

**TUGAS AKHIR**  
**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**  
**MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK**  
**TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI**  
**KC KALIREJO**

**Oleh:**

**RINJANI SUCI IRAWATI**

**NPM: 1502080036**



**JURUSAN DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN)**  
**METRO 1440H/ 2019M**

**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI  
STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI  
BPRS METRO MADANI KC KALIREJO**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar A.Md

**Oleh:**

**RINJANI SUCI IRAWATI**

**NPM 1502080036**

Pembimbing:

Dharma Setyawan, M.A

Program Studi : D III Perbankan Syariah (PBS)

Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1440 H/2019 M**

## **PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**

Judul Tugas Akhir : UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH  
NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN  
PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS  
METRO MADANI KC KALIREJO

Nama : RINJANI SUCI IRAWATI

NPM : 1502080036

Program Study : Diploma Tiga (D III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Untuk dimunaqasahkan dalam sidang monaqosyah Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing,



**Dharma Setvawan, M.A**  
**NIP.198805292015031005**



**KEMENTERIAN 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  
Telepon. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No: 0225/In. 28.3/P/PP.00.9/01/2018

Tugas Akhir dengan Judul: UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC KALIREJO , disusun oleh : Rinjani Suci Irawati, NPM. 1502080036, Program :Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan Dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis /17 Januari 2019. Kampus II Gedung Abu Yusuf E6

**TIM UJIAN TUGAS AKHIR:**

Ketua/Moderator	: Dharma Setyawan, MA	(.....)
Penguji I	: Liberty, SE, MA	(.....)
Penguji II	: Suraya Murcitaningrum, M.Si.	(.....)
Sekretaris	: Ani Nurul Imtihana, M.S.I	(.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam



**Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP 19720923 200003 2 002

## **ABSTRAK**

### **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC KALIREJO**

Fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. BPRS Metro Madani KC Kalirejo menghimpun dana dari masyarakat berupa produk tabungan. Seiring berkembangnya tabungan yang tumbuh signifikan pastinya tidak terlepas dari sebuah persaingan yang harus bisa ditangani dan diselesaikan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti upaya dalam peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan pendidikan.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah upaya apa saja yang harus dilakukan serta strategi marketing funding dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan dalam upaya peningkatan jumlah nasabah. Sifat penelitian yakni deskriptif serta sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Data dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode deduktif.

Penyebab dari terjadi hambatan dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan itu dikarenakan oleh belum adanya kartu ATM, kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan, dan persaingan antar lembaga keuangan. Permasalahan ini membuat BPRS Metro Madani KC Kalirejo harus mencari solusi agar mampu bersaing dalam mempromosikan produk tabungan dengan lembaga keuangan lainnya, sehingga mendapat respon yang baik dari calon nasabah baru untuk mempercayai akan produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo sehingga tercapai target marketing funding.

Berdasarkan hasil penelitian ini, upaya yang dilakukan marketing funding adalah melakukan promosi dan memberikan penjelasan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan, serta meyakinkan nasabah bahwa BPRS Metro Madani KC Kalirejo telah terdaftar pada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), dan memberikan kemudahan kepada para nasabah terkait dengan transaksi yaitu dengan cara jemput bola.

## ORSINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RINJANI SUCI IRAWATI

NPM : 1502080036

Prodi : D III Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 12 Januari 2018



**Rinjani Suci Irawati**  
**NPM.1502080036**

## MOTTO

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

*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. (QS.AN-NISA 58)*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan rasa syukur dan memohon ridho kepada Allah SWT, serta rasa bahagia penulis persembahkan Tugas Akhir ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih kepada :

1. Kedua Orang tua saya yang telah mendidik saya sejak kecil dengan penuh kasih sayang dan selalu mendoakan akan keberhasilan saya.
2. Keluarga penulis yang senantiasa memberi dukungan dan doa;
3. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis semasa kuliah;
4. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2015 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini;



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga penelitidapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.

Penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program D III Perbankan syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar A.md.

Dalam upaya penyelesaian Tugas Ahir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penelitimengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M. Ag selaku Ketua IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Drs. H. M. Saleh, M. A selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah IAIN Metro.
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH selaku pembimbing penyusunan Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, arahan, masukan serta kritikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh dosen pengajar jurusan D-III Perbankan Syariah IAIN Metro.

6. Seluruh karyawan dan staff yang ada di BPRS Metro Madani KC Kalirejo yang telah memberikan informasi dan pengalaman.
7. Dan teman-teman D-III Perbankan Syariah angkatan yang telah berjuang bersama-sama dalam perkuliahan.

Kritik dan saran demi perbaikan tugas akhir ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama islam.

Metro, Januari 2019  
Peneliti



**Rinjani Suci Irawati**  
**NPM 1502080036**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORSINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Metode Penelitian.....	6
1. Jenis Penelitian .....	7
2. Teknik Pengumpulan Data .....	9
3. Metode Analisa Data .....	11
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
1. Pemasaran.....	12
a. Pengertian Pemasaran.....	12
b. Konsep Pemasaran.....	14
c. Strategi Pemasaran .....	15
2. Wadiah .....	18
a. Pengertian Wadiah.....	18
b. Landasan Hukum.....	19
c. Rukun dan Syarat Wadiah .....	20
3. Tabungan Wadiah .....	22
a. Tabungan Wadi'ah yad al amanah .....	23
b. Tabungan Wadi'ah yad Damanah .....	25

### **BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum BPRS Metro Madani KC Kalirejo .....	28
1. Sejarah Singkat BPRS Metro Madani KC Kalirejo .....	28
2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani KC Kalirejo.....	29
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC Kalirejo .....	30
B. Produk – Produk BPRS Metro Madani KC Kalirejo .....	40
1. Produk Funding .....	41
2. Produk Financing .....	44
C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Tabungan Pendidikan DiBPRS Metro Madani KC Kalirejo .....	47

### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	56
B. Saran .....	56
C. Penutup .....	57

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

### **RIWAYAT HIDUP**

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Di dunia modern, peranan bank sangat besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Hampir setiap sektor usaha, yang meliputi sektor industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, jasa dan perumahan sangat membutuhkan bank sebagai mitra dalam melakukan transaksi keuangan. Peran bank bagi masyarakat individu, maupun masyarakat bisnis sangat penting bahkan bagi suatu negara, karena bank sebagai suatu lembaga yang sangat berperan dan berpengaruh dalam perekonomian suatu negara.<sup>1</sup>

Di Indonesia lembaga keuangan bank dibagi menjadi dua jenis, yaitu bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, berbeda dengan konvensional bank syariah tidak menggunakan bunga pada sistem operasionalnya akan tetapi bank syariah memberikan pembiayaan dan jasa-jasa serta peredaran disesuaikan dengan prinsip syariah yang berlandaskan al-qur'an dan hadist.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Kencana, 2010)

<sup>2</sup> Zubairin Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada, 2009), hlm. 7.

Akhir – akhir ini kita bisa lihat pada dunia perbankan di negara kita, perbankan yang berlandaskan syariah muncul sebagai dinamika perkembangan bank konvensional. Didirikannya bank syariah dilatarbelakangi oleh keinginan umat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan muamalahnya serta memperoleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agamanya. Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam terbesar di dunia telah menjalankan perbankan syariah yang diharapkan dapat memberikan kemudahan-kemudahan dan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam dan penduduk Indonesia yang beroperasi tanpa riba.<sup>3</sup>

Dengan semakin berkembangnya perekonomian di Indonesia dan ketertarikan masyarakat dalam bermuamalah secara syar'i, mendorong berkembangnya perbankan syariah di Indonesia. Untuk memenuhi kebutuhan serta menciptakan pemerataan ekonomi di tingkat daerah maupun lokal dan tuntutan bermuamalah secara Islam, maka lahirlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Secara garis besar, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah terbagi menjadi tiga besar, yaitu produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*) dan produk jasa (*service*).<sup>4</sup> Dalam operasionalnya, setiap produk lembaga keuangan syariah menggunakan akad penghimpun dana maupun penyaluran

---

<sup>3</sup>Wiji Nurastuti, *Teknologi Perbankan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), hlm. 38.

<sup>4</sup>M.Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011), hlm. 133

dana. Bentuk - bentuk produk penghimpunan dana dapat berupa tabungan dan deposito dengan menggunakan prinsip wadi'ah, mudharabah.

Di BPRS Metro Madani, terdapat produk yang dapat memfasilitaskan kebutuhan masyarakat dalam pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (Musyarakah dan Mudharabah), pembiayaan dengan prinsip jual beli atau piutang (Murabahah, Salam dan Istishna), pembiayaan dengan prinsip sewa (Ijarah dan Ijarah Muntahiya Bit Tamlik), serta pinjaman Qard.

Dengan banyaknya varian produk di BPRS Metro Madani ini bertujuan untuk menarik nasabah yang dilatar belakangi dengan banyaknya pesaing antar lembaga keuangan yang semakin ketat. Maka dari itu, dibutuhkan upaya yang lebih baik sehingga tujuan yang di harapkan lembaga keuangan tersebut akan tercapai.

Banyaknya varian produk merupakan salah satu upaya BPRS Metro Madani KC. Kalirejo untuk menarik nasabah. Berlatar belakang persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat dalam menarik nasabah, maka dibutuhkan upaya lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut akan tercapai.

Dari uraian di atas peneliti tertarik mengkaji lebih dalam bagaimana upaya yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan menggunakan salah satu produk funding BPRS Metro Madani KC. Kalirejo, yaitu produk Tabungan

Pendidikan. Produk ini merupakan produk tabungan pendidikan khusus pelajar dan mahasiswa, produk Tabungan Pendidikan hadir untuk memenuhi kebutuhan pendidikan, dan diantara produk tabungan yang lain.

Semenjak produk ini beroperasi, Tabungan Pendidikan termasuk tabungan yang banyak diminati oleh lembaga pendidikan seperti PAUD dan Sekolah Dasar. Meskipun demikian, Produk Tabungan Pendidikan masih dalam persaingan dengan produk funding lembaga keuangan lain, Kurangnya kepercayaan dari masyarakat ini timbul dari persepsi masyarakat itu sendiri terhadap Bank Syaria<sup>h</sup>.

Banyak masyarakat yang menganggap bahwa lembaga keuangan misalnya BMT dengan BPRS Metro Madani adalah sama. Karena pada kasus yang terjadi, terdapat BMT yang bangkrut. BMT adalah lembaga keuangan yang tidak adanya pengawasan dan kerjasama oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Sehingga masyarakat kurang percaya untuk dapat menabung di BPRS Metro Madani.<sup>5</sup>

Beberapa kendala mungkin terdapat di produk ini dan perlu adanya pembenahan secara menyeluruh, melihat produk ini masih terlalu lemah untuk bersaing dengan produk funding lainnya dari segi pelayanan dan kenyamanan. Penulis juga merasa mungkin ada

---

<sup>5</sup>Wawancara dengan Bapak Dodi Prasetio. Pimpinan kantor Cabang BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada tanggal 28 Maret 2018



suatu kekurangan yang terdapat pada produk ini, maka dari itu penulis tertarik menggunakan produk tersebut untuk dijadikan laporan penulisan Tugas Akhir dengan judul “Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo ”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut: Bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui strategi pemasaran produk tabungan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo.

### **2. Manfaat penelitian**

#### **1. Bagi penelitian**

Diharapkan dari hasil peneliti ini dapat bermanfaat bagi peneliti serta menambah wawasan dan untuk menerapkan ilmu yang di dapat di bangku kuliah kedalam kehidupan masyarakat.

#### **2. Bagi BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

Dengan adanya penelitian ini untuk memberikan gambaran tentang Bagaimana Upaya meningkatkan jumlah

nasabah melalui strategi pemasaran produk tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan pengambilan kebijakan perusahaan.

### **3. Bagi Akademisi**

Untuk menambah pengetahuan di bidang Ekonomi Islam sehingga dapat berguna sebagai bahan informasi untuk peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui strategi pemasaran produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo.

### **4. Bagi masyarakat**

Mudah-mudahan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi akan pentingnya fungsi dan peranan lembaga perbankan.

## **3. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan sifat penelitian**

#### **a. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian Lapangan (*Field Research*). Jenis penelitian ini juga termasuk dalam penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif ini sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*).

Disebut juga sebagai metode etnographi, karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya; disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.<sup>6</sup>

Secara sederhana metode pengamatan penelitian lapangan (*Field Reseacrh*) dapat didefinisikan yaitu secara langsung mengadakan pengamatan untuk memperoleh informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

#### **b. Sifat penelitian**

Sedangkan sifat penelitian yang digunakan oleh penelitian adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif merupakan metode yang menggunakan kata – kata, gambar, dan bukan angka – angka. Data yang diperoleh dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi, memo, dan dokumentasi resmi lainnya.<sup>7</sup>

## **2. Sumber Data**

Menurut Lofland dan Lofland sebagaimana yang di kutip oleh Lexy J Moeloeng, sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata – kata dan tindakan selebihnya adalah data

---

<sup>6</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h.1

<sup>7</sup>Lexy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), h.11

tambahan seperti dokumen dan lain – lain. Berkaitan dengan hal itu pada bagian ini jenis datanya dibagi ke dalam kata – kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto, dan statistik.<sup>8</sup>

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.<sup>9</sup> Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah, AOM (*Account Officer Marketing*).

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder di dapatkan dengan peneliti mempelajari dan mengutip dari buku – buku yang ada di perpustakaan yang berhubungan dengan penelitian, dengan membaca makalah maupun surat kabar dan mencari informasi dari pihak lain yang ada hubungannya dengan masalah yang di bahas.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut :

a. Observasi

---

<sup>8</sup>*Ibid*, hal 157

<sup>9</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h.225

Teknik observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Teknik pelaksanaan observasi dapat dilakukan secara langsung dengan pengamatan secara langsung bersama objek yang diselidiki dan tidak langsung dengan pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya suatu peristiwa yang diselidiki.<sup>10</sup>

#### **b. Wawancara**

Wawancara adalah merupakan pertemuan untuk dua orang bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self report*, atau setidak – tidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribadi.<sup>11</sup>

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap bagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan Tugas Akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung

---

<sup>10</sup>Burhan Asof, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm.26.

<sup>11</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta CV, 2014), hlm.

dengan bagian Marketing Eko Andika, di BPRS MetroMadani KC Kalirejo.<sup>12</sup>

### c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil, hukum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.<sup>13</sup> Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen - dokumen yang dimiliki oleh BPRS Metro Madani KC Kalirejo , seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi yang digunakan untuk trasaksi produk tabungan pendidikan. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank seperti brosur produk, formulir permohonan pembukaan tabungan dan slip setoran. Penulis juga mengambil beberapa referensi dari browsing di internet. Seluruh dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan guna penyusunan laporan Tugas Akhir ini.

### d. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang sudah diperoleh dari hasil catatan lapangan, wawancara, dan dokumentasi dengan cara

---

<sup>12</sup>Wawancara dengan, Eko Andika Selaku *Marketing* di PT. BPRS Metro Madani Kalirejo, 28 Maret 2018, 09.00

<sup>13</sup>Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, hlm. 100.

mengklasifikasikan data ke dalam kategori. Setelah itu penulis membuat kesimpulan agar permasalahan yang dibahas mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.<sup>14</sup>

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif analisis, yakni merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan variable yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti. Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisis antara data strategi pemasaran produk tabungan pendidikan dengan teori dan konsep yang ada.

---

<sup>14</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,2012), h. 335

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **1. PEMASARAN**

##### **a. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran, pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.<sup>15</sup>

Penafsiran yang sempit tentang pemasaran ini terlihat pula dari definisi American Marketing Association 1960, yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen. Adapun yang mengatakan pemasaran merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang/bahan-bahan masuk dalam proses produksi, keputusan mengenai produk itu harus dikaitkan dengan sasaran pasar yang dituju. Demikian pula mengenai tingkat harga jual yang direncanakan serta kegiatan iklan atau advertensi dan

---

<sup>15</sup>Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h.



personal selling, harus dilakukan jauh sebelum barang atau jasa diproduksi.<sup>16</sup>

Dunia pemasaran sering pula diidentikkan dengan dunia yang penuh dengan janji manis namun belum tentu terbukti apakah produknya sesuai dengan apa yang telah dijanjikan. Inilah yang harus dibuktikan dalam suatu manajemen pemasaran syariah baik pada penjualan produk barang atau jasa, bahwa pemasaran syariah bukanlah dunia yang penuh dengan tipu-menipu. Sebab pemasaran syariah merupakan tingkatan paling tinggi dalam pemasaran, yaitu spiritual marketing, dimana etika, nilai-nilai dan norma dijunjung tinggi. Hal-hal inilah yang seringkali dilanggar oleh dalam pemasaran konvensional, sehingga menyebabkan konsumen pada akhirnya banyak yang kecewa pada produk barang atau jasa yang telah dibeli karena berbeda dengan apa yang telah dijanjikan oleh pemasar.<sup>17</sup>

Apa yang membedakan pemasaran bank dengan pemasaran produk lainnya. Tidak ada yang terlalu membedakan antara pemasaran bank dengan pemasaran lainnya, melainkan karakteristik produknya, dimana produk yang dijual oleh bank adalah lebih bersifat jasa dan bukan barang. Sehingga produk yang dijual sedikit abstrak atau tidak dapat dilihat secara nyata namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan

---

<sup>16</sup>Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, h. 3

<sup>17</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: penerbit alfabeta, 2012), h. 5

tersebut strategi pemasaran yang diterapkan haruslah yang tepat.<sup>18</sup>

#### **b. Konsep Pemasaran**

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen yang didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Jadi konsep pemasaran merupakan orientasi perusahaan yang menekankan bahwa tugas pokok perusahaan adalah menentukan kebutuhan dan keinginan pasar, dan selanjutnya memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut sehingga dicapai tingkat kepuasan langganan yang melebihi dari kepuasan yang diberikan oleh para saingan.<sup>19</sup>

Pasar syariah seringkali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional sementara pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksud pernyataan tersebut adalah orang hanya tertarik pada pasar berbisnis syariah hanyalah karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial -yang menurut sebagian pihak- dikatakan sebagai sesuatu yang bersifat rasional. Sebaliknya pada pasar konvensional orang ingin mendapatkan keuntungan finansial sebesar-besarnya tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang

---

<sup>18</sup> *ibid*

<sup>19</sup> *Ibid*, h. 76

digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan ajaran Islam atau apakah cara yang dipergunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor ataukah tidak.<sup>20</sup>

Dalam syariah marketing, perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, namun turut pula berorientasi pada tujuan lainnya yaitu keberkahan. Perpaduan konsep keuntungan dan keberkahan ini melahirkan konsep masalah, yaitu suatu perusahaan syariah akan berorientasi pada pencapaian masalah yang optimal. Konsep keberkahan bagi sebagian pihak merupakan konsep yang abstrak karena secara keilmuan tidak dapat dibuktikan secara ilmiah, namun inilah suatu konsep inti pada syariah marketing yang menjadi landasan pada suatu perusahaan berorientasi syariah.

### **c. Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan perkataan lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya,

---

<sup>20</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran*, ... h. 16

terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa lingkungan dan internal perusahaan melalui analisa keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisa kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Di samping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijalankan, harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan keadaan pada saat ini. Penilaian atau evaluasi ini menggunakan analisa keunggulan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman. Hasil penilaian atau evaluasi ini digunakan sebagai dasar untuk menentukan apakah strategi yang sedang dijalankan perlu diubah, dan sekaligus digunakan sebagai landasan untuk menyusun atau menentukan strategi yang akan dijalankan pada masa yang akan datang.

Setelah strategi pemasaran ditetapkan maka perusahaan harus menerapkan rincian bauran pemasaran, merupakan kumpulan alat pemasaran taktis terkendali- produk, harga, tempat, dan promosi yang dipedukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.

Bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan akan produknya yang terdiri dari empat P yaitu:

- a. **Produk**, kombinasi barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran meliputi: ragam, kualitas, desain, fitur, nama merek, dan kemasan.
- b. **Harga**, adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk meliputi: daftar harga, diskon, potongan harga, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.
- c. **Tempat**, kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran meliputi: lokasi, saluran distribusi, persediaan, dan transportasi
- d. **Promosi**, berarti aktifitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya meliputi: iklan dan promosi penjualan.

Program pemasaran yang efektif harus dapat memadukan semua elemen bauran pemasaran kedalam satu program pemasaran terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai badi konsumen.<sup>21</sup>

Faktor lingkungan yang dianalisa dalam penyusunan strategi pemasaran adalah keadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dari keadaan politik. Masing-masing faktor ini dapat menimbulkan adanya

---

<sup>21</sup>Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002), h.

kesempatan atau hambatan bagi pemasaran produk atau perusahaan. Faktor internal yang dianalisa dalam penyusunan strategi pemasaran adalah faktor-faktor yang terkait dengan pelaksanaan fungsi perusahaan, yang meliputi keuangan, pemasaran, produksi serta organisasi dan sumber daya manusia. Masing-masing faktor internal yang terkait dengan fungsi perusahaan tersebut dapat merupakan hal yang dapat menunjukkan adanya keunggulan atau kelemahan perusahaan. Khusus dalam bidang pemasaran, faktor-faktor lingkungan atau eksternal seperti telah diuraikan diatas, adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan. Sedangkan faktor internal dalam bidang pemasaran adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan umumnya dan pimpinan pemasaran umumnya, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi, dan pelayanan.

## **2. WADI'AH**

### **a. Pengertian Wadi'ah**

Al Wadi'ah secara bahasa bahasa berasal dari kata al – *wad'u* yang berarti meninggalkan. Wadi'ah berarti barang yang di tinggalkan atau diletakkan ditempat orang lain agar dijaga. Menurut kalangan Hanafiyah, wadi'ah berarti memberikan tanggung jawab penjagaan atau pemeliharaan terhadap suatu barang, baik secara eksplisit maupun implisit. Sementara kalangan Malikiyah dan Syafi'iyah mendefinisikan wadi'ah

mewakikan penjagaan suatu barang kepada orang lain, baik barang tersebut adalah barang haram maupun halal.<sup>22</sup>

Al Wadi'ah merupakan prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau menitipkan kepada pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan. Titipan harus dijaga dan dipelihara oleh pihak yang menerima titipan, dan titipan ini dapat diambil sewaktu – waktu pada saat dibutuhkan oleh pihak yang menitipkannya.<sup>23</sup>

## **b. Landasan Hukum Al - Wadi'ah**

### 1. Al Quran

Sebagai salah satu akad yang bertujuan untuk saling membantu antar sesama manusia, maka para ulam fikih sepakat menyatakan bahwa al – wadi'ah di syaratkan dan hukum menerimanya adalah sunat. Alasannya adalah firman Allah dalam surat an-Nisa58 yang berbunyi :

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-*

<sup>22</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (STAIN Jurai Siwo Metro Lampung, Desember 2014), hlm 153

<sup>23</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana September 2011) , hlm 59

baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat”.<sup>24</sup>

## 2. Hadits

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَدِّ الْأَمَانَاتَ إِلَى مَنْ أَنْتَ مِنْهَا وَلا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya : “ Tunaikanlah amanat itu kepada orang yang memberi amanat kepadamu dan jangan kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu”. (HR. Abu Dawud dan Al- Tarmidzi).

## 3. Ijma’

Para tokoh ulama sepakat diperbolehkannya wadi’ah. Ia termasuk ibadah sunah. Dalam kitab Mubdi disebutkan : “Ijma’ dalam setiap masa memperbolehkan wadi’ah. Dalam kitab ishfah disebutkan : ulama sepakat bahwa wadi’ah termasuk ibadah sunah dan menjaga barang titipan itu mendapatkan pahala.<sup>25</sup>

### c. Rukun dan Syarat Wadi’ah

Ulama hanafiyah menyatakan bahwa rukun al wadi’ah hanya satu yaitu, *ijab* (ungkapan penitipan barang ari pemilik, seperti “saya titipkan sepeda ini pada engkau”), dan *qabul* (ungkapan menerima titipan oleh orang yang dititipi, seperti “saya terima titipan sepeda anda ini”).

<sup>24</sup> Al-Quran Terjemahan, Surah An-Nisa ayat 58

<sup>25</sup> *Ibid.*, Hlm.283



Akan tetapi jumhur ulama fiqih mengatakan bahwa rukun al wadi'ah ada tiga yaitu : (a) orang yang bertekad; (b) barang titipan; (c) shigat ijab dan qabul, baik secara lafat maupun tindakan.

Ulama hanafiyah menyatakan bahwa yang menjadi syarat bagi kedua belah pihak yang melakukan akad adalah harus orang yang berakal. Apabila anak kecil yang telah berakal dan diizinkan oleh walinya untuk melakukan transaksi al wadi'ah, maka hukumnya sah. Mereka tidak mensyaratkan balig dalam persoalan al wadi'ah. Akan tetapi, anak kecil yang belum berakal, atau orang yang kehilangan kecakapan bertindak hukumnya, seperti orang gila tidak sah melakukan al wadi'ah.

Sedangkan menurut jumhur ulama, pihak – pihak yang melakukan transaksi al wadi'ah di syaratkan telah balig, berakal dan cerdas, karena akad al wadi'ah merupakan akad yang banyak mengandung resiko penipuan. Oleh sebab itu, anak kecil sekalipun telah berakal tidak dibenarkan melakukan transaksi al wadi'ah, baik sebagai orang yang menitipkan barang maupun sebagai orang yang menerima titipan barang.

Syarat kedua al wadi'ah adalah bahwa barang titipan itu jelas dan boleh dikuasai. Maksudnya, barang yang di titipkan itu boleh di ketahui identitasnya dengan jelas dan boleh di kuasai untuk dipelihara.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup>Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 246-247

### 3. TABUNGAN WADI'AH

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota hingga masyarakat desa. Menurut Undang – Undang No. 10 1998, *tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*

Tabungan wadi'ah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadi'ah/titipan yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian. Menurut Undang – Undang perbankan No. 21 Tahun 2008, *tabungan adalah simpanan berdasarkan wadi'ah atau infestasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*

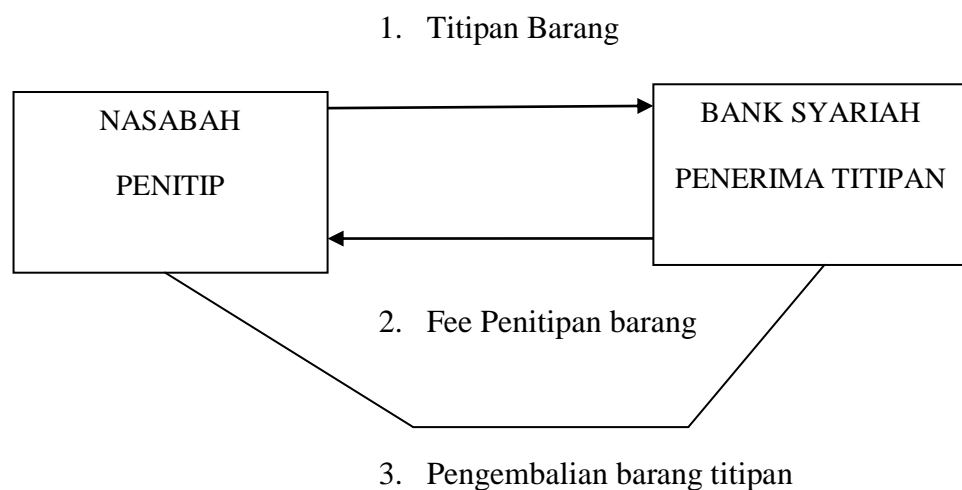
#### a. Wadi'ah yad al amanah

Wadi'ah yad al amanah merupakan titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.

Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya.<sup>27</sup> Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebankan biaya kepada yang menitipkan.

Berikut ini adalah skema dari al wadi'ah yad amanah :

Skema Wadi'ah Yad Al Amanah



Keterangan :

1. Nasabah menitipkan barang kepada bank syariah dengan menggunakan akad wadi'ah yad al amanah. Bank syariah menerima titipan, dan barang yang di titipkan akan ditepatkan dalam tempat penyimpanan yang aman. Bank syariah akan menjaga dan memelihara barang tersebut.
2. Atas penitipan barang oleh nasabah kepada bank syariah, maka nasabah di bebani biaya oleh bank syariah. Biaya

---

<sup>27</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), hlm. 67

ini diperlukan sebagai biaya pemeliharaan dan biaya sewa atas tempat penyimpanan barang titipan nasabah. Biaya yang dibayar oleh nasabah penitip bagi bank syariah merupakan pendapatan fee.

3. Bank syariah akan mengembalikan barang titipan sewaktu – waktu diperlukan atau diambil oleh nasabah.

Karakteristik wadi'ah yad al amanah :

1. Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.
2. Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya.
3. Sebagai kompensasi penerima titipan di perkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
4. Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jenis penitipan atau save deposit box.<sup>28</sup>

b. Wadi'ah yad dhamanah

Wadiah yad dhamanah adalah akad antara dua pihak dimana satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan

---

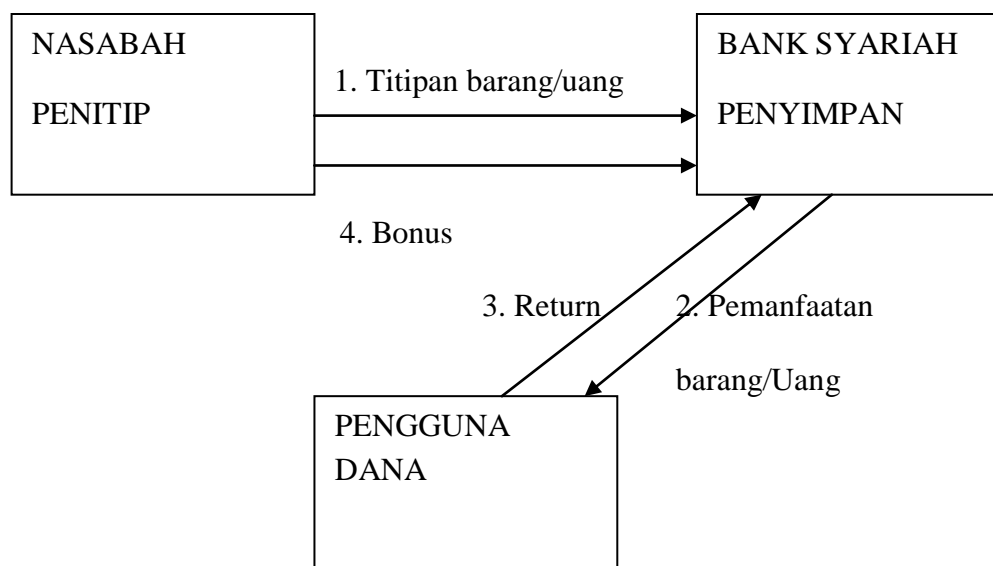
<sup>28</sup> Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 148

barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang diperjanjikan sebelumnya.

Dalam aplikasi perbankan, akad wadiah yad dhamanah dapat diterapkan dalam produk penghimpunan dana pihak ketiga antara lain giro dan tabungan. Bank syariah akan memberikan bonus kepada nasabah atas dana yang dititipkan di bank syariah. Besarnya bonus tidak boleh di perjanjikan sebelumnya, akan tetapi tergantung pada kebijakan bank syariah. Bila bank syariah memperoleh keuntungan, maka bank akan memberikan bonus kepada pihak nasabah.

Berikut ini adalah skema wadiah yad dhamanah :

Wadi'ah yad dhamanah



Keterangan :

1. Nasabah menitipkan barang/uang di bank syariah dalam bentuk giro maupun tabungan dalam akad wadi'ah yad dhamanah.
2. Bank syariah menempatkan dananya atau menginvestasikan dananya kepada pengguna dana untuk digunakan sebagai usaha (bisnis riil).
3. Pengguna dana memperoleh pendapatan atau keuntungan atas usaha yang dijalankan, sehingga pengguna dana membayar return kepada bank syariah.
4. Return yang diberikan kepada pengguna dana kepada bank syariah antara lain dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan dan pendapatan sewa, tergantung pada akad.
5. Setelah menerima bagian keuntungan dari pengguna dana, maka bank syariah akan membagi keuntungannya kepada penitip dalam bentuk bonus. Bank syariah akan memberikan bonus bila investasi yang disalurkan oleh bank memperoleh keuntungan.

Karakteristik Wadi'ah yad dhamanah :

1. Harta dan barang yang di titipkan boleh di manfaatkan oleh pihak yang menerima titipan.
2. Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang di titipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun

demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil manfaat kepada si penitip.

### **BAB III**

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **A. Gambaran Umum BRPS MetroMadani KC Kalirejo**

###### **1. Sejarah singkat BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) salah satu lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum UU nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan UU nomor 10 tahun 1998 dan terakhir UU nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

PT. BPRS Metro Madani mulai beroperasi tanggal 20 September 2005, didirikan berdasarkan Akta Anggaran Dasar notaris Hermazulia, SH di Bandar Lampung no. 1 tanggal 03 Maret 2005 yang di syahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia (HAM) nomor C-16872 HT.01.01.TH.2005 tanggal 17 Juni 2005. Izin usaha dari Bank Indonesia nomor 7/54/KEP.GBI/2005 tanggal 8 September 2005.

Saat ini PT.BPRS Metro Madani ini memiliki 4 (empat) kantor cabang, 1 (satu) kantor kas dan 2 (dua) kantor layanan kas. Cabang pertama di Unit II Tulang Bawang sejak 14 Januari 2008, cabang kedua di Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah sejak 01 November 2009, Cabang ketiga di Daya Asri Kecamatan Tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat sejak 23



juli 2012, Cabang keempat di Jatimulyo Kabupaten Lampung Selatan sejak 26 Agustus 2013 dan Kantor kas Metro 15a Kampus Kota Metro sejak 01 Oktober 2011, serta layanan Kas Metro di RSUD Muhammadiyah Metro sejak 15 Oktober 2012.<sup>29</sup>

## **2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

(1. )Visi Terwujudnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang berkemajuan, bermartabat dan membawa kemaslahatan ummat.

(2. ) Misi

a.Menjalankan usaha Perbankan Syariah sesuai syariah Islam, yang sehat dan terpercaya.

b.Memberikan pelayanan terbaik dan profesional kepada nasabah, share holder dan karyawan.<sup>30</sup>

---

<sup>1</sup>Dokumentasi berupa website dari [www.banksyariahmetromadani.co.id](http://www.banksyariahmetromadani.co.id), diakses pada 22 Februari 2018 Pukul 19.05 WIB

<sup>30</sup>*Ibid*

### 3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC Kalirejo



Keterangan :

a. Kepala Cabang

Sebagai penanggung jawab dalam pelaksanaannya kegiatan operasional khususnya yang berkaitan dengan administrasian dan

pengelolaan kegiatan oprasional yang meliputi kegiatan layanan nasabah atau Customer Service, Teller/Kasir, Accounting/Pelaporan, Administrasi tabungan dan Deposito, serta Support Pembiayaan.<sup>31</sup>

Tugas – tugas pokok :

- 1) Melakukan supervisi, koordinasi dan arahan mengenai pengelolaan pencatatan transaksi keuangan nasabah secara tertib, teratur, sistematis dan benar yang dilakukan unit – unit kerja yang berada dibawah supervisinya.
- 2). Melakukan supervisi, koordinasi dan arahan atas pelaksanaan pembayaran dan penyetoran uang nasabah.
- 3). Melakukan supervisi, koordinasi dan arahan dalam rangka penyediaan dan pengelolaan uang kas untuk kepentingan oprasional sesuai ketentuan yang telah ditetapkan.
- 4). Melakukan supervisi, koordinasi dan arahan dalam rangka penyelesaian permohonan nasabah dalam hubungan penjualan produk dan jasa.
- 5). Mengusahakan secara aktif bertambahnya nasabah – nasabah baru.
- 6). Melakukan koordinasi dan memberikan arahan dalam pelaksanaan layanan kepada nasabah agar hubungan yang telah berjaln berkesinambungan dan saling menguntungkan.

---

<sup>31</sup>Wawancara dengan Dodi Prastio, Kepala Cabang BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada selasa,16 Januari 2018

- 7). Melaksanakan agenda administrasi oprasi di bidang tabungan tagihan serta jasa – jasa lainnya.
- 8). Melakukan supervisi, koordinasi dan arahan dalam rangka penyelesaian administrasi dan suport pembiayaan.
- 9).Melakukan pengawasan dan penelitian atas semua kegiatan di unit kerjanya agar sesuai dengan ketentuan, melakukan pencegahan timbulnya kesalahan dan pelaksanaan tugas di unit kerjanya serta membuat laporan atas hasil pengamatan yang dilakukan bila dianggap perlu.
- 10). Bertanggung jawab untuk mengawasi dan mengendalikan biaya yan terjadi di bawah lingkungan kewenangannya.
- 11). Melaksanakan tugas dan pekerjaan lain yang masih berkaitan dengan fungsi dasar jabatan yang belum di jabarkan dalam tugas – tugas pokok di atas.
- 12). Menghimpun data keuangan dan non keuangan dari seluruh unit kegiatan untuk di olah menjadi sistem pusat dan informasi.
- 13). Membuat laporan manajemen/direksi dan pihak lain atas pelaksanaan tugas, pertumbuhan dan perkembangan transaksi tabungan.
- 14). Melakukan pendaftaran user profil dan user facility untuk setiap pengguna sistem komputer perusahaan, serta fungsi – fungsi security lainnya pada sistem komputer.
- 15). Mengamankan dan bertanggung jawab terhadap keamanan dan keselamatan aset bank yang menjadi tanggung jawab dan

mengambil langkah kearah perbaikan terhadap fisik dan non fisik aset bank.

Wewenang :

- 1). Memberikan saran, usul, pendapat atau opini kepada manajemen melalui direktur bidang oprasional untuk kepentingan perbaikan, penyempurnaan dan pengembangan yang berkaitan tugas – tugas dan ruang lingkup lingkup pekerjaannya.
- 2). Melakukan penelitian hasil kerja (performance appraisal) terhadap staff yang berada supervisinya.

Tanggung Jawab :

- Dalam melaksanakan tugasnya, kepada cabang bertanggung jawab langsung kepada direktur bidang oprasional.

#### b. Teller

Fungsi :

Bertanggung jawab dalam pelaksanaan setoran dan pembayaran tunai dan pemindah bukuan nasabah dan bertanggung jaawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian.<sup>32</sup>

Tugas pokok :

- 1). Melayani pembayaran dan penyetoran uang nasabah sesuai dengan wewenang yang diberikan

---

<sup>32</sup>Wawancara dengan Mustofa, Teller BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada 17 Januari 2018

- 2). Menyediakan uang kas untuk kepentingan oprasional sesuai dengan yang telah di tetapkan
- 3). Membuat laporan transaksi penerimaan dan pengeluaran kas serta posisi/keadaan uang kas terakhir
- 4). Menyelenggarakan kegiatan kantor kas dan penyimpanan uang kas
- 5). Bertanggung jawab terhadap keamanan kas teller yang menjadi tanggung jawabnya

Wewenang :

- 1). Memberikan saran, usul, pendapat atau opini kepada manajemen untuk kepentingan perbaikan, penyempurnaan dan pengembangan kegiatas kas dan teller cabang
- 2). Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti pendukungnya yang kuat dan tidak memenuhi syarat serta keabsahan transaksi
- 3). Mengetahui kode brankas tidak memegang kuncinya ataupun sebaliknya
- 4). Mengajukan usulan pengeluaran biaya biaya untuk kepntingan perusahaan sesuai dengan batasan batasan yang diberikan dalam AD/ART perusahaan, dan ketentuan pengeluaran biaya yang telah digariskan manajemen yang berkaitan dengan kegiatan kegiatan peningkatan kualitas kas dan teller

Tanggung Jawab :

Teller bertanggung jawab langsung kepada kepala cabang

c. Funding/Lending Officer/Marketing

Fungsi :

Pelaksanaan kegiatan marketing penghimpunan dana masyarakat dan pembiayaan sejak proses pencairan nasabah potensial, sampai dengan pembinaan hubungan dengan nasabah, serta pelunasan pembiayaan.<sup>33</sup>

Tugas pokok :

- 1). Memastikan target funding dan pembiayaan tercapai sesuai dengan rencana yaitu :
- 2). Menyusun terget bersama dengan kepala cabang, melakukan funding sesuai dengan rencana yang disepakati dan melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan
- 3). Pencairan nasabah potensial, solitasi nasabah, proses permohonan, analisis pembiayaan, survey lokasi, membuat proposal pembiayaan dan mengajukan kepada komite pembiayaan, mengikuti proses komite, sampai dengan kegiatan pembinaan dan pengawasan.
- 4). Membuka hubungan dengan baik/lembaga luar dalam rangka funding yaitu : penghimpunan informasi dan mendata peluang untuk mengakses dana dari lembaga yang bekerjasama, mengakses pihak yang berpotensi membantu penggalangan dana masyarakat, menjaga amanah yang

---

<sup>33</sup>Wawancara dengan Eko Andika, Lending/Marketing/AO BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada Senin, 22 Januari 2018

diberikan dan nama baik perusahaan dalam melakukan tugas

- 5). Tersosialisasinya produk fungsi perusahaan di masyarakat dengan cara promosi dan sosialisasi
- 6). Melakukan penetapan dan perencanaan target pasar sesuai dengan arahan atasannya
- 7). Mengajukan usulan program dan strategi operasionalnya yang berhubungan dengan kegiatan pembiayaan
- 8). Mengusulkan anggaran tahunan

Wewenang :

- 1). Memberikan saran, usul, pendapat atau opini kepada manajemen berkaitan dengan kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan pemberian pembiayaan dan fasilitas lainnya
- 2). Mengajukan usulan pengeluaran biaya-biaya untuk kepentingan perusahaan sesuai dengan batasan-batasan yang diberikan dalam AD/ART perusahaan, dan ketentuan pengeluaran biaya yang telah digariskan manajemen.

Tanggung Jawab :

Dalam tugasnya marketing bertanggung jawab langsung kepada kepala cabang.

#### d. Customer Service

Fungsi :

- 1). Bertanggung jawab atas pelayanan nasabah dalam kepentingan pembukaan account tabungan, deposito dan



berkaitan dengan informasi produk yang dimiliki perusahaan

- 2). Bertanggung jawab atas pelaksanaan administrasi tabungan dan deposito baik keamanan, kelancaran. Kepuasan, maupun kualitas layanan<sup>34</sup>

Tugas pokok :

- 1.) Memberikan penjelasan bagi nasabah yang sedang mengadakan hubungan dengan perusahaan mengenai jenis, persyaratan dan segala sesuatu tentang produk dan jasa yang disediakan perusahaan.
- 2.) Menerima keluhan nasabah dan membantu memberi solusi yang dihadapi nasabah
- 3.) Melakukan pencatatan, pengadministrasian, pendokumentasian, setiap kegiatan layanan nasabah meliputi database nasabah, pendaftaran account tabungan/deposito nasabah
- 4.) Melakukan pemantauan terhadap perkembangan dan kondisi tabungan
- 5.) Menindaklanjuti dan melaporkan keluhan dari nasabah kepada pihak manajemen
- 6.) Melakukan evaluasi dan optimalisasi kegiatan layanan nasabah

---

<sup>34</sup>Wawancara dengan Dian Permasih, CS BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada Kamis, 25 Januari 2018

- 7.) Berkoordinasi dengan unit unit kerja terkait didalam kegiatan oprasionalnya
  - 8.) Berkoordinasi dengan teller menyelesaikan kegiatan oprasional nasabah yang berhubungan dengan transaksi tabungan/deposito dan jasa lainnya
  - 9.) Melaksanakan pencatatan, pengadministrasian, pengarsipan dan penyesuaian dokumen seluru penerimaan setoran dan pembayaran semua jenis tabungan dan deposito nasabah
  - 10.) Melakukan proses pendebetan dan pengkreditan terhadap rekening tabungan dan deposito nasabah atas kewajiban biaya bagi hasil dan keuntungan lain yang diterima perusahaan
  - 11.) Melakukan proses konfirmasi kepada nasabah terhadap permohonan penarikan tabungan maupun deposito
  - 12.) Membuat laporan data finansial tentang mutasi, posisi dan kondisi tabungan
  - 13.) mengusulkan penyusunan anggaran tahunan dalam rangka pelaksanaan kegiatan sesuai lingkup bidang tugasnya
- e. Legal admin pembiayaan

Fungsi :

Sebagai unit kerja yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khusus dari aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat surat jaminan nasabah dan

nilai serta kondisi fisik jaminan administrasi, pengarsipan dan pelaporan kondisi pembiayaan yang diberikan.<sup>35</sup>

Tugas pokok :

- 1). Memberikan layanan dan konsultasi bimbingan hukum dan menyalurkan serta melayani permintaan dari kepala organisasi lainnya tentang kebijaksanaan, praktek, dan masalah hukum yang terkait dengan masalah pembiayaan.
- 2). Menetapkan dan memelihara standar hukum/dokumentasi/persyaratan prosedur untuk semua jenis pembiayaan/fasilitas yang diberikan perusahaan
- 3). Menetapkan sistem dokumentasi hukum yang tepat untuk setiap jenis pinjaman dan menetapkan persyaratan standar tentang isi dokumentasi tersebut
- 4). Mengusulkan kebijakan hukum dibidang dokumentasi, prosedur, wewenang prakara hukum, pembiayaan bermasalah
- 5). Memeriksa ulang dokumentasi hukum secara teratur dan mengadakan perbaikan yang di pandang perlu berdasarkan hasil pemeriksaan
- 6). Mengkaji tindakan penyimpanan terhadap syarat dokumentasi
- 7). Memantau dan menghimpun semua data hukum tentang arah dibidang pembiayaan

---

<sup>35</sup> Wawancara dengan Eka Apriyani, Legal-Admin BPRS Metro Madani KC Kalirejo, pada Kamis, 18 Januari 2018.

- 8). Melakukan penelitian terhadap dokumen hukum pembiayaan
- 9). Mengadakan hubungan kerjasama dengan notaris dengan fokus:
  - a). Menyimpan data notaris yang mutakhir dari kantor/ikatan notaris Indonesia
  - b). Menilai pendaftaran lembaga/jasa profesional notaris untuk menjadi rekan perusahaan dan mengusulkan kepada manajemen
  - c). Memberitahukan kepada unit organisasi mengenai nama nama notaris yang telah di setuju sebagai mitra
- 10). Memberikan layanan konsultasi dan bimbingan serta layanan pengecekan karakter dan hubungan serta kondisi bisnis calon nasabah dengan usaha dan pembiayaan yang akan diberikan pada unit organisasi lainnya.

Susunan organisasi dalam setiap perusahaan sangat diperlukan untuk pembagian kerja serta mewujudkan kedudukan dan peran masing – masing dalam kesatuan kerjasama untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan. Susunan organisasi harus menunjang kegiatan perusahaan agar dapat teratur dan efisien.

## **B. Produk – Produk BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

BPRS Metro Madani mempunyai produk yang beragam sehingga perlu adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang

mengawasi produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah. DPS pada BPRS Metro Madani ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN), sebuah badan dibawah Majelis Ulama Indonesia (MUI).

Produk layanan BPRS Metro Madani terdiri atas:

#### 1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

##### a. Tabungan Syariah Metro Madani

Merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi perorangan maupun badan usaha yang dikelola dengan prinsip syariah administrasi bulanan.

##### 1). Simpanan dengan akad *wadiah* (titipan)

Simpanan dengan akad *wadiah* merupakan (*wadiah dhamanah*) yang dapat disetor dan ditarik setiap saat kapanpun nasabah memerlukan dana. BPRS Metro Madani dapat memperlakukan dana sesuai dengan prinsip syariah. Dan dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan dimuka.

##### 2). Simpanan dengan akad *mudharabah* (bagi hasil)

Simpanan ini merupakan simpanan dengan akad *mudharabah al mutlaqah* yang penarikannya sesuai dengan kebutuhan, serta dengan bagi hasil kompetitif yang diperhitungkan setiap akhir bulan dan langsung di tambahkan pada saldo tabungan sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Jenis tabungan diri simpanan ini adalah tabungan qurban, tabungan walimah, tabungan pendidikan.

#### b. Tabungan Pendidikan

merupakan tabungan yang ditunjukkan untuk pelajar dalam merencanakan pendidikan di masa yang akan mendatang.

Beberapa persyaratan yang harus dipenuhi dalam pembukaan rekening tabungan ini, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1). Mengisi formulir permohonan pembukaan rekening
- 2). Fotocopy KTP yang masih berlaku
- 3). Bagi badan hukum: KTP pengurus, AD/Akte pendirian, NPWP, SIUP, SITU
- 4). Setoran awal minimal Rp. 25.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- 5). Setoran non tunai menggunakan cek / bilyet giro, akan dibukukan setelah dana efektif.

#### c. Deposito Investasi *mudharabah*

Adalah investasi berdasarkan prinsip *mudharabah al mutlaqah* dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan. Dana nasabah akan dikelola secara optimal untuk membiayai usaha yang produktif dan berguna bagi kepentingan umat.

Ada beberapa fasilitas yang akan diberikan BPRS Metro Madani kepada nasabah yang melakukan deposito investasi *mudharabah*, diantaranya sebagai berikut:

- 1). Bagi hasil sesuai porsi (nisbah) yang disepakati, dan ditransfer secara otomatis ke rekening tabungan nasabah
- 2). Dapat diperpanjang otomatis (ARO)

3). Dijadikan agunan pembiayaan

Untuk memperoleh fasilitas tersebut, ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi nasabah dalam pembukaan rekening deposito tersebut diantaranya sebagai berikut:

- 1). Mengisi permohonan pembukaan rekening.
- 2). Fotocopy KTP yang masih berlaku
- 3). Bagi badan hukum : KTP pengurus, AD/ Akte Pendirian, NPWP, SIUP, SITU.
- 4). Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-
- 5). Setoran non tunai menggunakan cek/bilyet giro, akan di bukukan setelah dana efektif.

d. Tabungan Haji Azzamani

Tabungan ini akan membantu nasabah untuk merencanakan niat melaksanakan ibadah haji ke tanah suci, secara terencana sesuai dengan kemampuan keuangan dan jangka waktu yang dikehendaki

Dikelola dengan akad *mudharabah mutlaqah* dengan nisbah bagi hasil yang disepakati. Penarikan tabungan hanya diperkenankan jika hendak jika hendak melunasi ONH (Ongkos Naik Haji).

BPRS Metro Madani bekerja sama dengan Bank Umum Syariah yang *On Line* dengan Siskohat Depag, sehingga memberikan kepastian memperoleh porsi keberangkatan haji setelah terpenuhi saldo sejumlah setorannya.

Untuk mendapatkannya, dapat diproses melalui BPRS Metro Madani baik secara langsung maupun program talangan haji.

Ada beberapa persyaratan yang harus dilakukan dalam pembukaan rekening, yaitu:

- 1). Mengisi permohonan pembukaan rekening
- 2). Fotocopy KTP yang masih berlaku
- 3). Setoran awal minimal Rp 100.000,-
- 4).Setoran non tunai menggunakan cek/ bilyetgiro akan dibukukan setelah efektif.

## 2. Produk Pembiayaan(*Financing*)

Bank pembiayaan rakyat syariah metro madani menyediakan layanan pembiayaan untuk modal kerja, investasi maupun konsumtif yang dikelola secara syariah sehingga lebih mententramkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berlandaskan pada prinsip keadilan.

Produk pembiayaan BPRS Metro Madani atas dasar akad syariah antara lain:

- |                                     |   |   |
|-------------------------------------|---|---|
| a. Jual beli                        | : | <i>Murabahah, salam, istihna</i>                        |
| b. <i>Syirkah</i> dengan bagi hasil | : | <i>Mudharabah, Musyarkah</i>                            |
| c. Sewa menyewa                     | : | <i>Ijarah, Ijarah Muntahiya Bittamlik</i>               |
| d. Pinjam meminjam                  | : | <i>Qordh/ Qordhul Hasan</i>                             |
| e. Jasa pelayananan                 | : | <i>Ijarah Multijasa, kerjasama talangan haji/ Umrah</i> |
| f. Gadai Emas Syariah               | : | <i>Rahn</i>   |



ada beberapa persyaratan dalam permohonan ini, diantaranya sebagai berikut:

a. Pembiayaan Umum (Perorangan)

- 1). Mengisi aplikasi pembiayaan dengan persetujuan suami/ istri/ orang tua
- 2). Fotocopy KTP yang masih berlaku, suami, istri bagi yang sudah menikah
- 3). Fotocopy kartu keluarga
- 4). Fotocopy surat nikah
- 5). Fotocopy rekening listrik, telepon
- 6). Fotocopy PBB
- 7). Fotocopy jaminan (STNK, BPKB)
- 8). Fotocopy slip gaji terakhir
- 9). Surat rekening usaha
- 10). Fotocopy tabungan 3 bulan terakhir
- 11). Rencana anggaran belanja
- 12). Pas foto suami/istri
- 13). Denah lokasi
- 14). Foto jaminan bersedia di survey

b. Pembiayaan Lembaga (Badan Usaha)

- 1). Mengajukan permohonan/ proposal pembiayaan
- 2). Fotocopy anggaran dasar dan perubahan terakhir
- 3). Fotocopy KTP pengurus yang masih berlaku
- 4). Fotocopy surat izin usaha

- 5). Fotocopy surat izin tempat usaha
- 6). Fotocopy tanda daftar perusahaan
- 7). Fotocopy NPWP
- 8). Fotocopy rekening koran/ tabungan selama 3 bulan terakhir
- 9). Fotocopy surat-surat jaminan
- 10). Laporan keuangan 2 tahun dan laporan keuangan periode berjalan
- 11). Jumlah dan rencan penggunaan dana
- 12). Denah lokai usaha dan jaminan
- 13). Foto jaminan dan lokasi usaha

### 3. Jasa layanan

Ada beberapa jasa layanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani, diantaranya sebagai berikut:

#### a. Transfer *online* antar bank

Menyediakan layanan transfer uang antar bank, dalam layanan transfer ini BPRS Metro Madani bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan transferan

#### b. *Payment point* PLN jasa telekomunikasi

Menyediakan jasa layanan dalam hal pembayaran tagihan bulanan telephone, flexi, speedy, yes TV.

#### c. *Payment point* PLN jasa layanan

Merupakan penerima pembayaran tagihan listrik.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Modul BPRS Metro Madani KC Kalirejo

### **C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan pendidikan, BPRS Metro Madani KC Kalirejo melakukan berbagai cara yaitu dengan promosi memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk tabungan pendidikan, kemudian BPRS Metro Madani KC Kalirejo juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan tersebut.

Dalam memasarkan produknya staff atau karyawan marketing pada BPRS Metro Madani KC Kalirejo memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP), yaitu:<sup>37</sup>

1. Memastikan target funding dan pembiayaan tercapai sesuai dengan rencana yaitu meliputi;
  - a. Menyusun target funding bersama dengan kepala cabang, melakukan funding sesuai dengan rencana yang disepakati, dengan melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan.
  - b. Pencairan nasabah potensial, proses permohonan, analisa pembiayaan, survey lokasi, membuat proposal pembiayaan dan mengajukan kepada komite pembiayaan, mengikuti proses komite, sampai dengan kegiatan pembinaan dan pengawasan.

---

<sup>37</sup>Dokumentasi dari Standar Operasional Prosedur (SOP) Marketing BPRS Metro Madani KC. Kalirejo

2. Membuka hubungan dengan pihak/lembaga luar dalam rangka funding yaitu meliputi; menghimpun informasi dan mendata peluang-peluang yang berpotensi dalam membantu penggalangan dana masyarakat, menjaga amanah yang diberikan dan menjaga nama baik perusahaan dalam melakukan tugas perusahaan, terutama yang berkaitan dengan pihak luar.
3. Tersosialisasinya produk-produk funding perusahaan dimasyarakat dengan cara melakukan promosi dan sosialisasi atas aktivitas perusahaan serta produk-produk yang ada di perusahaan, mengusulkan produk-produk yang menarik dan berkaitan dengan aktivitas perusahaan dalam rangka mendukung penggalangan dana dimasyarakat.
4. Melakukan perencanaan dan penetapan target pasar sesuai arahan atasannya.
5. Mengajukan usulan program dan strategi operasionalnya yang berhubungan dengan pengembangan kegiatan pembiayaan, serta kegiatan pemberian fasilitas lain yang mendukung kegiatan perusahaan.
6. Mengusulkan anggaran tahunan dalam rangka pelaksanaan kegiatan sesuai lingkup bidang tugasnya.
7. Melaksanakan tugas dan pekerjaan lain yang masih berkaitan dengan fungsi dasar jabatannya yang belum dijabarkan dalam tugas-tugas pokok di atas.

Tabungan pendidikan yaitu bentuk simpanan yang alokasi dananya diperuntukkan untuk dana pendidikan bagi putra-putri nasabah. Penarikannya dapat dilakukan dua kali dalam satu tahun, yaitu penarikan pertama pada saat tahun ajaran baru, dan penarikan kedua pada saat pertengahan semester.

Produk tabungan pendidikan pada Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo ini telah ada sejak didirinya yaitu pada tahun 2008. Simpanan ini berdasarkan pada prinsip wadiah yadh dhamanah dimana dimana satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang diperjanjikan sebelumnya. .

Adapun manfaat dari produk tabungan pendidikan ini adalah:<sup>38</sup>

1. Biaya pendidikan akan dapat teratasi dan terasa ringan.
2. Membantu setiap orangtua dalam membiayai pendidikan anak.
3. Membantu merencanakan pendidikan di masa yang akan datang.

---

<sup>38</sup>Wawancara dengan Marketing Ekko Andika 9 Maret 2018 di BPRS Metro Madani KC Kalirejo

Pada BPRS Metro Madani KC Kalirejo upaya peningkatan jumlah nasabah melalui tabungan pendidikan salah satunya adalah dengan melakukan pendekatan kepada calon nasabah tersebut. Cara pendekatan yang sering dilakukan oleh pihak bank dengan bersosialisasi ke berbagai lembaga pendidikan misalnya PAUD/SD dan lainnya. Lembaga pendidikan yang paling banyak menjadi target produk tabungan pendidikan ini adalah PAUD, karena produk tabungan pendidikan ini alokasi dannya diperuntukkan bagi biaya pendidikan itu sendiri. Sehingga dapat membantu mewujudkan perencanaan pendidikan yang baik dimasa yang akan datang. Selain itu, tabungan pendidikan ini juga mempermudah guru atau orangtua dalam mengelola dana atau biaya pendidikan bagi anak atau anak didiknya.

Selain lembaga pendidikan, pangsa pasar dari produk tabungan pendidikan ini adalah masyarakat umum yang hendak merencanakan pendidikan bagi sang anak. Produk Tabungan Pendidikan BPRS Metro MadaniKC Kalirejo jelas akan dapat menarik masyarakat untuk menjadi nasabahnya karena tabungan pendidikan memiliki keunggulan sebagai berikut:

- a. Tabungan pendidikan memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengelola dana pendidikan anak.

- b. Tabungan pendidikan sangat efektif, karena setiap tahun pendidikan di Indonesia mengalami peningkatan.
- c. Jika dilihat dari kondisi, kebutuhan dana untuk pendidikan memerlukan dana yang cukup tinggi disaat tahun ajaran baru dan pada semester. Sehingga perencanaan keuangan sangat penting.
- d. Orangtua menyiapkan dana untuk pendidikan anaknya, tetapi kadang terpakai untuk kebutuhan hidup yang lain. Dari kondisi inilah tabungan pendidikan sangat diperlukan.

Semakin berkembangnya pendidikan di Indonesia, maka akan berpengaruh pula pada perkembangan perencanaan pendidikan kedepannya. Begitu pula dengan tabungan pendidikan, semakin banyak pula peminat produk tabungan pendidikan tersebut. Maka semakin banyak pula persaingan yang terjadi antar lembaga keuangan dalam menarik nasabah, terutama pada produk tabungan pendidikan. Sehingga dibutuhkan upaya yang lebih lagi agar tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut dapat tercapai.

Dengan adanya persaingan antar lembaga keuangan tersebut, BPRS Metro Madani KC Kalirejo dapat menjadi salah satu BPRS yang mampu bersaing dalam memasarkan produk tabungan pendidikan. Dan

menjadikan Tabungan Pendidikan sebagai produk yang diminati, hal ini dibuktikan dengan jumlah nasabah yang dalam kurun waktu dua bulan saat peneliti melakukan magang di lokasi penelitian tersebut.<sup>39</sup>

### ***LAPORAN PERKEMBANGAN NASABAH BARU***

***PER 07-29 MARET 2018***

<b>No</b>	<b>Nama Nasabah</b>	<b>Tanggal Pembukuan</b>	<b>Jenis Tabungan</b>
1	SITI KHOIRIYAH	07/03/2018	Pendidikan
2	NINA MAITAWATI	07/03/2018	Pendidikan
3	SUNARTI	07/03/2018	Pendidikan
4	SITI ROHANA	07/03/2018	Pendidikan
5	EKA LESTARI	09/03/2018	Pendidikan
6	PUJI ASTUTI	10/03/2018	Pendidikan
7	DINDA WAHYUNI	13/03/2018	Pendidikan
8	ETI SUSANTI	15/03/2018	Pendidikan
9	YENI ARISKA	15/03/2018	Pendidikan
10	DIDIK PRAKUSYA	20/03/2018	Pendidikan
11	YULIANTI	20/03/2018	Pendidikan
12	NARSIH	23/03/2018	Pendidikan
13	IRWANDI	24/03/2018	Pendidikan
14	RIYANTO	27/03/2018	Pendidikan
15	BIMANTARA LESMANA	05/03/2018	Pendidikan
16	PURNAMA DEWI	06/03/2018	Pendidikan
17	MUNA SAFITRI	06/03/2018	Pendidikan
18	SARAH WATI	09/03/2018	Pendidikan
19	TIARA ADIKA	11/03/2018	Pendidikan
20	RIMA MELATI	13/03/2018	Pendidikan
21	JESICA RESTIANA	13/03/2018	Pendidikan
22	FITRI ANA	15/03/2018	Pendidikan
23	JOSI FEBIAN	16/03/2018	Pendidikan
24	RAHMANTO	18/03/2018	Pendidikan
25	SISKA FEBRIYANA	19/03/2018	Pendidikan
26	LATISA PUTRI	20/03/2018	Pendidikan
27	RIA YULIANA	21/03/2018	Pendidikan

<sup>39</sup>Dokumentasi dari Data Marketing Funding (Laporan Perkembangan Nasabah Baru)



28	NINA MAITAWATI	24/03/2018	Pendidikan
29	ANDRIYANTO	26/03/2018	Pendidikan
30	MELIYANA	27/03/2018	Pendidikan
31	BUDI PERMONO	28/03/2018	Pendidikan
32	KIYA SABRINA	28/03/2018	Pendidikan
33	SABIL HUSEIN	29/03/2018	Pendidikan

*Tabel 3.1 Laporan Perkembangan Nasabah Baru Per 07-29*

*Maret 2018*

Dari tabel data laporan perkembangan nasabah baru diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam pencapaian target marketing funding yang memiliki target satu nasabah per hari dalam pembukaan rekening baru, sesuai dengan poin SOP (Standar Operasional Prosedur) marketing pada Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo pada poin pertama, menyusun target funding bersama kepala cabang, melakukan funding sesuai dengan rencana yang disepakati, dengan melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan. Telah mencapai target yang sangat baik, terbukti dari pembukaan rekening tabungan pendidikan pada bulan Maret mencapai 33 orang.

Semakin berkembangnya produk Tabungan Pendidikan, pastilah diikuti dengan berbagai hambatan ketika memasarkan produk tersebut di masyarakat, yakni:

#### 1. Fasilitas ATM

Kurangnya sarana dan prasana atau fasilitas ATM pada Bank Syariah Metro Madani KC. Kalirejo menjadi hambatan dalam memasarkan produknya, termasuk Tabungan Pendidikan.

Tetapi dengan hal ini, staff marketing mempunyai strateginya sendiri dalam memasarkan produk tersebut yaitu dengan sistem jemput bola.

## 2. Kepercayaan Dari Masyarakat

Belum adanya fasilitas ATM yang ada pada Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo ini menimbulkan kurangnya kepercayaan dari masyarakat sebagai calon nasabah.

Kurangnya kepercayaan dari masyarakat ini timbul dari persepsi masyarakat itu sendiri terhadap Bank Syariah. Banyak masyarakat yang menganggap bahwa lembaga keuangan misalnya BMT dengan Bank Syariah Metro Madani adalah sama. Karena pada kasus yang terjadi, terdapat BMT yang bangkrut. BMT adalah lembaga keuangan yang tidak adanya pengawasan dan kerjasama oleh LPS. Sehingga masyarakat kurang percaya untuk dapat menabung di Bank Syariah.

Namun staff marketing akan tetap menjelaskan dan meyakinkan calon nasabah bahwa Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo ini berada dalam naungan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

## 3. Persaingan Antar Lembaga Keuangan

Berkembangnya lembaga keuangan dewasa ini, menjadi salah satu hal yang menghambat dalam proses pemasaran

produk. Karena masing- masing dari lembaga keuangan tersebut akan bersaing untuk menjadikan produk-produknya sebagai produk yang diminati oleh masyarakat.

Akan tetapi Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo memiliki caranya sendiri untuk menarik minat masyarakat terutama dalam hal memasarkan produknya. Salah satunya dengan bersosialisasi sekaligus lebih menggiatkan lagi promosi terkait produk Tabungan Pendidikan terutama pada lembaga pendidikan yang ada di sekitar BPRS Metro Madani KC Kalirejo.

Adapun pendapat dari nasabah mengenai Produk Tabungan Pendidikan adalah mempermudah merencanakan tabungan bagi anaknya yang sedang menempuh pendidikan, nisbah bagi hasilnya lebih besar diantara produk tabungan lainnya, dan transaksinya pun mudah karena marketingnya sendiri bersedia datang kerumah suatu saat jika hendak menabung serta mengambil uang dalam rekening.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan *Staff Marketing Funding Eko Andika* pada tanggal 9 Maret 2018

## **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian mengenai upaya peningkatan jumlah nasabah melalui tabungan pendidikan di Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut, Dalam memasarkan produk tabungan pendidikan kepada para calon nasabah, marketing funding BPRS Metro Madani KC Kalirejo melakukan promosi dan memberikan penjelasan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan, serta meyakinkan nasabah bahwa BPRS Metro Madani KC. Kalirejo telah terdaftar pada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), dan memberikan kemudahan kepada para nasabah terkait dengan transaksi yaitu dengan cara jemput bola.

### **B. Saran**

Adapun beberapa saran yang peneliti sampaikan sehubungan dengan penelitian pada Bank Syariah Metro Madani KC Kalirejo adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat harus menyadari bahwa merencanakan keuangan untuk masa depan sangatlah penting, terutama merencanakan keuangan untuk pendidikan, karena pendidikan merupakan hal mendasar yang sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam hidup.

2. Bank Syariah Metro Madani KC Kalirjo harus bisa mewujudkan perencanaan promosi berupa pemberian souvenir berupa tas bagi nasabah yang membuka rekening produk tabungan pendidikan, karena promosi ini bagus dalam menarik minat calon nasabah.

### **C. Penutup**

Demikian penulisan tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Burhan Asof.1998.*Metode Penelitian Hukum*.Jakarta: Rineka Cipta
- Heri Sudarsono.2007. *Ban dan Lembaga Keuangan Syariah*.Yogyakarta:  
Ekonesia.
- Imam Mustofa.2014. *Fiqih Muamalah Kontemporer*.STAIN Jurai Siwo  
Metro Lampung,Desember.
- Ismail.2010.*Manajemen Perbankan Dari Teori Ke Praktik*.Jakarta: Kencana.
- Ismail.2011.*Perbankan Syariah*.Jakarta: Kencana September.
- LexyJ.Moeleong.2014.*Metodologi Penelitian Kualitatif*.Bandung: PT Remaja  
Rosdakarya.
- M.Nur Rianto Al Arif.2011.*Lembaga Keuangan Syariah*.Bandung: CV  
Pustaka Setia.
- Malayu S.P Hasibuan.2001.*Dasar-Dasar Perbankan*.Jakarta: Bumi Aksara.
- Nasrun Haroen.2007.*Fiqih Muamalah*.Jakarta : Gaya Media Pratama.
- Nur Rianto Al Arif.2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*.Bandung:  
penerbit alfabeta.
- Nur Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran*.
- Sofyan Assauri.2002. *Manajemen Pemasaran*.Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Sugiyono.2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*.Bandung: Alfabeta CV.
- Sugiyono.2012.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan  
R&D*.Bandung: Alfabeta.
- Syafii Antoni.2001.*Bank Syariah dari Teori ke Praktik*.Jakarta: Gema Insani.
- Wiji Nurastuti.2011.*Teknologi Perbankan*.Yogyakarta: Graha Ilmu.

Zubairin Hasan.2009.*Undang-Undang Perbankan Syariah*.Jakarta: PT

RajaGrafindoPersada.

## **ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)**

### **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC KALIREJO**

#### **A. Interview/Wawancara BPRS Metro Madani KC Kalirejo**

1. Eko Andhika (*accounting officer lending*) BPRS Metro Madani KC Kalirejo
  - a. Bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah khususnya pada produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo?
  - b. Akad apa saja yang digunakan dalam Tabungan Pendidikan?
  - c. Apa manfaat Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo?
  - d. Apa saja yang menjadi hambatan dalam mempromosikan produk Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo?
  - e. Berapa target marketing funding untuk mendapatkan nasabah baru dalam pembukaan rekening baru perbulan?

#### **B. Dokumentasi**

Dokumentasi berupa brosur dan web BPRS Metro Madani KC Kalirejo

- a. Sejarah singkat BPRS Metro Madani KC Kalirejo
- b. Visi&Misi BRPS MetroMadani KC Kalirejo
- f. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC Kalirejo
- g. Produk BPRS Metro Madani KC Kalirejo



Metro, 12 Januari 2018

Mahasiswa yang bersangkutan,



**Rinjani Suci Irawati**  
**NPM 1502080036**

Menyetujui

Pembimbing,



**Dharma Setyawan, M.A**  
**198805292015031005**



## KETENTUAN DAN SYARAT PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN

### A. DAFTAR

1. Tabungan ini merupakan produk syariah.
2. Penabung:
  - a. Penabung adalah perorangan dan badan hukum.
  - b. Penabung harus menyerahkan foto copy KTP/SIM dan atau identitas lainnya yang masih berlaku sesuai ketentuan Bank.
3. Penabung mendapatkan buku tabungan Syariah Metro Madani sebagai bukti kepemilikan rekening.
4. Bank akan memblokir segala transaksi baik mengenai pengambilan atau penyetoran yang oleh penabung maupun penerima atau pembayaran yang dilakukan bank untuk kepentingan atau atas beban penabung.
5. Data penabung tidak dapat diganti oleh penabung lain.
6. Tabungan Syariah Metro Madani dalam mata uang rupiah.
7. Apabila terdapat perbedaan saldo tabungan antara buku tabungan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan bank maka yang dipergunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan bank.
8. Jika buku tabungan hilang/rusak, penabung wajib melaporkan secara tertulis kepada Bank Syariah Metro Madani dan segera mengisi Surat Keterangan dari Kepolisian dan Bank Syariah Metro Madani akan menerbitkan buku baru penggantinya.
9. Penerbitan buku tabungan pengganti hanya diterbitkan oleh kantor penerbit dengan membebankan biaya kepada penabung.
10. Jika penabung meninggal dunia, maka saldo tabungan akan dibayarkan kepada ahli waris/wakil yang sah menurut hukum yang berlaku atau yang ditunjuk pada saat pembukaan rekening.
11. Pemilik rekening wajib segera mengkomunikasikan kepada Bank jika terdapat perubahan fakta/fungsi dan identitas antara lain perubahan nama, alamat, nomor telepon, atau nomor NIK/NIK yang disertai dengan copy identitas atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
12. Bank dibebaskan dari segala tuntutan dan kewajiban yang timbul karena kealiran/pemerasan dan atau penyusutan buku tabungan.

### B. PENYETORAN DAN PENARIKAN

1. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di kantor Bank Syariah Metro Madani pada jam buka kas.
2. Setiap setoran ke dalam rekening harus disertai dengan slip atau aplikasi lain yang disediakan oleh bank yang menyeror dan atau dengan kartu lain yang ditentukan dan diterima baik oleh Bank sesuai dengan peraturan yang berlaku.
3. Setoran awal minimal Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah) untuk tabungan dengan akad wadiah dan Rp 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) untuk tabungan dengan akad muharabah.
4. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
5. Penarikan dana dapat dilakukan secara tunai atau pemindahbukuan.
6. Bank berhak menunda/menghentikan sementara transaksi yang diduga menggunakan harta kekayaan yang berasal dari tindak pidana, atau diduga menggunakan dokumen palsu.
7. Bank berhak menolak penarikan dana dari rekening bilamana tidak tersedia dana efektif dalam rekening dan tidak karena alasan lain sesuai dengan ketentuan peraturan yang berlaku.

### C. BAGI HASIL

1. Penabung akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang dibuat antara bank dengan penabung.
2. Tabungan yang memperoleh bagi hasil adalah tabungan bersaldo rata-rata minimal berjumlah Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah).
3. Bagi Hasil diperhitungkan setiap akhir bulan dan akan ditambahkan ke rekening tabungan penabung tiap akhir bulan.
4. Pajak bagi hasil yang diperoleh penabung ditanggung oleh penabung sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Apabila dipandang perlu, Bank dapat menangguhkan dan menetapkan bagi hasil hanya untuk penabung yang memenuhi persyaratan.

### D. BONUS

1. Bank berdasarkan kebijaksanaannya dapat memberikan bonus kepada Pemilik Rekening yang akan diberikan setiap akhir bulan atau sesuai dengan ketentuan Bank.
2. Tabungan yang memperoleh bonus adalah tabungan bersaldo rata-rata minimal berjumlah Rp25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah).
3. Pajak atas bonus yang diperoleh Penabung ditanggung oleh Penabung sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

### E. BIAYA

1. Biaya pengelolaan rekening tabungan menjadi beban bank.
2. Penerbitan buku tabungan pengganti hanya diterbitkan oleh kantor penerbit dengan membebankan biaya kepada penabung sebesar Rp 5.000,- (lima ribu rupiah).
3. Biaya penutupan rekening tabungan Bank Syariah Metro Madani sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
4. Atas tabungan untuk tujuan dan jangka waktu tertentu, jika terjadi penarikan dana yang bukan untuk tujuan pembukaan rekening dikenakan Rp.50.000 (lima puluh ribu rupiah) tiap penarikan yang digunakan untuk dana kebajikan (Qardhul Hasan).

### F. PENUTUPAN REKENING TABUNGAN

1. Penabung berhak setiap saat menutup rekening tabungannya selama kas buka pada kantor penerbit.
2. Bank hanya akan melakukan penutupan rekening apabila penabung telah memenuhi semua kewajiban kepada Bank.
3. Tabungan yang bersaldo kurang dari Rp.25.000,-(dua puluh lima ribu rupiah) dan tidak aktif selama 6 bulan berturut-turut akan ditutup oleh bank. Saldo tabungan dapat diambil oleh penabung setelah dipotong biaya penutupan rekening.
4. Penutupan rekening tabungan Bank Syariah Metro Madani dikenakan biaya sesuai ketentuan yang berlaku.

### G. PEMBLOKIRAN

1. Untuk kepentingan pemilik rekening, Bank atas pertimbangan sendiri, berhak memblokir rekening pemilik rekening dalam hal terdapat indikasi dan atau dugaan sengketa intern dalam diri pemilik rekening ataupun karena hal-hal lain yang menurut pertimbangan Bank dapat menimbulkan kerugian bagi pemilik rekening, sampai adanya bukti penyelesaian sengketa yang dapat diterima oleh Bank.
2. Untuk kepentingan pihak-pihak yang berselisih dan atau agar Bank memiliki landasan yang benar dalam pengelolaan suatu rekening, Bank atas pertimbangan sewaktu-waktu berhak untuk memblokir suatu rekening, apabila terdapat petunjuk/indikasi dan atau dugaan perselisihan dari tindak pidana atas seluruh atau sebagian dana yang terdapat pada suatu rekening dan atau perselisihan dari tindak pidana atas pihak (baik pemilik rekening maupun pihak ketiga lainnya yang berkaitan dengan rekening) sampai terdapat adanya bukti penyelesaian perselisihan / tindak pidana tersebut.
3. Untuk kepentingan pihak-pihak yang terkait, Bank berhak memblokir rekening apabila pemilik rekening dinyatakan pailit oleh pengadilan.
4. Atas perintah pejabat instansi yang berwenang atau pertimbangan Bank, Bank berhak untuk memblokir rekening sampai ada instruksi lebih lanjut dari pejabat instansi yang berwenang untuk membuka kembali rekening (jika ada).
5. Bank berdasarkan pertimbangannya sendiri berhak menutup suatu rekening Pemilik Rekening jika rekening tersebut disalahgunakan, termasuk tapi tidak terbatas untuk menampung dan/atau untuk melakukan kejahatan atau untuk kegiatan-kegiatan yang dapat merugikan masyarakat atau pihak manapun dan/atau Bank atau berdasarkan alasan dan pertimbangan lain yang semata-mata ditetapkan oleh Bank.
6. Saldo yang tersedia pada setiap rekening yang ditutup akan diberikan kepada pemilik rekening setelah dipotong dengan biaya penutupan rekening dan biaya-biaya Bank lainnya yang dikenakan terhadap rekening tersebut serta diperhitungkan dengan semua jumlah yang wajib dibayar pemilik rekening kepada Bank.
7. Apabila setelah diperhitungkan kewajiban pemilik rekening kepada Bank sebagaimana dimaksud butir 6 masih terdapat kewajiban

Produk pembiayaan IB BPRS Metro Madani sebagai berikut:

1. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

- **MURAHABAH**  
Pembiayaan dengan akad jual beli bagi BPRS Metro Madani akan membelikan barang-barang hasil jasa saja kemudian nasabah sebesar harga pokok dan menjual kepada nasabah dengan margin keuntungan dan jangka waktu angsuran yang disesuaikan.
- **ISTISNAH**  
Pembiayaan dengan konsep jual beli untuk memenuhi kebutuhan nasabah khusus untuk barang yang memerlukan proses produksi/pesanan terlebih dahulu. Seseorang dan harga pesanan diupayakan diway akad dengan pembiayaan secara bertahap sesuai kesepakatan jika pihak lain yang menggunakan barang pesanan maka hal ini disebut *istisna* parafial

2. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

- **MUDHARABAH**  
Pembiayaan modal usaha atau dasar bagi hasil sesuai kesepakatan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha antara lain : perdagangan, industri, manufaktur, pertanian,sertijasa
- **MUDHARABAH MUDAWADAH**  
Jenis Mudharabah ini merupakan sorpanan khusus *financing investment* dimana pemilik dana dapat melakukan syarat tertentu yang harus dipenuhi Bank. Misalnya : digunakan pada bisnis tertentu, akad tertentu atau nasabah tertentu. Penyaluran dana *mutawadiah mudawadah* ini langsung kepada pelaksana usaha sedangkan Bank bertindak sebagai penantara (*ararog*) Bank memnatakomi atas jasa memperlakukan kedua belah pihak, sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berakur nisbah Bagi Hasil
- **MUSYARAKAH**  
Pembiayaan ini merupakan kejasama perkongsian modal antara nasabah dengan Bank dengan *manaj* bagi hasil yang porsinya sesuai dengan porsi penyertaan. Bank sebagai penanam modal sedangkan nasabah sebagai mitra penanam modal sekaligus mengelola insung o b j e k yang dibayar bersama tersebut.

3. Sewa Menyewa

- Merupakan kejasama dengan sistem sewa menyewa (*ijarah*) atau dengan sistem sewa beli (*ijarah manthabih biayaku*)
- **Pembiayaan Jarah (Sewa Menyewa)**  
Adalah akad antara Bank (*Muawaf*) dengan nasabah (*Mutawaf*) sebagai penyewa suatu barang dari Bank menerima imbalan jasa atau barang yang disewakannya. Objek kontrak adalah manfaat penggunaan aset. Ijarah *Mutawafah Biyarak* jika nasabah pada akhir masa sewa dibut opti untuk membeli barang / aset yang disewakan.
- **Pembiayaan Mutijasa (Ijarah Mutijasa)**  
Merupakan Fasilitas pembiayaan untuk kebutuhan manrak

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

... dan dapat digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha lain. ...

**BANK SYARIAH METRO MADANI**  
Bank Syariah Metro Madani



info produk



**KANTOR PUSAT**  
Jl. Diponegoro No. 5 Metro Pusat,  
Kota Metro - Lampung  
Telp. 0725 - 44365 Faks. 0725 - 46969  
e-mail: [ops@metrobank syariah.com](mailto:ops@metrobank syariah.com)  
**KANTOR KAS METRO**  
Jl. Ki. Hajar Dewantara - Kampus Metro Telp. 0725 - 45332  
**KANTOR CABANG UNIT II**  
Jl. Lenda Timur Unit 2 Banglar Agung Tulang Bawang  
Telp. / Faks. 0725 - 750001  
**KANTOR CABANG KALIREJO**  
Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo, Kalirejo - Lampung Tengah  
Telp. / Faks. 0729 - 370400

# BANK SYARIAH METRO MADANI

## (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah)

### VISI:

Berwujudnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang Berkemajuan, Berprestasi dan membawa Kemashlahatan Ummat.

### MISI:

1. Menjalankan usaha Perbankan sesuai Syariah Islam yang sehat dan terpercaya.
2. Memberikan pelayanan terbaik dan profesional kepada nasabah, shareholder dan karyawan.

## PRODUK-PRODUK BANK SYARIAH METRO MADANI

### A. PRODUK PENGHIMPUNAN DANA

#### 1. Tabungan Syariah Metro Madani

Merupakan simpanan yang dipurutuliskan bagi perorangan maupun badan usaha yang dikelola dengan prinsip Syariah. Simpanan pada BPRS Metro Madani Bebas dari potongan biaya administrasi bulanan.

- Simpanan dengan akad *Wadiah* (titipan)
- Mempunyai bilangan (*madani/ chamanah*) yang dapat diserot dan ditarik setiap saat kapanpun anda Memerlukan dana.
- BPRS Metro Madani dapat mempromosikan dana sesuai prinsip syariah.
- Dapat diberikan bonus, namun tidak diperjarangkan dimuka.
- Simpanan dengan akad *Mudharabah* (Bagi Hasil)
- Mempunyai simpanan dengan akad *mudharabah* di *mudharabah* yang penarikannya disesuaikan dengan kebutuhan.
- Bagi hasil komplitif, diperuntukkan setiap akhir bulan dan langsung ditambahkan pada saldo tabungan sesuai nisbah yang disepakati.
- Jenis Tabungan : Tabungan Cuitan, Tabungan Walmah, Tabungan Pendidikan

#### 2. Tabungan Pendidikan

Tabungan yang ditujukan untuk Pelajar dalam membiayai Pendidikan di masa yang akan datang

### INVESTASI

1. Mengalokasikan dana investasi ke dalam
2. Foto copy KTP yang masih berlaku
3. Bagi Badan Usaha : KTP Pengurus, NPWP, dan NPWP SUDP STU
4. Surat awal investasi Rp. 25.000,- 50.000,- atau selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
5. Setoran non tunai menggunakan Cek/Bilyet Giro akan ditukarkan setelah dana cair

#### 3. Deposito Investasi Al-Ijtihad

- Agar investasi beres-tesakan, prinsip *Kemudahan* dan *Keuntungan* dengan akad *ijarah* (Rp. 25.000,- 50.000,- dan lebih) akan menjadi sangat penting untuk mendapatkan keuntungan yang optimal dari pengalokasian dana. Keunggulan utama adalah:
- a. Bagi hasil sesuai prinsip syariah (bagi hasil) dan *deklarasi* *kompleksitas* terhadap mode
  - b. Dapat digunakan untuk *tabung* (BPRS)
  - c. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

### PERSYARATAN

1. Menyerahkannya pertibakan rekening
2. Foto copy KTP yang masih berlaku
3. Bagi Badan Usaha : KTP, NPWP, dan NPWP SUDP STU
4. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-
5. Setoran non tunai menggunakan Cek/Bilyet Giro akan ditukarkan setelah dana cair

#### 4. Tabungan Haji Azzaman

- Memerlukan anda merencanakan niat melaksanakan ibadah haji ke tanah suci, secara terencana sesuai dengan kemampuan keuangan dan jangka waktu yang diinginkan. Dikelola dengan akad *mudharabah mudharabah* dengan nisbah bagi hasil yang disepakati.
- Penerbitan tabungan hanya diproseskan jika hendak melakukan ONH (Ongkos Naik Haji), BPRS Metro Madani bekerjasama dengan Bank Umum Syariah yang on line dengan sistem Deposito sehingga memberikan kepastian memperoleh porsi keberangkatan haji setelah terpenuhi saldo sejumlah setoran.
- Untuk mendapatkan seal dapat diproses melalui BPRS Metro Madani baik secara langsung maupun program taklang haji.

### PERSYARATAN

1. Mengalokasikan pembiayaan rekening
2. Foto copy KTP yang masih berlaku
3. Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
4. Setoran non tunai menggunakan Cek/Bilyet Giro akan ditukarkan setelah dana cair

### B. PRODUK PEMBIAYAAN

Bank pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani menyediakan layanan pembiayaan untuk modal kerja, investasi, maupun konsumsi yang dikelola secara syariah sehingga lebih menguntungkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berlandaskan pada prinsip keadilan.

#### Syarat-syarat permohonan pembiayaan :

1. Pembiayaan umum (perorangan)
  - ✓ Mengisi aplikasi pembiayaan dengan persediaan surat-surat berikut
  - ✓ Foto copy KTP yang masih berlaku, suami & istri bagi yang sudah menikah
  - ✓ Foto Copy kartu keluarga
  - ✓ Foto copy surat nikah
  - ✓ Foto copy rekening listrik, telepon, PAM
  - ✓ Foto copy PBB
  - ✓ Foto copy jaminan (BRKP Faktur Kendaraan, STNK / SHM)
  - ✓ Foto copy slip gaji terakhir & surat keterangan Bekerja
  - ✓ Surat keterangan usaha/SURP/TDP, NPWP, HO
  - ✓ Foto copy tabungan 6 bulan terakhir
  - ✓ Rencana Anggaran Belanja (RAB)
  - ✓ Pas Photo Suami/istri
  - ✓ Denah Lokasi (tempat tinggal dan jaminan)
  - ✓ Foto jaminan
  - ✓ Bersedia di survey
2. Pembiayaan Lembaga (Badan Usaha)
  - ✓ Mengajukan permohonan/proposal pembiayaan
  - ✓ Foto copy Anggaran Dasar dan perubahan terakhir
  - ✓ Foto copy KTP Pengurus yang masih berlaku
  - ✓ Foto copy Surat izin tempat usaha (SITU)
  - ✓ Foto copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
  - ✓ Foto copy NPWP
  - ✓ Foto copy rekening Koran/Tabungan selama 3 (tiga) bulan terakhir
  - ✓ Foto copy surat-surat jaminan
  - ✓ Laporan keuangan 2 tahun & laporan keuangan Periode berjalan
  - ✓ Jumlah dan Rencana Penggunaan Dana
  - ✓ Denah Lokasi usaha dan jaminan
  - ✓ Foto jaminan dan lokasi usaha

### SEMUA PRODUK SIMPAWAN PADA BPRS METRO MADANI

DUAJAMIN OLEH PEMERINTAH  
(LEMBAGA PENJAMIN SIMPAWAN)



**BANK SYARIAH METRO MADANI**  
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bismillahirrahmanirrahim

BUKTI PENARIKAN DEPOSIT CASH

Tanggal /Date:

No. Rek. A/c. Number

Nama dari rekening di atas dan Full name of A/c. holder

Director only (Dipenuhi Di)

Branch / Kantor Cabang

No. Telp. (Domestic/Phone Number)

Untuk Transfer ke rekening di atas Rp. (Terbilang) Cash

Number Dana

Untuk Pengiriman Dana

Keterangan Note:

- 1. Seluruh nilai setelah divalidasi oleh sistem rekening debit
- 2. Seluruh nilai dibebankan ke rekening debit secara langsung dengan baik

Tunai Cash

Cek/Cheque

Number Number

Bank/Bank

Total

**TOTAL KREDIT CREDIT**

Rp.

Terbilang:

TELLER -

NASABAH

Takar Kredi

**APLIKASI TRANSFER**



**BANK SYARIAH METRO MADANI**  
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bismillahirrahmanirrahim

No. Seri: **008462**

Tanggal: / /

**HARAP DITULIS DENGAN HURUF CETAK**

Moran Dikirimkan  Pindah Rekening  RTGS  Lainnya

Sumber Dana Transfer  Tunai  Debit Rek.

No. Rekening:

Nama:

Alamat:

No. Telp./HP:

Ruang Kiri: Rp.

Terbilang:

Untuk:

Untuk:

Untuk:

Untuk:

Untuk:

Kepada / Penenerima  Penduduk  Bukan Penduduk

Nama:

Alamat:

No. Telp / HP:

Bank Penerima:  Cab:

No. Rekening:

**DIISI OLEH BANK**

KETERANGAN	RUMAH
Jumlah Yang Dibayar	
Bayar	
Saldo Koresponden	
Total	

Pengesahan Bank

Tanda Tangan Pengirim

35 11 030216



**PT. BPR METRO MADANI**

**BUKTI PENARIKAN TABUNGAN**

Bismillahirrahmanirrahim

No. Seri: **82604**

Tanggal: / /

Untuk ditarik dari PT. BPRS METRO MADANI penarikan Tabungan sebesar (terbilang)

No Rek.  -  -

Atas Nama:

Jumlah: Rp.

Tanda tangan



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) METRO**


Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA  
IAIN METRO**

JUDUL :UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI  
PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO  
MADANI KC KALIREJO

Nama Mahasiswa :RINJANI SUCI IRAWATI NPM : 1502080036

Fakultas/Jurusan : Ekonomi& Bisnis Islam/D3 PBS TahunAkademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<i>Rapat Pembinaan Lampiran</i>	

Mengetahui,

Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,



**DHARMA SETYAWAN, M.A**  
NIP. 198805292015031005



**RINJANI SUCI IRAWATI**  
NPM. 1502080036



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(IAIN) METRO**



Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA**  
**IAIN METRO**

JUDUL :UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI  
PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO  
MADANI KC KALIREJO

Nama Mahasiswa :RINJANI SUCI IRAWATI NPM : 1502080036

Fakultas/Jurusan : Ekonomi& Bisnis Islam/D3 PBS TahunAkademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			belanja dan bulat. kuliipans wawancara	
			Perilaku pembelian murus besar dan kecil	

Mengetahui,

Pembimbing,



**DHARMA SETYAWAN, M.A**  
NIP. 198805292015031005

Mahasiswa Ybs,



**RINJANI SUCI IRAWATI**  
NPM. 1502080036



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(IAIN) METRO**



Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id)Website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA**  
**IAIN METRO**

JUDUL :UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC KALIREJO

Nama Mahasiswa :RINJANI SUCI IRAWATI NPM : 1502080036

Fakultas/Jurusan : Ekonomi& Bisnis Islam/D3 PBS TahunAkademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			Tambahan data peningkatan aset dari tahun ke tahun	
			Foto kegiatan wawancara	

Mengetahui,

Pembimbing,



**DHARMA SETYAWAN, M.A**  
NIP. 198805292015031005

Mahasiswa Ybs,



**RINJANI SUCI IRAWATI**  
NPM. 1502080036





**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(IAIN) METRO**




Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA**  
**IAIN METRO**

JUDUL :UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC KALIREJO

Nama Mahasiswa :RINJANI SUCI IRAWATI NPM : 1502080036

Fakultas/Jurusan : Ekonomi& Bisnis Islam/D3 PBS TahunAkademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			acc Bab 1-IV	
			acc Ujian Munasawal Tugas Akhir	
			Lanjut ke PA untuk acc	

Mengetahui,

Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,



**DHARMA SETYAWAN, M.A**  
NIP. 198805292015031005



**RINJANI SUCI IRAWATI**  
NPM. 1502080036

## RIWAYAT HIDUP



RINJANI SUCI IRAWATI Lahir di Ganjar Agung pada tanggal 29 Juni 1997. Rinjani Suci Irawati yang biasa di panggil “RINJANI” merupakan putri pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Agus

Sucipto dan Ibu Erma Wati.

Peneliti mengawali pendidikan di Taman Kanak – kanak Pertiwi yang selesai pada Tahun 2003. Kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri (SDN) 06 Metro Barat dan selesai pada tahun 2009. Selanjutnya ke taraf Sekolah Menengah Pertama (SMPN) 09 Metro Barat dan lulus pada Tahun 2012. Masuk ke tingkat Sekolah Menengah Atas (SMAN) 02 Metro dan tamat pada Tahun 2015.

Berbekal keinginan untuk menggapai cita – citanya yang lebih tinggi di Instituit Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung dengan menempuh pendidikan Doploma III (D3) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan Program Study Perbankan Syariah.