

SKRIPSI

STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN
PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN
SYARIAH LAMPUNG TIMUR

OLEH:

LINA ARDIANTI

NPM 1502100075



JURUSAN STRATA SATU (S1) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1440 H/2019 M

STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN
PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN
SYARIAH LAMPUNG TIMUR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh:

LINA ARDIANTI

NPM. 1502100075

Pembimbing I: Sainul, S.H., M.A

Pembimbing II: Dharma Setyawan, M.A

JURUSAN STRATA SATU (S1) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
TAHUN 1440 H/2019 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK
TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS)
DI PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR**

Nama : **LINA ARDIANTI**
NPM : 1502100075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI


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

Metro, Juli 2019

Pembimbing I,


Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004

Pembimbing II,


Dharma Setyawan, MA
NIP. 19880529 201503 1 005

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Lina Ardianti**

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

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **LINA ARDIANTI**
NPM : 1502100075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK
TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS)
DI PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

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


Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Juli 2019

Pembimbing I,


Sainul SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004

Pembimbing II,


Dharma Setvawan, MA
NIP. 19880529 201503 1 005



PENGESAHAN SKRIPSI

No. 1852 / In.28.3 / D / PP.00.9 / 07 / 2019

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) DI PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR, disusun Oleh: LINA ARDIANTI, NPM: 1502100075, Jurusan: SI Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/08 Juli 2019.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Sainul, SH, MA

(.....)

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag.,MH.

(.....)

Penguji II : Dharma Setyawan, MA

(.....)

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, SHI..MSI

(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

ABSTRAK

STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR

Oleh

LINA ARDIANTI

Strategi merupakan suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Produk penghimpunan dana digunakan sebagai salah sumber penyediaan dana untuk kegiatan pembiayaan yang dilakukan. Oleh karena itu, strategi penghimpunan dana sangat perlu dilakukan perbankan sebagai salah satu kegiatan operasionalnya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh minimnya jumlah nasabah Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) sejak tahun 2016 sampai tahun 2018 hanya berjumlah delapan orang saja.

Adapun tujuan dan manfaat dalam penelitian ini adalah bertujuan untuk mengetahui strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dalam menghimpun dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS). Manfaat secara teoritis dalam penelitian ini adalah menambah khazanah ilmu pengetahuan dibidang ekonomi islam dan perbankan khususnya dalam bidang strategi penghimpunan dana produk perbankan. Secara praktis, penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan informasi kepada pembaca guna menambah wawasan dalam menghadapi permasalahan yang terjadi terutama dalam hal strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah *field research* yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan atau lokasi penelitian untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi. Sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Peneliti menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder, serta menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah menggunakan 7 komponen dari bauran pemasaran yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*), Orang (*People*), proses (*Process*), dan Bukti Fisik (*Physical evidence*) sudah cukup baik. Akan tetapi penerapannya belum maksimal terutama pada komponen promosi (*promotion*).

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LINA ARDIANTI

NPM : 1502100075

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juli 2019
Yang Menyatakan,



Lina Ardianti
NPM. 1502100075

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S An-Nisa ayat 29).

PERSEMBAHAN

Dengan segenap rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT. Peneliti persembahkan Skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua peneliti Bapak Bandi dan Ibu Sunarmi yang tidak pernah lelah mendukung dan memberikan semangat baik secara materiil maupun non materiil.
2. Kakak-Kakak yang selalu memberikan support kepada peneliti.
3. Bapak Sainul, S.H, M.A selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dharma Setyawan, M.A selaku Dosen Pembimbing II yang selalu sabar membimbing dan mengarahkan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri Metro sebagai tempat peneliti menimba ilmu.

Semoga orang-orang yang telah berjasa sampai skripsi ini selesai dibalas dengan pahala yang berlipat ganda oleh Allah SWT. Aamiin ya Rabbal Alamin

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil 'alamiin, Segala puji dan syukur senantiasa peneliti haturkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat, rahmat, taufik, serta hidayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

Sholawat beriring salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menyelamatkan kita semua dari zaman *Jahiliyyah* menuju zaman yang *Islamiyyah* dan yang kita nantikan syafa'atnya kelak di *yaumul kiyammah*. Aamiin

Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Bapak Sainul, S.H, M.A selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dharma Setyawan, M.A selaku Dosen Pembimbing II.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN yang telah menyediakan waktu dan fasilitas guna menyelesaikan proposal penelitian ini.

6. Bapak Sugiyanto, S.E. selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.
7. Rekan-rekan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Peneliti menyadari dalam penelitian Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur ini jauh dari kata sempurna, masih banyak kesalahan yang peneliti lakukan baik dari segi kepenulisan, analisis, maupun teknik penyusunan proposal penelitian ini. Untuk itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Peneliti sangat berharap semoga hasil penelitian yang dilakukan ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak dalam memahami strategi penghimpunan dana produk perbankan syariah.

Donomulyo, 8 Juli 2019



Lina Ardianti
NPM. 1502100075

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Penelitian Relevan.....	11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi	15
B. Penghimpunan Dana	16
C. Tabungan Mudharabah.....	18
D. Strategi Penghimpunan Dana.....	23
E. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	26
F. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	42
B. Sumber Data.....	43
C. Teknik Pengumpulan Data.....	44
D. Teknik Analisis Data.....	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	47
1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur	47
2. Tujuan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.....	49
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur	50
4. Produk-produk PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.....	52
B. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS).....	58
C. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan	

Aman Syariah (TAPENAS)	66
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	74
B. Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Jumlah Nasabah TAPENAS.....	7
---	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah	51
Gambar 2. Denah Lokasi PT. BPRS Aman Syariah	69

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
2. SK Pembimbing Skripsi
3. Surat Izin Pra Survey
4. Surat Tugas dari IAIN Metro
5. Surat Izin Research dari IAIN Metro
6. Surat Balasan Izin Research dari PT. BPRS Aman Syariah
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Outline Skripsi
9. APD Skripsi
10. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Syariah Perbankan merupakan lembaga *Intermediate* (penghubung) dengan kegiatan utamanya yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk simpanan (*Funding*) dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan (*Lending*) serta memberikan jasa-jasa (*Service*) yang berlandaskan pada prinsip dan komponen-komponen syariah.¹

Perbankan Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) pada dasarnya menjalankan kegiatan yang sama. Hanya saja, cakupan kegiatan BPR Syariah lebih sempit dibandingkan kegiatan Bank Umum Syariah karena BPR Syariah dalam kegiatannya tidak memberikan pelayanan jasa atau *service*.² BPR Syariah ini, turut serta mengalami perkembangan yang cukup jika dilihat berdasarkan kalkulasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) BPR Syariah berjumlah 168 kantor yang tersebar di seluruh Indonesia pada Oktober tahun 2018.³

Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjadi salah satu landasan dan acuan dalam menjalankan kegiatan usaha perbankan. Dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 ini juga terdapat penjelasan

¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 2.

²Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 33.

³Statistik Perbankan Syariah, Oktober 2018, dalam www.ojk.go.id diunduh pada Kamis, 10 Januari 2019, pukul 12:12.

mengenai kegiatan usaha BPR Syariah yakni terdapat dalam pasal 21 yang meliputi: menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana kepada masyarakat, menempatkan dana pada Bank Syariah lain dalam bentuk titipan atau investasi, memindahkan uang, dan menyediakan produk atau melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah.⁴

Kegiatan yang dilakukan guna mensosialisasikan produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah atau BPR Syariah tentunya harus menggunakan strategi yang tepat sasaran untuk mengenalkan produk kepada masyarakat dan menarik minat masyarakat menjadi nasabah di BPR Syariah itu sendiri.

Strategi adalah penentuan tujuan dasar jangka panjang perusahaan, dan adopsi tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan tujuan-tujuan ini.⁵ Dalam penghimpunan dana ini, strategi berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan dan berperan sebagai wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.⁶ Pemasaran produk penghimpunan dana dapat dikatakan sebagai suatu bentuk kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.⁷

⁴Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2013), 134-135.

⁵Nanang Fattah, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 86.

⁶Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 230.

⁷Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 26.

Konsep pasar dan pemasaran sendiri telah ada dan dilakukan oleh Rasulullah SAW sesuai dalam Al-Qur'an Surat Al-Furqon ayat 7 dan ayat 20 sebagai berikut :

وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ لَوْلَا أَنْزَلَ

إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا ﴿٧﴾

Artinya: Dan mereka berkata: "Mengapa Rasul (Muhammad) ini memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar? Mengapa malaikat tidak diturunkan kepadanya (agar malaikat itu) memberikan peringatan bersama dengan dia?" (Q.S Al-Furqon (25): 7).⁸

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي

الْأَسْوَاقِ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ ﴿٢٠﴾ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا ﴿٢٠﴾

Dan kami tidak mengutus rasul-rasul sebelummu (Muhammad), melainkan mereka pasti memakan makanan dan berjalan dipasar-pasar. Dan kami jadikan sebagian kamu sebagai cobaan bagi sebagian yang lain. Maukah kamu bersabar? Dan Tuhanmu Maha Melihat." (Q.S Al-Furqon (25): 20).⁹

Asbabun Nuzul ayat diatas berdasarkan peristiwa yang terjadi pada suatu waktu kaum musrikin mencela dan mencemooh Rasulullah SAW karena kemiskinannya.mereka mengatakan: “bagaimana mungkin seorang Rasul makan dan pergi untuk berdagang dipasar”. sehubungan dengan itu, maka Allah SWT menurunkan ayat ke-20 sebagai ketegasan bahwa para rasul terdahulu juga melakukan seperti apa yang dilakukan Rasulullah SAW.¹⁰

⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2006), 287

⁹*Ibid.*, 288

¹⁰A. Mudjab Mahali, *Asbabun Nuzul: Studi Pendalaman Al-Qur'an*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 633.

Dalam ayat ini telah jelas bahwa pada masanya, Rasulullah juga sering pergi kepasar dalam memenuhi kebutuhan hidup yakni dengan melakukan transaksi di pasar sebagai ibadah seorang muslim dalam kegiatan ekonomi.¹¹ Dari ayat diatas, dapat dipahami bahwa Rasulullah telah memberikan contoh kepada ummatnya dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, beliau melakukan transaksi muamalah di pasar.

Produk penghimpunan dana dari masyarakat dalam BPR Syariah dapat dilakukan dalam bentuk tabungan dan deposito. Menghimpun dana adalah kegiatan mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat luas.¹² Tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja menurut syarat dan ketentuan yang disepakati, tetapi penarikannya tidak dapat dilakukan menggunakan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹³

Dalam transaksi syariah, prinsip yang diterapkan pada produk penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah*.¹⁴ *Wadiah* adalah uang atau barang titipan yang dititipkan seseorang kepada pihak lain untuk dijaga dan dirawat sebagaimana mestinya.¹⁵ Sedangkan *Mudharabah*

¹¹Nurul Huda, *et.al.*, *Baitul Mal wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*, (Jakarta: Amzah, 2016), 194.

¹² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 24.

¹³ Ridwansyah, *Mengenal Istilah-istilah dalam Perbankan Syariah*, (Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Raharja, 2016), 65

¹⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010),107.

¹⁵Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 180.

adalah kerjasama antara dua pihak untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu, dimana pihak satu sebagai pemilik modal, kemudian pihak lainnya sebagai pelaksana usaha.¹⁶

Strategi dalam menghimpun dana perlu dilakukan. Strategi pemasaran produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah dalam penghimpunan dana seharusnya lebih menekankan unsur-unsur yang dapat di rasakan seperti tempat bertransaksi yang nyaman, sumberdaya manusia yang ramah, murah senyum, responsif, dan rapi, serta bahan-bahan komunikasi seperti brosur, pamflet, papan pengumuman yang lengkap dan sebagainya.¹⁷ Hal ini dilakukan untuk menciptakan kesan positif kepada nasabah dan menciptakan *image* yang baik bagi perbankan. Strategi penghimpunan dana dalam ilmu marketing atau pemasaran tidak terlepas dari Bauran Pemasaran (*marketing mix*) untuk melakukan penetrasi pasar. Komponen dalam bauran pemasaran terdiri dari Produk (*product*), Harga (*price*), tempat (*place*), Promosi (*promotion*), orang (*people*), Proses (*process*), dan Bukti Fisik (*physical evindence*).¹⁸ Komponen ini menjadi faktor penting yang harus diperhatikan dalam melakukan kegiatan pemasaran.

Konsep strategi penghimpunan dana melalui kegiatan pemasaran sebagai wujud dari kegiatan masyarakat ekonomi syariah sangat perlu dilakukan di lembaga keuangan perbankan maupun non bank seperti halnya di PT. BPRS

¹⁶*Ibid.*, 151.

¹⁷Fandy Tjiptono, *Strategi Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 138.

¹⁸Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 292.

Aman Syariah Lampung Timur yang merupakan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di kecamatan Sekampung Lampung Timur ini juga perlu merencanakan strategi penghimpunan dana melalui pemasaran yang tepat sasaran dalam memasarkan produk-produknya terutama produk penghimpunan dana masyarakat.

Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan sesuai dengan rencana penggunaan dana tersebut.¹⁹ Permasalahan yang peneliti temukan setelah peneliti melakukan pra-survey awal di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur adalah minimnya jumlah nasabah yang menggunakan produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yakni salah satu produk penghimpunan dana di PT. BPRS Aman Syariah yang serupa dengan produk Simpanan Pelajar (Simpel).

Hal ini dikuatkan berdasarkan pemaparan dari *Customer Service* yang mengatakan bahwa sejak dikeluarkannya produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) pada awal tahun 2016 hingga saat ini jumlah rekening tabungan produk TAPENAS baru mencapai delapan (8) rekening.²⁰ Dapat dilihat dari tabel berikut:

¹⁹Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan ...*, 154.

²⁰Wawancara dengan Ibu Eka *Customer Service* PT. BPRS Aman Syariah pada 23 Juli 2018, pukul 15.20 WIB.

Tabel 1.1 Data jumlah nasabah TAPENAS²¹

Tahun	Jumlah Nasabah	Nominal
2015	0	-
2016	5	Rp. 7.554.861,35
2017	8	Rp. 12.020.902,73
2018	8	Rp. 15.124.761,73

Sumber: *Accounting* PT. BPRS Aman Syariah

Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) seharusnya sudah memiliki daya tarik tersendiri bagi orang tua karena TAPENAS ini dapat dimanfaatkan dan digunakan untuk masa depan anak-anaknya yaitu untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak-anaknya. Tidak hanya bagi orang tua saja, tabungan pendidikan ini seharusnya juga menarik minat pelajar dalam merencanakan pendidikan lebih lanjut kedepannya dengan menyisihkan sebagian uang yang dimilikinya untuk ditabung dan disimpan khusus dalam rekening tabungan pendidikan.

Pentingnya pendidikan bagi anak sebagai generasi bangsa diiringi dengan biaya pendidikan yang semakin tinggi setiap tahunnya, seharusnya sudah menjadi pertimbangan dalam perencanaan keuangan rumah tangga dalam hal biaya pendidikan demi masa depan putra-putri bangsa agar mereka tetap dapat mengenyam pendidikan dan meraih cita-cita mereka. Salah satu cara dalam

²¹Data diperoleh dari Bapak Rahmad *Accounting* PT. BPRS Aman Syariah pada 14 Januari 2019, pukul 17.05 WIB.

merencanakan biaya pendidikan anak dimasa mendatang adalah dengan menggunakan jasa tabungan pendidikan.

Tabungan pendidikan merupakan salah satu produk dari perbankan yang memiliki karakteristik mirip dengan asuransi pendidikan. Melalui tabungan pendidikan ini, orang tua dapat menabung sejumlah uang secara rutin yang nantinya dipergunakan untuk keperluan pendidikan anak-anaknya. Dalam sebuah penelitian menyatakan tabungan pendidikan dapat membantu para orang tua untuk tetap menyediakan dana pendidikan untuk anak-anak nya dimasa depan dengan pembayaran yang lebih murah dibandingkan dengan asuransi pendidikan.²²

Produk Tabungan pendidikan di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur pada dasarnya sama dengan produk tabungan lain yaitu simpanan dengan menggunakan akad *mudharabah*. Menurut Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur ketika peneliti melakukan pra-survey terkait pengoptimalan penghimpunan dana produk TAPENAS, beliau membenarkan dengan alasan adanya siaran pers dari OJK yang menyatakan tentang peningkatan jumlah rekening tabungan melalui produk simpanan pelajar. Beliau juga mengatakan bahwa dengan adanya produk simpanan pelajar ini, setidaknya sudah terdapat rencana untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.²³

²²Pricilla Natalia Budiman, Farah Kristiani, “Perbandingan Asuransi dan Tabungan Pendidikan”, Jurnal *Mat Stat*, (Bandung: Universitas Katolik Parahyangan) Vol.12/No. 1/Januari 2012. (26-37), 36.

²³Wawancara dengan Bapak Sugiyanto *Direktur* PT. BPRS Aman Syariah pada 23 Juli 2018, pukul 14.30 WIB.

Simpanan pelajar merupakan program nasional yang digagas Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan tujuan untuk membangun budaya gemar menabung. Dalam Siaran Pers tanggal 22 Juli 2016 pada peluncuran produk simpanan pelajar (SIMPEL) di Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Tengah ini merupakan salah satu upaya OJK untuk terus mendorong produk tabungan Simpanan Pelajar supaya semakin dikenal dan dimanfaatkan oleh pelajar di seluruh Indonesia.²⁴ Namun, pada kenyataannya di PT. BPRS Aman Syariah masih sulit untuk meningkatkan minat nasabah produk tabungan pendidikan.

Rendahnya jumlah nasabah tabungan pendidikan ini tentunya menjadi suatu permasalahan bagi PT. BPRS Aman Syariah dan menjadi pertanyaan bagi peneliti. Hal inilah yang membuat peneliti ingin melakukan penelitian terkait strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari pemaparan latar belakang penelitian diatas, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini adalah “Bagaimana strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dalam menghimpun dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?”

²⁴*Siaran Pers Otoritas Jasa Keuangan*, No. SP-68/DKSN/OJK/7/2016, 22 Juli 2016.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin diperoleh peneliti pada penelitian ini yaitu mengetahui “Strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dalam menghimpun dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)”.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan Ekonomi Islam dan Perbankan sehingga dapat memberikan kontribusi bagi para akademisi maupun praktisi Lembaga Keuangan Syariah terutama berkaitan dengan strategi pemasaran produk perbankan.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, manfaat yang diharapkan oleh peneliti adalah penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan atau rujukan serta dapat memberikan masukan kepada pembaca guna menambah wawasan dengan berfikir kritis dan sistematis dalam menghadapi permasalahan yang terjadi. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran kepada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur terkait strategi pemasaran dalam memasarkan produk-produknya.

E. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan bagian yang memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini.²⁵ Terdapat beberapa hasil penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat pada penelitian ini. Sehingga dalam kajian penelitian ini terdapat beberapa penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini, sebagai berikut

Penelitian yang berjudul “Strategi *Personal Selling* Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) iB pada PT. Bank BRI Syariah TBK Kantor Cabang Pembantu Wachid Hasyim Jombang” dilakukan oleh Ayun Damayanti Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada tahun 2017. Dilihat dari Fokus Penelitian, penelitian yang dilakukan oleh saudari Ayun Damayanti ini lebih terfokus pada strategi *personal selling* dalam memasarkan produk tabungan simpanan pelajar (simpel iB) pada PT. Bank BRI Syariah Tbk, kantor cabang pembantu Wachid Hasyim Jombang.

Hasil dari penelitian tersebut yaitu strategi *personal selling* yang dilakukan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Wachid Hasyim jombang ini dengan cara pendekatan (*approach*), presentasi (*presentation*), mengatasi keberatan (*handling objection*), penutupan (*closing*),

²⁵ *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro*, (Metro: IAIN Metro, 2018), 52

dan tindak lanjut (*follow-up*).²⁶ Strategi *personal selling* ini termasuk dalam bauran promosi yakni salah satu bagian dari *marketing mix* (bauran pemasaran) yang digunakan dalam pemasaran produk barang atau jasa.

Penelitian yang dibahas oleh saudari Ayun Damayanti dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti mempunyai kemiripan yaitu membahas terkait strategi pemasaran produk tabungan pendidikan atau simpanan pelajar perbankan syariah dengan landasan teori yang sama. Hanya saja, penelitian yang dilakukan saudari Ayun Damayanti ini lebih terfokus pada strategi promosi *personal selling*. Sedangkan peneliti lebih terfokus pada bauran pemasarannya. Selain itu permasalahan yang melatar belakangi penelitian juga berbeda.

Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017” dilakukan oleh Abdul Ghofur Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tahun 2017. Dengan melakukan fokus penelitian pada strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta tahun 2016/2017.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta melalui konsep pemasaran dan bauran pemasaran bertujuan untuk meningkatkan minat masyarakat menggunakan produk unggulan Bank

²⁶Ayun Damayanti, “Skripsi Strategi *Personal Selling* Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) iB pada PT. Bank BRI Syariah TBK Kantor Cabang Pembantu Wachid Hasyim Jombang Tahun 2017”, (Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim), 2013

tidak maksimal. Berdasarkan tiga metode konsep pemasaran yaitu orientasi pada konsumen, penyusunan kegiatan pemasaran secara integral, kepuasan konsumen, dan strategi bauran pemasaran 7P yang terdiri dari (*product, price, place, promotion, people, process, dan physical evindence*), terdapat 2 metode yang dilakukan tidak maksimal yaitu metode *place*, dan *process*.²⁷

Penelitian yang dilakukan oleh saudara Abdul Ghofur dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti mempunyai kemiripan yaitu membahas terkait strategi pemasaran produk perbankan syariah dengan landasan teori yang sama. Akan tetapi terdapat perbedaan berupa lokasi penelitian, spesifikasi produk yang diteliti, serta permasalahan yang melatar belakangi penelitian.

Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan BMT Al Fath IKMI Pamulang” dilakukan oleh Robby Barokah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2010. dengan melakukan fokus penelitian pada bagaimana cara memasarkan produk simpanan pendidikan yang diterapkan oleh BMT Al-Fath kepada para mitra, strategi pemasaran produk simpanan pendidikan BMT Al-Fath, serta mekanisme bagi hasil produk simpanan pendidikan antara BMT Al-Fath dengan mitra.

Hasil dari penelitian tersebut adalah strategi pemasaran khusus yang diterapkan BMT Al Fath IKMI dalam memasarkan produk Simpanan

²⁷Abdul Ghofur, “Skripsi Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017”, (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga), 2017.

Pendidikan adalah menjelaskan manfaat produk simpanan pendidikan kepada masyarakat agar mereka dapat mempertimbangkan untuk mengambil produk simpanan pendidikan, mengadakan sosialisasi ke lembaga-lembaga sekolah dan lebih ditingkatkan untuk mengajak bekerjasama khususnya dalam produk simpanan pendidikan, untuk langkah kedepan, BMT Al-Fath IKMI akan mengadakan sebuah promosi dengan memberikan souvenir berupa tas bagi mitra yang membuka rekening simpanan pendidikan.²⁸

Pada dasarnya penelitian yang dilakukan oleh saudara Robby Barokah dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti mempunyai kemiripan yaitu membahas terkait strategi pemasaran produk tabungan pendidikan atau simpanan pendidikan lembaga keuangan syariah dengan landasan teori yang sama yaitu bauran pemasaran. Akan tetapi terdapat perbedaan berupa jenis lembaga keuangan syariah yang diteliti saudara Robby adalah koperasi simpan pinjam syariah sedangkan peneliti akan meneliti di bank pembiayaan rakyat syariah, fokus strategi yang digunakan serta permasalahan yang melatar belakangi penelitian.

²⁸Robby Barokah “Skripsi Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan BMT Al Fath IKMI Pamulang Tahun 2010”, (Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah), 2010.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Kata strategi awal mulanya berasal dari bahasa Yunani yaitu *stratagos* yang berarti jendral. William F. Glueck dan Lawrence R. Jauch mendefinisikan bahwa strategi merupakan suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, komprehensif, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi juga sangat berperan dalam mencapai suatu tujuan, baik tujuan jangka pendek, tujuan jangka menengah, maupun tujuan jangka panjang.¹

Strategi merupakan pola penentuan keputusan-keputusan dan tindakan untuk mengubah suatu kondisi yang diinginkan oleh organisasi dimasa depan sebagai suatu respon atas tuntutan perubahan lingkungan organisasi.² Secara umum, strategi didefinisikan sebagai cara untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang dalam mencapai tujuan yang terdiri atas aktivitas-aktivitas penting untuk mencapai tujuan.³

Konsep dari sebuah strategi digunakan untuk mendeskripsikan arah umum yang akan dituju. Menurut Andrews, strategi digunakan oleh para eksekutif senior untuk mengevaluasi keunggulan dan kelemahan sehubungan dengan

¹ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 197.

² Nanang Fattah, *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 864.

³Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 2 .

peluang dan ancaman yang ada dilingkungan kemudian memutuskan strategi yang sesuai.⁴ Oleh karena itu, Strategi dapat dikatakan sebagai suatu cara tindakan atau keputusan yang ditentukan dalam mencapai suatu tujuan atau target yang diinginkan.

B. Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana atau pendanaan pada perbankan syariah digunakan sebagai mobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak.⁵ Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut.⁶ Oleh karenanya, penghimpunan dana sangat perlu dilakukan oleh Perbankan untuk melakukan kegiatan operasionalnya.

Proses penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan oleh perbankan syariah berupa produk-produk berupa giro (*demand deposit*), tabungan (*saving deposit*), dan deposito (*time deposit*) sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat. Mengacu pada Undang-Undang Perbankan, sumber dana dari masyarakat yang diperbolehkan dihimpun oleh BPR Syariah adalah sumberdana yang berasal dari deposito dan tabungan.

⁴*Ibid.*, 8.

⁵Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 112.

⁶Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 154.

1. Tabungan (*Saving Deposit*)

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁷ Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 pasal 1 poin 21 menyebutkan tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu.⁸ Dapat dikatakan bahwa tabungan merupakan produk penghimpunan dana yang penarikannya dapat dilakukan dengan memenuhi syarat dan ketentuan tertentu.

2. Deposito (*Time Deposit*)

Deposito didefinisikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo.⁹ Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 pasal 1 poin 22 menyebutkan deposito adalah investasi dan berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan

⁷Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 88.

⁸Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2013), 126.

⁹Khotibul Umam, *Perbankan Syariah...*, 95.

dan Bank Syariah dan/atau UUS.¹⁰ Oleh karenanya, deposito dapat dikatakan sebagai simpanan berjangka dan pengambilannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah disepakati antara nasabah dengan pihak bank.

C. Tabungan Mudharabah

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati. Nasabah yang hendak mengambil tabungan atau simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM.¹¹

Mudharabah merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk di usahakan.¹² Dasar hukum *mudharabah* sebagaimana dalam Al-Qur'an Surat Al-Jumu'ah ayat 10 sebagai berikut:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا

اللَّهُ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (Q.S Al-Jumu'ah (62): 10).¹³

¹⁰Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan...*, 126.

¹¹Khotibul Umam, *Perbankan Syariah...*, 88.

¹²Ascarya, *Akad dan Produk...*, 117.

¹³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 442

Pada dasarnya ayat diatas tidak mendasari akad *mudharabah* secara langsung, akan tetapi mengandung arti penerapan kegiatan ekonomi melalui akad *mudharabah*.¹⁴

Ketentuan akad *mudharabah* dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 238 adalah sebagai berikut:

- (1) Status benda yang berada ditangan *mudharib* yang diterima dari *shahib al-mal*, adalah modal.
- (2) *Mudharib* berkedudukan sebagai wakil *shahib al-mal* dalam menggunakan modal yang diterimanya.
- (3) keuntungan yang dihasilkan dalam *mudharabah*, menjadi milik bersama

Penggunaan modal oleh *mudharib* pada akad *mudharabah* diatur dalam pasal 241 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah sebagai berikut:

- (1) *Mudharib* berhak memberi kuasa kepada pihak lain untuk bertindak sebagai wakilnya untuk membeli dan menjual barang apabila sudah disepakati dalam akad *mudharabah*.
- (2) *Mudharib* berhak mendepositokan dan menginvestasikan harta kerja sama dengan sistem syariah.
- (3) *Mudharib* berhak menghubungi pihak lain untuk melakukan jual beli barang sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

Tanggung jawab atas kerugian pada akad *mudharabah* diatur dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada pasal 252 yaitu Kerugian usaha dan kerusakan barang dagangan dalam kerjasama *mudharabah* yang terjadi bukan karena kelalaian *mudharib*, dibebankan pada pemilik modal.¹⁵

¹⁴ Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 152

¹⁵ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 72-76.

Hal-hal yang membatalkan akad *mudharabah* empat bagian yaitu sebagai berikut:

1) Pembatalan, Larangan Tassaruf, dan Pemecatan.

Mudharabah dapat batal karena dibatalkan oleh para pihak, dihentikan kegiatannya, atau diberhentikan oleh pemilik modal dengan syarat:

- a. Pihak yang bersangkutan (*mudharib*) mengetahui pembatalan dan penghentian tersebut. Apabila pembatalan ini tidak diketahui *mudharib*, maka ia dapat melakukan tindakan hukum (*tasarruf*).
- b. Pada saat pembatalan dan penghentian kegiatan usaha atau pemecatan tersebut, modal harus berbentuk tunai, artinya tidak ada keuntungan yang menjadi milik bersama antara pemilik modal dan *mudharib*.

2) Meninggalnya salah satu pihak

Apabila salah satu pihak meninggal dunia, maka akad *mudharabah* menjadi batal.¹⁶ Hal ini sesuai dengan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pada pasal 253 yaitu akad *mudharabah* akan berakhir dengan sendirinya apabila pemilik modal atau *mudharib* meninggal dunia, atau tidak cakap melakukan perbuatan hukum.¹⁷

¹⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 388-389.

¹⁷ Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum ...*, 76.

3) Salah Satu Pihak terserang penyakit gila.

Jumhur ulama selain mazhab Syafi'iyah, mengatakan apabila salah satu pihak terserang penyakit gila yang terus menerus, maka akad *mudharabah* menjadi batal.

4) Pemilik modal murtad (keluar dari Islam).

Apabila pemilik modal murtad, meninggal, atau dihukum mati karena *riddah*, atau berpindah negeri bukan Islam maka *mudharabah* menjadi batal. Apabila *mudharib* murtad, maka *mudharabah* tetap berlaku karena ia masih memiliki kecakapan hukum.

5) Harta *mudharabah* rusak ditangan *mudharib*

Mudharabah dianggap batal, apabila modal diberikan kepada orang lain atau dihabiskan sehingga tidak ada sedikitpun untuk dibelanjakan.¹⁸

Tabungan *mudharabah* merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Dalam akad *mudharabah mutlaqah* pengelola modal (*mudharib*) diberi keleluasaan dalam mengelola dan menjalankan modal.¹⁹ Penerapan pada tabungan *mudharabah* di perbankan syariah adalah bank syariah bertindak sebagai *mudharib* dan nasabah sebagai *shahibul maal*. Perbankan syariah akan membayar bagi hasil kepada

¹⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat...*, 389-390.

¹⁹ Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah ...*, 157.

nasabah setiap akhir bulan, sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening tabungan *mudharabah*.²⁰

Mudharabah digunakan dalam rekening tabungan *mudharabah* sebagai jasa pengelolaan tabungan. Salah satu syarat *mudharabah* adalah bahwa dana harus dalam bentuk uang atau *monetary form* dalam jumlah tertentu kepada *mudharib*. Tabungan *mudharabah* tidak dapat diambil sewaktu-waktu sebagaimana tabungan *wadiah*.²¹

Berdasarkan pemaparan diatas maka dapat diartikan bahwa tabungan *mudharabah* merupakan jenis produk penghimpunan dana bank, dilakukan melalui kerja sama antara bank dan nasabah (pemilik modal). Pembagian keuntungan dalam tabungan *mudharabah* ini dilakukan dengan cara bagi hasil.

Pengelolaan dana tabungan *mudharabah* dalam praktik di lembaga keuangan syariah adalah *mudharib* pertama menyerahkan asset *mudharabah* kepada *mudharib* yang kedua dengan maksud investasi, maka *mudharib* pertama memiliki tanggung jawab penuh terhadap *shahibul mal*. Keempat imam mazhab sependapat apabila terdapat keuntungan pada akad *mudharabah* ini, maka keuntungan tersebut akan dibagi sesuai dengan kesepakatan *mudharib* dengan *shahibul mal*, bagian keuntungan *mudharib* pertama, akan dibagi dengan *mudharib* kedua sesuai dengan kesepakatan.²²

²⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 89.

²¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 118.

²²Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 233.

Aplikasi pengelolaan dana tabungan dengan akad *mudharabah* di lembaga keuangan syariah dapat diartikan sebagai pengelolaan dana melalui investasi atau modal kerja dari dana yang telah dihimpun. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi hasilkan kepada pemilik modal kembali sebagai hasil dari investasi yang dilakukan.

D. Strategi Penghimpunan Dana

Strategi penghimpunan dana bank merupakan urutan langkah kegiatan bank dan merupakan petunjuk bagi bank dalam melangkah untuk mencapai rencana serta target penghimpunan dana. Penetapan strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh suatu bank merupakan gambaran dari pelaksanaan rencana kegiatan atau program kerja bank dalam penghimpunan dana untuk mencapai target jumlah, jenis dan status dana bank.²³

Penerapan strategi penghimpunan dana tidak terlepas dari peran kegiatan pemasaran yang dilakukan. Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi, mendistribusikan barang, mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.²⁴ Pemasaran dapat dikatakan sebagai proses sosial dan manajerial pribadi atau organisasi dalam memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain.²⁵

²³I Wayan Sudirman, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana, 2013), 82.

²⁴Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi ..*, 2.

²⁵Irham Fahmi, *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 70.

Menurut American Marketing Association, pemasaran meliputi pelaksanaan kegiatan usaha niaga yang diarahkan pada arus aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Sedangkan W.J. Stanton mengatakan kegiatan pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan, dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.²⁶

Inti dari kegiatan pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Perencanaan pemasaran terjadi karena terdapat pihak dalam pertukaran potensial memikirkan tentang cara-cara yang dilakukan untuk mencapai respons yang diinginkan dari pihak lain.²⁷

Kegiatan pemasaran telah dilakukan dan berkembang sejak adanya kebutuhan manusia dan usaha dalam memenuhi kebutuhan tersebut melalui pertukaran. Dengan adanya perkembangan penggunaan alat pertukaran yang terjadi maka dikenal sebuah transaksi jual-beli. Mulai dari pengenalan transaksi jual beli ini pemasaran diistilahkan sebagai kegiatan transaksi jual-beli barang-barang yang diproduksi agar mudah terjual.²⁸ Oleh sebab itu, pemasaran dapat dikatakan sebagai suatu proses atau kegiatan yang dilakukan dalam memasarkan produk barang atau jasa kepada masyarakat yang membutuhkan produk tersebut. Produk barang atau jasa ini diproduksi dengan tujuan agar barang-barang tersebut terjual dan dibeli oleh masyarakat luas sesuai dengan kebutuhan mereka.

²⁶Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 26.

²⁷Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Tigabelas Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 7.

²⁸Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 5.

Strategi pemasaran menurut Kotler dan Armstrong adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran memberikan arah yang berkaitan dengan segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Dalam aplikasinya, terdapat hal-hal dalam strategi pemasaran yang perlu diperhatikan yaitu budaya, karena dalam perusahaan-perusahaan besar ternyata telah menjadikan budaya sebagai catatan penting dalam penciptaan dan pemasaran produk. Tentunya, faktor budaya juga turut dalam mempengaruhi keputusan pembelian perilaku konsumen.²⁹ Dalam mengembangkan strategi pemasaran yang kompetitif, seorang pemasar perlu mengetahui konsumen yang cenderung menggunakan produknya, serta faktor-faktor penyebab konsumen menggunakan produk tersebut.³⁰ Hal ini ditujukan agar pemasar menggunakan strategi pemasaran yang tepat dalam menarik minat konsumen.

Manfaat yang akan diperoleh dalam penerapan strategi pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Mengantisipasi masalah pada kondisi perusahaan yang berubah dengan cepat di masa yang akan datang,
2. memberikan arah dan tujuan perusahaan secara jelas kepada karyawan,
3. meminimalisir risiko dan memudahkan tugas manajemen puncak,
4. memonitor segala sesuatu yang dikerjakan dan terjadi didalam perusahaan,

²⁹*Ibid.*, 70.

³⁰Ristiyanti Prasetijo, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), 17.

5. memberikan informasi kepada manajemen puncak dalam merumuskan tujuan akhir perusahaan,
6. membantu praktik-praktik manajer.³¹

Strategi pemasaran dalam perbankan syariah merupakan suatu langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan sebuah produk berupa jasa perbankan yang ditujukan pada peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan tersebut akan berorientasi keuntungan pada produk *funding* (penghimpunan dana), orientasi pada pelanggan dengan memperbanyak pelanggan atau nasabah, peningkatan mutu layanan guna meningkatkan kepuasan nasabah, serta meningkatkan *fee based income* (keuntungan atau *fee* yang didapat dari jasa perbankan).³² Menyusun strategi pemasaran dalam penghimpunan dana bagi perbankan sangatlah penting. Pemasaran produk penghimpunan dana perbankan ini tidak hanya mengandalkan strategi dalam menginformasikan produk guna menarik minat nasabah untuk menggunakan jasa perbankan yang ditawarkan akan tetapi diperlukan pelayanan yang baik guna menarik minat nasabah untuk tetap menggunakan produk perbankan syariah tersebut.

E. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Pemasaran sebuah produk barang maupun jasa yang dilakukan oleh lembaga atau perusahaan tentunya harus memperhatikan komponen-komponen penting dalam pemasaran yaitu bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran

³¹Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi...*, 197-198.

³²Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011), 228.

terdiri dari 7P yaitu (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical evidence*) yang perlu diperhatikan dalam menyusun strategi pemasaran. Pemaparan dari bauran pemasaran (*marketing mix*) tersebut yakni sebagai berikut:

1. *Product* (Produk)

Produk memiliki konsep bahwa para konsumen lebih menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, atau fitur inovatif yang terbaik. Produk juga harus memperhatikan unsur-unsur harga, distribusi, iklan dan penjualan yang tepat karena produk baru tidak akan sukses jika tidak didukung oleh unsur-unsur tersebut.³³ Dalam perbankan syariah, produk-produk yang ditawarkan bukanlah suatu barang melainkan produk jasa. Produk jasa yang ditawarkan bank syariah memiliki ciri khas yaitu jasa-jasa mengacu pada nilai-nilai syariah serta berlandaskan pada al-Qur'an dan hadist.³⁴ dapat diartikan bahwa produk jasa yang ditawarkan diperbankan syariah harus berlandaskan prinsip syariah. Selain itu, produk perbankan syariah juga harus dapat bersaing dengan produk perbankan konvensional akan tetapi tetap memperhatikan prinsip-prinsip syariah.

2. *Price* (Harga)

Harga merupakan sejumlah nilai yang ditukarkan pelanggan dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk yang nilainya ditetapkan oleh

³³Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran...*, 19.

³⁴Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...*, 291.

pembeli dan penjual melalui proses tawar-menawar.³⁵ Menentukan harga jual produk jasa di perbankan syariah menjadi salah satu faktor penting dalam menarik minat nasabah untuk menggunakan produk perbankan. Apabila produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah mampu memberikan nilai tambah yang lebih baik dari pada perbankan konvensional maka minat nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syariah akan meningkat.³⁶ dapat dikatakan bahwa harga berkaitan dengan nilai tambah, margin atau pendapatan yang diperoleh perbankan dengan tawar menawar antara pihak perbankan dan nasabah.

3. *Place* (Tempat)

Tempat atau lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor penting dalam melakukan penetrasi pemasaran sebuah produk. Lokasi strategis merupakan lokasi yang berorientasi kepada nasabah, dekat dengan pusat perbelanjaan, transportasi yang mudah, dan dekat dengan lokasi bisnis lainnya.³⁷ Selain lokasi yang strategis, penyebaran unit pelayanan atau pemasaran produk yang ditawarkan perbankan syariah juga harus dapat mencapai pelosok desa. Hal ini merupakan suatu keharusan apabila ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik. Sistem kerja sama (*partnership*) juga dapat dilakukan agar informasi terkait jasa yang ditawarkan perbankan

³⁵Lili Adi Wibowo, Donni Juni Priansa, *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 117.

³⁶Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...*, 292.

³⁷Fatimah, Elisabeth Yansye Metekohy, "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, (Depok: Politeknik Negeri Jakarta), Vol. 11/No. 2/Desember 2012, (75-82), 80.

syariah sampai dan menyebar hingga ke pelosok-pelosok daerah.³⁸ Hal ini dapat diartikan bahwa penyebaran informasi ke pelosok desa ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada seluruh lapisan masyarakat terkait produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk konsumen tentang produk terbaru dari perusahaan. Promosi dapat dilakukan dengan iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan maupun publisitas.³⁹ Dalam pemasaran produk, efektivitas dari promosi atau iklan dapat digunakan untuk menanamkan *brand image* dan agar diketahui masyarakat luas. Apabila masyarakat sudah mengenal, mengetahui, atau bahkan menanamkan *brand image* pada suatu lembaga, maka lembaga tersebut akan menjadi lebih mudah dalam menjual produknya.⁴⁰ Apabila dikaitkan dengan perkembangan perbankan syariah, kurangnya promosi dan sosialisasi yang dilakukan oleh perbankan syariah menjadi salah satu sebab melambatnya perkembangan perbankan syariah saat ini.

Strategi promosi dapat dilakukan melalui berbagai sarana. Tujuannya adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan serta menarik minat calon nasabah baru. Ada beberapa strategi promosi yang dapat digunakan yaitu:

³⁸Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...*, 292.

³⁹Lili Adi Wibowo, Donni Juni Priansa, *Manajemen Komunikasi...*, 118.

⁴⁰Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...*, 293.

a. Iklan (*Advertising*)

Iklan dapat dilakukan dalam strategi promosi seperti menayangkan produk yang ditawarkan melalui surat kabar, radio, televisi, pemasangan reklame dan spanduk, serta brosur yang dibagikan kepada masyarakat. Tujuan adanya pengiklanan adalah guna menarik calon pembeli dengan menonjolkan keunggulan barang atau produk yang di tawarkan. pengiklanan selalu menekan point plus berupa kelebihan dan keistimewaan barang dagangannya. Akan tetapi yang perlu diperhatikan adalah dalam pengiklanan tidak boleh terlalu berlebihan mengunggulkan produk sehingga dapat membohongi calon pembeli atau nasabah karena dalam islam hal tersebut dinamakan *najasy*.

b. Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*)

Penjualan tatap muka biasanya dilakukan melalui para penjual, yang dikenal dengan sebutan pramuniaga, wiraniaga atau *sales* yang mendatangi pembeli kerumah-rumah, yang berhadapan langsung dan mempengaruhi calon pembeli dengan segala cara berkomunikasi.

c. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi ini sebagai usaha promosi yang dilakukan dengan harapan meningkatkan penjualan dalam jangka pendek. Misalnya memberikan discount khusus agar calon konsumen tertarik untuk membeli.⁴¹

⁴¹Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), 148-149.

d. Penjualan langsung (*Direct Marketing*)

Penjualan langsung dapat dilakukan oleh marketing pemasaran kepada masyarakat dengan memasarkan produk-produk yang ditawarkan secara langsung agar masyarakat merasa tertarik untuk menggunakan produk dan jasa bank tersebut.

e. Publisitas (*Public Relation*)

Strategi publisitas ini dimaksudkan untuk menjaga hubungan baik dengan seluruh masyarakat yang berada diwilayah operasional cabang. Misalnya ikut berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan kemasyarakatan.⁴² Selain menjaga hubungan baik antara lembaga atau perusahaan dengan masyarakat, strategi ini juga berperan untuk mengenalkan keberadaan dan citra lembaga atau perusahaan kepada masyarakat luas.

5. *People* (Orang)

Orang atau target pemasaran dalam sebuah lembaga atau perusahaan sering disebut sebagai sumber daya manusia (SDM). Sumber daya manusia perbankan syariah berkaitan erat dengan tingkat kepuasan nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung, hal ini dikarenakan sumber daya manusia perbankan syariah akanselalu berhubungan dengan nasabah. Sumber daya manusia yang dimiliki perbankan syariah saat ini masih

⁴²Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), 110.

tergolong kurang, baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya. Hal ini juga memicu tingkat minat dan kepuasan nasabah dalam menggunakan produk. Penempatan sumber daya manusia sesuai dengan kapasitasnya juga menjadi salah satu strategi yang harus diterapkan agar tidak keliru sehingga akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan nasabah dalam jangka panjang.⁴³

Hal ini sangat berpengaruh karena apabila SDM perbankan syariah diposisikan sesuai dengan kemampuannya maka berdampak pada pelayanan yang baik kepada nasabah sehingga akan meningkatkan kenyamanan dan kepuasan nasabah. Apabila nasabah merasa nyaman tentu akan meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syariah.

6. *Process* (Proses)

Proses atau mekanisme pelayanan produk secara efektif dan efisien dalam perbankan syariah sangat perlu untuk ditingkatkan dan dikembangkan mulai dari penawaran produk sampai pada penanganan keluhan dari nasabah perbankan syariah. Proses menjadi salah satu unsur penting dalam pengembangan perbankan syariah untuk menghasilkan produk jasa dengan mekanisme yang dapat berjalan secara efektif dan efisien serta dapat diterima dengan baik oleh nasabah perbankan syariah.⁴⁴

Proses menjadi salah satu pertimbangan dari nasabah untuk memilih menggunakan jasa perbankan syariah atau tidak. Karena pada dasarnya

⁴³Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan ...*, 293.

⁴⁴*Ibid.*, 294.

masyarakat akan memilih menggunakan jasa dengan proses yang tidak terlalu rumit dan juga dengan mekanisme pelayanan yang baik. Disinilah perbankan syariah dituntut untuk meningkatkan keefektifan proses dan mekanisme pelayanan agar meningkatkan minat masyarakat menggunakan jasa perbankan syariah.

7. *Physical evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik dari produk berupa barang akan sangat mudah untuk dilihat, dinilai, maupun diukur. Berbeda dengan produk berupa jasa seperti yang ditawarkan oleh perbankan. Produk jasa yang ditawarkan perbankan syariah bersifat *in-tangible* atau tidak dapat diukur secara fisik, akan tetapi lebih mengarah kepada rasa atau testimoni dari pihak yang telah menggunakan jasanya. Bentuk dan cara pelayanan yang diberikan perbankan syariah kepada nasabahnya dapat digunakan sebagai bukti fisik (*Physical evidence*) bagi nasabahnya. Harapannya, dikemudian hari nasabah dapat memberikan testimoni yang positif kepada masyarakat umum. Hal ini juga akan memberikan dampak yang lebih baik dalam perkembangan perbankan syariah dimasa yang akan datang.⁴⁵ Oleh karena itu, perbankan syariah sangat perlu meningkatkan kualitas pelayanan sebagai bukti nyata pelayanan yang baik terhadap nasabah pengguna produk yang ditawarkan perbankan syariah tersebut serta digunakan untuk meningkatkan kepuasan nasabah sebagai bukti fisik produk jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik.

⁴⁵*Ibid.*, 294.

F. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dalam pasal 1 disebutkan bahwa BPRS merupakan Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁴⁶

Menurut Jianti, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan badan usaha yang setara dengan bank perkreditan rakyat konvensional dengan bentuk hukum perseroan terbatas.⁴⁷

BPR Syariah dapat dikatakan sebagai lembaga keuangan syariah yang memiliki kegiatan seperti bank umum syariah hanya saja BPR Syariah tidak melakukan kegiatan jasa (*service*) yang hanya dilakukan oleh bank umum syariah serta lingkup usaha yang terbatas.

Kegiatan yang dilakukan BPRSyariah yakni memfasilitasi fungsi intermediasi dengan menyediakan akad atau kontrak yang diterapkan sesuai denganketentuan syariah. Secara umum, kegiatan usaha BPRSyariah adalah sebagai berikut:

⁴⁶Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan...*, 125.

⁴⁷Fadhil Muhammad Naufal, Achmad Firdaus, "Analisis Efisiensi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Wilayah Jobodetabek dengan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis (DEA)" *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, (Bogor: STEI Tazkia), Vol. 5/ No.2/2017. (196-220), 201.

- a. Kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat.

Kegiatan penghimpunan dana ini dapat dilakukan dalam bentuk simpanan dan investasi. Dana simpanan berupa tabungan berdasarkan akad *wadiah* (titipan) atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Sedangkan dana investasi berupa deposito yang dilaksanakan berdasarkan akad *mudharabah* (Bagi hasil) atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

- b. Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat.
- c. Menempatkan dana pada bank syariah lain.
- d. Memindahkan Uang (Transfer).
- e. Menyediakan produk atau kegiatan usaha lain yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.⁴⁸
2. Sejarah berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bank Pengkreditan Rakyat pertama kali diakui dalam Pakto tanggal 27 Oktober 1988 sebagai bagian dari paket kebijakan keuangan, moneter dan perbankan. Sedangkan pembangunan BPR dengan prinsip syariah diawali dengan perkembangan lembaga-lembaga keuangan di Indonesia yang turut serta dalam memengaruhi berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Keberadaan lembaga keuangan tersebut dipertegas oleh gagasan dalam mendirikan bank syariah pada tingkat nasional yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang berdiri di Indonesia pada tahun 1992 akan tetapi

⁴⁸M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 201-202.

lingkup kegiatan Bank Muamalat Indonesia hanya terbatas pada wilayah-wilayah tertentu, sehingga perlu adanya peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang dapat digunakan dalam menangani permasalahan keuangan masyarakat di wilayah kabupaten, kecamatan, dan desa.

Pada 8 Oktober 1990, terdapat tiga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang telah mendapatkan ijin prinsip dari Menteri Keuangan RI dan pada tanggal 25 Juli 1991, ketiga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah itu mendapatkan ijin usaha dari Menteri Keuangan RI. Ketiga BPR Syariah tersebut yaitu:

- a. PT. BPR Dana Mardhatillah, Kec. Margahayu, Bandung.
- b. PT. BPR Berkah Amal Sejahtera, Kec. Padalarang, Bandung.
- c. PT. BPR Amanah Rabbaniyah, Kec. Banjaran, Bandung.

Lembaga-Lembaga penunjang dalam pembentukan BPR Syariah adalah:

- a. *Institute for Syariah Economic Development (ISED)*

Tugas dari lembaga ISED ini adalah melaksanakan program pendidikan atau bantuan teknis pendirian BPR Syariah di Indonesia khususnya dilakukan pada daerah atau wilayah yang berpotensi.

- b. Yayasan Pendidikan dan Pengembangan Bank Syariah (YPPBS)

YPPBS ditugaskan dalam membantu perkembangan BPR Syariah di Indonesia.⁴⁹

⁴⁹Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 94.

Sejarah pembentukan BPR Syariah ini menjadi tonggak awal dari perkembangan BPR Syariah yang ada di Indonesia saat ini. Serta turut serta berperan dalam kemajuan lembaga keuangan dengan prinsip syariah saat ini.

3. Kedudukan Hukum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Kekuatan hukum yang mendasari berdirinya BPR Syariah adalah Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Undang-Undang ini mengatur tentang kegiatan-kegiatan yang dilakukan BPR Syariah. Pada pasal 21 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 membahas tentang kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dan pada pasal 25 membahas tentang kegiatan yang tidak boleh dilakukan oleh BPR Syariah.⁵⁰

Peraturan Bank Indonesia No. 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah juga menjadi landasan hukum yang mengatur tentang BPR Syariah. Dalam Peraturan Bank Indonesia No. 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah membahas mulai dari ketentuan umum, perizinan, pendirian kantor BPR Syariah, pencabutan izin usaha, penutupan, hingga sanksi yang diberikan kepada BPR Syariah apabila melanggar ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku.⁵¹ Selain itu, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/POJK.03/2016 juga mengatur tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. POJK No. 3/POJK.03/2016 hampir sama dengan Peraturan Bank Indonesia, akan tetapi dalam POJK

⁵⁰Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan..*, 134-136.

⁵¹Peraturan Bank Indonesia, No. 11/23/PBI/2009, dalam www.ojk.go.id, diunduh pada Senin, 31 Desember 2018, pukul 07:11 WIB.

No.3/POJK.03/2016 lebih menjelaskan prosedur yang harus dilakukan BPR Syariah yang berkaitan dengan Otoritas Jasa Keuangan seperti prosedur pengajuan izin usaha dan permohonan pencabutan izin usaha kepada OJK⁵²

Ketiga landasan hukum tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah ini menjadi dasar dan kekuatan pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan menjalankan aktivitas dan kegiatan sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku.

4. Produk-Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Jenis-jenis produk yang terdapat dalam usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah sebagai berikut:

a. Produk *Funding* (Penghimpunan Dana)

1) Tabungan *Wadiah*

Simpanan ini dilakukan dengan menggunakan prinsip *wadiah* atau titipan yang tidak menanggung resiko kerugian. Bank hanya akan memberikan bonus dari bagi hasil keuntungan yang diperoleh bank atas jasa pembiayaan kepada nasabahnya.

2) Deposito *Wadiah Mudharabah*

BPR Syariah juga menerima tabungan berjangka (*time investment account*) yang biasanya disebut dengan deposito. Akad yang dilakukan dalam produk ini dapat menggunakan akad *wadiah*

⁵²Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/POJK.03/2016, dalam www.ojk.go.id, diunduh pada 31 Desember 2018, pukul 7:16 WIB.

atau dapat menggunakan akad *Mudharabah*. Biasanya dalam penerapan produk deposito atau tabungan berjangka ini memiliki jangka waktu 1 bulan, 2 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan dengan menyertakan dana sebagai bentuk penyertaan modal sementara. Dalam produk deposito ini nasabah mendapatkan bonus keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh bank.

3) Fasilitas Penitipan Dana

Produk penghimpunan dana dalam BPR Syariah juga dapat digunakan untuk menyetorkan sedekah, infak, zakat, tabungan haji, tabungan Qurban, tabungan aqiqah, tabungan pendidikan, tabungan pemilikan kendaraan, tabungan pemilikan rumah, dan lain sebagainya.

b. Produk *Lending* (Penyaluran dana)

1) Pembiayaan *Mudharabah*

2) *Musyarakah*

3) *Murabahah*.⁵³

c. Selain produk utama diatas, BPR Syariah juga dapat digunakan sebagai *baitul mal* yang menerima dana sosial seperti zakat, infak dan sebagainya kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan *qardhul hasan*.

⁵³Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan...*, 95-97.

Pembatasan lingkup kegiatan BPR Syariah ditegaskan dalam pasal 27 SK Direktur BI No. 32/36/KEP/DIR/1999. Kegiatan operasional BPR Syariah meliputi:

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi:
 - 1) Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* atau *mudharabah*.
 - 2) Deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah*.
 - 3) Bentuk lain yang menggunakan prinsip *wadiah* atau *mudharabah*
 - b. Melakukan Penyaluran dana melalui:
 - 1) Transaksi jual-beli berdasarkan prinsip
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Istishna*
 - c) *Ijarah*
 - d) *Salam*
 - e) Jual-beli lainnya
 - 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip:
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Musyarakah*
 - c) Bagi hasil lainnya
 - 3) Pembiayaan lain berdasarkan prinsip:
 - a) *Rahn*
 - b) *Qardh*
 - c. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan BPR Syariah sepanjang disetujui Dewan Syariah Nasional.
BPR Syariah tidak diizinkan untuk menerima dana simpanan dalam bentuk giro sekalipun hal itu dilakukan dalam bentuk *wadiah*.⁵⁴
5. Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia

Perkembangan BPR Syariah pada awal mendapatkan ijin usaha terdiri dari tiga bank pembiayaan rakyat syariah, berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) disebutkan bahwa pada akhir tahun 2013 jumlah bank

⁵⁴*Ibid.*, 97-98.

pembiayaan rakyat syariah mencapai 163 buah. Dan pada periode 2013-2018 saat ini, jumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah mencapai 168 buah.⁵⁵

Berdasarkan dari data yang diperoleh diatas, perkembangan bank pembiayaan rakyat syariah ini tidak terlalu pesat. Hal ini dapat dilihat dari pertambahan jumlah bank pembiayaan rakyat syariah yang tidak signifikan yakni sebesar 5 bank dalam kurun waktu lima tahun.

Dilihat dari sebuah penelitian melalui beberapa uji variabel yang telah dilakukan di sebuah BPR Syariah tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini disebabkan oleh ruang lingkup dari BPR Syariah yang masih sempit dan kecil jika dibandingkan dengan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah lainnya. Kurangnya sumber daya manusia yang diandalkan BPR Syariah dalam hal kepuasan nasabah masih kurang seperti dalam hal memberikan kepercayaan nasabahnya dalam bertransaksi, dan memberikan rasa aman karena dua variable ini dapat memberikan kenyamanan kepada nasabah dalam bertransaksi.⁵⁶ Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada sedikit perkembangan dari BPR Syariah, namun perkembangan itu belum signifikan. Oleh karena itu, perlu adanya inovasi-inovasi dalam peningkatan mutu dan kualitas yang harus digagas oleh BPR Syariah agar BPR Syariah semakin berkembang dengan pesat.

⁵⁵Statistik Perbankan Syariah, Oktober 2018, dalam www.ojk.go.id diunduh pada Kamis, 10 Januari 2019, pukul 12:12.

⁵⁶Hermanto, "Pengaruh Kualitas Pelayanan SDM Bank Syariah terhadap Kepuasan Nasabah: Studi pada BPRS Berkah Ramadhan" Jurnal *Etikonomi* (Jakarta: Universitas Prof. Muhammadiyah Dr. Hamka) Vol.12/No.1/April 2013. (77-92), 86.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.¹ Dalam metode penelitian, terdapat beberapa instrumen yang perlu diperhatikan seperti jenis dan sifat penelitian, sumber dalam memperoleh data, teknik pengumpulan data, dan analisis data yang diperoleh untuk menghasilkan sebuah penelitian ilmiah. Jenis penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan atau *Field Research*. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan lapangan atau lokasi penelitian, tempat yang dipilih untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi untuk penyusunan laporan ilmiah.² Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebagai lokasi atau tempat peneliti melakukan pengamatan dan penelitian.

Sifat penelitian yang akan digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek dan obyek yang diteliti baik perorangan, lembaga, masyarakat luas, maupun obyek lain sesuai dengan fakta

¹Sugiyono, *Cara Mudah Menyusun: Skripsi, Tesis, dan Disertasi*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 18.

²Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 96.

yang tampak.³ Sedangkan penelitian kualitatif merupakan suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden dan melakukan studi pada situasi yang alami.⁴ Sehingga dapat peneliti artikan penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian dengan menggambarkan objek yang akan diteliti secara kompleks melalui kata-kata dari pandangan responden.

Penelitian deskriptif kualitatif dalam penelitian ini adalah peneliti akan menggambarkan data dan informasi yang lebih menekankan kepada makna berdasarkan data-data berhubungan dengan strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan aman syariah pada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

B. Sumber Data

Sumber data dalam sebuah adalah subjek dari mana data diperoleh. Penelitian ini berasal dari dua sumber data yang peneliti peroleh dalam pembuatan hasil penelitian dan penguatan data yakni sumber data primer dan sumber data sekunder sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari sumber utamanya.⁵ Peneliti akan memperoleh data primer

³Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012), 67.

⁴Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 34.

⁵Suraya Murcitaningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2013), 26.

yang bersumber dari Bapak Sugiyanto sebagai Direktur PT. BPRS Aman Syariah, Bapak Miftahul Fajar sebagai Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah, serta Bapak Ikhwan Nur Ayudin dan Ibu Gesang Bayu Winingsih sebagai Marketing *Funding* PT. BPRS Aman Syariah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari catatan, buku, majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, buku sebagai teori dan lain sebagainya.⁶ Peneliti menggunakan beberapa referensi penunjang yang merupakan literatur terkait strategi pemasaran produk perbankan baik dari buku, jurnal, maupun website yang menunjang penguatan data dan teori yang berkaitan dengan judul penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data.⁷ Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam pembuatan penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses interaksi dan komunikasi.⁸ Komunikasi dijalin oleh peneliti dengan sumber data primer dalam menjalin silaturahmi dan memperoleh data-data yang menunjang

⁶V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*, (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2014), 74.

⁷Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 211.

⁸Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 2017.

pembuatan penelitian ini. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.⁹

Wawancara dalam proses penelitian ini akan dilakukan dengan Bapak Sugiyanto sebagai Direktur PT. BPRS Aman Syariah, Bapak Miftahul Fajar sebagai Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah, serta Bapak Ikhwan Nur Ayudin dan Ibu Gesang Bayu Winingsih sebagai Marketing *Funding* PT. BPRS Aman Syariah.

2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, karya dan lain sebagainya.¹⁰ Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan sebagai laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri atas penjelasan dan pemikiran-pemikiran atas peristiwa itu dan peneliti dengan sengaja untuk penyimpanan atau menemukan keterangan mengenai peristiwa itu.¹¹ Data dokumentasi dilakukan peneliti dengan cara mengumpulkan gambaran PT. BPRS Aman Syariah, brosur, formulir, dan hal-hal lain yang terkait dengan produk tabungan pendidikan PT. BPRS Aman Syariah.

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 137.

¹⁰*Ibid.*, 240.

¹¹Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*, (Bandung: Tarsito, 1990), 134.

D. Teknik Analisa Data

Teknik yang digunakan peneliti dalam menganalisa data penelitian adalah teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Teknik analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesis, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹² Sedangkan metode berfikir induktif adalah prosedur proses berawal dari proposisi-proposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa azas umum.¹³

Sehingga teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif dapat peneliti artikan sebagai teknik menganalisis data dan informasi yang peneliti peroleh dan mendeskripsikan dengan bahasa yang ilmiah berawal dari fakta-fakta khusus lalu diakhiri dengan kesimpulan. Proses analisis data penelitian yang peneliti lakukan dalam penelitian ini dimulai dari identifikasi masalah, menemukan fakta-fakta konkrit dan kemudian ditarik kesimpulan dengan cara menjelaskannya secara deskriptif. Sehingga dalam penulisan ini peneliti akan menganalisis mengenai fakta-fakta terkait Strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan aman syariah (Tapenas) di PT. BPRS Aman Syariah.

¹²Lexy Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 248.

¹³Masri Sangaribun dan Sofyan Efendi, *Metodologi Penelitian Survey*, (Jakarta: LP3ES, 1989), 10.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu :

- a. Adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah,
- b. adanya keunggulan sistem operasional dan produk perbankan syariah,
- c. adanya pengawasan dan pembinaan dari Bank Indonesia,
- d. adanya Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah sebagai *Community bank* yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupan layanannya dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (*local content*) dengan berbagai dimensi. Maka didirikan PT. BPRS Aman Syariah dengan dengan potensi muatan lokal berupa permodalan, penghimpunan dana, penyaluran dana, pengurus, pegawai yang berasal dari

masyarakat Lampung Timur khususnya berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai *community bank*. Sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham. PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur mendapatkan badan hukum perseroan terbatas (PT) berdasarkan Akta Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, S.H. dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT. BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat

Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi serta jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

PT. BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singakatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT. BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

Kantor PT BPRS Aman Syariah terletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat.

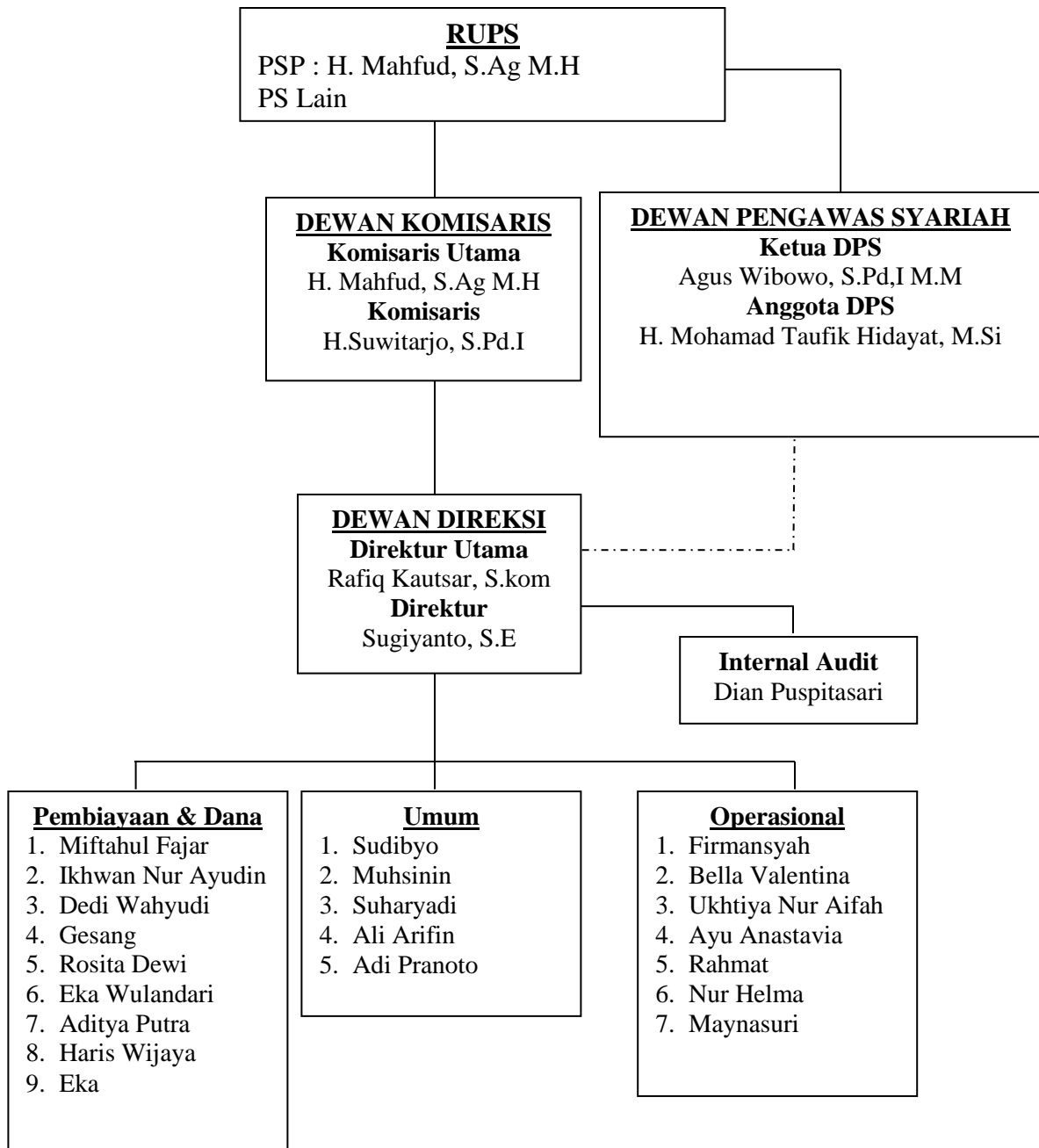
2. Tujuan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur

Tujuan Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung Timur dan sekitarnya melalui :

- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
 - b. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
 - c. Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).
 - d. Terciptanya ukhuwah islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
 - e. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menggantungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur

Struktur organisasi tertinggi PT BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris H. Mahfud, S.Ag, MH dan H. Suwitarjo, S.Pd.I. Dewan Direksi Rafiq Kausar, S.Kom dan Sugiyanto S.E dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) H. Agus Wibowo, S.Pd.I, M.M dan H. Mohamad Taufik Hidayat, M.Si. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi bagian operasional, bagian umum dan SDM serta bagian marketing penyaluran dan pendanaan, selain itu membawahi *Internal Audit*.

STUKTUR ORGANISASI
PT BPRS AMAN SYARIAH
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2019



Gambar 1: Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah

4. Produk-produk PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur

a. Produk Pendanaan

Produk ini menyangkut berbagai pelayanan untuk menarik dana masyarakat yang meliputi :

1) Tabungan Khusus *Wadiah* (TAKWA)

Tabungan ini pada hakekatnya merupakan dana masyarakat, tabungan dengan sistem *wadiah* ini dapat menampung berbagai komponen kepentingan *Baitul Mal* dan yang bersifat *amanah* lainnya, seperti *zakat*, *infak*, *shadaqah*, SPP, uang *infak* bangunan, dan *amanah* lainnya. Setoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap hari kerja tanpa pembatasan jumlah dan frekuensinya. Minimum setoran tidak dibatasi mengingat *amanah* dengan orientasi non ekonomi. Bonus/jasa diberikan berdasarkan keputusan Direksi dengan persetujuan Dewan Pengawas karena simpanan ini bersifat *amanah*.

2) Tabungan *Mudharabah* (TAMBAH)

Tabungan *mudharabah* merupakan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Tabungan *mudharabah* pada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dibagi menjadi beberapa variasi produk simpanan, yaitu:

a) Tabungan Haji Mabrur (TAJIMABRUR)

Tabungan ongkos naik haji PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan kaum muslimin dan muslimat yang berniat menunaikan ibadah haji namun belum cukup untuk membayar lunas sekaligus.

b) Tabungan Qurban Aman Syariah (TAQURBANAS)

Tabungan qurban ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban pada hari raya idul qurban/idul adha. Dalam hal ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur harus memberikan jaminan kepada pemilik dana, bahwa simpanan itu dapat diambil pada saat menjelang hari raya idul qurban/idul adha untuk dapat segera dibelikan hewan qurban.

c) Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

d) Tabungan Masa Tua (TAMATU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk masyarakat dalam mencukupi kebutuhan dimasa tua nanti.

e) Tabungan Anak Sejahtera (TABANAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan diperuntukan bagi orang tua atau masyarakat dalam membantu anaknya mempersiapkan masa depan yang lebih baik, seperti tabungan untuk membuatkan rumah, tempat usaha dan penambahan modal usaha sehingga anaknya kelak bisa hidup sejahtera. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

f) Tabungan *Makbullah Umroh* (TAMU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah umroh. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

g) Tabungan Wisata (TAWA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk kepentingan wisata atau ziaroh, sehingga pelaksanaan wisata atau ziaroh bisa dijadwalkan kapan saja sesuai dengan dana yang sudah disiapkan.

h) Tabungan Keluarga Samara (TAKASMARA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan yang ditawarkan kepada para pemuda yang ingin membangun rumah tangga *sakinah, mawwadah, wa rahmah* guna mempersiapkan biaya pernikahan yang sudah direncanakan. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

i) Tabungan Idul Fitri (TIFI)

Tabungan ini merupakan tabungan yang tujuannya untuk persiapan menjelang idul fitri bagi masyarakat. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

3) Deposito Mudharabah

Deposito berjangka ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat.

Tabungan dan deposito nasabah akan disalurkan secara produktif dengan berdasarkan prinsip syariah serta bermanfaat yaitu:

- a) Aman dan terjamin.
- b) Mengikuti program penjaminan Pemerintah.

- c) Bagi hasil yang kompetitif atau bonus yang menarik, diberikan setiap bulan secara otomatis masuk ke rekening tabungan nasabah.
- d) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- e) Membantu perencanaan dan program keuangan dan investasi nasabah.
- f) Berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi daerah khusus usaha kecil.

b. Produk Pembiayaan dan Penempatan Dana Kepada Nasabah

Produk penyaluran dana masyarakat adalah merupakan kualitas aktiva sangat ditentukan oleh ketepatan dan efektifnya penempatan dana tersebut. Oleh karena itu penyaluran dana masyarakat yang akan dikelola PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dengan transaksi jual beli berdasarkan prinsip :
 - a) *Murabahah*
 - b) *Istishna*
 - c) *Salam*
 - d) *Ijarah*
 - e) *Multi Jasa*
 - f) Jual beli lainnya

2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :

- a) *Mudharabah*
- b) *Musyarakah*

3) Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip :

- a) *Rahn*
- b) *Qardh*
- c) *Qardhul Hasan*
- d) Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah.

Produk-produk tersebut akan ditempatkan pada segmentasi bisnis sebagai bisnis kecil dan koperasi serta bisnis pertanian. Dalam segmentasinya Bisnis kecil dan koperasi termasuk pula di dalamnya :

- 1) Industri kecil (*home industry*)
- 2) Perdagangan kecil (*retailer*)
- 3) Jasa konstruksi untuk keperluan uang muka (bukan bank garansi)
- 4) Koperasi non KUD
- 5) Lembaga pendidikan/*college*
- 6) Pegawai pemerintah atau swasta.

Pada segmentasi Bisnis pertanian termasuk di dalamnya :

- 1) Tanaman pangan rakyat
- 2) Perkebunan

- 3) Holtikultura
- 4) Perikanan
- 5) Peternakandari produksi sampai marketing.

Sehubungan dengan penempatan dana masyarakat pada aktiva produk adalah merupakan sumber penghasilan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur maka sistem yang dilakukan adalah menggunakan manajemen pembiayaan melalui kebijakan dan prosedur pembiayaan yaitu PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur tidak hanya berorientasi pada fasilitas pembiayaan saja tetapi berorientasi pada bisnis nasabah (yakni seluruh kebutuhan nasabah baik pembiayaan dan maupun pelayanan lainnya). Pengawas bank berpendapat bahwa sistem ini akan lebih efisien dan efektif terutama apabila ditinjau dari segi manajemen resiko pembiayaan.

B. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)

Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) merupakan salah satu produk penghimpunan dana berupa tabungan atau simpanan yang diperuntukkan bagi para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) ini sudah ada sejak pertama PT. BPRS Aman Syariah. Berdasarkan data yang peneliti peroleh, jumlah nasabah Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) mulai dari

tahun 2016 hingga akhir tahun 2018 berjumlah 8 orang nasabah dengan data sebagai berikut:

Tabel 4.1 Tabel Data Nasabah TAPENAS

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	5
2	2017	8
3	2018	8

Setelah dilakukan penelitian dan wawancara maka diketahui strategi penghimpunan dana pada produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah dilihat dari komponen bauran pemasaran meliputi:

1. Strategi penghimpunan dana melalui komponen produk (*product*).

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah dilihat dari komponen produk (*product*), Bapak Sugiyanto sebagai Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur mengatakan keunggulan produk TAPENAS secara internal meliputi:

- a. Memiliki nisbah bagi hasil yang kompetitif,
- b. tabungan tidak ditentukan berapa besarnya,
- c. tabungan bisa disetorkan kapan saja,¹
- d. TAPENAS dikelola sesuai dengan prinsip syariah,

¹ Bapak Sugiyanto Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 19 Juni 2019 pukul 16:30 WIB.

- e. lebih aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS),
- f. setoran awal relatif murah,
- g. marketing melayani jemput bola.²

Secara eksternal produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) ini diperuntukkan untuk para pelajar dan mahasiswa sehingga produk tapenas ini bisa melatih para pelajar dan mahasiswa agar gemar menabung sejak dini. Oleh karena itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan produk Simpanan Pelajar³

2. Strategi penghimpunan dana melalui komponen harga (*price*)

Komponen harga (*price*) yang ditawarkan oleh PT. BPRS Aman Syariah sebagai strategi penghimpunan dana pada produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) adalah penawaran nisbah bagi hasil yang akan didapatkan oleh nasabah yaitu 27%. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Miftahul Fajar sebagai Kepala Bagian Marketing, beliau mengatakan untuk tabungan pendidikan nisbahnya 27% untuk nasabah dan sisanya untuk Bank Aman Syariah. Keuntungan secara eksternal berupa kebebasan waktu untuk mengambil tabungan asal tetap sesuai dengan koridor kebutuhan pendidikan misalkan untuk keperluan semesteran.

² Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

³ Bapak Sugiyanto Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 19 Juni 2019 pukul 16:30 WIB.

Pembagian keuntungan yang dibagikan murni laba yang diperoleh dari penyaluran dana tersebut seperti *margin*, bagi hasil, dan *ujrah* yang didapatkan bank, kemudian dibagikan ketabungan-tabungan sesuai dengan porsinya masing-masing.⁴

3. Strategi penghimpunan dana melalui komponen tempat (*place*)

Berdasarkan komponen tempat (*place*), Ibu Gesang Bayu Winingsih sebagai Marketing Funding mengatakan bahwa untuk lingkup Kabupaten Lampung Timur, di Sekampung ini sudah termasuk rame jadi sudah cukup strategis kalau tempatnya.⁵

Menurut Bapak Miftahul Fajar selaku Kepala Bagian Marketing, lokasi atau tempat Bank Aman Syariah sudah strategis. Tempat atau lokasi PT. BPRS Aman Syariah dikatakan strategis karena yang pertama PT. BPRS Aman Syariah berada dipinggir jalan raya jalur utama Kabupaten. yang kedua, secara eksternal Kecamatan Sekampung merupakan salah satu lokasi yang cukup strategis karena di Kecamatan Sekampung berada ditengah antara Jalur Kabupaten Lampung Timur dan Juga jalur Kota Metro, selain itu dekat dengan fasilitas pendidikan seperti sekolahan khususnya di Kecamatan Sekampung, pasar, dan kantor Kecamatan.⁶

⁴ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

⁵ Ibu Gesang Bayu Winingsih Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 24 Juni 2019 pukul 12:35 WIB.

⁶ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

4. Strategi penghimpunan dana melalui komponen promosi (*promotion*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ikhwan Nur Ayudin sebagai Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, promosi yang biasa beliau lakukan yaitu *personal selling* atau penjualan tatap muka. Secara internal, media khusus dalam mempromosikan tabungan pendidikan sementara ini belum ada, masih berupa sosialisasi, untuk sosial mediana ada di *Instagram* Bank Aman Syariah dan di *Facebook* tetapi masih bersifat produk umum, belum khusus tentang TAPENAS. Bapak Ikhwan mengatakan bahwa sosialisasi terkait produk TAPENAS ini masih sangat kurang, yang paling sering disosialisasikan adalah tabungan wadiah dan deposito sehingga masyarakat lebih tertarik dengan menggunakan tabungan wadiah atau deposito.⁷

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Gesang Bayu Winingsih sebagai Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur menyatakan bahwa memang belum ada media khusus dalam memasarkan produk TAPENAS biasanya melalui brosur, sosial media seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Story WhatsApp* pribadi, dan *personal selling*.⁸

⁷ Bapak Ikhwan Nur Ayudin Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 21 Juni 2019 pukul 13:15 WIB.

⁸ Ibu Gesang Bayu Winingsih Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 24 Juni 2019 pukul 12:35 WIB.

Bentuk promosi secara eksternal yang akan dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah berupa asuransi kesehatan. Sesuai hasil wawancara dengan Bapak Miftahul Fajar selaku Kepala Bagian Marketing mengatakan bahwa rencana kedepan ada wacana bahwa semua nasabah tabungan akan tergabung dengan asuransi kesehatan.⁹

5. Strategi penghimpunan dana melalui komponen orang (*people*)

Menurut Bapak Miftahul Fajar selaku Kepala Bagian Marketing mengatakan bahwa selama ini, SDM yang digunakan untuk penghimpunan dana atau pendanaan masih marketing umum. Akan tetapi rencana yang akan datang untuk menyiapkan strategi baru yaitu tentang asuransi bagi nasabah TAPENAS, maka PT. BPRS Aman Syariah akan menerapkan beberapa kriteria untuk marketing yaitu:

- a. memiliki kemampuan *public speaking* yang baik,
- b. menarik,
- c. memiliki kemampuan untuk membujuk calon nasabah,
- d. dan memiliki relasi.¹⁰

Menurut Bapak Sugiyanto selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah mengatakan bahwa tidak ada sumber daya manusia (SDM) khusus yang di

⁹ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

¹⁰ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 9 Juli 2019 pukul 09:00 WIB

siapkan untuk penghimpunan dana produk TAPENAS, semua marketing bisa untuk melakukan penghimpunan dana.¹¹

Menurut Bapak Ikhwan Nur Ayudin sebagai Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah secara eksternal SDM utama yang dituju untuk TAPENAS ini adalah pelajar disekolahan. Sosialisasi terkait TAPENAS sudah Bapak Ikhwan lakukan untuk SDM orang tua pelajar di segmen pasar , puskesmas, KUA, sedangkan untuk pelajarnya di sekolah-sekolah.¹²

6. Strategi penghimpunan dana melalui komponen proses (*process*)

Proses yang dilakukan untuk menjadi nabah produk TAPENAS telah diatur dalam ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT. BPRS Aman Syariah sebagai berikut:

- e. Fotocopy KK dan KTP
- f. Setoran awal Rp. 75.000,-
- g. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- h. Saldo minimal boleh penarikan Rp. 200.000,-
- i. Saldo minimal direkening Rp. 25.000,-
- j. Frekuensi setoran tidak terbatas

Dalam pengelolaannya, menurut Bapak Sugiyanto sebagai Direktur PT. BPRS Aman Syariah, alur yang digunakan dalam pengelolaan dana

¹¹ Bapak Sugiyanto Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 14 April 2019 pukul 15:05WIB.

¹² Bapak Ikhwan Nur Ayudin Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 21 Juni 2019 pukul 13:15 WIB.

TAPENAS yaitu yang pertama menghimpun dana tabungan dari masyarakat dari beberapa produk penghimpunan dana salah satunya TAPENAS. Kedua, dana yang telah dihimpun tersebut disalurkan ke nasabah yang membutuhkan atau melakukan pembiayaan dengan salah satu akad pembiayaan yang ada di PT. BPRS Aman Syariah. Ketiga, nasabah pembiayaan melakukan pengembalian dana ditambah laba ke bank. Dan terakhir, laba yang diperoleh bank dari keuntungan penyaluran dana atau pembiayaan yang dilakukan akan di bagikan sesuai dengan porsi dan kesepakatan kepada nasabah pendanaan.¹³ Menurut Bapak Miftahul Fajar, praktik pengelolaan dana sudah sesuai dengan alur atau konsepnya. Dana yang telah dihimpun akan disalurkan kepada nasabah pembiayaan melalui akad *murabahah*, *mudharabah*, *multijasa*, *ijarah*, dan akad pembiayaan lainnya yang ada di PT. BPRS Aman Syariah sesuai dengan kebutuhan nasabah. Setelah bank mendapatkan keuntungan dari pembiayaan tersebut, maka keuntungan akan dibagikan kepada nasabah penghimpunan dana.¹⁴

7. Strategi penghimpunan dana melalui komponen bukti fisik (*physical evidence*)

Berkaitan dengan bukti fisik produk TAPENAS, terdapat buku tabungan khusus bagi nasabah Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS).

¹³ Bapak Sugiyanto Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 19 Juni 2019 pukul 16:30 WIB.

¹⁴ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

sesuai wawancara dengan Kepala Bagian Marketing, Bapak Miftahul Fajar mengatakan bahwa masing-masing tabungan sudah ada buku tabungan khususnya. Kalau dulu mungkin belum ada, kalau sekarang sudah ada masing-masing produk tabungan tabungan sudah ada buku tabungan khususnya.¹⁵

C. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)

Untuk menganalisis strategi penghimpunan dana yang digunakan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dalam menghimpun dana TAPENAS, maka peneliti melakukan wawancara kepada Direktur, Kepala Bagian Marketing dan Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan yang dilakukan dalam menghimpun dana sebagai modal untuk menjalankan kegiatan operasionalnya. Produk TAPENAS merupakan salah satu produk penghimpunan dana yang ada di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Akan tetapi, jumlah nasabah yang menggunakan produk TAPENAS dari tahun 2016-2018 hanya berjumlah 8 orang. Hal ini dikarenakan strategi penghimpunan dana yang digunakan PT. BPRS Aman Syariah masih belum maksimal.

¹⁵ Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Marketing PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara pada 20 Juni 2019 pukul 09:20 WIB.

Untuk menganalisis strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, peneliti menggunakan konsep teori Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) yang meliputi:

1. Produk (*Product*).

Teori sebelumnya menjelaskan bahwa produk yang disukai oleh konsumen merupakan produk yang menawarkan kualitas, kinerja, atau fitur inovatif yang terbaik. Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT. BPRS Aman Syariah ini mempunyai beberapa keunggulan. Dari hasil wawancara diketahui bahwa keunggulan produk secara internal berupa nisbah yang kompetitif, tabungan tidak ditentukan berapa besarnya, tabungan bisa disetorkan kapan saja, tabungan dikelola dengan prinsip syariah, tabungan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), setoran awal relative murah, dan marketing melayani jemput bola. Secara eksternal keunggulan produk TAPENAS berupa tabungan yang diperuntukkan bagi kalangan pelajar dan mahasiswa yang bertujuan untuk melatih agar pelajar dan mahasiswa gemar menabung sejak dini,

Menurut peneliti, produk TAPENAS di PT. BPRS Aman Syariah ini sudah cukup baik. Keunggulan TAPENAS seperti nisbah yang kompetitif, tabungan bisa disetorkan kapan saja, melatih pelajar dan mahasiswa agar gemar menabung, dikelola dengan prinsip syariah, dijamin LPS, serta melayani sistem jemput bola sudah merupakan strategi yang cukup baik karena TAPENAS sudah menawarkan kualitas produk yang baik, kinerja

yang cukup, dan inovasi fitur yang baik tidak hanya keunggulan produk secara internal saja melainkan secara eksternal juga untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. Harga (*Price*).

Berdasarkan teori harga sebelumnya, produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah harus mampu memberikan nilai tambah yang lebih baik, maka minat nasabah dalam menggunakan jasa perbankan syariah akan meningkat. Harga (*price*) yang ditawarkan, PT. BPRS Aman Syariah yaitu berupa nisbah bagi hasil yang cukup tinggi untuk nasabah yaitu sebesar 27% khusus TAPENAS. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan PT. BPRS Aman Syariah ini cukup baik karena sudah cukup tinggi. Aturan ini ditetapkan dalam nota kesepahaman (MoU) Tabungan Pendidikan Aman Syariah. Selain itu, tabungan ini juga aman karena PT. BPRS Aman Syariah sudah termasuk lembaga yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

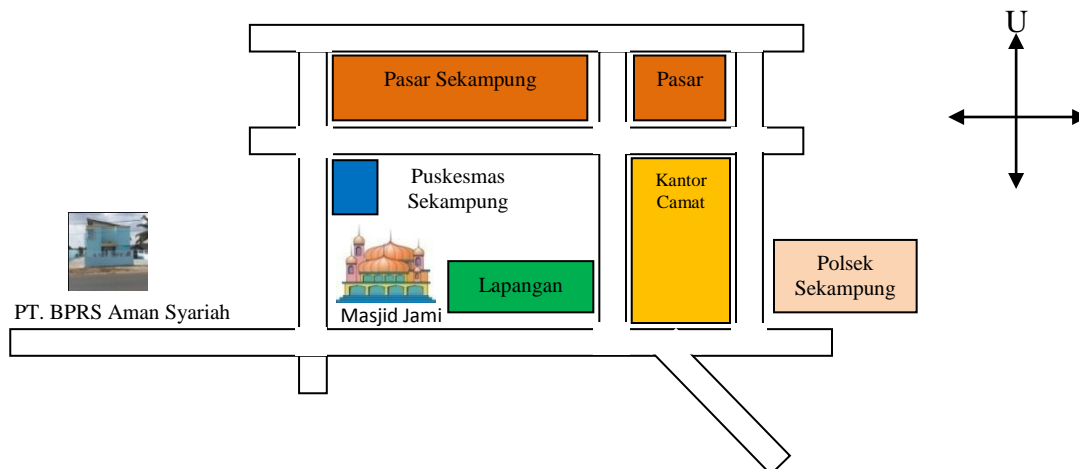
3. Tempat (*Place*).

Lokasi yang strategis dan lokasi yang berorientasi pada nasabah, dapat dilihat dari beberapa komponen yaitu dekat dengan pusat perbelanjaan, transportasi yang mudah, dan dekat dengan lokasi bisnis. Tempat (*place*) atau lokasi kantor PT. BPRS Aman Syariah berada dipinggir jalan raya jalur utama Kabupaten, dekat dengan pasar, dan juga dekat dengan sarana

pendidikan. Akan tetapi, komponen tempat atau lokasi ini tidak hanya dilihat dari hal diatas.

Apabila dilihat dari akses menuju lokasi PT. BPRS Aman Syariah memang tidak cukup mendukung. Hal ini dikarenakan peneliti melihat dari kondisi infrastruktur jalan yang digunakan untuk menuju kantor PT. BPRS Aman Syariah masih banyak yang rusak dan berlubang, ditambah transportasi umum yang cukup sulit dibandingkan di kota-kota besar. Sehingga dapat peneliti katakan bahwa tempat atau lokasi PT. BPRS Aman Syariah dalam lingkup luas belum cukup strategis meskipun dalam lingkup Kecamatan Sekampung sudah cukup strategis.

Berikut ini adalah denah lokasi PT. BPRS Aman Syariah:



Gambar 2. Denah Lokasi PT. BPRS Aman Syariah

4. Promosi (*Promotion*).

Promosi digunakan untuk memberitahukan dan membujuk nasabah menggunakan suatu produk yang dikeluarkan. Promosi dapat dilakukan

dengan iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publisitas. Strategi promosi yang digunakan oleh PT. BPRS Aman Syariah dalam memasarkan produk menggunakan penjualan tatap muka (*personal selling*) dengan media berupa brosur serta promosi menggunakan media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *WhatsApp Story*.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah untuk produk TAPENAS ini masih sangat kurang. Hal ini dikarenakan brosur yang digunakan untuk promosi kepada target yang akan dituju tidak menjelaskan terkait TAPENAS dan masih bersifat umum. Selain itu, pengelolaan sosial media tidak maksimal. Peneliti dapat mengatakan promosi khusus yang digunakan untuk mempromosikan produk TAPENAS yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah hanya berupa sosialisasi yang diadakan di sekolah-sekolah, penjualan tatap muka (*personal selling*) dengan menjelaskan langsung kepada target calon nasabah terkait produk TAPENAS ini. Namun, sosialisasi terkait produk TAPENAS juga masih kurang dilakukan karena di lapangan, para marketing funding lebih banyak menjelaskan produk wadiah dan deposito.

Promosi secara eksternal juga belum maksimal karena wacana adanya asuransi kesehatan bagi nasabah Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) saat ini masih menjadi rencana dan belum diterapkan untuk nasabah. Padahal menurut peneliti, hal ini cukup menarik minat apabila diterapkan dan dipromosikan kepada calon nasabah.

5. Orang (*People*).

Orang (*people*) atau target pemasaran sering disebut dengan sumber daya manusia (SDM). Penempatan sumber daya manusia sesuai dengan kapasitasnya juga menjadi salah satu strategi yang harus diterapkan agar tidak keliru sehingga akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan nasabah dalam jangka panjang. Sebelum memasarkan produk penghimpunan dana, seharusnya terdapat SDM yang dipersiapkan agar produk yang ditawarkan memperoleh hasil yang maksimal. Namun, di PT. BPRS Aman Syariah selama ini belum menyiapkan sumber daya manusia dengan kriteria khusus dalam produk TAPENAS. Sumber daya manusia yang digunakan masih marketing secara umum.

Pentingnya penerapan dan penempatan sumberdaya manusia yang berkompetensi dibidang pemasaran produk penghimpunan dana khususnya produk TAPENAS digunakan agar calon nasabah tertari, dan nyaman untuk menjadi nabah. seharusnya penetapan criteria dan penempatan karyawan pada bidang yang dikuasanya sudah diterapkan PT. BPRS Aman Syariah untuk mencapai hasil yang maksimal.

6. Proses (*Process*).

Proses menjadi salah satu unsur penting dalam pengembangan perbankan syariah untuk menghasilkan produk jasa dengan mekanisme yang dapat berjalan secara efektif dan efisien serta dapat diterima dengan baik

oleh nasabah perbankan syariah. Proses dalam pengelolaan dana TAPENAS ini sudah dapat dikatakan baik karena sudah jelas alur dan praktik pengelolaan dana tabungannya. Selain itu, proses pembukaan rekening juga cukup mudah berdasarkan hasil wawancara didapatkan syarat dan ketentuan pembukaan rekening TAPENAS yaitu:

- a. Fotocopy KTP dan KK
- b. Setoran Awal Rp. 75.000,-
- c. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- d. Frekuensi setoran tidak terbatas

Di PT. BPRS Aman Syariah, proses dalam pengelolaan dana TAPENAS diawali dari penghimpunan dana, kemudian dana tersebut dikelola dan disalurkan melalui pembiayaan baik itu pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, multijasa, *ijarah*, maupun akad lain yang ada di PT. BPRS Aman Syariah. Setelah bank mendapatkan keuntungan dari penyaluran dana maka akan dibagi hasilkan kembali kepada nasabah simpanan sesuai dengan porsinya masing-masing.

7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik dari sebuah produk yaitu mudah untuk dilihat, dinilai maupun diukur. Bukti fisik pada produk TAPENAS yang ada di PT. BPRS Aman Syariah ini berupa buku tabungan khusus yang digunakan dalam pencatatan transaksi pada rekening TAPENAS. Hal ini sudah cukup sebagai

bukti fisik keberadaan produk TAPENAS di PT. BPRS Aman Syariah sehingga masyarakat tidak ragu lagi.

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah selain menggunakan tujuh komponen dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), juga menggunakan strategi penghimpunan dengan *personal selling* dan juga melayani jemput bola. Menurut peneliti, hal ini sudah cukup baik karena akan menjadi ketertarikan tersendiri bagi nasabah. Akan tetapi, penerapan strategi penghimpunan dana belum dilakukan secara maksimal sehingga berpengaruh dengan jumlah nasabah yang menggunakan produk TAPENAS di PT. BPRS Aman Syariah.

Terdapat beberapa komponen yang menjadi kendala yang membuat sedikitnya jumlah nasabah TAPENAS selain penerapan strategi yang kurang maksimal yaitu respon calon nasabah dan perkembangan produk TAPENAS. Dari hasil wawancara peneliti dengan responden diketahui bahwa respon masyarakat memang tergantung dari latar belakang masyarakat itu sendiri. Namun secara umum, tidak semua masyarakat menyadari akan pentingnya menyediakan biaya pendidikan untuk masa depan anak-anaknya. Berdasarkan hasil yang ada lapangan, respon masyarakat terhadap produk TAPENAS masih kurang karena masih banyak yang mengatakan bahwa tabungan itu sama saja dengan tabungan wadiah sehingga mereka tidak membuka rekening TAPENAS.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat peneliti simpulkan bahwa strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilihat dari tujuh komponen bauran pemasaran (*marketing mix*) belum cukup maksimal terutama pada komponen promosi (*promotion*). Hal ini dikarenakan promosi produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah masih jarang dan masih berupa promosi produk secara umum belum terdapat brosur khusus Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS). Pengelolaan media juga belum dilakukan secara maksimal dan masih jarang dilakukan sehingga perlu untuk dikembangkan dan diperbaharui lebih maksimal lagi agar dapat menarik minat calon nasabah untuk menabung produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS). Selain itu, pada komponen orang (*people*) juga masih belum maksimal karena belum ada kriteria-kriteria khusus untuk memasarkan produk TAPENAS. Selain itu, pangsa pasar juga masih sempit yaitu masih berada disekitar Kecamatan Sekampung dan Batanghari saja.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan untuk PT. BPRS Aman Syariah sebagai pembenahan strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) untuk menarik minat nasabah yaitu membuat brosur khusus TAPENAS agar masyarakat dan calon nasabah mengetahui bahwa di PT. BPRS Aman Syariah terdapat produk tabungan khusus pendidikan yaitu produk TAPENAS.

Selain itu pemanfaatan media sosial juga harus lebih diperhatikan dan lebih sering upload brosur atau gambar yang menjelaskan produk TAPENAS agar lebih dikenal masyarakat karena saat ini sosial media terkait TAPENAS lebih banyak digunakan oleh masyarakat sehingga ketika sering memasarkan melalui sosial media maka peluang nasabah tertarik produk TAPENAS semakin besar.

Terakhir, saran peneliti untuk PT. BPRS Aman Syariah adalah memperluas jangkauan pemasaran, menetapkan target-target seperti sekolah, yayasan, kampus, dan sarana pendidikan lainnya tidak hanya di Kecamatan Sekampung dan sekitar tetapi bisa menjangkau Kabupaten Lampung Timur bahkan Provinsi Lampung.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Mudjab Mahali. *Asbabun Nuzul: Studi Pendalaman Al-Qur'an*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.
- Abdul Ghofur Anshori. *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 tahun 2008)*. Bandung: PT Refika Aditama. 2013.
- Abdul Ghofur. "Skripsi Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017". Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. 2017.
- Abdurrahmat Fathoni. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2010.
- Ahmad Wardi Muslich. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah. 2010.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Ayun Damayanti. "Skripsi Strategi *Personal Selling* Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) iB pada PT. Bank BRI Syariah TBK Kantor Cabang Pembantu Wachid Hasyim Jombang Tahun 2017". Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim. 2013.
- Buchari Alma. Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Diponegoro. 2006.
- Dimyauddin Djuwaini. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2010.
- Fadhil Muhammad Naufal. Achmad Firdaus. "Analisis Efisiensi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Wilayah Jobodetabek dengan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis (DEA)". *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*. Bogor: STEI Tazkia. Vol. 5/ No.2/2017. (196-220).
- Fandy Tjiptono. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset. 2008.
- Fatimah. Elisabeth Yansye Metekohy. "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan". *Jurnal Ekonomi*

dan Bisnis. Depok: Politeknik Negeri Jakarta. Vol. 11/No. 2/Desember 2012. (75-82).

Hadari Nawawi. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press. 2012.

Heri Sudarsono. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia. 2012.

Hermanto. "Pengaruh Kualitas Pelayanan SDM Bank Syariah terhadap Kepuasan Nasabah: Studi pada BPRS Berkah Ramadhan". *Jurnal Etikonomi*. Jakarta: Universitas Prof. Muhammadiyah Dr. Hamka. Vol.12/No.1/April 2013. (77-92).

I Wayan Sudirman. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana. 2013.

Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2014.

Imam Mustofa. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

Irham Fahmi. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2015.

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

Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana. 2011.

Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.

Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Press. 2010.

Khaerul Umam. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2013.

Khotibul Umam. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.

Lexy Moloeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2009.

Lili Adi Wibowo, Donni Juni Priansa. *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*. Bandung: Alfabeta. 2017.

M. Nur Rianto Al Arif. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2012.

- Masri Sangaribun dan Sofyan Efendi. *Metodologi Penelitian Survey*. Jakarta: LP3ES. 1989.
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2015.
- Muhammad Nazir. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2009.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2011.
- Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara. 2014.
- Nana Herdiana Abdurrahman. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: Pustaka Setia. 2015.
- Nanang Fattah. *Manajemen Strategik Berbasis Nilai*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2015.
- Nurul Huda. *et.al. Baitul Mal wa Tamwil: Sebuah Tinjauan Teoritis*. Jakarta: Amzah. 2016.
- Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2009.
- Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro*. (Metro: IAIN Metro. 2018.
- Peraturan Bank Indonesia. No. 11/23/PBI/2009. dalam www.ojk.go.id. diunduh pada Senin, 31 Desember 2018, pukul 07:11 WIB.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/POJK.03/2016. dalam www.ojk.go.id. diunduh pada 31 Desember 2018, pukul 7:16 WIB.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi Tigabelas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga. 2008.
- Pricilla Natalia Budiman, Farah Kristiani. "Perbandingan Asuransi dan Tabungan Pendidikan". *Jurnal Mat Stat*. Bandung: Universitas Katolik Parahyangan Vol.12/No. 1/Januari 2012. (26-37).
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2009.
- Rachmat. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2013.
- Ridwansyah. *Mengenal Istilah-istilah dalam Perbankan Syariah*. Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Raharja. 2016.

- Ristiyanti Prasetyo. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi Offset. 2005.
- Robby Barokah “Skripsi Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan BMT Al Fath IKMI Pamulang Tahun 2010”. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. 2010.
- Siaran Pers Otoritas Jasa Keuangan*. No. SP-68/DKSN/OJK/7/2016. pada 22 Juli 2016.
- Sofian Efendi. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES. 2012.
- Sofyan Assauri. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002
- Statistik Perbankan Syariah. Oktober 2018. dalam www.ojk.go.id. diunduh pada Kamis. 10 Januari 2019. pukul 12:12.
- Sugiyono. *Cara Mudah Menyusun: Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Bandung: Alfabeta. 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Suraya Murcitaningrum. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Bandar Lampung: Ta’lim Press. 2013.
- V. Wiratna Sujarweni. *Metode Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru. 2014.
- Winarno Surakhmad. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*. Bandung: Tarsito. 1990.





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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	06 / ²⁰¹⁵ mei		acc outline acc alat pengumpul Bab acc Bab I - III Lanjut ke Bab IV - V	 

Dosen Pembimbing II,



Dharma Setyawan, M.A
 NIP. 19880529 201503 1 005

Mahasiswa Ybs,



Lina Ardianti
 NPM. 1502100075





KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
		✓	<p>→ Tink boleh str mitte note.</p> <p>→ Konsep Muthharabiy berbicara ttg mosi Alhadys agar di perluas. (judul ya Tabung panti, Amn sy) & di tabung di, dia muthharabiy.</p> <p>→ lihat KHES, Fiqh Muamalah, Fiqh Kontemporer.</p>	 

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,



Sainul, SH, MA.
 NIP. 19680706 200003 1 004



Lina Ardianti
 NPM. 1502100075



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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	selesai 28/10 2019	✓	Melihat Singkat APD nya.	

Dosen Pembimbing I,

Sainul, SH, MA.
 NIP. 196807062000031004

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti
 NPM. 1502100075




KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	<p>APD :</p> <p>Ditrat untuk mengungkap keanguluan yg dimiliki pgr penerapan 7P PRA TAPENAS</p>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,



Sainul, SH, MA.
 NIP. 19680706 200003 1 004



Lina Ardianti
 NPM. 1502100075



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
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	19/2019 06 Sabtu	✓	APD ADR	

Dosen Pembimbing I,

Sainul, SH, MA.

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	29/12/2019		Bas v Peminat tantang Casri	

Dosen Pembimbing II,

Dharma Setyawan, M.A

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website. www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	02/ 2019 /19		Kaitkan dengan Strategi penhimpunan hasil wawancara	

Dosen Pembimbing II,

Dharma Setyawan, M.A
NIP. 19880529 201503 1 005

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti
NPM. 1502100075



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
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	20/2019 /6		<p>Revisi penulisan</p> <p>Bauran pemasaran jurnal, hasil wawancara & analisis menggunakan bauran pemasaran</p>	

Dosen Pembimbing II,

Dharma Setyawan, M.A.
 NIP. 19890520 201502 1 005

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti
 NPM. 1502100075



KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	1/07 2015		<p>Analisis wawancara Kaitkan dengan Landasan teori</p> <p>Penulisan Kapital Tanda Baca & Perbaikan lagi</p> <p>Jawaban Essay & wawancara & konfirmasi ulang. jadi merunut untuk cover bathwide</p>	

Dosen Pembimbing II,

Dharma Setyawan, M.A

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti


KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

 Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

 Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	8/07 2015		acc bab IV - V lanjut ke pembimbing I acc ujian munaqodah	

Dosen Pembimbing II,

Dharma Setyawan, M.A

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti



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
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	Rabu, 3/2019 07	✓	<p>Wawancara Footnote dihapus</p> <p>Simpulan: jurnal ser tegas selama pertemuan jika dihapus perlu plus yang dihapus.</p>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Saiful SH MA

Lina Ardianti



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
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 Semester/Skripsi : 8 /2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	02/2019. 10 Kamis	✓	SKRIPSI AEE Lina Ardianti di Murogahyablu —	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Lina Ardianti



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 2093/In.28.3/D.1/PP.00.9/09/2018
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

24 September 2018

Kepada Yth:
1. Sainul, S.H., M.A
2. Dharma Setyawan, M.A.
di – Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Lina Ardianti
NPM : 1502100075
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Wakil Dekan Bidang Akd &
Kelembagaan



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

Nomor : B-2318/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2018 Metro, 19 Oktober 2018
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 Perihal : Izin Pra Survey

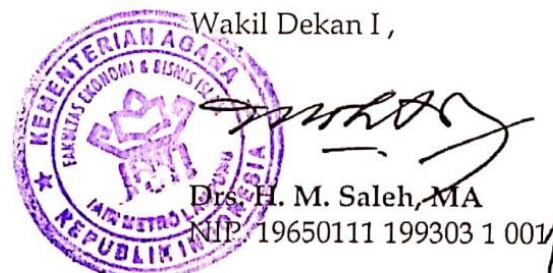
Kepada Yth,
 Pimpinan PT BPRS Aman Syariah Lampung
 di- Tempat

Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Lina Ardianti
 NPM : 1502100075
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syari'ah
 Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (Taspenas) Di PT BPRS Aman SSSyariah Lampung Timur.

Maka dengan ini dimohon kepada Bapak/Ibu agar berkenan memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.



21/6/2019

Untitled Document



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1549/ln.28/D.1/TL.01/06/2019


Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : **LINA ARDIANTI**
NPM : 1502100075
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT. BPRS AMAN SYARIAH, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) DI PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Sugianto, S.B.
Direktur

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 18 Juni 2019

Wakil Dekan I,


Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

21/6/2019

Untitled Document



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1550/In.28/D.1/TL.00/06/2019
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Direktur PT. BPRS AMAN SYARIAH
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1549/In.28/D.1/TL.01/06/2019, tanggal 18 Juni 2019 atas nama saudara:

Nama : **LINA ARDIANTI**
 NPM : 1502100075
 Semester : 8 (Delapan)
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. BPRS AMAN SYARIAH, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) DI PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 18 Juni 2019
 Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
 NIP. 19650111 199303 1 001



PT. BPRS SYARIAH
BANK AMAN SYARIAH



Jl. Raya Desa Sumbergede Kec. Sekampung Kab. Lampung Timur Telp. 0725 5 100 000

Lampung Timur, 01 Juli 2019

No : 036/Research/BAS/VII/2019

Lamp : -

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

di.

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Sehubungan dengan surat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor : 1550/In.28/D.I/TL.00/06/2019 tanggal 18 Juni 2019 perihal Permohonan Izin Research pada PT BPRS Aman Syariah Lampung, dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menyetujui permohonan Izin Research, atas nama saudara :

Nama	:	LINA ARDIANTI
NPM	:	1502100075
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi	:	S1 Perbankan Syariah
Judul	:	"Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) di PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur."

Demikian surat balasan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-500/In.28/S/OT.01/06/2019**

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

Nama : LINA ARDIANTI

NPM : 1502100075

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502100075.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 26 Juni 2019
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhtandi Sudin, M.Pd.
NIP. 195809311981031001

OUTLINE

**JUDUL: “STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN
PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN
SYARIAH LAMPUNG TIMUR”**

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

B. Pertanyaan Penelitian

- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Pengertian Strategi
- B. Penghimpunan Dana
- C. Tabungan Mudharabah
- D. Strategi Penghimpunan Dana
- E. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran
(*Marketing Mix*)
- F. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
 - 1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur
 - 2. Tujuan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur
 - 3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur

B. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Aman
Syariah (TAPENAS)

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

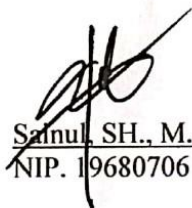
RIWAYAT HIDUP

Metro, April 2019
Peneliti,



Lina Ardianti
NPM. 1502100075

Pembimbing I



Sainul, SH., M.A
NIP. 19680706 200003 1 004

Pembimbing II



Dharma Setyawan, M.A
NIP. 19880529 201503 1 005

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN
AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG
TIMUR**

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

- A. Wawancara Kepada Direktur, Kepala Bagian Marketing dan Marketing Funding.
1. Apakah keunggulan produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 2. Berapa keuntungan atau nisbah bagi hasil yang didapat dalam produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 3. Apakah lokasi PT. BPRS Aman Syariah strategis dan terjangkau oleh calon nasabah Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 4. Apakah terdapat media khusus yang digunakan dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 5. Siapa sajakah target atau sasaran produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 6. Bagaimana konsep atau alur yang digunakan dalam pengelolaan dana Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 7. Bagaimana praktik yang dilakukan PT. BPRS Aman Syariah dalam mengelola dana Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?
 8. Apakah terdapat buku tabungan khusus yang digunakan pada produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)?

B. Dokumentasi


1. Mencari data bukti produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah.
2. Mencari data ketentuan nisbah atau keuntungan produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah.
3. Mencari data letak strategis dan geografis PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.
4. Mengumpulkan media yang digunakan dalam pemasaran produk Tabungan Pendidikan Aman Syariah.
5. Mencari bukti nota kesepahaman Tabungan Pendidikan Aman Syariah .

Metro, 16 April 2019
Peneliti,




Lina Ardianti
NPM. 1502100075

Pembimbing I



Sainu, SH., M.A
NIP. 19680706 200003 1 004

Pembimbing II



Dharma Setyawan, M.A
NIP. 19880529 201503 1 005

Ayo Menabung

di **BAS**
Bank Aman Syariah
PT. BPR Syariah



Bank Aman Syariah

Aman, Selalu di Hati

- ✓ Tabungan yang menguntungkan
- ✓ Aman, dijamin oleh LPS
- ✓ Dikelola dengan prinsip syariah

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



LEMBAGA
PENJAMIN
SIMPANNAN

Indonesia
Deposit
Insurance
Corporation



AYO ke Bank
syariah
Sambut Hari Depan Terencana

Persyaratan **DEPOSITO** dan **TABUNGAN WADIAH (TITIPAN)**

- A. Setoran minimal Rp. 1.000.000,- (Deposito) dan Setoran minimal Rp. 10.000,- Tabungan Wadiah/Titipan
- B. Bagi nasabah perorangan:
 1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
 2. Melampirkan foto copy bukti diri yang masih berlaku (KK/KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
- C. Bagi Nasabah Organisasi/lembaga/perusahaan:
 1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
 2. Melampirkan bukti diri pengurus atau pihak yang ditunjuk (KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
 3. Surat penunjukan dari organisasi/lembaga/perusahaan untuk membuka rekening Deposito/Wadiah.
 4. Melampirkan legalitas perusahaan/lembaga:
 - a. Akte pendirian dan perubahan terakhir
 - b. NPWP, TDP dan SIUP.

KEUNGGULAN TABUNGAN DI BANK AMAN SYARIAH

FITUR STANDAR	BANK UMUM	BANK AMAN SYARIAH
- Nama Produk	Tabungan Tabung	Tabungan Wadiah
- Biaya Administrasi	Rp 0,-	Rp 0,-
- Jumlah Setoran Awal (Pembukaan Rekening)	Rp. 100.000,-	Rp. 25.000,-
- Minimum Setoran Tunai	Rp. 10.000,-	Rp. 5.000,-
- Saldo Minimum	Rp. 20.000,-	Rp. 10.000,-
- Minimum Penarikan Tunai di Counter	Rp. 100.000,-	Rp. 50.000,-
- Biaya Penarikan Rekening	Rp. 20.000,-	Rp. 5.000,-
- Keuntungan	* Rp 0 s/d Rp 500.000,- (tanpa bunga) * Rp. 500.000,- s/d Rp 1.000.000,- (bunga 0,25%/ tahun) * Di atas Rp. 1.000.000,- (bunga 1%/ tahun)	* BPRS akan memberikan bonus kepada penabung wadiah * BPRS aka memberikan nisbah bagi hasil Deposito 1 bulan = 30 70 Deposito 3 bulan = 40 60 Deposito 6 bulan = 50 50 Deposito 12 bulan = 60 40

Informasi Lebih Lanjut, Hubungi :

FAJAR
085768147945 / 081270013527

Ayo Pembiayaan



Bank Aman Syariah

Aman, Selalu di Hati

Proses : Ramah , Cepat & Menguntungkan

Jenis Pembiayaan

- ⇒ Murobahah (Jual Beli Barang) ⇒ Ijarah Mumtahiya Bittamlik (Leasing)
- ⇒ Mudhorobah (Bagi Hasil) ⇒ Hiwalah (Talangan)
- ⇒ Musyarakah (Bagi Hasil)

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



LEMBAGA
PENJAMIN
SIMPANAN

Indonesia
Deposit
Insurance
Corporation



AYO ke Bank
syariah
Sambut Hari Depan Terencana

Persyaratan PEMBIAYAAN

1. Jaminan berupa : BPKB, sertifikat (tanah, kebun, rumah)
2. KTP Suami Istri
3. Kartu Keluarga
4. Surat Nikah
5. Rekening Listrik

Skema Pembiayaan

MUROBAHAH (JUAL BELI)



MUDHOROBAH (BAGI HASIL)



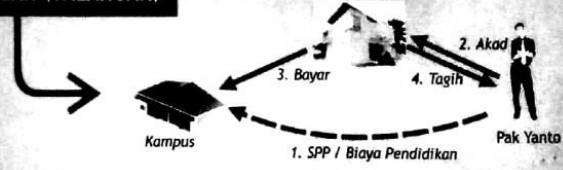
MUSYARAKAH (BAGI HASIL)



IJARAH (SEWA BELI)



HIWALAH (TALANGAN)



OJK OTORITAS
JASA
KEUANGAN

BAS

**“Rencanakan Biaya
Pendidikan mulai dari
sekarang”**

**“Investasi dalam pengetahuan
menghasilkan masa depan gemilang”**

BACK TO SCHOOL



TABUNGAN



TAPENAS

Tabungan Pendidikan Aman Syariah

0000001

No. Rek :
Nama :
Alamat :

1
2



Tanda Tangan Pejabat Bank



Buku ini adalah milik Bank Aman Syariah apabila ditemukan
mohon dikembalikan ke Kantor Bank Aman Syariah

No.	Tanggal Date	Sandi Code	Mutasi Transaction		Saldo Balance	Pengesahan Proof Code
			Debet (Debit)	Kredit (Credit)		

Sandi Transaksi : 001 = Setoran Tunai 006 = Administrasi Tabungan 011 = Pengkreditan Umum
002 = Penarikan Tunai 007 = Pemindahbukuan Antar Rekening 012 = Penempatan Deposito
003 = Bagi Hasil 008 = Debet Angsuran 013 = Pencairan Deposito

nama, Specimen tanda tangan pengurus
NPWP.

Identitas pengurus yang berwenang mewakili badan hukum yang dibuktikan dengan KTP,
SIM, Paspor yang sah dan masih berlaku

BAB II JENIS PRODUK PENDANAAN

Pasal 3

Produk-produk jasa yang ditawarkan antara lain adalah

1. Tabungan Khusus Wadiah (TAKWA)
2. Tabungan Mudharabah, yaitu sebagai berikut:

No	Jenis Tabungan Mudharabah	Dibingkat
1	Tabungan Wisata	TAWA
2	Tabungan Idul Fitri	TIFI
3	Tabungan Pendidikan Aman Syariah	TAPENAS
4	Tabungan Qurban Aman Syariah	TAQURBANAS
5	Tabungan Anak Sejahtera	TABANAS
6	Tabungan Keluarga Samara	TAKASMARA
7	Tabungan Masa Tua	TAMATU
8	Tabungan Makkulah Umroh	TAMU
9	Tabungan Haji Mabur	TAJIMABRUR

3. Deposito Mudharabah, yaitu sebagai berikut:

No	Jenis Deposito Mudharabah	Setoran Minimal
1	Deposito 3 bulan	Rp 1.000.000.-
2	Deposito 6 bulan	Rp 1.000.000.-
3	Deposito 12 bulan	Rp 1.000.000.-

4. Ketentuan Tabungan Mudharabah sebagai berikut:

No	Jenis Tabungan	Setoran Awal	Saldo Minimal Bekas Penarikan	Saldo Minimal Ditabung
1	TAWA	Rp 25.000.-	Rp 200.000.-	Rp 25.000.-
2	TIFI	Rp 50.000.-	Rp 200.000.-	Rp 25.000.-
3	TAPENAS	Rp 75.000.-	Rp 200.000.-	Rp 25.000.-
4	TAQURBANAS	Rp 100.000.-	Rp 250.000.-	Rp 25.000.-
5	TABANAS	Rp 125.000.-	Rp 300.000.-	Rp 25.000.-
6	TAKASMARA	Rp 150.000.-	Rp 350.000.-	Rp 25.000.-
7	TAMATU	Rp 175.000.-	Rp 400.000.-	Rp 25.000.-
8	TAMU	Rp 200.000.-	Rp 450.000.-	Rp 25.000.-
9	TAJIMABRUR	Rp 225.000.-	Rp 500.000.-	Rp 25.000.-

BAB III NISBAH BAGI HASIL/BONUS

Pasal 4

1. Simpanan Wadiah akan diberikan imbalan berupa bonus sesuai dengan kemampuan BPRS
2. Nisbah Bagi Hasil Tabungan/Deposito Mudharabah diatur sebagai berikut:

No	Jenis Tabungan Mudharabah	Nisbah	
		Bank	Mudharabah
1.	Tabungan Wisata (TAWA)	75%	25%
2.	Tabungan Idul Fitri (TIFI)	74%	26%
3.	Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)	73%	27%
	Tabungan Qurban Aman Syariah (TAQURBANAS)	72%	28%

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

(MoU)

NOTA KESEPAHAMAN TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH

Antara PT. BPRS Aman Syariah dengan

Dengan berlindung kepada Allah dan senantiasa memohon Rahmat-Nya, akad ini dibuat dan ditandatangani pada hari : oleh para pihak sebagai berikut:

1. Nama : Sugiyanto S.E, Direktur PT. BPRS Aman Syariah

Dalam hal ini bertindak dalam jabatannya tersebut, berdasarkan AD PT. BPRS Aman Syariah akte No. 15 tanggal 11 Februari 2014, yang dalam hal ini berwenang bertindak untuk dan atas nama PT. BPRS Aman Syariah Lampung yang berkedudukan dan berkantor di Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.
Dan untuk selanjutnya di sebut pihak I (Pertama)

2. Nama :

Bertempat tinggal di :

No KTP :

Yang dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama pribadi/ diri sendiri, yang untuk selanjutnya di sebut pihak II (dua)

Bahwa kedua belah pihak telah menyepakati kerjasama dalam bidang investasi/ penyertaan dalam bentuk Tabungan Pendidikan Aman Syariah....bulan kepada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

Pada MoU ini disepakati tabungan pendidikan aman syariah.....bulan sebesar Rp,- (.....)

Pasal I

Berkaitan dengan Tabungan Pendidikan Aman Syariah, pihak ke II menempatkan dananya sebesar Rp.,- (.....) kepada Pihak I.

Pasal II

Waktu penempatan dana disepakati selama (.....) Bulan terhitung sejak kedua belah pihak menandatangani MoU ini.

Pasal III

1. Pihak II mendapat keuntungan berupa bagi hasil atas Penempatan dana dari Pihak I.
2. Nisbah bagi hasil yang timbul pada ayat 1 adalah : Dengan perhitungan Untuk Nasabah dan untuk PT. BPRS Aman Syariah.

Pasal V

Pengambilan bagi hasil pada saat jatuh tempo tabungan sesuai dengan perjanjian.

Pasal VI

Apabila terjadi Bencana Alam dan kelalaian atau kesalahan pengelolaan dalam bentuk apapun, maka pengembalian dana menjadi tanggung jawab pihak I.

Pasal VII**Penutup**

Nota Kesepahaman ini merupakan Landasan Hukum bagi semua pihak yang terkait dan telah memenuhi Aspek Hukum Yuridis sesuai dengan UU Perbankan dan Badan Hukum PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dan dapat dipertanggungjawabkan.

Ditetapkan di Sekampung

Pada Tanggal

Pembuat Kesepakatan

Pihak I PT. BPRS Aman Syariah <u>Sugiyanto,S.E</u> Direktur	Pihak II <u>.....</u> Nasabah
---	---

Saksi-saksi

1. Nama :
Pekerjaan : Account Officer* (AO)
Alamat :
2. Nama :
Pekerjaan : Legal Officer
Alamat :
3. Nama :
Pekerjaan :Pembukuan/Accounting
Alamat :



Wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT. BPRS Aman Syariah.



Wawancara dengan Bapak Miftahul Fajar, Kabag Marketing PT. BPRS Aman Syariah.



Wawancara dengan Bapak Ikhwan Nur Ayudin, Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah.



Wawancara dengan Ibu Gesang Bayu Winingsih, Marketing Funding PT. BPRS Aman Syariah

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Lina Ardianti dilahirkan di Donomulyo, pada tanggal 19 Juni 1997. Peneliti merupakan putri ketiga dari pasangan Bapak Bandi dan Ibu Sunarmi. Bertempat tinggal di Dusun I RT 07/ RW 02 Desa Donomulyo, Kecamatan Bumi Agung, Kabupaten Lampung Timur, Provinsi Lampung.

Selama ini riwayat pendidikan peneliti adalah:

1. TK Pertiwi Donomulyo, lulus pada tahun 2004
2. SD Negeri 2 Donomulyo, lulus pada tahun 2009
3. SMP Negeri 1 Sekampung, lulus pada tahun 2012
4. SMA Negeri 1 Batanghari, lulus pada tahun 2015

Pada tahun 2015 peneliti melanjutkan pendidikan Jurusan Strata 1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri. Pada akhir masa Study Peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: **“STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN AMAN SYARIAH (TAPENAS) di PT BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR”**.