasabah akan bertambah.
- d. Apakah setiap strategi yang digunakan membuat nasabah yang datang merasa puas dengan pelayanan yang di berikan oleh *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan?**
 - Iya, tentu nya nasabah akan merasa puas dengan pelayanan yang berikan oleh *funding officer*



Gambar1. Wawancara dengan Ibu Rini selaku Relationship Manager PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidempuan, jum'at 26 mei 2023, pukul 09:10 WIB.

INSTRUMEN WAWANCARA
EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER DALAM KEGIATAN
MENGHIMPUN DANA BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN

Daftar pertanyaan pihak muamalat

Nama : AMEL SURIANI LASE
No. Informan : 2
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Usia : 26
Jabatan : *FUNDING OFFICER*

1. Standar Operasional Pada Bank Muamalat KC. Padangsidimpuan.

a. Bagaimana standar operasional di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan?

- Untuk standar operasional yang ada di bank muamalat ke padangsidimpuan sebagai *funding officer* atau marketing itu tidak boleh melakukan penyetoran ke rekening nasabah, *funding officer* tidak boleh membawa dana tunai dari nasabah dan untuk pengantaran ATM kita harus mengajukan ke pusat regional kemudian di bagian pembuatan pin atm nasabah atau pengantaran buku tabungan tidak boleh dilakukan marketing atau *funding officer* tetapi oleh nasabah itu sendiri

b. Apakah Tugas dan tanggung jawab *funding officer* sudah sesuai standar operasional yang dibuat oleh Bank Muamalat KC Padangsidimpuan?

- Untuk tugas dan tanggung jawab sudah di jalankan sesuai standar operasional seperti yang dikatakan tadi tidak boleh menerima dana tunai, menerima dana titipan atau untuk menyetorkan ke rekening nasabah atau mungkin ketika nasabah melakukan penarikan *funding officer* tidak boleh membawakan uangnya, semua sudah sesuai standar operasional yang sudah di tetapkan oleh bank muamalat ke padangsidimpuan.

c. Apakah Bank Muamalat KC Padangsidimpuan mempunyai target pencapaian yang telah ditentukan untuk *funding officer* dalam kegiatan menghimpun dana ?

- Untuk penghimpunan dana tentunya sudah ada target dari pusat untuk marketing atau *funding officer* itu, dibagian penghimpunan dana diberikan target RP 750.000.000 per bulannya, itu untuk penghimpunan dana berbentuk deposito tetapi untuk tabungan retail atau dana-dana

murah lamnya itu RP. 350.000.000 kemudian itu semua bergulung misalkan ketika *funding officer* tidak mendapatkan target di bulan ini itu akan menggulung di bulan berikutnya dan ketika akhir tahun semua itu akan di bekukan berapa pencapaian dari *funding officer* dan target-target khusus untuk penghimpunan dana itu di bekukan ada nilainya jadi berapa persen dia ada nilainya dan berpengaruh juga kepada kinerja dari *funding officer* dan keberlangsungan kontrak *funding officer* itu.

2. Tugas Dan Tanggung Jawab Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

a. Apa saja tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?

- Untuk tugas dan tanggung jawab tentunya *funding officer* harus memenuhi target, mencapaitarget sebanyak-banyak nya dengan cara melakukan penghimpunan dana, menjaga accountnasabah, melakukan maintenance untuk nasabah-nasabah yang besar kemudian menjagahubungan baik dengan nasabah tanggung jawab nya *funding officer* itu dengan melakukan maintenance kepada nasabah itu tentu *funding officer* harus melakukan nya sesuai standar operasional sehingga *funding officer* bisa mempertanggung jawabkan nya karena setelah misalkan *funding officer* melakukan pembukaan rekening atau kita mengajukan spesialis bagi nasabah semua *funding officer* itu di cek, jadi ada tanggung jawab *funding officer* di situ

b. Apa saja tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidimpun sudah sensai SOP yang seharusnya?

- Sampai saat ini untuk tugas dan tanggung jawab seorang *funding officer* atau murkeing di bank muamalat ke padangsidimpunan sudah sesuai sehingga sampai saat ini belum ada kamaataupun penyelewangan dana nasabah

3. Pencapaian Kinerja Seorang *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidimpunan.

a. Bagaimana pencapaian kinerja seorang *funding officer* dalam menghimpun dana apakah sudah mencapai target yang telah ditentukan oleh Bank Muamalat KC, Padangsidimpunan?

- Untuk *funding officer* itu selain dari penghimpunan dana ada beberapa target lagi misalkan seperti asuransi, penghimpunan dana, pembiayaan, porsi haji, pembukaan rekening dan lainlain, jadi ketika di bilang apakah sudah mencapai target atau belum, tentunya belum, karenamasih banyak lagi yang harus di capai untuk target- target lain nya, tetapi seorang *funding officer* itu sendiri medominasi kepada yang sudah di katakan tadi secara today nya atau secara non today nya sudah positif artinya walaupun belum mencapai target seorang *funding officer* itu tidak memberikan impact negatif kepada cabang

b. Bagaimana kinerja *funding officer* di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan dalam hal membina hubungan baik dengan para nasabah?

- Biasanya melakukan kunjungan rutin ke nasabah-nasabah misalkan di tanggal-tanggal muda itu *funding officer* melakukan call ke nasabah, menanyakan kabar, Kemudian menanyakan apakah memiliki dana kemudian dari region atas dari pusat biasanya di berikan tactical strategi, jadi misalkan ada promo di bulan ini kita sampaikan kepada nasabah sehingga bisabersaing dengan bank-bank lain nya, di kenal dengan ke ramah tamahan nya, rata-rata nasabah loyal, kemudian seperti bagi nasabah prioritas *funding officer* memberikan hadiah bingkisan kepada nasabah prioritas

4. Strategi Dalam Menghimpun Dana Di *Funding officer* Di Bank Muamalat KC. Padangsidempuan.

a. Apa saja strategi yang digunakan seorang *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidempuan?

- Untuk penghimpunan dana seperti di bulan ini di berikan tactical misalkan prising untuk penghimpunan dana deposito prising nya bulan ini sedang naik jadi *funding officer* menghubungi nasabah- nasabah yang memiliki saldo besar, biasanya *funding officer* mengikuti tactical yang sudah di berikan oleh pusat atau ada nasabah-nasabah yang melakukan penarikan, *funding officer* harus menanyakan dulu penarikan nya untuk apa kemudian *funding officer* melakukan interview kepada nasabah mau di tarik untuk apa dananya kalau misalkan nasabah berpindah karena mungkin bagi hasil nya kurang maksimal atau ada mungkin penawaran-penawaran dari bank lain *funding officer* coba melakukan deviasi ke pusat apakah kira-kira nasabah tersebut bisa di berikan penawaran yang lebih lagi di bandingkan bank lain, atau nasabah yang sudah melakukan penarikan sebelumnya *funding*

officer melakukan call kembali biasanya *funding officer* di suruh minimal melakukan call sebanyak 20 kali per harinya kepada nasabah kemudian visit sebanyak 2 kali baik itu penghimpunan dana asuransi dan lain sebagainya sehingga *funding officer* tak kabur nasabah itu seperti apa setiap harinya dan kondisi keuangannya itu seperti apa, kapan nasabah tersebut melakukan top up dan apa yang di beli nasabah ke depannya

b. Bagaimana strategi seorang *funding officer* dalam menciptakan dan membentuk rasa loyal bagi nasabah?

- Menurut itu Amel Suriani Lase sebagai salah satu *funding officer* di Bank Muamalat ke Padangsidimpuan dalam menciptakan rasa loyal bagi nasabah atau tidak membatani untuk strateginya terkadang ketika *funding officer* bersikap ramah kepada nasabah maka nasabah tersebut tidak sungkan untuk bertanya sehingga ketika ada nasabah yang ingin meminta bantuan langsung kepada *funding officer* tersebut artinya strateginya yang pertama *funding officer* harus ramah sehingga nasabah tidak sungkan, kemudian menjadi pemecah masalah misalnya mobile banking nasabah terblokir tidak perlu ke customer service langsung diurus oleh *funding officer*

c. Apakah nasabah selalu bertambah dengan penggunaan strategi tersebut?

- Nasabah selalu bertambah dan nasabah-nasabah yang lama masih loyal dan ada penambahan nasabah yang baru dikarenakan keramahan dari *funding officer* kemudian produknya tergolong murah dengan Rp. 25.000 nasabah sudah mendapat tabungan rekening

d. Apakah setiap strategi yang digunakan membuat nasabah yang datang merasa puas dengan pelayanan yang di berikan oleh *funding officer* di Bank Muamalat KC Padangsidimpuan?

- Sejauh ini nasabah selalu loyal, nasabah selalu puas, dan sejauh ini tidak ada nasabah yang melakukan penarikan secara mendadak



Gambar 2. Wawancara dengan Ibu Amel selaku Relationship Manager PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidempuan, Jum'at 26 Mei 2023, pukul 09:10 WIB.

INSTRUMEN WAWANCARA
EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER DALAM KEGIATAN
MENGHIMPUN DANA BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN

Daftar pertanyaan pihaknasabah

Nama : SYARIF HUTABARAT

No. Informas : 3

Jenis Kelamin : LAKI-LAKI

Usia : 59 TAHUN

1. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Sejak kapan bapak/ibu menjadi salah satu nasabah Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Sudah menjadi nasabah Bank muamalat KC padangsidimpuan selama 20 tahun.

b. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

kualitas pelayanan yang ada di Bank muamalat kc padangsidimpuan cukup bagus

c. Apakali bapak/ibu pernah menyampaikan komplain terhadap pihak Bank muamalatKC padangsidimpuan?

- Tidak pernah menyampaikan komplain terhadap Bank muamalat KC padangsidimpuan

d. Pelayanan seperti apa yang ibubapak inginkan dari Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Menurut bapak SYARIF HUTABARAT pelayanan yang ada di bank muamalat KC padangsidimpuan pada saat ini cukup bagus jadi tidak ada yang perlu di tambahkan dalam hal pelayanan yang ada di bank muamalat KC padangsidimpuan.

2. Produk dan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Jenis produk apa yang ibu/bapak gunakan di Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Tabungan

b. Fasilitas apa yang menurut ibu/bapak kurang memadai di

Bank muamalat KC Padangsidempuan?

- Tidak ada fasilitas yang kurang memadai di bank muamalat KC Padangsidempuan
- c. Apakah ibu/bapak merasa puas dengan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan?**
- Bapak SYARIF HUTABARAT Puas dengan fasilitas yang di sediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan
- 3. Kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang dilakukan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan**
- a. Apakah produk yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan sudah sesuai dengan kebutuhan bapak/ibu?**
- Sudah
- b. Apakah kemudahan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan kepada bapak/ibu?**
- Menurut bapak SYARIF HUTABARAT semua bentuk pelayanan maupun transaksi sudah di berikan kemudahan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan
- c. Apakah bapak/ibu sudah merekomendasikan Bank muamalat KC Padangsidempuan kepada kerabat atau rekan-rekan bapak/ibu?**
- Sudah
- d. Bagaimana penilaian bapak/ibu terhadap hubungan dan interaksi dengan Bank muamalat KC Padangsidempuan?**
- Hubungan dan interaksi dengan bank muamalat KC Padangsidempuan baik-baik saja
- e. Menurut bapak/ibu apakah sistem keamanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidempuan sudah aman?**
- Sudah
- f. Bagaimana pendapat ibu terhadap keramahan dan kenyamanan yang diberikan oleh karyawan PT. Bank muamalat KC Padangsidempuan?**
- Cukup bagus



Gambar 3. Wawancara dengan Bapak Rahmad Hidayat selaku nasabah tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidempuan, Senin 29 Mei 2023, pukul 09:10 WIB.

INSTRUMEN WAWANCARA
EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER DALAM KEGIATAN
MENGHIMPUN DANA BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN

Daftar pertanyaan pihaknasabah

Nama : SOLIHUDDIN SIREGAR

No. Informan : 4

Jenis Kelamin : LAKI-LAKI

Usia : 54 TAHUN

1. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Sejak kapan bapak/ibu menjadi salah satu nasabah Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Sudah menjadi nasabah Bank muamalat KC padangsidimpuan sejak tahun 2020.

b. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- kualitas pelayanan yang ada di Bank muamalat KC Padangsidimpuan cukup bagus

c. Apakah bapak/ibu pernah menyampaikan komplain terhadap pihak Bank muamalatKC Padangsidimpuan?

- Tidak pernah menyampaikan komplain terhadap Bank muamalat KC padangsidimpuan

d. Pelayanan seperti apa yang ibu/bapak inginkan dari Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Bapak SOLIHUDDIN SIREGAR mengatakan keemudahan yang di inginkan yaitu cepat dalam hal pelayanan maupun transaksi dan ketika melakukan transaksi langsung ke kantorBank muamalat KC padangsidimpuan.

2. Produk dan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Jenis produk apa yang ibu/tupak gunakan di Bank muamalat KC Padangsidimpuan?

- Tabungan.

b. Fasilitas apa yang menurut ibu bapak kurang memadai di Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Tidak ada fasilitas yang kurang memadai di bank muamalat KC padangsidimpuan

c. Apakah ibu/bapak merasa puas dengan fasilitas yang disediakan oleh Bankmuamalat KC padangsidimpuan?

- Bapak SOLIHUDDIN SIREGAR mengatakan sangat Puas dengan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC padangsidimpuan

3. Kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang dilakukan oleh Bank muamalat KCPadangsidimpuan

a. Apakah produk yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan sudahsesuai dengan kebutuhan bapak/ibu?

- Sudah

b. Apakah kemudahan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan kepada bapak/ibu?

- Bapak SYARIF HUTABARAT mengatakan kemudahan yang di dapat kan dari Bankmuamalat KC padangsidimpuan salah satu nya sangat cepat dalam hal apapun.

c. Apakah bapak/ibu sudah merekomendasikan Bank muamalat KC Padangsidimpuan kepada kerabat atau rekan-rekan hapak/ibu?

- Sudah

d. Bagaimana penilaian bapak/ibu terhadap hubungan dan teraksi dengan Bankmuamalat KC Padangsidimpuan?

- Hubungan dan interaksi dengan bank muamalat KC padangsidimpuan baik-baik saja

e. Menurut bapak/ibu apakah sistem keamanan yang diberikan oleh Bank muamalatKC Padangsidimpuan sudah aman?

- Sudah

f. Bagaimana pendapat ibu terhadap keramahan dan kenyamanan yang diberikan olehkaryawan PT Bank muamalat KC Padangsidimpuan?

- Cukup bagus



Gambar 4. Wawancara dengan Bapak Syarif Hutabarat selaku nasabah tabungan di PT. Bank MuamalatIndonesia KC Padangsidempuan, senin 29 mei 2023, pukul 09:10 WIB.

INSTRUMEN WAWANCARA
EFEKTIVITAS KINERJA FUNDING OFFICER DALAM KEGIATAN
MENGHIMPUN DANA BANK MUAMALAT
KC PADANGSIDIMPUAN

Daftar pertanyaan pihaknasabah

Nama : RAHMAD HIDAYAT LUBIS

No. Informan : 5

Jenis Kelamin : LAKI-LAKI

Usia : 48 TAHUN

1. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Sejak kapan bapak/ibu menjadi salah satu nasabah Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Sudah menjadi nasabah Bank muamalat KC padangsidimpuan sejak tahun 2019

b. Bagaimana kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- kualitas pelayanan yang ada pada bank muamalat KC padangsidimpuan sampai saat inicukup baik

c. Apakah bapak/ibu pernah menyampaikan komplain terhadap pihak Bank muamalatKC padangsidimpuan?

- Tidak pernah menyampaikan komplain terhadap Bank muamalat KC padangsidimpuan

d. Pelayanan seperti apa yang ibu/bapak inginkan dari Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Bapak RAHMAD HIDAYAT LUBIS mengatakan sampai saat ini pelayanan yang di berikan oleh Bank muamalat KC padangsidimpuan cukup baik jadi tidak ada yang perlu ditambahkan.

2. Produk dan fasilitas yang disediakan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpuan

a. Jenis produk apa yang ibu bapak gunakan di Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Tabungan

b. Fasilitas apa yang menurut ibubapak kurang memadai di Bank muamalat KCPadangsidimpuan?

- Bapak RAHMAD HIDAYAT LUBIS mengatakan fasilitas yang ada di bank muamalat muamalat KC padangsidimpun standar sama dengan bank lam nya jadi fasilitas yang adadi bank muamalat KC padangsidimpun cukup bagus.

c. Apakah ibu bapak merasa puas dengan fasilitas yang disediakan oleh Bankmuamalat KC Padangsidimpun?

- Bapak RAHMAD HIDAYAT LUBIS mengatakan Puas dengan fasilitas yang di sediakanoleh Bank muamalat KC Padangsidimpun.

3. Kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang dilakukan oleh Bank muamalat KC

padangsidimpun

a. Apakah produk yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpun sudahsesuai dengan kebutuhan bapak/ibu?

- Sudah

b. Apakah kemudahan yang diberikan oleh Bank muamalat KC Padangsidimpun kepada bapak/ibu?

- Bapak RAHMAD HIDAYAT LUBIS mengatakan kemudahan dalam proses pelayananmaupun transaksi semua nya cukup memadai

c. Apakah bapak/ibu sudah merekomendasikan Bank muamalat KCPadangsidimpun kepada kerabat atau rekan-rekan bapak/ibu?

- Sudah

d. Bagaimana penilaian bapak ibu terhadap hubungan dan interaksi dengan Bankmuamalat KC Padangsidimpun?

- Hubungan dan interaksi dengan bank muamalat KC padangsidimpun baik-baik saja.

e. Menurut bapak/ibu apakah sistem keamanan yang diberikan oleh Bank muamalatKC Padangsidimpunsudah aman?

- Sudah

f. Bagaimana pendapat ibu terhadap keramahan dan kenyamanan yang diberikan olehkaryawan PT. Bank muamalat KC Padangsidimpun?

- Bapak RAHMAD HIDAYAT LUBIS mengatakan selama menjadi nasabah dan ketikamelakukan transaksi di Bank muamalat KC padangsidinmpun sudah sesuai harapan



Gambar 5. Wawancara dengan Bapak Solihuddin Siregar selaku nasabah tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidimpuan, Gambar 4. Wawancara dengan Bapak Syarif Hutabarat selaku nasabah tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia KC Padangsidimpuan, Senin 29 Mei 2023, pukul 09:10 WIB.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : 1853 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/06/2022
Lampiran : -
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

28 Juni 2022

Yth. Bapak:

1. Budi Gautama Siregar : Pembimbing I
2. Ananda Anugrah : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Anugrah Fauzan Azima Pulungan
NIM : 1840100282
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Efektivitas Kinerja Funding Officer dalam Kegiatan Menghimpun Dana Tabungan di Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.