SKRIPSI

DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI

Oleh:
YULIA SULVIANA
NPM: 1704100260

Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

ISTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
TAHUN 1443 H/2022 M

DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

YULIA SULVIANA

NPM. 1704100260

Pembimbing I : **Nizarudin, S.Ag.,M.H**

Pembimbing II : **Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I**

Jurusan: S1 - Perbankan Syari'ah

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1443H / 2022M

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296;
website: www.metrouniv.ac.id;E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Untuk Dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di –
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara :

Nama : YULIA SULVIANA
NPM : 1704100260
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KOTABUMI

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di munaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamua'alaikum Wr. Wb

Metro, 11 November 2021

Pembimbing I	Pembimbing II
Nizarudin, S.Ag., M.H	**Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**
NIP. 197403021999031001	NIP. 19841232009122005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal	: **Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi**
Nama	: Yulia Sulviana
NPM	1704100260
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: S1-Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 11 November 2021

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Nizarudin,.S.Ag.,M.H	**Rina El Maza S,H.I,.M.SI**
NIP. 197403021999031001	NIP. 19841232009122005

KEMENTRIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-0087 / In.28/D / PP.00.9 / 01 / 2022

Skripsi dengan Judul: DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI, Disusun oleh: YULIA SULVIANA, NPM: 1704100260, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu/ 15 Desember 2021.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator	: Nizaruddin, S.Ag., M.H	(.....)
Penguji I	: Selvia Nuriasari, M.E.I	(.....)
Penguji II	: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I	(.....)
Sekretaris	: Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy	(.....)

PANITIA MUNAQOSAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI

OLEH
YULIA SULVIANA
1704100260

strategi pemasaran merupakan suatu kegiatan-kegiatan bisnis untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan serta mendistribusikan barang atau jasa yang bertujuan untuk memuaskan pembelinya. Adapun strategi pemasaran yang di lakukan di Bank Muamlat Kcp*(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi berupa strategi Promosi melalui periklanan (*Advertising),* strategi promosi melalui penjualan personal (*Personal selling) dan* publisitas. Dari strategi pemasaran yang di gunakan di Bank Muamalat Kcp*(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi banyak nasabah yang tertarik membuka tabungan dengan akad wadi'ah. Sehingga berdampak pada terkenalnya brand Muamalat di kalangan masyarakat luas.

Jenis penelitian yang di gunkana peneliti adalah penelitian lapangan (field research). Adapun sifat penelitian ini yang di gunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunkan sumber data primer dan menggunakan teknik sampel *Snowball Sampling* dan sekunder. Serta teknik wawancara di lakukan oleh pimpinan Bank Muamlat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi dan pihak marketing Bank Muamlat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi sebagai pelengkap bahan informasi yang mendukung data-data penelitian yang di dapatkan di lapangan.

Berdasarkaan hasil penelitian di atas dapat di simpulkan bahwasannya Strategi pemasaran yang di lakukan di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah sudah berjalan dengan baik. Adapun strategi pemasaran yang di lakukan berupa strategi Ppromosi melalui periklanan (*Advertising),* strategi promosi melalui penjualan personal (*Personal selling) dan* publisitas. Dengan demikian, Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi merupakan salah satu Bank syariah yang sudah menerapkan prinsip wadi'ah sesuai dengan sesuai dengan teori yang ada.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Dampak, Peningkatan*

ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yulia Sulviana

Npm : 1704100260

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan di sebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Desember 2021

Yang menyatakan

Yulia Sulviana

1704100260

MOTTO

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَخُوْنُوا اللّٰهَ وَالرَّسُوْلَ وَتَخُوْنُوْٓا اَمٰنٰتِكُمْ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ

Artinya

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu Mengetahui."(Q.S Al-Angfal :27)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Penulis persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih sayang yang tulus kepada :

1. Kedua orangtuaku tercinta, Ayahanda Nurhuda yang selalu berjuang demi cita-ciata dan mimpi anaknya, Ibunda Bariyah tersayang yang begitu luar biasa cinta kasih dan doanya, membimbing dan memberikan seluruh kasih sayang padaku, Kakakku Ane Gustia Ningsih dan adikku Muhamad Radith Anugrah serta keluarga besar yang selalu memberikan do'a, suport, motivasi, dukungan serta tiada lelahnya untuk menantikan keberhasilanku.
2. Kepada Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan dan menyampaikan ilmunya kepada saya, akan selalu ku kenang apa yang telah engkau berikan.
3. Pembimbing I ku Bapak Nizarudin,, S.Ag.,M.H yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini sampai dengan selesai dengan penuh rasa sabar.
4. Pembimbing II ku Ibu Rina El maza, S.H.I., M.S.I yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini sampai dengan selesai dengan penuh rasa sabar.
5. Sahabat-sahabat terbaik yang selalu menyemangati dan membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti mampu menyelesaikan proposal yang berjudul: "**DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI**". Proposal ini disusun sebagai salah satu bagian dari persyaratan menyelesaikan skripsi. Peneliti menyadari bahwa dalam menyusun proposal ini tak lepas dari bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti menucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.A.,PIA., selaku Rektor IAIN Metro Lampung.
2. Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.
3. Muhammad Ryan Fahlevi M.M, selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro Lampung.
4. Nizarudin,, S.Ag.,M.H., selaku Pembimbing I, yang telah memberikan arahan dan bimbingannya kepada peneliti dalam menyelesaikan proposal ini.
5. Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I, selaku Pembimbing II, yang telah memberikan masukan dan saran kepada peneliti dalam menyelesaikan proposal ini.
6. Seluruh Dosen yang telah membimbing hingga terselesaikannya studi ini.

7. Kepada seluruh Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam proses penyelesaian proposal ini.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam menyelesaikan proposal ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaiki di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat.

Metro, September 2021

Peneliti

Yulia Sulviana
1704100260

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**
HALAMAN JUDUL ..... **ii**
NOTA DINAS ..... **iii**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iv**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **v**
ABSTRAK ..... **vi**
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN ..... **vii**
HALAMAN MOTTO ..... **viii**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **ix**
KATA PENGANTAR ..... **x**
DAFTAR ISI ..... **xii**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**
DAFTAR GAMBAR ..... **xv**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xvi**
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Pertanyaan Penelitian 6
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
E. Penelitian Relevan 8
BAB II LANDASAN TEORI
A. Konsep Strategi Pemasaran 11
1. Pengeertian Strategi Pemasaran 11
2. Target Pasar 12
3. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 13
B. Konsep Wadi'ah 15
1. Pengertian Wadi'ah 15
2. Landasan Hukum Dan Prinsip Wadi'ah 17

3. Jenis Wadi'ah 19
4. Rukun Dan Syarat Wadi'ah 23
5. Praktek Wadiah dalam Perbankan 25
C. Perbankan Syariah 26
1. Pengertian Perbankan Syariah 26
2. Fungsi Dan Peran Bank Syariah 27
3. Tujuan Bank Syariah 31
BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis Dan Sifat Penelitian 34
B. Sumber Data 35
C. Tekhnik Pengumpulan Data 36
D. Tekhnik Analisi Data 37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Gambaran Lokasi Penelitian 38
1. Sejarah Bank Muamalat Kcp Kotabumi 38
2. Visi Dan Misi Bank Muamalat Kcp Kotabumi 41
3. Struktur Bank Muamalat Kcp Kotabumi 43
4. Produk Tabungan Yang Ada Di Bank Muamalat 44
B. Konsep Strategi Pemasaran Yang Dilkukan Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi 51
C. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan yang Menggunakan Prinsip Wadi'ah Di Bank Mumalat Kcp Kotabumi 54
BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 61
B. Saran 61
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
RIWAYAT PENDIDIKAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Jumlah Nasabah Dari Tahun 2017 Sampai 2020	4
Tabel 4.1	Ketentuan Akad Tabungan Yang Menggunakan Akad Wadi'ah Dan Mudharabah	44
Tabel 1. 3	Ketentuan Tabungan Ib Prima Bebas Biaya Transfer	47
Tabel 1.4	Biaya Bebas Aiport Lounge	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema wadiah yad amanah 20

Gambar 2.2 Skema *wadi'ah yad dhamanah* 22

Gambar 2.3 Struktur Bank Muamlat Kcp kotabumi 43

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Lembar Konsultasi Pembimbing Skripsi
3. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
4. Surat Izin Risert
5. Surat Tugas
6. APD & Outline
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Dokumentasi
9. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).[1]

Dalam kegiatan perbankan syariah mempunyai 3 aktivitaas utama yaitu kegiatan menghimpun dana *(funding),* kegitan pembiayaan *(financing)* dan yang terakhir adalah jasa *(service).* (Nabhan.2008:47) mengatakan bahwa menghimpun dana atau *funding* merupakan kegiatan bank dalam mendapatkan dana baik yang berasal dari pemilik, internal bank maupun dari masyarakat atau dana pihak ketiga. Perbankan syariah memiliki produk yang serupa dengan produk bank konvensonal. Produk penghimpun dana tersebut seperti tabungan, giro dan diposito.[2]

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, akan tetapi tidak dapat

---

[1] Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group, 2011), h. 33.
[2] Kasmir, *Bank Dan Lembaga Lainnya,(*Jakarta:Rajawali pers,2001), hal.85

ditarik menggunakan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah yang ingin menarik simpananya bisa datang langsung ke bank membawa buku tabungannya, slip penarikan, atau bisa juga melalui fasilitas ATM. Di Bank Muamalat KCP *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi memeiliki beberapa produk dalam menghimpun dana, salah satunya adalah produk tabungan wadiah.

Akad wadi'ah sendiri mempunyai arti titipan murni dari satu pihak kepihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya. Akad wadi'ah sendiri di bagi menjadi dua yaitu *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhamanah*. *Wadi'ah yad amanah* adalah barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan sedangkan *wadi'ah yad domanah* adalah barang yang di titipkan boleh dipergunakan atau di manfaatkan oleh penerima titipan.

Menurut Bapak Ahmad Azwar selaku pimpinan di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kota Bumi,*Beliau*menjelaskan bahwa pada prinsipnya akad wadiah itu adalah akad titipan. Sedangkan *Wadi'ah* sendiri dibagi menjadi dua yaitu *wadi'ah yad amanah dan wadiah yad dhamanah*, artinya akad titipan itu adalah si penitip itu tidak boleh meminta bagi hasi dari pihak bank dan yang menerima tititpan tidak boleh menggunakan dana tersebut. Selanjutnya prinsip *wadi'ah* tersebut diimplementasikan dalam bentuk produk tabungan. Contohnya adalah di Bank Muamalat KCP *(Kantor Cabang Pembatu)* Kotabumi ini jika ada nasabah yang akan membuka

rekening dengan akad wadi'ah maka akan free biaya administrasi rekening. Selain ada biaya administrasi rekening ada juga biaya kartu ATM.

Jika nasabah tidak ingin terkena biaya administrasi rekening dan biaya kartu ATM di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu*) Kota Bumi ada produk tabungan iB Hijrah yang menggunakan akad wadi'ah. Setelah nasabah membuat rekening maka ada syarat dan ketentuannya adalah setelah nasabah membuat rekening selama tiga bulan pertama nasabah harus melakukan transaksi seperti tarik tunai, transfer, dan transaksi yang lainnya secara berturut-turut. Jika nasabah tidak melakukan transaksi di 3 bulan pertama maka di bulan ke 4 akan dikenakan biaya sebesar Rp 2.500 / bulan, di karena rekeningnya rekeningnya menjadi pasif.

Bapak Ahmad Azwar selaku pimpinan di Bank Muamalat KCP *(Kantor Cabang Pembantu)* Kota Bumi juga menjelaskan bahwa pihak bank akan lebih senang jika nasabah yang menabung itu menggunakan akad wadi'ah, dikarekan tabungan itu berjenis *lowcosh* atau yang biayanya sangat murah. Bank Muamalat KCP *(Kantor Cabang Pembantu)* Kota Bumi dapat memperniagakan dana yang dititipkan tersebut sesuai prinsip syariah, untuk keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi milik atau tanggungan dari pihak bank, sedangkan pemilik dana itu sendiri tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberi bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif untuk menarik dana masyarakat, akan tetapi bonus tersebut tidak bolek diperjanjikan dimuka.

Pada produk tabungan wadi'ah yang di gunakan di Bank Muamalat KCP Kotabumi yaitu wadi'ah *yad dhamanah*. Dimana dana titipan dari nasabah tersebut dapat dikelola oleh pihak bank syariah. Adapun jumlah nasabah yang menggunakan tabungan wadi'ah *yad dhomanah* adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 1 : Data jumlah nasabah dari tahun 2017 sampai 2020

No	Per 31 Desember	Tahun	Jumlah nasabah	Jumlah presentase rata-rata pertahun
1	31 Desember	2017	101	-
2	31 Desember	2018	1.081	98,1%
3	31 Desember	2019	1.703	16,03%
4	31 Desember	2020	2.367	22,67%

Bisa dilihat dari tabel diatas jumlah nasabah yang menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* setiap tahunnya meningkat. Tahun 2017 sebanyak 101 nasabah, kemudian di tahun 2018 naik sebanyak 1.081 nasabah, selanjutnya ditahun 2019 naik lagi menjadi 1.703 nasabah dan ditahun 2020 jumlah nasabah bertambah menjadi 2.367 nasabah. Bapak Ahmad Azwar juga menjelaskan bahwa kenaikan jumlah nasabah yang sigifikan pada tahun 2017-2020 di bank muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi disebabkan adanya kerjasama antara Bank Muamalat dengan Kementrian Agama. Kerjasama yang dilakukan antara Bank Muamalat dengan Kemetrian Agama yang membawahi para guru PNS dan Non PNS bertujuan untuk

membuka rekening tabungan dengan akad wadi'ah sehingga penyaluran insentif atau honor bisa melalui rekening tersebut. Sedangkan pada tahun 2021 tanggal 1- 15 bulan November 2021 jumlah nasabah selalu meningkat setiap harinya, seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.2 data nasabah pada tanggal 1-15 november 2021

No	Tanggal /Bulan/ Tahun	Jumlah nasabah	Rata-rata
1	1 November 2021	60	-
2	2 November 2021	78	0,18%
3	3 November 2021	82	0,04%
4	4 November 2021	85	0,02%
5	5 November 2021	85	0
6	6 November 2021	85	0
7	7 November 2021	85	0
8	8 November 2021	86	0,01%
9	9 November 2021	90	0,04%
10	10 November 2021	90	0
11	11 November 2021	90	0
12	12 November 2021	95	0,05%
13	13 November 2021	97	0,02%
14	14 November 2021	97	0
15	15 November 2021	98	0,01%

Data di atas menjeleskan bahwa jumlah nasabah yang menggunakan tabungan dengan akad wadi'ah setiap harinya mengalami peningkatan. Pada tanggal 1 November 2021 jumlah nasabah nya adalah 60 nasabah, kemudian pada tanggal 2 November jumlah nasabah menjadi 78 nasabah, selanjutnya di tanggal 3 November 2021 jumlah nasabah menjadi 82 nasabah. Dan di tanggal 4 sampai dengan tanggal 6 November jumlah nasabah menjadi 85 nasabah, kemudian di tanggal 7 November jumlah nasabah menjadi 86 nasabah, selenjutnya pada tanggal 8 November sampai dengan 11 November jumlah nasabah bertambah lagi menjadi 90 nasabah, ditanggal 12 November jumlah nasabah menjadi 95, selanjutnya di tanggal 13 dan 14 jumlah nasabah menjadi 97 nasabah dan di tanggal 15 jumlah nasabah naik menjadi 98 nasabah.

Kerjasama antara Bank Muamalat dengan kementrian agama dimulai sejak tahun 2014 dalam bentuk penyaluran honor atau insentif kepada tenaga kerja yang non PNS. Kemudian, pada tahun 2017 kerjasamanya bertambah lagi untuk penyaluran sertifikasi kepada guru guru PNS yang ada Lampung Utara. Mulai dari 2014-2021 kerjasama anatara BMI dengan kementrian Agama sudah melibatkan kurang lebih 30 sekolah tempat para guru PNS dan non PNS mengajar. Jika kerjasama tersebut terus berlangsung maka meningkatkan brand Bank Muamalat di kalangan masyarakat luas.[3]

[3]Wawancara Prasurvey, Ahmad Azwar selaku Sub Branch atau Pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi 02 September 2021

Sedangkan menurut Bapak Januar Suwansyah selaku marketing di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi *beliau* mengatakan bahwa tabungan *wadi'ah* diterapkan kepada nasabah yang sering menggunakan rekening untuk keperluan transaksi sehari-hari. Nasabah banyak yang memilih tabungan dengan menggunakan akad *wadi'ah* karena akad *wadi'ah* tidak memiliki biaya administrasi sehingga nasabah merasa tabungan yang menggunakan akad *wadi''ah* sangat menguntungkan dan cocok untuk rekening pribadi.

Bapak Januar selaku marketing selalu memasarkan produk tabungan yang menggunkan prinsip *wadi'ah* kepada nasabah yang datang ke Bank Muamalat tersebut. Strategi pemasaran yang di lakukan oleh pihak marketing yang ada Di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi dengan cara mendatangi langsung dan menawarkan tentang produk tabungan yang menggunakan prinsip wadi'ah ke sektor Islami seperti pondok pesantren, sekolah-sekolah Islam dan kampus-kampus Islami. Produk tabungan dengan akad Wadi'ah selalu ditawarkan kepada nasabah yang memang menggunakan untuk transaksi sehari-hari. Dengan kelengkapan rekening seperti buku tabungan, kartu ATM disemua jaringan dan mobile banking dengan tanpa biaya administrasi sehingga produk ini banyak di minati oleh nasabah.[4]

[4]Wawancara Prasurvey, Januar Suansyah selaku Relationship Manajer atau marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi02 September 2021

Dari latar belakang diatas peneliti tertarik meneliti tentang "**DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI".**

B. Pertanyaan penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas terdapat pertanyaan sebagai berikut:

a. Bagaimana implementasi strategi pemasaran akad *wadi'ah* dalam produk tabungan di Bank Muamalat KCPKotabumi?
b. Bagaimana dampak terhadap peningkatan jumlah nasabah di Bank Muamalat KCP Kotabumi?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

a. untuk mengetahui implentasi strategi pemasaran akad *wadi'ah* dalam produk tabungan di Bank Muamalat Kcp Kotabumi
b. Untuk mengetahui dampak terhadap peningkatan jumlah nasabah di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

D. Manfaat penelitian

1. Secara teoritis

Peneliti ini dapat memperluas ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan implementasi dan strategi pemasaran pada produk tabunganyang menggunakan prinsip wadi'ah yang ada di Bank Muamalat KCP Kotabumi

Menambah konsep baru yang dapat dijadikan sebagai bahan untuk penelitian lebih lanjut lagi tentang implementasi prinsip wadiah dalam produk tabungan yang ada di Bank Muamalat KCP Kotabumi

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat diajakan masukan bagi Bank Muamalat KCP Kotabumi dalam meningkatkan kualitas pelayanan terutama pada akad wadiah dalam produk tabungan.

E. PenelitianRelevan

Berdasarkan penelusuran peneliti menemukan beberapa karya tulis yang terdahulu yang mns berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Terkait dengan hal ini karya tuli sebelumnya antara lain:

Skripsi Rizqy Zainie, tahun 2019, yang berjudul "PENERAPAN AKAD WADI'AH PADA PRODUK TABUNGANKU PADA PT. BANK MUAMALAT INDONESIA KCP BINJAI". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan akad wadiah pada produk tabunganku pada Bank Muamalat KCP Binjai. Metode pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah observasi dan wawancara.

Persamaan penelitian Rizqy Zainie dengan peneliti sekarang adalah permasalahan yang diangkat membahas tentangpenerapan akad wadi'ah pada produk tabungan tabungan yang ada di Bank Muamalat. Sedangkan perbedaan penelitian Rizqy Zainie dan penelitian sekarang adalah di penelitian Rizqy Zainie membahas tentang penerapan akad wadi'ah pada produk tabungan wadi'ah dan giro wadi'ah, sedangkan di penelitian yang sekarang membahas tentang implementasi prinsip wadi'ah pada produk tabungan saja.

Skripsi Anggi Sulaiman, tahun 2019, yang berjudul **"STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MEGASYARIAH".** Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui bagaimana perencanaan dan perumusan strategi pemasaran tabungan wadi'ah di bank

Mega Syari'ah. Metode pengumpulan data teknik dengan cara teknik wawancara, observasi dan dokumentasi.

Pesamaan penelitian Anggi Sulaiman dengan penelitian sekarang adalah dalam permasalahan yang diangkat membahas tentang strategi pemasaran produk tabungan wadiah. Adapun perbedaan dari penelitian ini adalah di penelitian Anggi Sulaiman menjelaskan tentang strategi pemasaran produk tabungan di bank Mega syari'ah sedangkan di penelitian sekarang membahas tentang dampak strategi pemasaran produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi.

Skripsi Elli Elisa Febriani, tahun 2017 "STRATGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH *YAD DHOMANAH* DENGAN MUDARABAH MUTLAQOH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG BENGKULU". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran menarik minat nasabah untuk memilih produk tabungan wadiah yad dhammanah dan mudharabah mutlaqah pada Bank Mandiri Syariah (BSM) Kantor Cabang Kota Bengkulu tersebut. Metode ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara teknik wawancara, teknik observasi, dan penelitian kepustakaan.

Persamaan penelian Elli Elisa Febrianidengan penelitian sekarang adalah dalam permasalahan yang diangkat membahas strategi pemasaran produk wadi'ah tabungan yang mengguanakan akad wadi'ah. Sedangkan perbedaannya penelitian Elli Elisa Febrianimembahas strategi pemasaran

produk tabungan yang berfokuskan pada produk tabungan wadiah dan tabungan mudharabah sedangkan penelitian sekarang membahas tentang dampak strategi pemasaran produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah saja.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi pemasaran

Kata strategi berasal dari bahasa yunani, yaitu strategos yang diambil dari kata stratos yang berarti militer dan Ag berarti memimpin. Pada konteksnya, strategi berarti *generalship* atau sesuatu yang biasanya dilakukan oleh oleh para jendral dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang.[1]

Menurut Bashu Swastha dan Irawan, pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditunjukan untuk merencanakan, menentukan harga, memproposikan dan mendistribusikann barang dan jasa yang bertujuan untuk memuaskan baik pembeli yang ada maupun yang potensial.[2]

Dari pengertian diatas dapat di pahami bahwa pengertian strategi pemasaran merupakan suatu kegiatan-kegiatan bisnis untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan serta mendistribusikan barang atau jasa yang bertujuan untuk memuaskan pembelinya.

2. Target pasar

---

[1]Setiawan Hari purnomo dan zuelkifli mansyah, *Manajemen Strategi, Sebuah Konsep Pengantar*, (Jakarta:LPPEE UI, 1999), 8

[2] Bashu Swasta DH dan Irawan, *manajemen pemasaran modern, (* Yogyakarta: liberty Yogyakarta, 1997), 5

target pasar merupakan memilih salah satu segmen pasar untuk dimasuki dengan cara mengevasluasi beberapa segmen, memutuskan beberapa banyak segmen mana yang akan dijadikan sasaran. Untuk menentukan target pasar perusahaan menempuh 3 strategi berikut atara lain:

a. *Undiifferentiated marketing* maksudnya dalam strategi ini perusaaan mencoba untuk mengembangkan produk tunggal yang dapat memenuhi keinginan semua atau banyak orang. Strategi seperti ini tidak banyak di pakai oleh perusahaan.
b. *Differented marketing* maksudnya adalah strategi ini banyak dipakai perusahaan. Di strategi ini perusahaan mencoba untuk mengidentifikasi kelompok-kelompok pembeli tertentu (segmen pasar)dengan membagi pasar kedalam dua kelompok atau lebih.
c. *Concentrated marketing* maksudnya adalah perusahaan hanya memusatkan usahanya pada satu atau beberappa kelompok pembelinya saja, sehingga .perusahaaan dapat mengembangkan produk yang lebih ideal bagi kelompok tersebut.[3]

Dari 3 strategi di atas yang sering di gunakan oleh perusahaan adalah strategi *Differented marketing* dan strategi *Concentrated marketing.* Hal tersebut di karena kan perusahaan mencoba untuk mengidentifikasi kelompok-kelompok pembeli tertentu (segmen pasar) denga membagi pasar ke dalam dua kelompok atau lebih serta perusahaan hanya

[3]Bashu Swasta DH dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern, (* Yogyakarta: liberty Yogyakarta, 1997), 51

memusatkan usahanya pada satu atau beberappa kelompok pembelinya saja, sehingga .perusahaaan dapat mengembangkan produk yang lebih ideal bagi kelompok tersebut

3. Bauran pemasaran (marketing mix)

Bauran pemasaran terdiri dari sebuah sebuah kumpulan keputusan strategi yang dibuat dibidang-bidang produk, promosi, harga dan distribusi yang bertujuan untuk kenyamanan para pelanggan didalam suatu pasar sasaran. Menurut philip kotler *marketing mix* merupakan variabel-variabel pemasaran terkontrol yang di gabungkan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan oleh pasar sasaran. Kegiatan kegiatan pemasaran dapat di kombinasikan dan di koordinir agar perusahaan dapat melakukan tugas pemasaran seefektif mungkin. Hal tersebut dikarenakan ke empat unsur (4p) dalam kombinasi tersebut saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Empat unsur 4p yaitu:

a. Bauran Produk (*Product)* adalah barang yang di buat atau di produksi untuk memenuhi kebutuhan sekolompok orang tertentu. Produk ini tidak berwujud atau berwujud karena bisa berwujud barang atau jasa.[4] Adapun produk yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu*) Kotabumi adalah produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah. Produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah

[4] Tengku firli musfar, *manajemen pemasaran bauran pemasaran sebagai materi pokok dalam manajemen pemasaran (* Bandung: media sains indonesia (CV media sains indonesia), 2020), 10

mempunyai ciri ciri sebagai berikut setoran awalnya Rp 25.000,-, saldo minimum nya Rp 25.000,-, biaya layanan untuk rekening aktif tidak dikenakan biaya sedangkan di rekening yang pasif di kenakan biaya Rp 2.500,- setiap bulannya, tidak ada biaya administrasi, biaya penutupan rekeningnya Rp 25. 000,-.

b. Bauran Harga (*Price)* merupakan komponen yang sangat penting dalam definisi bauran pemasaran. Hal tersebut di sebabkan karena harga dapat menentukan keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Menyesuaikan harga produk memiliki dampak besar pada keseluruhan strategi pemasaran serta sangat mempengaruhi penjualan dan permintaan produk. Bauran harga mempunayai beberapa komponen diantaranya adalah berapa besar promonya dan potongan harga. [5]Di Bank Muamlat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu*) Kotabumi untuk harga produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah setoran awalnya Rp 25.000,-, saldo minimum nya Rp 25.000,-, biaya layanan untuk rekening aktif tidak dikenakan biaya sedangkan di rekening yang pasif di kenakan biaya Rp 2.500,- setiap bulannya, biaya penutupan rekeningnya Rp 25. 000,-.

c. Bauran Lokasi (*Place)* merupakan kegiatan perusahaan dalam mengelola produk untuk target sasaran kepada konsumen. Dalam hal ini lokasi yang di pilih oleh Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang*

---

[5] *Ibid,* 15

Pembantu) Kotabumi sangat lah strategis, karena letak bank muamalat berada di pusat kota dan lokasi tersebut sangat potensial untuk mendaptkan nasabah di karenakan mayoritas penduduk yang ada di sekitar Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* kotabumi adalah berdagang di pasar sehingga nasabah menabungkan uangnya menggunakan tabungan yang berprinsip syarih. Letak Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi berada di Jl. Jend. Sudirman, Kota Gapura, Kotabumi, Kabupaten Lampung Utara, Lampung dan lokasi tersebut berada di pusat kota dan berdekatan dengan kantor Pemda. Serta berdekatan juga dengan beberapa bank lainnya.

d. Bauran Promosi (*promotion)* adalah komponen yang sangat penting karena dapat meningkatkan *brand recognition (* pengenalan merek) dan penjualan. Promosi terdiri dari beberapa elemen antara lain periklanan, personal selling, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan *event seponsorship.* Di bank muamalat kcp (kantor cabang pembantu) kotabumi sering melakukan bauran promosi *personal selling* atau kunjungan langsung ke sektor islami seperti pondok pesantren, sekolah-sekolah islam, serta kampus islam. Kunjungan tersebut dilakukan dengan jadwal yang sudah di tentukan.

Unsur 4P di atas seperti *product, price, place dan promotion* saling berkaitan satu dengan yang lain nya agar menghasilkan respon

yang di ingin kan oleh pasar dan mencapai tujuan dari perusahaan tersebut.

B. Tabungan Wadi'ah

1. Pengertian Tabungan Wadi'ah

Wadi'ah menurut bahasa mempunyai makna barang yang dititipkan, sedangkan akad menitipkan barang disebut I'da'. Oleh karena itu banyak ahli fiqih menyebutkan akad ini dengan nama bab *Al- I'da'* (menitipkan), meskipun demikian akad ini sering disebut akad *wadi'ah* (titipan). Menurut bahasa *wadi'ah* berarti barang yang dititippkan kepada orang lain untuk dijaga.[6] Ada beberapa ahli yang berbicara tentang pengertian wadiah diataranya seperti:

a. Menurut madzhab Hanafi, akad wadiah berarti memberikan harta atau kekayaannya kepada orang lain baik secara terang-terangan atau implisit.
b. Menurut mazshab Syafi'i dan Maliki, wadiah merupakan akad yang diwakilkan kepada orang lain untuk menjaga harta atau benda yang dimiliki menjadi privasinya. Benda yang dimaksud privasi seseorang dalam pengertian madzhab Syafi'i dan Maliki ini adalah benda yang bukan termasuk dalam kriteria harta *(Al-Mal)* namun bernilai seperti anjing yang najis, minuman keras yang akan diolahh menjadi cuka dan sejenisnya.

---

[6] M. Pudjhardjo dan Nur Faizin Muhith, *fikih muamalah ekonomi syariah* (Malang:UBB Press, 2019), 130

c. Sedangkan menurut madzhab Hambali, beliau memberikan penegasan bahwa wadiah itu adalah akadyang tidak memiliki alat tukar atau tanpa konpensasi bagi penerima titipan. Dengan kata lain akad ini harusnya murni akad tabarru' yang semata dalam rangka tolong menolong.[7]

Sedangkan Syafi'i Antonio berpendapat bahwa prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip wadiah. *Al- Wadiah* diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak kepihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya.[8]

Misalnya ada nasabah yang menitipkan uangnya kebank, setelah beberapa hari nasabah tersebut mempunyai kebutuhan mendesak maka harus mengambil uang yang ada di bank tersebut. Maka pihak bank wajib mengembalikan uangnya ke nasabah tanpa kurang sedikitpun. Maksud dari pihak bank wajib mengembalikan uangnya ke nasabah yaitu ketika nasabah membutuhkan dana atau biaya maka nasabah tersebut berhak untuk mengambil uang yang dititipkan kepada pihak bank secara keseluruhan tanpa terkecuali, dan pihak bank tidak boleh mengurangi sedikitpun jumlah uang tabungan yang dititipkan nasabah kepada pihak bank.

2. Landasan Hukum dan Prinsip Tabungan Wadi'ah

---

[7] *Ibid*, 131-132

[8] Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Raktek*(Jakarta:Gema insani,, 2013),85

Landasan hukum prinsip wadiah ada 3 diantaranya yaitu Al-quran, al hadist dan ijma'.

a. Al – Qur'an

Allah SWT berfiman dalam QS. An-nisaa' ayat 58 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu.Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.[9]

Ayat diatas menjelaskan tentang perintah dari Allah agar kita menyampaikan amanat kepada orang yang berhak menerimanya dan menyuruh kita untuk menetapkan hokum dengan adil. Sesungguhnya Allah memberikan pengajaran sebaik- baiknya kepada hamba-Nya dan Allah Maha mendengar dan Maha melihat segala sesuatu yang di perbuat hamba-Nya.

b. Al – Hadist

Hadis yang menjelaskan tentang *wadi'ah* adalah sebagai berikut

[9] Departemen RI, *Al Qur'an dan terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J.ART,2004), h.44

أَدِّ الأَمَانَهُ إِلَى مَنِ ائْتَمَنَكَ, وَلاَ تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya: *Tunaikanlah amanat itu kepada orang yang memberi amanat kepadamu dan janganlah kamu menghianati orang-orang yang mengkhianatimu*. "(HR Abu Dawud dan Al Tirmidzi**)**[10]

Hadist diatas menjelaskan tentang tunaikan lah amanah yang di berikan kepada orang lain dan jagalah amanah tersebut dan jangan lah kamu mengingkari amanah yang diberika oleh pemberi amanah.

c. Ijma'

Para tokoh ulama'islam sepanjang zaman telah melakukan ijma' (*konsensus)* terhadap legitimasi *al-wadi'ah* karena kebutuhan manusia terhadap hal ini jelas terlihat, seperti dikutip dari Azuhaily dalam *al-fiqh al- insani wa Adillatuhu* dari kitab *al-mughni wa syarh kabir li Ibni Qudhamah* dan mubsuth li imam sarakhy.[11]

Penjelasan

Pada dasarnya penerimaan simpanan adalah *yad al-amanah (*tangan amanah, artinya ia tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan (karena faktor-faktor diluar batas

---

[10] Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek (*Jakarta: Gema Insani, 2013), 85

[11] Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Raktek*(Jakarta:Gema insani,, 2013),85

kemampuan. Hal ini telah dikemukakan oleh Rosulullah SAW dalam sebuah hadist sebagai berikut:

"jaminan pertanggung jawaban tidak diminta dari peminjam yang tidak menyalahgunakan (pinjaman) dan penerima tititpan yang tidak lalai terhadap titipannya tersebut"[12]

Maksud dari penerima titipan yang tidak lalai terhadap titipannya tersebut adalah orang yang menerima titipan harus amanah dalam menjaga barang tersebut dengan sebaik-baiknya agar barang nya tidak mengalami kerusakan.

3. Jenis-Jenis Tabungan Wadi'ah

Secara umum akad wadiah dibagi menjadi dua yaitu wadiah yad amanah dan wadiah yad dhamanah sebagai berikut :

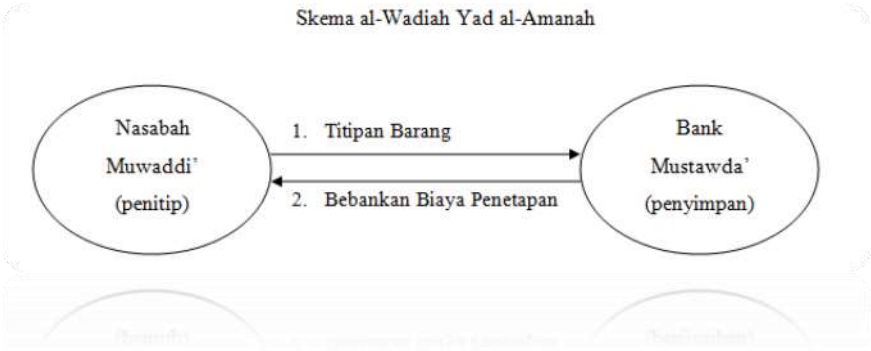
a. *Wadi'ah Yad Amanah* adalah barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan, dengan demikian pihak penerima titipan tidak bertangguang jawab terhadap resiko barang yang dititipkan. Penerima titipan hanya hanya punya kewajiban mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh orang yang menitipkan barang tersebut. *Wadi'ah yad amanah* mempunyai karakteristik sebagai berikut:

   1) Benda yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan

[12] Muhamad syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek (*Jakarta: gema insani, 2013),85

2) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa memanfaatkannya.
3) Sebagai konpensasi, enerima titian dierkenankan untuk membebankan biaya kepada yang menitipkan.
4) Mengingat benda yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *safe deposit box.*[13] Simpanan dalam *safe deposit box* biasanya berupa barang-barang seperti perhiasan atau logam mulia dan surat-surat berharga.

Gambar 2.1 skema wadiah yad amanah[14]



Dengan konsep wadiah yad amanah, pihak yang menerima titian tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan benda yang di titipkan.Pihak penerima titipan dapat membebankan biaya kepadaa penitip sebagai biaya penitipan.

b. *Wadiah yad dhamanah* merupakan titipan terhadap benda yang dapat dipergunakan atau di manfaatkan oleh penerima titipan. Sehinggga

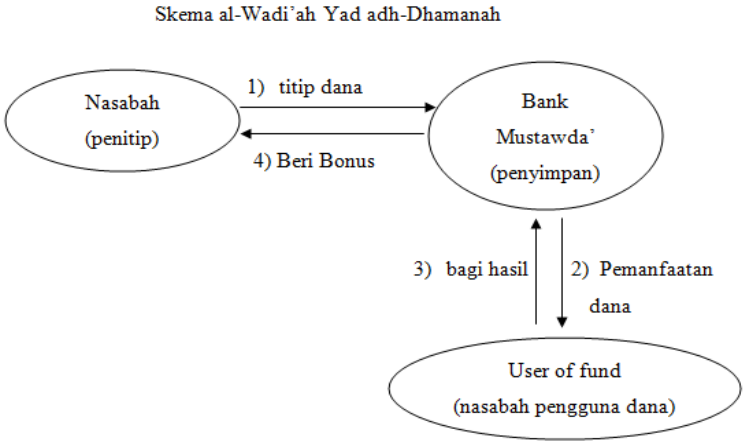
[13] *Ibid, 148*
[14] *Ibid, 149*

pihak penerima tititpan bertangguang jawab terhadap resiko yang menimpa terhadap benda sebagai akibat dari penggunaan atas suatu barang, seperti risiko kerusakan dan sebagainya. Tentu saja penerima titipan wajib menegmbalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan. Adapun karakteristik yang dimiliki *wadiah yad dhamanah* adalah sebagai berikut:

1) Benda yang dititipkan boleh dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
2) Karena dimanfatkan, benda yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian tidak ada keharusan bag penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan keada si penitip.
3) Produkk perbankan yang sesuai dengan akad ini adalah giro dan tabungan.
4) Bank konvensonal memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan presentase yang telah ditetapkan. Adapun pada bank syariah pemberian bonus (semacam jasa giro) tidak boleh disebut dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetapi bener-bener pemberian sepihak sebagai tanda terimakasih dari pihak bank.
5) Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajeman bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan.

6) Produk tabungan juga dapat mengguanakan akad *wadi'ah* karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu simpanan yang bisa diambil setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro.[15]

Gambar 2.2 skema *wadi'ah yad dhamanah*[16]



Keterangan

Dengan konsep *wadi'ah yad dhamanah*, pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan benda yang dititipkan. Tentu pihak bank dalam hal ini mendapatkan hasil dari pengguana dana. Bank dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus.

4. Rukun dan Syarat Tabungan Wadi'ah

a. Rukun *wadi'ah*

---

[15]Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Raktek*(Jakarta:Gema insani,, 2013), 149

[16] *Ibid* 150

Menurut Hanafiah, rukun *wadi'ah* hanya satu, yaitu ijab dan qabul. Sedangkan menurut jumhur ulama, rukun wadi'ah itu ada empat

1) Barang yang dititipkan (*wadi'ah)*merupakan barang yang memiliki nilai atau *Qimah* sehungga dapat dilihat sebagai harta *(mall).*

2) Orang yang menitipkan (*mudi' atau muwaddi')*

3) Orang yang menerima titipan *(muda' atau mustawda')*

4) Sighat merupakan ijab qobul yang di lakukan pada saat orang yang menitipkan barang mengucapkan ikrarnya kepada orang yang menerima barang titipan.[17]

Rukun wadi'ah di atas harus di penuhi oleh seseorang yang akan melakukan akad wadi'ah, agar akad wadi'ah yang akan dilakukan antara orang yang menerima titipan dan orang yang menitipkan barang tersebut menjadi sah.

b. Syarat wadiah

Syarat-syarat wadi'ah berkaitan dengan rukun-rukun yang telah disebutkan di atas, yaitu syarat benda yang dititipkan, syarat sighat, syarat orang yang menitipkandan syarat orang yang dititipi.

1) Syarat-syarat untuk benda yang dititipkan sebagai berikut :

a) Benda yang dititipkan disyaratkan harus benda yang bisa untuk disimpan. Apabila benda tersebut tidak bisa disimpan, seperti burung di udara atau benda yang jatuh ke dalam air, maka wadi'ah tidak sah sehingga apabila hilang, tidak wajib

[17] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqih Muamalah*(Jakarta:Amzah,2010), 459

mengganti. Syarat ini dikemukakan oleh ulama-ulama Hanafiyah.

b) Syafi'iyah dan Hanabilah mensyaratkan benda yang dititipkan harus benda yang mempunyai nilai dan dipandang sebagai mal, walaupun najis. Seperti anjing yang bisa dimanfaatkan untuk berburu, atau menjaga keamanan. Apabila benda tersebut tidak memiliki nilai, seperti anjing yang tidak ada manfaatnya, maka *wadi'ah* tidak sah.

2) Syarat orang yang dititipi (*Al-Muda')*

Syarat orang yang dititipi (*muda')* adalah sebagai berikut :

a) Berakal, wadi'ah tidak sah apabila yang dilakukan oleh orang gila dan anak yang masih dibawah umur. Hal ini dikarenakan akibat hukum dari akad wadi'ah yaitu menjaga harta yang dititipkan. Sedangkan orang yang gilaatau orang yang tidak berakal tidak dapat menjaga barang yang dititipkan kepadanya.

b) Baligh, syarat ini dikemukakan oleh Jumhur Ulama'. Akan tetapi Hanafiah tidak menjadikan baligh sebagai syarat orang yang dititipi, melainkan cukup sampai syarat mumayis saja.

c) Malikiyyah mensyaratkan orang yang dititipi harus orang yang diduga kuat mampu menjaga barang yang dititipkan

kepadanya tanpa ada kekurangan sedikitpun saat si pemilik mengambilnya.[18]

Syarat-syarat orang yang menerima barang titipan seperti berakal sehat, baligh dan mampu menjagabarang yang di titipkan harus terpenuhi. Jika salah satu syarat tersebut tidak di penuhi oleh orang yang menerima barang titipan (*muda')* maka orang tersebut dikatakan orang yang tidak bertanggung jawab atas barang yang di titipkan.

5. Praktik wadi'ah dalam perbankan

Menurut bapak Ahmad Azwar selaku pimpinan di bank muamalat kcp (*kantor cabang pembantu)* kotabumi, beliau menjelaskan bahwa Praktik tabungan yang menggunakan akad wadi'ah sudah sesuai dengan arahan dari pihak kantor pusat Jakarta dan sudah sesuai dengan syariat islam. Yang mepunyai beberapa syarat untuk membuka tabungan yang menggunakan prinsip wadi'ah yaitu:

a) WNI
b) KTP/SIM
c) NPWP yang masih berlaku
d) Mengisi formulir pembukaan rekening.[19]

Syarat – syarat diatas di isi di meja CS (*Customer Service)*

---

[18]Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*., h. 155-156.

[19]Wawancara Prasurvey, Ahmad Azwar selaku Pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi02 September 2021

oleh calon nasabah yang akan memilih produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah.

C. Perbankan Syariah

1. Pengertian Perbankan Syariah

Bank menurut UU No 21 tahun 2008 adalah badan usaha yang mengimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dalam bentuk kredit ataupun bentuk yang lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Bank di bagi menjadi dua yaitu bank konvensonal dan bank syariah. Bank konvensonal merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensoanal dan berdasarkan jenisnya terdiri dari Bank Umum Konvensonal (BUK) dan Bank Pengkreditan Rakyat(BPR). Bank umum konvensonal merupakan bank konvensonal yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.Sedangkan bank pengkreditan rakyat adalah bank konvensonal yang kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS).Bank umum syariah merupakan bank syariah yang dalam kegitan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan bank pengkreditan rakyat syariah merupakan bank syariah yang dalam kegitannya tidak

memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[20] Misalnya kegiatan Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran adalah Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) tidak dapat melayani kegiatan giro/cek , valuta asing atau perasuransian.

2. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Menurut UU No 21 tahun 2008 dalam pasal 4 bank syariah mempunyai fungsi sebagai berikut:

a. Menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat
b. Menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana yang berasal dari dana zakat, infaq, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat.
c. Bank syariah dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif). Misalnya orang yang memberikan wakaf itu berpesan uangnya uang yang akan di wakafkan itu di pergunakan untuk kegiatan yang baik.

Selain fungsi diatas terdapat juga fungsi lain dari bank syariah diant aranya:

a. Fungsi manajer investasi, dimana bank syariah bertindak sebagai manajer investasi dari pemilik dana *(shahibuul mall)* kemudian bank syariah menyalurkan dana tersebut kepada usaha-usaha

[20] Ikit, *Akutansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*(Yogyakarta:Deepublish CV Budi Utama,2015), 44

produktif sehingga bank dapat menghasilkan keuntungan. Keuntungan yang didapat oleh bank syriah akan dii bagi hasil dengan pemilik dana sesuai dengan nisbah yang disepakati diawal akad.

b. Fungsi investor, bank syariah dapat melakukan penanaman atau menginstasikan dana kepada sektor-sektor yang produktif dengan resiko yang kecil.

c. Fungsi sosial, artinya bank syariah daat menghimpun dana dalam bentuk zakat, infaq, sedekah dan wakaf *(ZISWAF).* Setelah dana terkumpul bank syariah dapat menyalurkan dana kepada pihak-pihak yang membutuhkan tanpa mengharapkan keuntungan atau imbalan.

d. Fungsi jasa keuangan, fungsi ini merupakan pelayanan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat umum. Jasa keuangan merupakan penunjang kelancaran kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana. Semakin lengkap jasa keuangan syariah maka akan semakin baik dalam pelayanan kepada nasabah.[21]

Berkaitan dengan pembangunan dan pertumbuhan perekonomian dalam suatu negara, kiranya lembaga keuangan khususnya perbankan mempunyai perenan yang strategis dan vital baik bank konvensonal maupun bank syariah. Keberadan perbankan syariah ditanah air ini telah

[21]*Ibid,47*

mendapatkaan pijakan kokoh setelah lahirnya Undang-Undang perbankan nomor 77 tahun 1992 yang kemudian direvisi dengan Undang-Undang pebankan no 10 tahun 1998 dan disempuranakan dengan undang-undang no 21 tahun 28, tentang bank syariah dengan tegas mengakui keberadaan bank syariah untuk berperan dalam pembangunan.

Adanya bank syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank syariah. Secara khusus mengenai peran bank syariah secara nyata terwujud dalam aspek-aspek sebagai berikut:

a. Menjadi perangkat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilotor aktif bagi terbentuknya usaha ekonomi kerakyatan.
b. Memperdayakan ekonomi umat dan beroprasi secara transparan, artinya pengelolaan bank syariah harus didasrkan oleh visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme oprasi yang transparan.
c. Memberikan return yang baik. Artinya investasi di bank syariiah tidak memberikan janji yang pasti tenteng *return*(keuntungan) yang diberikan keada investotor. Oleh karena itu bank syariah harus wajib memberikan return yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensonal.disamping itu nasabah pembiayaan akan memebrikan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Oleh sebab

itu pengusaha harus memberikan keuntungan yang tinggi kepada bank syariah.

d. Mendorong penurunan spekulasi dipasar keuangan. Artinya bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. Dengan demikian spekulasi dapat diperkecil.

e. Mendorong pemerataan pendapatan, artinya bank syariah tidak hanya mengumpulkan dana dari pihak ketiga namun dapat mengumpulkan dari dana zakat, infaq, shadaqah *(ZIS).* Dana *ZIS* dapat disalurkan melalui dana qordul hasan, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, pada akhirnya terjadi pemerataan ekonomi.

f. Meningkatkan efisiensi mobilisasi dana

g. *Uswah hasanah* implementasi moral dalam penyelenggaraan usaha bank

h. Salah satu terjadinya krisis adalah adanya *korupsi, kolusi dan nepotisme* (KKN). KKN merupakan tindakan yang sangat merugikan bagi setiap kalangan dan negara, dikarenakan KKN hanya menguntungkan satu pihak tertentu yang memiliki kekuasaan berlebih sehingga orang-orang kecil akan dirugikan. Oleh karena itu, apapun yang berhubungan dengan KKN harus segera di hapuskan dari kebiasaan masyarakat, hal tersebut dilakukan Agar tidak merugikan salah satu pihak.[22]

3. Tujuan Bank Syariah

[22] Ikit, *Akutansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*(Yogyakarta:Deepublish CV Budi Utama,2015),49

Menurut pendapat Sudarsono (2003) berdirinya bank syariah mempuanyai beberapa tujuan seperti berikut:

a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara islam, khususnya bermuamlah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari prakek-praktk riba atau jenis-jenis usaha perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang islam juga menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan kegiatan masyarakat melalui investasi, agartidak ada kesenjangan yang sangat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membuthkan dana. Keadilan dalam islam memiliki implikasi sebagai berikut diatanyanya sebagai keadilan sosial dan keadilan ekonomi.
c. Untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yamh diarahkan kegiatan usaha yang produktif, yang menuju terciptanya kemandirian usaha.
d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya menjadi program utama dari negeri-negeri yang sedang berkembang. Upaya bank syaraiah didalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari sklis

usaha yang lengkap, seperti program pengusaha produsen dan pembinaan pedagang.[23]

4. Landasan Hukum Perbankan Syariah

Salah satu dalil yang menjadi landasan hukum perbankan syariah terdapat dalam firman Allah SWT dalam QS. Al-Imran : 130 yaitu:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُواْ ٱلرِّبَوٰٓاْ أَضۡعَٰفٗا مُّضَٰعَفَةٗۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٣٠

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.* (QS. Al-Imran : 130)

Yang dimaksud Riba di sini ialah Riba nasi'ah. menurut sebagian besar ulama bahwa Riba nasi'ah itu selamanya haram, walaupun tidak berlipat ganda. Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah[24].

---

[23]*Ibid, 49*

[24]Departemen RI, *Al Qur'an dan terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J.ART,2004), h.61

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan atau *field research.*Penelitian lapangan merupakan penelitian yang dilaksanakan pada lokasi tertentu, yang terpilih sebagai tempat untuk melaksanakan penelitian berkaitan dengan gejala-gejala obyektif atau peristiwa yang terjadi di tempat tersebut.[1]

Pemilihan lokasi penelitian ini berdasarkan kesesuaian yang diambil dengan penuh pertimbangan dan ketertarikan. Bank Muamalat KCP Kotabumi, sebagai salah satu bank yang sudah menerapkan implementasi prinsip wadiah dalam produk tabungan iB Hijrah. Bank Muamlat KCP kotabumi tepatnya terlatak di Jl. Jend. Sudirman, Kota Gapura, Kotabumi, Kabupaten Lampung Utara, Lampung 34516.

2. Sifat penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualatatif. Penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang mengembangkan teori, dan dilakukan secara alamiah langsung pada sumber data. Penelitian kualitatif dapat dapat menghasilkan data deskriptif berupa pertanyaan atau uraian yang didalamnya tersirat makna tertentu atas dasar penggalian sumber

---

[1]Abdurrahmat Fathoni, *Metodelogi Penelitian &Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 96

data.Adapun sifat dari penelitian ini yakni bersifat deskriptif. Deskriptif ialah gambaran sifat penelitian terhadap objek atau subyek

B. Sumber Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan dua jenis sumber data yakni sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber data primer

Sumber data primer diperoleh langsung dari wawancara pihak yang bersangkutan serta dokumentasi atau arsip perusahaan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan oleh peneliti adalahteknik *Snowball Sampling* yaitu teknik penentu sampel yang mula mula jumlahnya kecil, kemudian membesar. Yang menjadi obyek wawancara di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi adalah bapak Ahmad Azwar Selaku pimpinan dan bapak Januar Suwansyah selaku marketing di Bank Muamalat KCP (*Kantor Cabang Pembantu).*

2. Sumber Data Sekunder

Burhan Bungin mengatakan bahwa data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Data sekunder diperoleh dari sumber data sekunder, yaitu sumber data kedua sesudah sumber data primer.[2] Adapun yang menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku yang berkaitan dengan *wadi'ah* serta sumber buku-buku lainnya yang berkaitan dengan perbankan syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

[2]Burhan Bugin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 128.

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain.[3] Menurut Suharsimi Arikunto menjelaskan bahwa metode wawancara ada 2 jenis yaitu wawancara tersetruktur dan wawancara semi terstruktur.Jadi peneliti hanya membuat pokok-pokok masalah yang merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan.[4]Karena dalam wawancara semi terstruktur peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang dituturkan oleh responden.

Mengenai hal ini maka, Peneliti melakukan wawacara dengan pimpinan DI Bank Muamalat KCP Kotabumi.Dalam hal ini peneliti membuat daftar pertanyaan dahulu, kemudian langsung mengajukan pertanyaan kepada Bapak Ahmad Azwar untuk memberikan keterangan terkait tentang prinsip *wadi'ah* dalam produk tabungan dan nasabah Di Bank Muamalat.

2. Dokumentasi

---

[3]uliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011) , h. 138.

[4]Suharsisimi Arikunto, *Posedur Penelitian*. 199

Dokumentasi merupakan rekaman kejadian yang ditulis atau dicetak berupa catatan, surat, buku harian, dan dokumen-dokumen sebagainya.[5] Teknik ini peneliti gunakan untuk menggali sumber-sumber dan data-data yang berkaitan dengan profil di Bank Muamalat KCP Kotabumi.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Metode berfikir induktif adalah berpikir dengan mengambil kesimpulan dari data-datayang bersifat khusus, berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa yang khusus dan konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum. Metode berfikir induktif dilakukan untuk menilai fakta-fakta yang ditemukan kemudian dicocokan dengan teori yang ada. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan tingkah laku dari manusia.

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut di analisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenaiImplementasi Prinsip *Wadi'ah* Dalam Produk Tabungan Di Bank Muamalat KCP Kotabumi.

---

[5]SuharSaputra, *Metode Penelitian* (Bandung: Refika Aditama, 2012) , h. 215.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Sejarah Bank Muamalat

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk di dirikan atas ide awal yang tercetus pada loka karya Majelis Ulama Indonesia MUI dengan tema : Masalah Bunga Bank Dan Perbankan. Saat itu MUI memutuskan agar memprakarsasi berdirinya bank tanpa bunga. Sehingga di bentuklah kelompok kerja yang di ketuai oleh HS. Prodjokusumo yang saat itu menjabat sebagai sekjen MUI.

Kelompok kerja ini melakukan lobi melalui Bapak Prof. Dr. B.J Habibie. Salah satu nama bank yang diusulkan oleh kelompok kerja tersebut adalah "Bank Syari'ah Islam" namun dengan pertimbangan perdebatan pemakaian kata syariat Islam pada piagam Jakarta di masa lalu sehingga nama tersebut tidak dipilih. Nama yang kemudian diusulkan adalah "Bank Muamalat Islam Indonesia". Presiden Soeharto (Alm) akhirnya menyetujui dengan menghilangkan kata Islam dan dipakailah nama Bank Muamalat Indonesia. [1]

Secara resmi pada tanggal 24 Rabius Tsani 1412 Hijriah atau tanggal 1 November 1991 berdiri dan mengawali operasinya pada tanggal

[1] https://www.bankmuamalat.co.id Di Akses 6 November 2021 Jam 20.00 WIB

27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992. Ikatan Cendikiawan Muslim seIndonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim serta masyarakat sepenuhnya mendukung kehadiran BMI yang dibuktikan adanya komitmen pembelian saham perseroan pada saat penandatanganan akta pendirian perseroan senilai Rp 84 Miliar. Selanjutnya, ada tambahan komitmen masyarakat Jawa Barat melalui penanaman modal senilai Rp 106 Miliar pada momen acara silahturahmi peringatan pendiriannya di istana Bogor.

Hanya berselang 2 tahun pendiriannya pada tanggal 27 Oktober 1994. Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai penyandang Bank Devisa. Ini mungkin memperkokoh posisinya sebagai Bank Syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa dan produk yang terus berkembang. Diakhir tahun 1990-an Indonesia mengalami krisis moneter dan Bank Muamalat merasakan imbas dampak krisis tersebut yang di tunjukkan dengan rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60% ditahun 1998. Perseroan mengalami kerugian sebesar Rp 105 Miliar. Inilah masa-masa penuh hikmah pada sejarah Bank Muamalat dan dalam sejarah Bank Syariah di Indonesia. Dalam upaya memperkuat permodalannya potensial dan mendapat tanggapan positif dari Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeda, Arab Saudi. Pada rapat umum pemegang saham (RUPS) tanggal 21 Juni 1999 IDB resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Sehingga kurun waktu tahun 1999-2002 merupakan masa-masa penuh

tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Direntan waktu itu, Bank Muamalat ditunjang oleh manajemen yang kuat strategi pengembang usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksaan perbankan syariah secara murni berhasil membalikkan kondisi kerugian menjadi laba.

Bank Muamalat Indonesia berhasil bangkit dari keterpurukan. Berawal dengan pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja 5 tahun dengan 5 pertimbangan penekanan yakni:

1. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham.
2. Tidak melakukan PHK terhadap satu sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak kru Bank Muamalat sedikitpun.
3. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan direksi baru.
4. Peletakkan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan
5. Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya.

Saat ini Bank Muamalat melayani lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi. Jaringan BMI didukung juga oleh aliansi melaui lebih dari 4000 kantor pos online/SOPP yang

tersebar diseluruh Indonesia, 32 ribu ATM, serta 95 ribu MERCHANT debet. BMI juga menjadi satu-satunya Bank Syariah yang telah membuka cabang luar negeri yaitu di Malaysia. Sebagai upaya peningkatan aksesibilitas nasabah di Kuala Lumpur, kerja sama berjalan dengan jaringan Malaysia Elektronik Payment System (MEPS) sehingga pelayanan Bank Muamalat bias diakses lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank pertama murni syariah, Bank Muamalat berkomitmen untuk mendirikan layanan perbankan yang tidak hanya complain terhadap syariah, namun juga kompetitif aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok Nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, lembaga nasional dan internasional, media masa termasuk segenap masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun terakhir. [2]

2. Visi Misi Bank Muamalat Kcp Kotabumi

Menurut Bapak Ahmad Azwar Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi mempunyai visi misi sebagai berikut :

Visi

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

Misi

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

[2] https://www.bankmuamalat.co.id Di Akses 6 November 2021 Jam 20.00 WIB

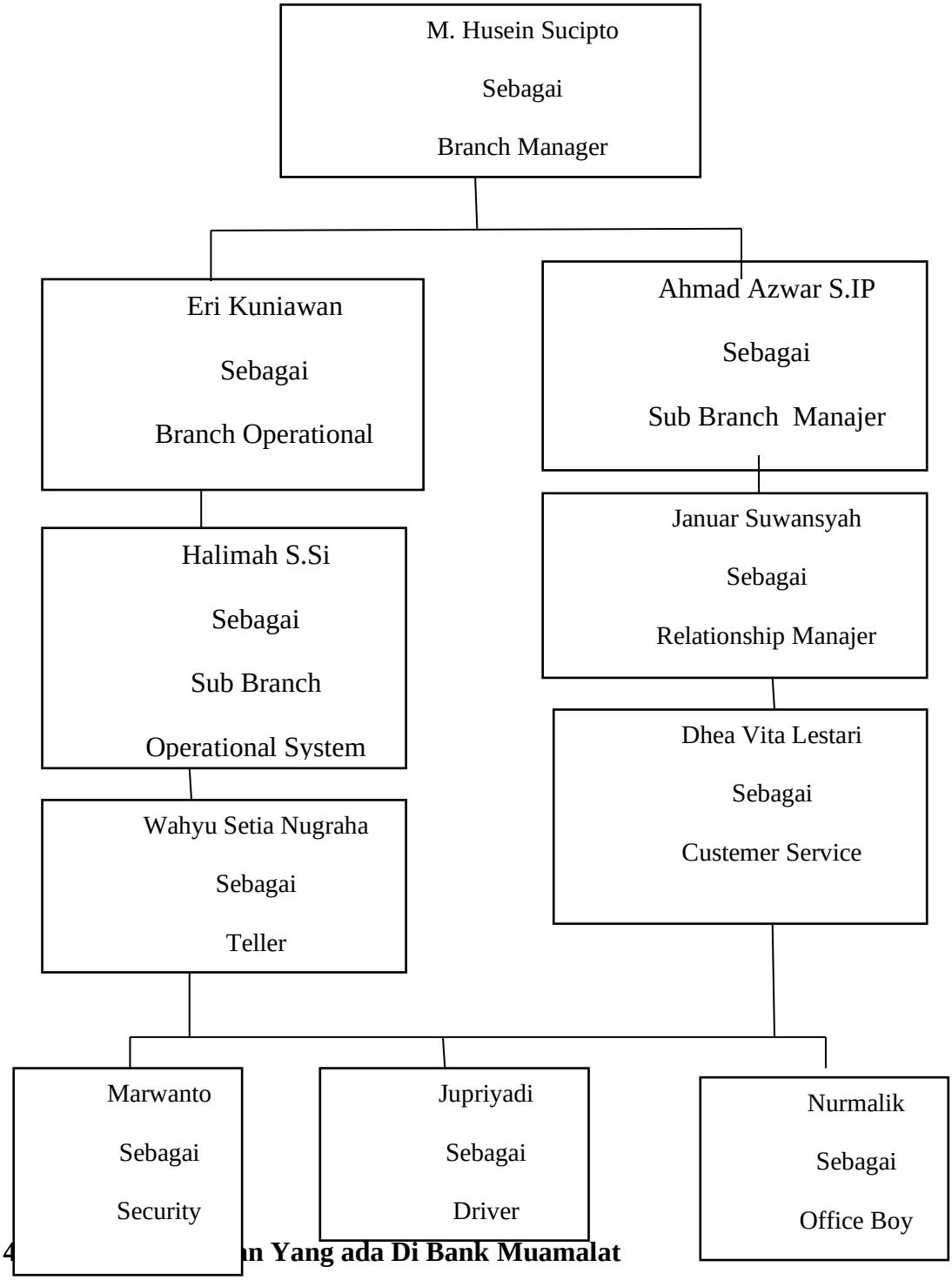
berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi, investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan."[3]

[3] Hasil Wawancara, Ahmad Azwar selaku Sub Branch Manajer di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

3. Struktur bank muamalat kcp kotabumi

Struktur Bank Muamalat Kcp Kotabumi:

Gambar 2.3 : Struktur Bank Muamlat Kcp kotabumi



4 an Yang ada Di Bank Muamalat

a. 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 local dan luar negeri. Nikmati berbagai ragam layanan seperti realtime transfer/SKN/RTGS, isi ulang pra bayar, bayar tagihan listrik, tagihan kartu pasca bayar, pembelian tiket dan pembayaran ZIS (Zakat Infaq Sedekah). Dengan tabungan iB Hijrah muamalat melalui mobile banking dan internet banking. Adapun syarat-syarat untuk membuka rekening tabungan yang menggunakan akad wadi'ah adalah sebagai berikut :

1) WNI
2) KTP/SIM
3) NPWP yang masih berlaku
4) Mengisi formulir pembukaan rekening

Syarat-syarat di atas kemudian di isi oleh calon nasabah dan di proses oleh CS (Custemer Service).

Produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah yang ada di bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi menurut bapak Januar Suansyah merupakan produk tabungan unggulan yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi. Hal tersebut di karenkan,

pemasaran produk tabungan ini sangat mudah dan target pasar yang di tuju sesuai dengan sasarana.[4]

Tersedia dalam 2 pilihan akad:

Tabel 4.1

Ketentuan akad tabungan yang mengguanakan akad wadi'ah dan mudharabah

	Mudharabah	Wadiah
Nisbah	5%	-
Setoran awal	Rp 100.000,-	Rp 25.000
Saldo minimum	Rp. 50.000,-	Rp 25.000
Fasilitas tarik tunai (jaringan prima dan bersama)	• **Tidak dikenakan biaya** apabila saldo setelah penarikan ≥Rp 5 juta (berlaku untuk 10 kali penarikan perbulan) • Rp 7.500 apabila saldo penarikan < Rp 5 juta	

[4] Hasil Wawancara, Januar Suansyah selaku Relationship manajer atau marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi, 9 Oktober 2021

Biaya layanan	• **Tidak dikenakan biaya** apabila saldo rata-rata ≥ Rp 50 juta • Apabila saldo rata-rata < Rp 50 juta: - Rekening aktif: Rp 11.000 - Rekening pasif: Rp 15.000	• Rekening aktif: tidak dikenakan biaya • Rekening pasif: Rp 2.500
Biaya administrasi kartu	• Regular/classic: Rp 2.500 • Gold/1HRAM: Rp 5.000	Tidak dikenakan biaya
Biaya penutupan rekening	• Rp 50.000	Rp 25.000
Biaya transaksi penarikan tunai melalui ATM	• ATM muamalat: tidak dikenakan biaya • ATM MEPS: Rp 15.000 • ATM plus/visa: Rp 20.000	
Biaya biaya transaksi transfer melalui ATM	• Jaringan prima: Rp 6.500 • Jaringan bersama: Rp 6.500	

Biaya transaksi debet/pembayaran belanja	• Jaringan visa: tidak dikenakan biaya • Jaringan prima debit: Rp 4.000[5]

Sumber dari brosur bank muamalat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi

Keuntungan Tabungan iB Hjirah:

- Bebas biaya tarik tunai di jaringan prima atau bersama, jika saldo setelah penarikan minimal Rp 5.000.000 (maksimal 10 kali per bulan)
- Bebas biaya realtime transfer melalui mobile internet banking muamalat
- Dapat mengikuti program atau promo lainnya.[6]

Tabungan iB Hijrah mempunyai banyak keuntungan yang di dapatkan untuk nasabah salah satu nya yaitu nasabah bebas biaya transfer jika saldo penarikan minimal Rp 5.000.000,- dan dalam satu bulan maksimal penarikan yang di lakukan adalah 10 kali perbulan nya. Selain itu, kuntungan lain yang di dapatkan oleh nasabah adalah bebas biaya realtime transfer melalui internet banking yang ada di Bank Muamalat.

b. Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah 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 diseluruh jaringan visa. Tabungan

[5] Sumber Dari Brosur Bank Muamalat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi, 6 September 2021

[6] https://www.bankmuamalat.co.id Di Akses 5 November 2021 Jam 20.30 WIB

Muamalat Prima dilengkapi dengan nisbah bagi hasil yang kompetitif dan fasilitas bebas biaya realtime transfer, bebas biaya SKN dan RTGS. Nikmati fasilitas khusus berupa airport lounge untuk memenuhi kebutuhan perjalanan.

Tabel 4.2

Ketentuan tabungan iB Prima bebas biaya transfer

Saldo rata-rata (SRR)	Maksimum Subsidi biaya transfer/bulan
Rp 100 juta - < Rp 500 juta	10 RT/10 SKN/2 RTGS
Rp 500 juta - < Rp 2,5 miliar	20 RT/25 SKN/4 RTGS
Rp 2,5 miliar - < Rp 10 miliar	40 RT/50 SKN/8 RTGS
≥ Rp 10 miliar	70 RT/80 SKN/14 RTGS

Tabel 4.3

Bebas biaya airport lounge:

Saldo rata-rata (SRR)	Maksimum Subsidi biaya transfer/bulan
Rp 100 juta - < Rp 500 juta	1 kali
Rp 500 juta - < Rp 2,5 miliar	2 kali
Rp 2,5 miliar - < Rp 10 miliar	3 kali
≥ Rp 10 miliar	5 kali[7]

[7] Sumber Dari Brosur Bank Muamalat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi, 6 September 2021

Keuntungan Tabungan iB Hijrah prima adalah kebutuhan transaksi bisnis yang kini dapat dilakukan dengan bebas biaya realtime transfer SKN dan RTGS apabila saldo rata-rata (SRR) minimal Rp 100.000.000,- . perjalanan yang lebih menenangkan dengan fasilitas bebas biaya airport lounge apabila saldo rata-rata (SRR) minimal Rp 100.000.000,-. Ketentuan bebas biaya realtime transfer dan airport lounge:

- Hanya berlaku untuk nasabah perorangan.
- Untuk transfer yang dilakukan melalui counter e-channel.
- Ketentuan berlaku tiering.
- Bebas biaya transaksi menggunakan system reimburse yang akan dibayarkan pada bulan berikutnya.

c. Tabungan iB Hijrah Haji

Mengapa berhaji bersama bank muamalat?

1. Bank Umum Syariah pertama di Indonesia yang dikelola secara profesional dan murni syariah.
2. Salah satu bank penerima biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPS-BPIH), yang terdaftar di SISKOHAT Kementrian Agama Republik Indonesia.
3. Tabungan iB Hijrah Haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah haji.
4. Bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik.

Adapun keuntungan dari Tabungan iB Hijrah Haji yaitu:

1. Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementrian Agama
2. Tahun keberangkatan dan besarnya setoran dapat disesuaikan serta bebas biaya fasilitas auto debet
3. Ketenangan batin karena dana dikelola secara syariah
4. Setoran mudah dapat melalui counter teller, e-banking dan transfer terjadwal (baik harian maupun bulanan)
5. Umroh gratis melalui program rezeki haji berkah, perlengkapan haji eksklusif.

d. TabunganKu

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan. Adapun keuntungan nya yaitu:

- Bebas biaya administrasi

  Merupakan tabungan yang bebas biaya administrasi.

- Mendidik

  Dengan adanya produk TabunganKu. Bank dapat mengedukasi nasabah mengenai pentingnya menabung, khususnya bagi masyarakat yang baru memulai kegiatan menyimpan dana

- Terjangkau

  TabunganKu terjangkau oleh semua kalangan masyarakat

- Menguntungkan

  Mendapatkan bonus atas dana simpanan yang disimpan.

e. Tabungan iB Muamalat Rencana

Tabungan iB Muamalat Rencana adalah layanan perencanaan keuangan yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah. Tabungan iB Muamalat Rencana memiliki setoran rekening yang ringan, mulai dari Rp 100.000 per bulan nya dengan jangka waktu beragam mulai dari 3 bulan sampai 20 tahun sehingga lebih mudah dalam mengatur jangka waktu yang dibutuhkan untuk berbagai keperluan keuangan anda. Dengan fasilitas auto debet yang dimiliki oleh produk tabungan rencana ini, maka anda tidak perlu melakukan penyetoran langsung ke kantor cabang atau melakukan transfer manual setiap bulannya dari rekening tabungan utama Bank Muamalat ke rekening Tabungan iB Muamalat Rencana anda sehingga anda tidak perlu khawatir lupa untuk melakukan setoran rutin.

Syarat untuk membuka tabungan inipun sangat mudah, minimal berusia 17-60 tahun. Jangka waktu untuk tabungan rencana inipun dapat anda sesuaikan mulai dari 3 bulan, 1 tahun, 2 tahun dan lainnya hingga maksimal 20 tahun. Dengan demikian anda lebih mudah mengatur rencana keuangan menggunakan Tabungan iB Muamalat Rencana.

f. Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang rupiah dan US dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi anda. Keuntungan Deposito iB Hijrah yaitu:

1. Menguntungkan, dapatkan bagi hasil yang optimal
2. Ketenangan hati, dana investasi anda dikelola secara syariah dan dapat memberikan ketenangan batin untuk anda

3. Fleksibel, pilihan jangka waktu sesuai dengan kebutuhan anda yaitu 1,3,6 atau 12 bulan
4. Sebagai jaminan, kelak anda bias menggunakan Deposito iB Hijrah sebagai jaminan pembiayaan jika dibutuhkan. [8]

B. Implementasi Strategi Pemasaran Yang Di Lakukan Di Bank Muamaalat Kcp Kotabumi

Strategi pemasaran merupakan upaya untuk memasarkan serta mengenalkan suatu produk maupun jasa pada masyarakat. Dengan menggunakan teknik yang matang, dengan begitu jumlah penjualan produk akan meningkat. Sehingga pemasaran dapat di katakan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Menurut Bapak Ahmad azwar selaku pimpinanan yang ada di Bank Muamalat Kcp (*kantor Cabang Pembantu)* Strategi pemasaran yang di lakukan di bank muamalat Kcp (*kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi dengan cara pihak Kcp (*kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi langsung mendatangi pihak Kementrian Agama sebagai lembaga yang menyalurkan dana tersebut untuk guru-guru agama atau non PNS yang ada di Kotabumi. Ketika pihak bank mumalat Kcp (*kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi mendapatkan informasi bahwasan nya akan ada pembagian insentif untuk guru- guru agama dan Non PNS pada tahun 2021 dan 2022 maka pihak Bank Muamalat akan mendekati pihak kepala kemenak atau kepala seksi kasi yang ada di Kementrian Agama untuk melakukan

[8] https://www.bankmuamalat.co.id Di Akses 5 November 2021 Jam 20.40 WIB

negosiasi, jika negosiasi tersebut sudah diel maka para guru-guru Agama atau non PNS akan di arah kan untuk membuka rekening di Bank Muamalat.[9]

Konsep pemasaran yang ada di bank mumalat Kcp (*kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi adalah pihak bank menarawarkan ke lembaga atau perorangan contohnya pihak bank menawarkan produk tabungan yang berbasis nol rupiah kepada pihak lembaga (Kementrian agama) artinya dari pihak nasabah tidak di bebankan biaya administrasi kartu dan biaya administrasi bulanan. Sehingga, penawaran yang berbasis nol rupiah tersebut mempunyai nilai plus bagi pihak nasabah (guru-guru agama atau Non PNS) yang mempunyai honor kecil tidak akan merasa khawatir kalok ada biaya administrasi bulanan. Semisal guru-guru agama atau Non PNS mempunyai honor sebesar Rp 300.000,- dan akan dan membuka rekening yang terdapat beban biaya administrasi kartu dan biaya administrasi bulanan sebanyak Rp 30.000,- maka nasabah tersebut akan merasa keberatan.[10]

Kendala yang di hadapi oleh pihak bank muamalat pada saat memasarkan produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah adalah kendala eksternal dan kendala internal. Kendala eksternal yang dihadapi oleh pihak bank adalah adanya *kompetitor* bank A, bank B, bank C dan bank D sama sama untuk mendapatkan projek *agrisisi.* Sedangkan untuk kendala internal nya sendiri adalah misalkan ada target pembukaan

[9] Hasil Wawancara, Ahmad Azwar selaku Sub Branch Manajer atau pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

[10] Hasil Wawancara, Januar Suansyah selaku Relationship manajer atau marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi, 9 Oktober 2021

rekening untuk guru guru agama atau Non PNS sebanyak 200 nasabah dalam waktu 3 hari maka untuk pencapaian target tersebut pihak CS (*Customer Service)* dan pegawai bank yang lainnya harus kerja ekstra agar pembukaan rekening yang di lakukan oleh nasabah bisa terselesaikan dalam waktu 3 hari.

Solusi yang diambil oleh pihak bank untuk kendala eksternal adalah pihak bank akan lebih meyakinkan pihak Kementrian Agama bahwasannya produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah yg ada di Bank Muamalat lebih bagus dari produk tabungan yang ada di bank sebelah karena produk tabungan yang ada di bank muamalat tabungan yg berbasih nol rupiah. Selain itu, pihak guru-guru bisa menarik tunai dimana saja karena nasabah bank muamalat akan di berikan ATM (*Aoutomatic Teller Machine)* yang bersama. Sehingga lebih memudahkan nasabah untuk menarik uang di mesin ATM yang lain tidak harus di ATM Muamalat.[11]

Dari kendala yang di hadapi oleh pihak bank di atas pihak bank selalu mendapatkan kendala baik kendala ekstral maupun kendala internal. Kendala tersebut di selesaikan oleh pihak bank dengan sesuai dengan kendala yang di hadapinya.

C. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningktan Produk Tabungan Yang Menggunakan Prinsip Wadi'ah Di Bank Muamlat Kcp Kotabumi

[11] Hasil Wawancara, Ahmad Azwar selaku Sub Branch manajer atau pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan oleh peneliti, dapat peneliti deskripsikan bahwa dampak strategi pemasaran produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Yang mana setiap tahun nya jumlah nasabah yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi selalu mengalami kenaikan sebesar 50% per tahun nya. Pada tahun 2017 jumlah nasabah sebanyak 101 nasabah, kemudian di tahun 2018 jumlah nasabah naik menjadi 1.081 nasabah, selanjutnya ditahun 2019 jumlah nasabah naik lagi menjadi 1.703 nasabah dan di tahun 2020 nasabah naik lagi menjadi 2.367 nasabah. Bertambahnya jumlah nasabah pertahunnya yang menggunakan produk tabungan dengan akad wadi'ah yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi mempunyai dampak sebagai berikut:

1. Masyarakat lebih mengenal produk-produk yang ada di bank muamalat terutama produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah
2. Meningkatkan brand Bank Muamalat dikalangan masyarakat luas
3. Meningkatkan daya saing antar bank syariah

Untuk meningkatkan jumlah nasabah setiap tahun nya Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi menggunakan bauran *marketing mix* 4P di antara nya adalah :

a) Produk (*Product)*

Produk secara umum di artikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya, apapun

wujudnya selama itu dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan kebutuhan kita di lakukan sebagai produk. Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat di tawarkan ke pasar untuk di beli, untuk di gunakan atau di konsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.[12]

Produk berfungsi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam merencanakan produk Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi selalu memperhatikan kepuasan nasabah melalui hasil produk yang ada di Bank Muamalat Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi. Produk tabungan yang di tawarkan di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi meliputi tabungan iB Hijrah, Tabungan iB Hijrah Prima, Tabungan iB Hijrah Haji dan Tabungan iB Muamalat Rencana. Produk yang banyak di minati oleh nasabah adalah produk tabungan iB Hijrah yang menggunakan akad wadi'ah, hal tersebut di karena produk tabungan iB Hijrah merupakan tabungan yang berbasis nol rupiah dan mempunyai kelengkapan rekening seperti buku tabungan, ATM, mobile Banking, setoran awal hanya Rp 25.000,- serta bebas biaya administrasi. Akad yang di gunakan dalam produk tabungan iB Hijrah ada dua yaitu Yang pertama itu ada produk tabungan yang

[12] Kasmir, Manajemen Perbankan, ed. rev. Cet ke-11, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2012), 216

menggunakan akad mudharabah dan akad yang kedua itu tabungan yang menggunakan akad wadi'ah.[13]

Berdasarkan uraian di diatas, Kebanyakan nasabah memilih produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah di karena akad wadi'ah yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi itu merupakan tabungan yang berbasis nol rupiah dan setoran awalnya hanya Rp 25.000,-, sehingga banyak nasabah yang memilih menggunakan produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah *yad dhamanah* di bandingkan dengan produk tabungan yang menggunakan akad mudharabah.

b) Harga (*Price)*

Harga (price) adalah sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh konsumen atau pelanggan untuk mendapatkan suatu produk dari perusahaan. Menurut Tjiptono harga adalah sejumlah uang (satuan moneter) dan atau aspek lain (non moneter) yang mengadung utilitas/kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapakan suatu produk. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi.[14]

Strategi penentuan harga sangat berpengaruh dalam pemberian nilai kepada konsumen, hal tersebut mempengaruhi cita produk dan keputusan konsumen untuk membeli. Dalam produk tabungan yang

---

[13] Hasil Wawancara, Ahmad Azwar selaku Sub Branch Manajer atau Pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

[14] Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran ed 2.Cet 5, (Yogyakarta: Andi, 2011) h. 45

menggunakan akad wadi'ah sudah ditetapkan setoran awalnya, setoran awal yang harus di keluarkan oleh nasabah saaat akan membuka tabungan wadi'ah adalah Rp 25.000,-. Dengan setoran awal yang sudah ditentukan nasabah sudah bisa membuka rekening dan mendapatkan fasilitas seperti buku rekening, ATM (ATM bersama) dan mobile banking.[15]

Berdasarkan uraian di atas, Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi merupakan tabungan yang berbasis nol rupiah dan setoran awalnya hanya Rp 25.000,- serta bebas biaya admisitrasi.

c) Lokasi (*Place)*

Lokasi (*Place)* adalah tempat atau kegiatan distribusi.Dalam hal ini lokasi yang di pilih oleh Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi sangat lah strategis, karena letak bank muamalat berada di pusat kota dan lokasi tersebut sangat potensial untuk mendaptkan nasabah di karenakan mayoritas penduduk yang ada di sekitar Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* kotabumi adalah berdagang di pasar sehingga nasabah menabungkan uangnya menggunakan tabungan yang berprinsip syarih. Letak Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi berada di Jl. Jend. Sudirman, Kota Gapura, Kotabumi, Kabupaten Lampung Utara,

[15] Hasil Wawancara, Januar Suwansyah Selaku Relationship Manajer atau Marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

Lampung dan lokasi tersebut berada di berdekatan dengan lingkungan Pemda.[16]

d) Promosi (*Promotion)*

promosi adalah berbagai cara untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang suatu produk atau brand yang dijual. Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi dalam perencanaa dan penerapan strategi promosi dengan cara :

1. Promosi melalui periklanan (*Advertising)*

Iklan merupakan promosi yang sangat dikenal oleh masyarakat konsumen. Hampir setiap saat konsumen mendengar atau membaca berbagai iklan, baik di media cetak maupun di media elektronik. Iklan di definisikan sebagai komunikasi non personal yang di biayai sponsor (organisasi maupun individu) melalui berbagai media. Media yang dapat digunakan meliputi: surat kabar, televisi, direc mail (katalog, brosur), radio, majalah, *outdoor displays* (*bilboard, poster*), sosial media (nama sosial media instagram bank.muamalat dengan followers 60,3RB, Salam Muamalat bisa menghubingi 1500016, Fecebook Bank Muamalat dengan pertemanan 26. 122). [17]

---

[16] Hasil Wawancara, Ahmad Azwar selaku Sub Branch Manajer atau Pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi, 8 Oktober 2021

[17] Ibnu Stiki Prasetya, "Pengaruh Produk, Harga, Saluran Distribusi, Dan Periklanan Terhadap Keputusan Pembelian Kukubima Ener-G": Jurnal ilmu dan riset manajemen , volume 5, Nomer 7, 2016 hal 17

Untuk pencetakan brosur dilakukan oleh kantor pusat kemudian di sebarkan ke kantor-kantor cabang termasuk ke Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi. Pencetakan brosur dilakukan setiap ada pembaruan informasi terkait dengan prosedur ataupun ketentuan mengenai produk dan layanannya.

Berdasarkan urai di atas, Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi melakukan strategi promosi melalui periklan *(Advertising)* dengan cara melakukan promosi melalui : surat kabar, televisi, direc mail (katalog, brosur), radio, majalah, *outdoor displays* (*bilboard, poster*), sosial media (nama sosial media instagram bank.muamalat dengan followers 60,3RB, Salam Muamalat bisa menghubingi 1500016, Fecebook Bank Muamalat dengan pertemanan 26. 122).

2. Promosi melalui penjualan personal (*Personal Selling*)

Personal selling adalah kegiatan promosi yang mengharuskan pemasaran berhadapan dengan konsumen secara langsung. Kegiatan penjualan personal yang dilakukan secara profesional akan sangat membantu tercapainya pnjualan secara fantasis.[18]

Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi menerapkan strategi ini sebagai alat promosinya untuk meningkatkan jumlah nasabah. Berntuk dari penjualan personal ini

[18] Agustina Sinta, *Manajemen Pemasaran,* (Malang: UB Press, 2011), 133

bisa langsung dengan tatap muka atau melalui telepon antara pihak Bank Muamalat dengan calon nasabah. Berdasarkan fakta lapangan strategi ini jauh lebih efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah, dibandingkan dengan cara periklanan. Strategi ini terus di lakukan oleh pihak Bank Muamalat dengan cara mendatangi langsung ke sektor islami seperti pondok pesantren, sekolah sekolah islam, sekolah-sekolah islam yang akan membuka tabungan dengan menggunakan produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah *yad dhomanah.*

3. Hubungan masyarakat

Hubungan masyarakat merupakan praktik mengelola penyebaran informasi antara individu atau organisasi mayarakat. Hubungan masyarakat mempunyai tujuan untuk membujuk masyarakat, investor, mitra, karywan dan pemangku kepentingan lainnya untuk mempertahankan sudut pandang tertentu. [19] Pihak karywan Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi dalam melakukan hubungan masyarakat dalam memasarkan produk atau melayani nasabah selalu mengutamakan keramahan untuk meyakinkan nasabah yang akan menggunakan produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah.

4. Publisitas

[19] Frendy rangkuti, *strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus integrated marketing comunication*, (Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 2009), 187

Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra lembaga keuangan didepan masyarakat atau nasabahnya melalui kegiatan seperti seminar, donatur, sponsor kegiatan. Publisitas yang di lakukan di Bank Muamalat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi salah satunya adalah sosialisasi ke pondok pesantren Daarul Khair dan Pondok Pesantren Mifthahul Huda Sindang sari, Sekolah-sekolah Islam, serta kampus-kampus islam.

Berdasarkan tiga strategi di atas, Bank Muamalat Kcp *(Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi melakukan strategi pemasaran melalui penjualan melalui strategi *personal selling* dan publisitas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkaan hasil penelitian di atas dapat di simpulkan bahwasannya Strategi pemasaran yang di lakukan di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi menggunakan strategi pemasaran 4p yaitu produk *(product),* harga (*price),* lokasi (*Place)* dan Promosi (*Promotion).* Strategi pemasaran yang sering di gunakan adalah strategi promotion (*Promotion)* hal tersebut di karenakan strategi promosi mempunyai berbagai cara untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang suatu produk atau brand yang di jual. Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi sering menggunakan strategi promosi melalui penjualan personal (*Personal Seling).*

Implementasi akad wadi'ah yang ada di Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi terdapat pada produk tabungan iB Hijrah. Hal tersebut dikarenakan produk tabungan Ib Hijrah yang menggunakan akad wadi'ah bebas biaya administrai, setoran awalnya Rp 25.000,- serta biaya layanannya untuk rekening aktif tidak dikenakan biaya sedangkan yang rekening pasif di kenakan biaya Rp 2.500,- perbulanya.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan diatas, maka saran peneliti untuk Bank Muamalat Kcp (*Kantor Cabang Pembantu)* Kotabumi adalah

dalam strategi pemasaran produk simpanan wadi'ah diharapkan, semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran, baik promosi melalui media cetak ataupun media elektronik serta sosialisasi karena kegiatan pemasaran mampu meningkatkan jumlah nasabah dari tahun ke tahun.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, Zainudin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2010 https://books.google.co.id/books?id=4oBJDwAAQBAJ&pg=PA247&dq=Ali,+Zainudin.+Hukum+Perbankan+Syariah.+Jakarta:+Sinar+Grafika.+2010&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjTq_L-1-D0AhWPxzgGHTVBBvYQ6AF6BAgFEAE

Antonio, Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Raktek*. Jakarta: Gema Insani. 2001

Bugin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013 https://books.google.co.id/books?id=rBVNDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Metodologi+Penelitian+Sosial+dan+Ekonomi.+Jakarta:+Kencana+Prenada+Media+Group.+2013+burhan+bugin&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwi5zc-Fv-D0AhXfTmwGHbauAmAQ6AF6BAgGEAE#v=onepage&q&f=false.

Fathoni, Abdurrahmat. *Metodelogi Penelitian &Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta. 2011

Hari, Setiawan purnomo dan zuelkifli mansyah. *Manajemen Strategi, Sebuah Konsep Pengantar*. Jakarta:LPPEE UI. 1999

Ikit. *Akutansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Yogyakarta:Deepublish CV Budi Utama. 2015

Ismail. *Akutansi Bank Teori Dan Aplikasi Dalam Rupiah*.Jakarta:Pranadamedia Group. 2010 https://books.google.co.id/books?id=X9xDDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Perbankan+Syariah.+Jakarta:+Kencana+PrenadaMedia+Group+2011+++ismail&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjMq-a6yOD0AhU87DgGHXj8CskQ6AF6BAgFEAE

Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group 2011

Juariah, dan Husni & Okianna. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung Masyarakat Di Dusun Sebau Apo Kabupaten Landak* . Pontianak: Program Studi Pendidikan Ekonomi Bidang Keahlian Koperasi Fkip Untan. 2007 https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=.++Faktor Faktor+Yang+Mempengaruhi+Minat+Menabung+Masyarakat+Di+Dusun+Sebau+Apo+Kabupaten+Landak+.++Pontianak%3A+Program+Studi+Pendidikan+Ekonomi+Bidang+Keahlian+Koperasi+Fkip+Untan.+2007&btnG=

Kasmir. *Bank Dan Lembaga Lainnya.* Jakarta:Rajawali pers. 2001

Noor, Uliansyah. *Metodologi Penelitian.* Jakarta : Kencana Prenada Media Group. 2011
https://books.google.co.id/books?id=VnADwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=metodologi+penelitian+memuat+Uliansyah+noor&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjT4cyivuD0AhXkV3wKHc7UAG4Q6AF6BAgGEAE#v=onepage&q&f=false

Pudjhardjo, M. dan Nur Faizin Muhith. *fikih muamalah ekonomi syariah.* Malang: UBB Press. 2019

RI, Departemen. *Al Qur'an dan Terjemahnya Al-Jumanatul Ali*. Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004.

Saputra, Suhar. *Metode Penelitian*. Bandung: Refika Aditama. 2012
https://books.google.co.id/books?id=Vja4DwAAQBAJ&pg=PA204&dq=Metode+Penelitian.+Bandung:+Refika+Aditama.+2012++suhar+saputra&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwi28IqDz-D0AhU4zzgGHdUuCIgQ6AF6BAgIEAE

Sinta, Agustina. *Manajemen Pemasaran.* Malang : UB Press.2011
https://books.google.co.id/books?id=5OiZDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Manajemen+Pemasaran.++Malang+:+UB+Press.2011++agustina+sinta&hl=id&sa=X&redir_esc=y

Sugiyono. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016

Swasta DH. Bashu. dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern.* Yogyakarta: liberty Yogyakarta. 1997
https://books.google.co.id/books?id=699CEAAAQBAJ&pg=PA283&dq=Manajemen+Pemasaran+Modern.+Yogyakarta:+liberty+Yogyakarta.+1997+Swastha+DH.+Basu.+dan+Irawan&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjG0Y7NzeD0AhU57HMBHXrtAvMQ6AF6BAgAEAE

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi . 2021
https://books.google.co.id/books?id=ztkzEAAAQBAJ&pg=PA211&dq=Strategi+Pemasaran.+Yogyakarta+:+Andi+.+2021+++fandy+Tjiptono&h

l=id&sa=X&ved=2ahUKEwjP1aKE0uD0AhU58XMBHVPUD20Q6AF6BAgJEAE

Wardi Muslich, Ahmad. *fikih Mualamah*. Jakarta: Amzah, 2017. https://books.google.co.id/books?id=inU8EAAAQBAJ&pg=PA359&dq=.+fikih+Mualamah.+Jakarta:+Amzah,+2017.++Wardi+Muslich,+Ahmad.&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjixb7e0uD0AhXB63MBHfUXAe4Q6AF6BAgEEAE

Wawancara prasurvey. Ahmad, Azwar. pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi. 12 Maret 2021

Wawancara prasurvey. Ahmad, Azwar. pimpinan di Bank Muamalat kcp kotabumi. 02 September 2021

Wawancara prasurvey. Januar, Suansyah. selaku marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi. 10 Juni 2021

Wawancara prasurvey. Januar, Suansyah. selaku marketing di Bank Muamalat kcp kotabumi. 02 September 2021

https://www.bankmuamalat.co.id Di Akses 6 November 2021 Jam 20.00 WIB

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan KI. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2342/In.28.1/J/TL.00/09/2021
Lampiran : -
Perihal : **SURAT *BIMBINGAN SKRIPSI***

Kepada Yth.,
Nizaruddin (Pembimbing 1)
Rina El Maza (Pembimbing 2)
di-
Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama	:	**YULIA SULVIANA**
NPM	:	1704100260
Semester	:	9 (Sembilan)
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	S1 Perbankan Syari`ah
Judul	:	DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI`AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
   a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
   b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 27 September 2021
Ketua Jurusan
Perbankan Syariah

Dliyaul Haq, M.E.I.
NIP 19810121 201503 1 002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT

TUGAS Nomor : 3531/In.28/D.1/TL.01/11/2021

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Lembaga Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada Anda:

Nama	:	**YULIA SULVIANA**
NPM	:	1704100260
Semester	:	9 (Sembilan)
Kursus	:	S1 Perbankan Syariah

Untuk:

1. Melakukan observasi/survey di BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI, guna mengumpulkan data (materi) guna melengkapi penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI`AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI".
2. Waktu yang diberikan adalah sejak tanggal Surat Tugas ini diterbitkan sampai dengan selesai.

Kepada para pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat, mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan : Metro
pada : 08 November 2021
On

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan,

Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001

Mengetahui,
Kantor Lokal

Ahmad Anwar
Sub Brand Manager

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 3530/In.28/D.1/TL.00/11/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 3531/In.28/D.1/TL.01/11/2021, tanggal 08 November 2021 atas nama saudara:

Nama	: **YULIA SULVIANA**
NPM	: 1704100260
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI`AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 November 2021
Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan,

Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001

Bank Muamalat

Kotabumi 1 Desember 2021

Nomor : 096/B/KCP KTB/XII/2021
Lampiran : -
Hal : Pemberian Izin Riset Yulia Sulviana

Kepada Yth
Ketua Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
Bapak Muhammad Ryan Fahlevi M.M
Di Tempat

Assalamualaikum wr.wb

Semoga Allah senantiasa selalu memberikan taufik dan hidayahnya kepada ibu dan kita semua dalam menjalankan aktifitas sehari hari. Aamiin

Seubungan dengan adanya surat masuk dengan nomor 3531/In.28/D.1/TL.01/11/2021 dari IAIN Metro yang diberikan kepada mahasiswi dengan data sbb :

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Semester : 9 (Sembilan)
Kursus : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami memberikan izin riset kepada mahasiswi tersebut untuk mengumpulkan data (materi) guna melengkapi penulisan tugas akhir / skripsi yang berjudul "Dampak Strategi Pemasaran terhadap peningkatan produk tabungan wadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Kotabumi Lampuing Utara"

Demikian surat izin riset in kami sampaikan dan atas kerjasama yang terjalin kami ucapkan terima kasih

Wassalamualaikum wr.wb

Ahmad Azwar
Sub Branch Manager

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.
Cabang Kotabumi
Jl. Jend. Sudirman LK VI
T +0724 - 22510
www.muamalatbank.com

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1339/In.28/S/U.1/OT.01/11/2021

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama	: Yulia Sulviana
NPM	: 1704100260
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1704100260

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 30 November 2021
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 3/12/21	Acc utk di Munaqosyah kan	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI

NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 2/12 21	~~Lihat~~ kesimpulan diperbaiki Lihat Pertanya- dan Penelitian	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana — Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI

NPM : 1704100260 — Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 29/11/21	- Kesimpulan di perbaiki lihat pertanyaan penelitian Pertanyaan penelitian ada Dua maka kesimpulan juga harus ada dua	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 26/11/21	Bab IV di Perbaiki Pertanyaan kepada Marketing belum ada.? - APD harus kejawab semua di bab IV. Lihat satu persatu - Analisa di Perbaiki Lihat Landasan Teori	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	19-11-2021	Acc bab IV-V dapat dilanjutkan ke Pemb I	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	17-01-2021	Bagian Dampak dipisahkan digadikan bentuk 1 2 3 dan dijelaskan.	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id. website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI

NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10-11-2021	- Jumlah kenaikan nasabahnya di cantumi ke bagian Analisisnya. - kelebihan dari produk wadiah itu apa saja dan di cantumkan ke bagian product. - Untuk harga lebih dijelaskan lagi. - Bagaima cara Persona selling. Jelaskan. - Tambahkan analisnya.	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 3/11 21	ACC Bab I, II, III Lanjut APD	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 1/10 21	Lihat lagi catatan. Setiap ketipan harus diberi penjelasan.	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 18/10/21	Teks hadits harus di tulis - Lihat Rencana Outline - sub judul sesuaikan dgn Outline. - Perbaiki cara Mengetik Footnote Lihat buku Pedoman.	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 18/10 21	- LBM- Perbaiki penggunaan bahasa Indonesia yg baik dan benar. - pertanyaan penelitian di perbaiki - Tujuan dan Manfaat Penelitian di perbaiki - Setiap kutipan harus di beri penjelasan - Al Quran dan hadits diberi penjelasan	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 15/10/21	Mana Outline yg sudah di ACC.	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : PBS/ FEBI
NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 8/21	- Perbaiki cara Penggutipan. - tidak boleh membuat kesimpulan sebelum penelitian selesai - Kata ? disimpulkan digali digarami - setiap kutipan harus di beri penjelasan - hal 12 kori Bauran Mix di tulis bergeap - Font Arab 16 - hadits di tulis teksnya	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., MH
Nip. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana — Jurusan/Fakultas : PBS/ FEBI

NPM : 1704100260 — Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 6/10 21	Acc outline.	

Dosen Pembimbing I

Nizaruddin, S.Ag., MH
Nip. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	01-Oktober 2021	ACC APD outline.	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yulia Sulviana | Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI

NPM : 1704100260 | Semester / T A : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	30-09-2021	- di bagian wawancara dengan Pihak marketing di tambahkan Strategi Pemasaran mengenai 4P. - dibagian wawancara dengan - di outline Bagian B diganti tabungan Wadi'ah, bagian C ditambahkan produk wadiah dalam Perbankan - dioutin bagian C di hilangkan - di bagian BAB IV yang konsep diganti Implementasi.	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Yulia Sulviana
NPM. 1704100260

OUTLINE

DAMPAK STRATEGI PPEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KP KOTABUMI

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

B. PERTANYAAN PENELITIAN

C. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

D. PENELITIAN RELEVAN

BAB II LANDASAN TEORI

A. KONSEP STRATEGI PEMASARAN

1. Pengeertian Strategi Pemasaran

2. Target Pasar
3. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

B. TABUNGAN WADI'AH

1. Pengertian Tabungan Wadi'ah
2. Landasan Hukum Dan Prinsip Tabungan Wadi'ah
3. Jenis-jenis Tabungan Wadi'ah
4. Rukun Dan Syarat-syarat Tabungan Wadi'ah
5. Praktik Wa'diah dalam perbankan

C. PERBANKAN SYARIAH

1. Pengertian Perbankan Syariah
2. Fungsi Dan Peran Bank Syariah
3. Tujuan Bank Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian
B. Sumber Data
C. Tekhnik Pengumpulan Data
D. Tekhnik Analisi Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

1. Sejarah Bank Muamalat Kcp Kotabumi
2. Visi Dan Misi Bank Muamalat Kcp Kotabumi
3. Struktur Bank Muamalat Kcp Kotabumi
4. Produk Tabungan Yang Ada Di Bank Muamalat

B. Implementasi Strategi Pemasaran Yang Dilkukan Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

C. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan yang Menggunakan Prinsip Wadi'ah Di Bank Mumalat Kcp Kotabumi

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

B. SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT PENDIDIKAN

Sukadana, 30 September 2021

Penulis

Yulia Sulviana

Npm 1704100260

Mengetahui

Pembimbing I

Nizarudin,, S.Ag.,M.H

NIP. 197403021999031001

Pembimbing II

Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

NIP. 198401232 00912 2 005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

DAMPAK STRATEGI PPEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KP KOTABUMI

A. WAWANCARA

1. Wawancara kepada pihak marketing di bank muamalat kcp kotabumi

a. Bagaimana strategi pemasaran dan penerapan produk tabungan wadi'ah yang ada di bank muamalat kcp Kotabumi?

b. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan di Bank Muamalat kcp kotabumi mengenai produck, price, place, dan promosi?

c. Berapa banyak produk tabungan yang ada di bank muamalat kcp kotabumi dan bagaimana cara agar bisa menggunakan produk tersebut?

d. Apa saja persyaratan yang digunakan untuk membuka rekening menggunakan akad wadi'ah?

e. Apa yang menjadi produk unggulan yang ada di bank muamalat kcp kotabumi?

f. Berapa banyak peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya?

g. Bagaimana fungsi strategi pemasaran yang ada di bank muamalat kcp kotabumi?

h. Bagaimana konsep pemasaran produk tabungan yang menggunakan prinsip wadi'ah?

i. Kendala eksternal dan internal apa saja yang di hadapi oleh pihak marketing untuk memasarkan produk tabungan tersebut?

j. Solusi apa yang diamil untuk menyelesai masalah internal dan eksternal pada saat memasarkan produk tersebut

2. **Wawancara kepada pimpinanan yang ada Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi**

   a. Bagaimana sejarah berdirinya Bank Muamalat Kcp Kotabumi?

   b. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh pihak pimpinan bank muamalat kcp kotabumi agar saling berkaitan dengan pihak marketing?

   c. Apa visi dan misi yang ada di Bank Mumalat Kcp Kotabumi?

   d. Bagaimana struktur yang adaa di Bank Muamalat Kcp Kotabumi?

   e. Apa saja oprasional usaha yang ada di Bank Muamalat Kcp Kotabumi?

   f. Apa saja produk dan jasa yang ada Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi?

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN PROPOSAL SKRIPSI

No B-1031/In.28.3/J/PP.00.9/09/2021

Proposal Skripsi dengan Judul DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI disusun Oleh: YULIA SULVIANA, NPM: 1704100260, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Seminar Proposal Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/01 September 2021

TIM PEMBAHAS:

Ketua/Moderator: Nizaruddin, S.Ag., M.H (.....)

Pembahas I : Zumaroh, M.E.Sy (.....)

Pembahas II : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I (.....)

Sekretaris : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M (.....)

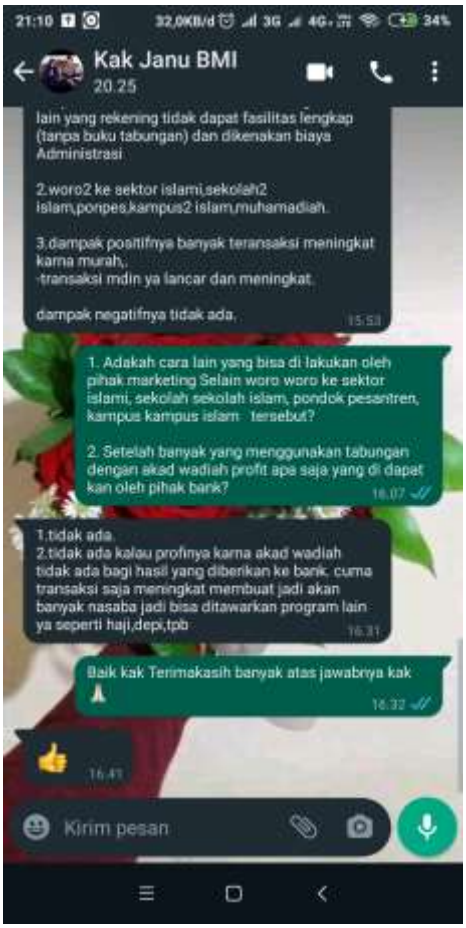
Mengetahui,
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah

Dliayaul Haq, M.E.I
NIP. 198101212015031002

DOKUMENTASI

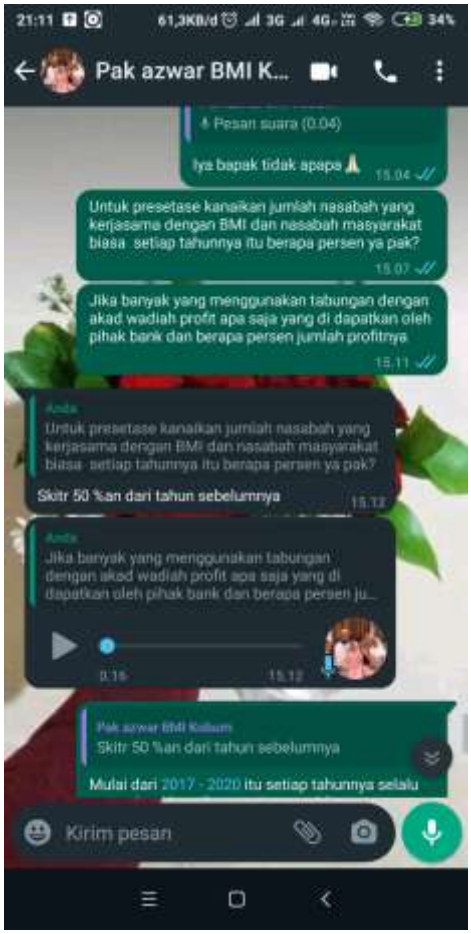
Wawancara dengan pihak marketing via wa

21:10
37,2KB/d
34%
Kak Janu BMI
20.25
15.15
1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan dengan akad wadiah yang dilakukan di bank muamalat kcp Kotabumi sehingga setiap tahunnya mengalami peningkatan?
2. Strategi pemasaran apa saja yang di lakukan di BMI KCP KOTABUMI
3. Dampak apa saja yang terjadi di BMI akibat meningkatkan nya jumlah nasabah pada produk tabungan yang menggunakan akad wadiah?
15.21
1.pasarnya kesektor islami,pondok,sekolah2 islam,jadi nasaba sudah paham akan ribah,. tidak mau Terus meningkat karena nasabah memilih akad yang tidak memiliki biaya administrasi, sehingga nasabah merasa tabungan tersebut menguntungkan.
Produk wadiah selalu ditawarkan kepada nasabah yang memang menggunakan rekening untuk transaksi sehari hari, dengan kelengkapan rekening seperti buku tabungan ,kartu ATM disemua jaringan dan mobile banking dengan tanpa biaya administrasi sehingga produk ibu banyak di minati nasabah. Berbeda dengan Bank lain yang rekening tidak dapat fasilitas lengkap (tanpa buku tabungan) dan dikenakan biaya Administrasi
2.woro2 ke sektor islami,sekolah2 islam,ponpes,kampus2 islam,muhamadiah.
3.dampak positifnya banyak teransaksi meningkat karna murah,
-transaksi mdin ya lancar dan meningkat.
dampak negatifnya tidak ada.
Kirim pesan

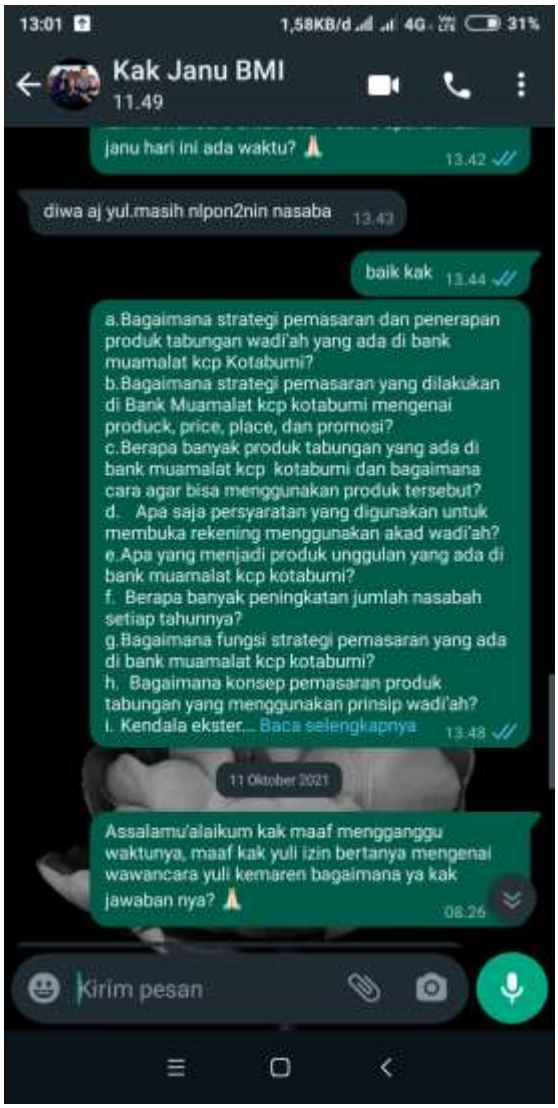

21:10
32,0KB/d
34%
Kak Janu BMI
20.25
lain yang rekening tidak dapat fasilitas lengkap (tanpa buku tabungan) dan dikenakan biaya Administrasi
2.woro2 ke sektor islami,sekolah2 islam,ponpes,kampus2 islam,muhamadiah.
3.dampak positifnya banyak teransaksi meningkat karna murah,
-transaksi mdin ya lancar dan meningkat.
dampak negatifnya tidak ada.
15.53
1. Adakah cara lain yang bisa di lakukan oleh pihak marketing Selain woro woro ke sektor islami, sekolah sekolah islam, pondok pesantren, kampus kampus islam tersebut?
2. Setelah banyak yang menggunakan tabungan dengan akad wadiah profit apa saja yang di dapat kan oleh pihak bank?
16.07
1.tidak ada.
2.tidak ada kalau profinya karna akad wadiah tidak ada bagi hasil yang diberikan ke bank. cuma transaksi saja meningkat membuat jadi akan banyak nasaba jadi bisa ditawarkan program lain ya seperti haji,depi,tpb
16.31
Baik kak Terimakasih banyak atas jawabnya kak
16.32
16.41
Kirim pesan

Bank Muamalat

Wawancara Kepada Pimpinan Cabang Bank Muamalat Kcp Kota Bumi via wa



21:11 44,8KB/d 3G 4G 34%
Pak azwar BMI K...
Pak azwar BMI Kobum
Skitr 50 %an dari tahun sebelumnya
Mulai dari 2017 - 2020 itu setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan segitu ya pak? 15.14
Pak azwar BMI Kobum
Pesan suara (0.16)
Baik pak 15.14
8 September 2021
Assalamu'alaikum pak maaf mengganggu waktynya, yuli izin bertanya lagi pak ada berapa sekolah tempat guru PNS dan non PNS yang berkerjasama dengan BMI untuk membuka tabungan dengan akad wadiah? 15.38
0.10 15.42
Maaf Pak kalok yuli nanya nama sekolah yang ikut kerja sama itu boleh tidak ya pak? 15.44
Bs googling aja nama2 MTS selampung utara 15.53
Baik Pak 15.54
Kirim pesan


13:01 1,58KB/d 4G 31%
Kak Janu BMI
11.49
janu hari ini ada waktu? 13.42
diwa aj yul.masih nlpon2nin nasaba 13.43
baik kak 13.44
a.Bagaimana strategi pemasaran dan penerapan produk tabungan wadi'ah yang ada di bank muamalat kcp Kotabumi?
b.Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan di Bank Muamalat kcp kotabumi mengenai produck, price, place, dan promosi?
c.Berapa banyak produk tabungan yang ada di bank muamalat kcp kotabumi dan bagaimana cara agar bisa menggunakan produk tersebut?
d. Apa saja persyaratan yang digunakan untuk membuka rekening menggunakan akad wadi'ah?
e.Apa yang menjadi produk unggulan yang ada di bank muamalat kcp kotabumi?
f. Berapa banyak peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya?
g.Bagaimana fungsi strategi pemasaran yang ada di bank muamalat kcp kotabumi?
h. Bagaimana konsep pemasaran produk tabungan yang menggunakan prinsip wadi'ah?
i. Kendala ekster... Baca selengkapnya 13.48
11 Oktober 2021
Assalamu'alaikum kak maaf mengganggu waktunya, maaf kak yuli izin bertanya mengenai wawancara yuli kemaren bagaimana ya kak jawaban nya? 08.26
Kirim pesan

Profi luar bank muamalat

Dokumentasi brosure

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Peneliti benama Yulia Sulviana, lahir pada tanggal 11 juli 1999 di Sukadana, peneliti lahir dari pasangan bapak Nurhuda dan Ibu Bariyah. Peneliti merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di MI Mifthahut Tholibin Sukadana Jaya lulus tahun 2012 kemudian melanjutkan pada MTS Mifthahut Tholibin Sukadana Jaya lulus pada tahun 2015 dan kemudian melanjutkan di SMA N 1 Labuhan Ratu Lampung Timur jurusan IPA lulus pada tahun 2017. Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) dimulai pada semester I pada tahun ajaran 2017/2018 dengan mengambil jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul "**DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI"**. Demikian daftar riwayat hidup peneliti secara singkat yang dapat di tuangkan dalam penelitian skripsi ini.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111, Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296
Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENUNJUKAN TIM UJIAN MUNAQOSYAH

Nomor : B-4150/In.28.3/J/PP.00.9/12/2021

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat : Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul : Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

HARI, TANGGAL	WAKTU	KETUA/MODERATOR	PENGUJI	SEKRETARIS	PETUGAS
Rabu, 15 Desember 2021	13.00 - 15.00 WIB	Nizaruddin, S.Ag., M.H	1. Selvia Nuriasari, M.E.I 2. Rina El Maza, S.H.I., M.S.I	Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy	Carmidah, M.Ak

ALOKASI WAKTU		ASPEK YANG DIUJI / PENILAIAN	
Ketua	**Maks. 30 menit**	**Ketua**	**Penampilan & Pembelaan**
Penguji 1	**Maks. 50 menit**	**Penguji 1**	**Metode, Relevansi & Penguasaan Materi**
Penguji 2	**Maks. 40 menit**	**Penguji 2**	**Kesungguhan dalam Bimbingan & Penguasaan Materi**

Metro, 13/12/2021
an. Dekan
Ketua Jurusan S1 PBS

Muhammad Ryan Fahlevy, M.M
NIP.199208292019031007

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. Wakil Dekan I
3. Wakil Dekan III
4. Arsip

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

NOTULENSI UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari, Tanggal	: Rabu, 15 Desember 2021
Pukul	: 13.00 - 15.00 WIB
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	: Yulia Sulviana
NPM	: 1704100260
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	: Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

TIM UJIAN MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator	: Nizaruddin, S.Ag., M.H
Penguji 1	: Selvia Nuriasari, M.E.I
Penguji 2	: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
Sekretaris	: Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Penguji 1
1. Apa yang akan diteliti
2. Bauran pemasaran, strategi promosi jangan digunakan
3. permasalahan belum nampak
4. Mengapa menggunakan satu referensi, gunakan link Resmi
5. Menggunakan 4p, apa² saja terkait bauran produk
6. Jelaskan ciri-ciri produknya
7. Personal selling kenapa tidak dimasukkan dalam teori
8. bagaimana bauran pemasarannya mampukah meningkatkan nasabah
9. Tambahkan peningkatan nasabah dari 1 januari sampai reset
10. Data belum menjawab
11. Surveinya berapa lama
12. Membaca datanya bagaimana
13. Ditanya atau tidak. membandingkan dengan Bank mana
14. Gali data secara detail ketika wawancara

penguji 2
1. Mana yang paling Dominan nasabah yang menggunakan produk wadiah
2. promosinya menggunakan apa
3. periklanan, iklannya seperti apa. Medsosnya menggunakan apa
4. Hasil personal selling menghasilkan berapa tempat

5. Narasikan terkait MOU dengan sekolah²
6. Adakah jadwal tertentu kunjungan
7. Bagaimana jika dibanding dengan harga
8. Berapa nominal untuk pembuliaan Reksning
9. Narasikan fenomena yang ada dilapangan

Metro, 15/12/2021
Ketua Sidang,

Nizaruddin, S.Ag., M.H

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

REKAP NILAI UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari, Tanggal	:	Rabu, 15 Desember 2021
Pukul	:	13.00 - 15.00 WIB
Tempat	:	Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	:	Yulia Sulviana
NPM	:	1704100260
Jurusan	:	S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat	:	Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	:	Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

Nilai Munaqasyah :

30 % x Nilai Ketua = 30 % x 83 = 24,9

40 % x Nilai Penguji 1 = 40 % x 82 = 32,8

30 % x Nilai Penguji 2 = 30 % x 83 = 24,9

Nilai Akhir Munaqasyah = 82,6

Prestasi : Huruf = A / **Angka Mutu** = 4

Keputusan Sidang : LULUS / ~~TIDAK LULUS~~*

Metro, 15/12/2021
Ketua Sidang,

Nizaruddin, S.Ag., M.H

Keterangan :
Ujian dinyatakan Lulus apabila nilai munaqasyah minimal 55,00 (C)
Tanda * = coret yang tidak perlu

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

DAFTAR NILAI UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari/Tanggal	:	Rabu, 15 Desember 2021
Pukul	:	13.00 - 15.00 WIB
Tempat	:	Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	:	Yuha Sulviana
NPM	:	1704100260
Jurusan	:	S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat	:	Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	:	Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

NILAI PENGUJI 1 :

1. **Metodologi** : 82
2. **Relevansi & Penguasaan Materi** : 82

Jumlah : $\frac{164}{2}$ = 82

Metro, 15/12/2021
Penguji 1,

Sulvia Nuriasari, M.E.I

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

DAFTAR NILAI UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari/Tanggal	: Rabu, 15 Desember 2021
Pukul	: 13.00 - 15.00 WIB
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	: Yulia Sulviana
NPM	: 1704100260
Jurusan	: S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	: Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

NILAI PENGUJI 2

1. Kesungguhan dalam Bimbingan : 83

2. Penguasaan Materi : 83

Jumlah : $\frac{166}{2}$ = 83

Metro, 15/12/2021
Penguji 2,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

DAFTAR NILAI UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari/Tanggal	: Rabu, 15 Desember 2021
Pukul	: 13.00 - 15.00 WIB
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	: Yulia Sulviana
NPM	: 1704100260
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat	: Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	: Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

NILAI KETUA

1. Penampilan : 83

2. Pembelaan : 83

Jumlah : $\frac{166}{2} = 83$

Metro, 15/12/2021
Ketua Sidang,

Nizaruddin, S.Ag., M.H

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

BERITA ACARA UJIAN MUNAQOSYAH

WAKTU

Hari/Tanggal : Rabu, 15 Desember 2021
Pukul : 13.00 - 15.00 WIB
Tempat : Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama : Yulia Sulviana (.....)
NPM : 1704100260
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat : Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul : Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

TIM UJIAN MUNAQOSYAH

1 Ketua Sidang : Nizaruddin, S.Ag., M.H (.....)
2 Penguji 1 : Selvia Nuriasari, M.E.I (.....)
3 Penguji 2 : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I (.....)
4 Sekretaris : Aulia Ramy Priyatna, M.E.Sy (.....)

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

DAFTAR HADIR
PESERTA UJIAN MUNAQOSYAH

MAHASISWA

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat : Kampus II (E8.2.3 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul : Dampak Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Wadi'ah Di Bank Muamalat Kcp Kotabumi

NO	NAMA/ NPM	PRODI	TANDA TANGAN
1	Febrina Citra Syaputri	S1- PBS	1
2	Retna Dwi Pratiwi	S1 - PBS	2
3	Ismi Dwi Astuti	S1 - PBS	3
4	Tirta Wahyu Ningsih	S1 - PBS	4
5	Tana Yunfa Rizki	S1 - PBS	5
6	Trizunita sari	S1 - PBS	6
7	Mia Mandalena	S1 - PBS	7
8	Elke Miansa Dewi	S1 - PBS	8
9	Tia Istiqomah	S1 - PBS	9
10	Sari komala Dewi	S1 - PBS	10
11			11
12			12
13			13
14			14
15			15
16			16
17			17
18			18
19			19
20			20

Metro, 15/12/2021
Ketua Sidang,

Nizaruddin, S.Ag., M.H

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111, Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296
Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENUNJUKAN TIM SEMINAR PROPOSAL

Nomor : B-2517/In.28.3/J/PP.00.9/8/2021

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat : Kampus II (E8.2.4 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul : Implementasi Prinsip Wadi'ah Dalam Produk Tabungan Di Bank Muamalat Indonesia (Study Kasus Di Bank Muamalat KCP Kotabumi)

HARI, TANGGAL	WAKTU	KETUA/MODERATOR	PEMBAHAS	SEKRETARIS	PETUGAS
Rabu, 01 September 2021	10:00 - 11:30 WIB	Nizaruddin, S.Ag., M.H	1. Zumaroh, M.E.Sy 2. Rina El Maza, S.H.I., M.S.I	Muhammad Ryan Fahlevi, M.M	Carmidah, M.Ak

Metro, 24 Agustus 2021
an. Dekan
Ketua Jurusan S1 PBS

Dliyaul Haq, M.E.I.
NIP.198101212015031002

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. Wakil Dekan I
3. Wakil Dekan III
4. Arsip.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

NOTULENSI SEMINAR PROPOSAL

WAKTU

Hari/Tanggal	: Rabu, 01 September 2021
Pukul	: 10:00 - 11:30 WIB
Tempat	: Kampus II (E8.2.4 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)

MAHASISWA

Nama	: Yulia Sulviana
NPM	: 1704100260
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah (PBS)
Tempat	: Kampus II (E8.2.4 Gedung Abu Ubayd AL-Qasim)
Judul	: Implementasi Prinsip Wadi'ah Dalam Produk Tabungan Di Bank Muamalat Indonesia (Study Kasus Di Bank Muamalat KCP Kotabumi)

TIM SEMINAR PROPOSAL

Ketua/Moderator	: Nizaruddin, S.Ag., M.H
Pembahas 1	: Zumaroh, M.E.Sy
Pembahas 2	: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
Sekretaris	: Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

Pembahas I :- Permasalahan yang harus diteliti harus berkaitan dengan Judul yang diambil
:- Permasalahan lebih ditekankan, misal apakah ada kesenjangan antara teori dengan kenyataannya.
:- Variabel harus dua untuk saling dikaitkan
:- Perbandingan data dijadikan pengaruh dihubungkan dengan kinerja perusahan atau profitabilitas
:- tambahkan Presentase nasabah yang kerjasama dengan sekolah dibandingkan dengan semua jumlah nasabah wadiah
:- tambahkan Informasi mengenai data jumlah nasabah pertahunnya, Presentase kenaikan jumlah nasabah
:- Metopen perbanyak analisis

Pembimbing II :- Judul terlalu biasa belum terlihat tantangannya yang muncul dalam Penelitia ini, sebaiknya ditambahkan variabel dalam Judul Penelitian.
- cari tau strategi - strategi apa saja

Yang sudah diterapkan oleh bank dalam menyikapi target pemasaran, didalam narasi dijelaskan berdasarkan data dilapangan. Seluruhnya berdampak pada profitagilitas
- Bisa mengambil tema dari segi marketing cara untuk menentukan calon nasabah

- Perkuat segi tentang wadiah, prosedur dan tata cara dalam tata cara dalam sistem wadiah ditambahkan dalam BAB II
- Sumber data primer diperbaiki lagi sesuai dengan arahan pembimbing 2
- Sumber data primer diperbaiki lagi sesuai dari arahan pembahas II
- Sebutkan nama-nama informan
- Daftar pustaka di perbaiki sesuai pedoman

Ketua / moderator ;
Judul masih 1 variabel sehingga perlu ditambahkan variabel

" Dampak strategi pemasaran terhadap peningkatan tabungan wadiah di BMI kcp kotabumi "

" Daftar pustaka diperbaiki salah semua. seluruh lampiran syarat administrasi Nota dinas, halaman persetujuan, lembar bimbingan, wajib dilampirkan "

" Proposal diterima dengan perubahan judul dengan waktu ~~kofek~~ revisi selama 15 harr.

Metro, 01 September 2021
Ketua Sidang,

Nizaruddin, S.Ag., M.H

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN PROPOSAL SKRIPSI

No B-1031/In.28.3/J/PP.00.9/09/2021

Proposal Skripsi dengan Judul DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI disusun Oleh: YULIA SULVIANA, NPM: 1704100260, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Seminar Proposal Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/01 September 2021.

TIM PEMBAHAS:

Ketua/Moderator: Nizaruddin, S.Ag., M.H (.....)

Pembahas I : Zumaroh, M.E.Sy (.....)

Pembahas II : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I (.....)

Sekretaris : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah

Dliayaul Haq, M.E.I
NIP. 198101212015031002

Dipindai dengan CamScanner

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Di seminarkan saudari Yulia Sulviana**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di_
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudari :

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah
Judul : **IMPLEMENTASI PRINSIP WADI'AH DALAM PRODUK TABUNGAN DI BANK MUAMALAT INDONESIA (STUDY KASUS DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di Seminarkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 29 Juli 2021

Pembimbing I,

Nizaruddin, S. Ag., MH
NIP. 197403021999031001

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.SI
NIP. 198412320091220005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal	: **IMPLEMENTASI PRINSIP WADI'AH DALAM PRODUK TABUNGAN DI BANK MUAMLAT INDONESIA (STUDI KASUS DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI)**
Nama	: Yulia Sulviana
NPM	1704100260
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: S1-Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk diseminarkan dalam sidang seminar proposal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 29 Juli 2021

Pembimbing I,

Nizaruddin, S. Ag., MH
NIP. 197403021999031001

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.SI
NIP. 19841232009122005

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota MetroLampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

BUKTI PENYERAHAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Yulia Sulviana
NPM : 1704100260
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : DAMPAK STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PRODUK TABUNGAN WADI'AH DI BANK MUAMALAT KCP KOTABUMI

Telah menyerahkan Skripsi sebanyak 7 (Tujuh) eksemplar kepada tim munaqosyah masing-masing telah didistribusikan kepada:

No	Jabatan	Nama	Eksp	Tanda Tangan
1.	Dekan Fakultas	Dr. Mat Jalil, M.Hum	1	1.
2.	Ketua Jurusan	Muhammad Ryan Fahlevi, SE, M.M	1	2.
3.	Ketua/Moderator	Nizarudin, S.Ag., M.H	1	3.
4.	Penguji I	Selvia Nunasan, M.E.I	1	4.
5.	Penguji II	Rina El Maza, S.H.I, M.S.I	1	5.
6.	Sekretaris	Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy	1	6.
7.	Perpustakaan	IAIN Metro	1	7.
	JUMLAH		**7 Eksemplar**	

Demikian bukti penyerahan Skripsi ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 10 Januari 2022
Mahasiswa yang bersangkutan

YULIA SULVIANA
NPM. 1704100260