

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA
AKAD TABUNGAN WADIAH DI PT.BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**ANGGRE AHMAD BANGSAWAN
NPM.1502080050**



**Jurusan D3 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI(IAIN) METRO
1441H / 2020 M**

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA
AKAD TABUNGAN WADIAH DI PT.BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)**

Oleh:

**ANGGRE AHMAD BANGSAWAN
NPM.1502080050**

Pembimbing : Era Yudistira, M.Ak

**Jurusan D3 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441H / 2020 M**

PERSETUJUAN

Judul tugas akhir : **STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH
PADA AKAD TABUNGAN WADIAH DI PT.BPRS
AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

Nama : ANGGRE AHMAD BANGSAWAN

NPM : 1502080050

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

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

Metro, 19 Juli 2019
Pembimbing.



Era Yudistira, M.Ak
NIP: 199010032015032010



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

Jl. JG Hajar Dewantara Kampus 15 A Ringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, faksimil (0725)47296, website: www.metroiain.ac.id, e-mail: iainmetro@metroiain.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

No: 0201 /In.28.3 /D /R-00.9 /01 /2020

Judul Tugas Akhir: STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA AKAD TABUNGAN WADIAH DI PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR, disusun Oleh: ANGGRE AHMAD BANGSAWAN, NPM: 1502080050, Program: D-III Perbankan Syariah telah diujikan dalam Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/15 Januari 2020, di Kampus II (E.8.2.4).

TIM PENGUJI :

Ketua	: Drs. H. M. Saleh, M.A	(.....)
Penguji I	: Nizaruddin, S.Ag.,MH	(.....)
Penguji II	: M. Hanafi Zuardi, S.H.I.,M.S.I	(.....)
Sekretaris	: Aisyah Sunarwan, M.Pd	(.....)



Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

ABSTRAK
STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA AKAD
TABUNGAN WADIAH DI PT.BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR
Oleh
ANGGRE AHMAD BANGSAWAN

BPR sebagai lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Sedangkan strategi pemasaran merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

Penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara ini ditujukan kepada pimpinan (*Direktur*) dan para karyawan (*Marketing Funding*) kantor pusat PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, yaitu untuk menggali informasi mengenai strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah. Teknik observasi ini dilakukan selama kegiatan magang PPL D3 Perbankan Syariah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur selama 3 Bulan guna untuk mengumpulkan data-data penelitian maka peneliti melakukan observasi dengan cara mendampingi marketing (*funding officer*) dalam setiap kegiatan-kegiatan yaitu keliling ke pasar dalam mencari nasabah yang ingin menabung di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Teknik Dokumentasi ini digunakan agar memperoleh dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian di Bank Syariah, tentang strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu metode analisis Deskriptif kualitatif dengan menggunakan cara berfikir deduktif

Dengan dilakukannya penelitian yang peneliti lakukan maka dapat diketahui bahwa Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam memasarkan produk tabungan wadiah menggunakan strategi pemasaran yang meliputi perencanaan pemasaran, bauran pemasaran atau marketing mix 4P (*product*), (*price*), (*promotion*), dan (*place*), segmentasi pasar, dapat dikatakan bahwa strategi yang dilakukan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur sudah berhasil, hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah yang terus meningkat setiap tahunnya.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ANGGRE AHMAD BANGSAWAN
NPM : 1502080050
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metrojg Juli 2019
Yang Menyatakan,



Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050

MOTTO

❁ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.*(Q.S. An-Nisaa': 58)¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), h.69

PERSEMBAHAN

Sembahsujudku dan rasa syukur yang amat kepada Allah SWT. Berkat taburan cinta dan karuniamu Ya Allah yang telah memberikan aku kekuatan, kesehatan dan bekal ilmu serta karuniamu sehingga hamba dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang sederhana ini. Sholawat serta salam terlimpahkan kehariban Rasulullah Muhammad SAW. Dengan segenap jiwa dan setulus hati kupersembahkan karya kecil ini kepada orang-orang yang kucintai dan sayangi

1. Ibu dan Ayah (Alm) tercinta sebagai tanda baktiku kepadamu yang selalu memberikan dukungan, doa, dan kasih sayang cinta yang tulus kepadaku tanpa mengharapkan apapun, tidak mungkin dapat ku balas lagi jasa-jasamu dengan selembar kertas yang berisi kata cinta dan persembahan. Mudah-mudahan ini menjadi langkah awal anakmu untuk bisa membahagiakan ibu dan ayah, karena aku sadar belum pernah memberi lebih. Untuk ayah dan ibu yang selalu menjadi motivasiku serta yang selalu menasehatiku agar menjadi lebih baik terimakasih Ibu dan ayah.
2. Untuk kakak-kakakku EkaRosmiani, Rio Mendung, S.pd, Devi Dianti, AmdKeb. Jimi Saputra, Amd.kepdan adikkuPebriFitriana, Amd yang tidakhenti-hentinya memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini terima kasih semoga mereka selalu diberikan kesehatan oleh Allah SWT.
3. Ibu Era Yudistira. M.Ak yang telah memberikan bimbingan dan dukungan motivasi dalam penyelesaian tugas akhir ini.
4. Drs.Tarmizi, S.Ag selaku dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan kepadaku setiap semester dan memberikan segala masukan sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
5. Almamater IAIN Metro tempatku menggali ilmu pengetahuan dan menemukan banyak pengalaman.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir ini. Penulisan tugas akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Dalam upaya penyelesaian tugas akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Era Yudistira, M.Ak, selaku Pembimbing pada tugas akhir ini, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
4. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
5. Direktur dan segenap Karyawan di BPRS Aman Syariah Sekampung yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan tugas akhir ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga tugas akhir ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu perbankan syariah.

Metro, 15 Juli 2019
Peneliti,



Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN ABSTRAK.....	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian.....	6
E. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	13
A. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	13
1. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat (BPR).....	13
2. Tujuan BPR Syariah (BPRS).....	14
B. Strategi Pemasaran	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran	16
2. Produk (JasadanBarang).....	17
3. Etika Dalam Fungsi Pemasaran.....	17

4. PerencanaanStrategi	18
5. BauranPemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	20
6. SegmentasiPasar	21
C. Tabungan Wadiah.....	23
1. PengertianWadiah	23
2. Macam-MacamWadiah	25
3. LandasanHukumWadiah	26
4. MekanismeAkadWadiah	27
 BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 31
A. Profil Umum PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	 31
1. Sejarah Berdirinya PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	 31
2. Visi dan Misi PT.BPRS Aman Syariah Sekampung	33
3. Struktur Organisasi PT.BPRS Aman Syariah Sekampung	 34
B. Produk Tabungan yang Ditawarkan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	 36
C. Produk Pembiayaan Yang Ditawarkan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	 38
D. Mekanisme dan Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur	 39
E. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur	 40
1. Perencanaan Strategi Pemasaran Pada Tabungan Wadiah di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	 43

2.	Bauran Pemasaran Marketing Mix 4P (<i>product</i>), (<i>price</i>), (<i>promotion</i>), dan (<i>place</i>) yang dilakukan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur	44
3.	Segmentasi Pasar PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur	46
BAB IV	PENUTUP	47
	A. Kesimpulan	47
	B. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Tabel Pertumbuhan Jumlah Nasabah Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.	2

DAFTAR GAMBAR

Tabel	Halaman
2.1. Skema Akad Wadi'ah Yad Amanah.....	27
2.2. Skema Akad Wadi'ah Yad Dhamanah.....	29
3.1. Susunan Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur 2019	35

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Formulir Konsultasi Bimbingan Tugas akhir
4. Surat Keterangan Bebas Pustaka
5. Foto-foto Penelitian
6. Brosur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
7. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menurut undang-undang (UU) Perbankan No.7 tahun 1992, adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka tabungan dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR. Sedangkan pada UU Perbankan No.10 tahun 1998, disebutkan bahwa BPR adalah lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.²

Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) pada dasarnya sama dengan kegiatan bank umum, hanya yang menjadi perbedaan adalah jumlah jasa bank yang dilakukan BPR jauh lebih sempit. BPR dibatasi oleh berbagai persyaratan, sehingga tidak dapat berbuat seeluasa bank umum keterbatasan kegiatan BPR juga dikaitkan dengan misi pendirian BPR itu sendiri yaitu menghimpun dana hanya dalam bentuk Simpanan Tabungan dan Deposito Giro, serta menyalurkan dana dalam bentuk Kredit Investasi, Kredit Modal Kerja, dan Kredit Perdagangan.³

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), h. 93

³ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Ed. Rev-13, Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 40-41

Bank Aman Syariah Sekampung sebagai salah satu lembaga keuangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang terletak di wilayah di Lampung timur dan bertugas dalam penghimpun dana dari masyarakat melalui produk Tabungan, Wadiah, Mudharabah “Tabungan Khusus Wadiah (*TAKWA*), Tabungan Mudharabah (*TAMBAH*), Tabungan Haji Mabrur (*TAJIMABRUR*), Tabungan Qurban Aman Syariah (*TAQURBANAS*), Tabungan Pendidikan Aman Syariah (*TAPENAS*), Tabungan Masa Tua (*TAMATU*), Tabungan Anak Sejahtera (*TABANAS*), Tabungan Makbullah Umroh (*TAMU*), Tabungan Wisata (*TAWA*), Tabungan Keluarga Samara (*TAKASMARA*), Tabungan Idul Fitri (*TIFI*)”, Deposito, dan menyalurkan kembali dana kepada masyarakat dalam bentuk produk pembiayaan dengan transaksi jual beli berdasarkan prinsip (Murabahah, Istishna, Salam, Ijarah, Multi Jasa, Jual beli lainnya), Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip (Mudharabah, Musyarakah), Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip (Rahn, Qardh, Qardhul Hasan).⁴

Berikut ini data jumlah nasabah tabungan wadiah periode 2017-2019 yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Bella Valentina (*Customer Service*) yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1.

Tabel Pertumbuhan Jumlah Nasabah Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

No	Jenis Produk	Tahun 2017	Tahun 2018	Kenaikan Jumlah Nasabah	Persentase Kenaikan
1.	Tabungan Wadiah	2703	3049	346	12,8%

Sumber: Laporan Tahunan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur 2017-2018.

⁴ Dokumentasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dikutip pada tanggal 12 Maret 2019

Produk tabungan wadiah pada tahun 2017 dengan total 2703 Nasabah meningkat hingga 12,8% pada tahun 2018 menjadi 3049 Nasabah maka dapat di hitung peningkatan jumlah nasabah baru pada tabungan wadiah pada periode 2017 hingga 2018 yaitu 346 Nasabah atau 12,8%.⁵

Tabungan adalah simpanan dana dari pemilik dana (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Akad wadiah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.⁶

Dalam pemasaran produk tabungan wadiah diperlukan strategi pemasaran marketing yang baik serta menawarkan produk-produk ke masyarakat melalui pasar-pasar untuk mengajak masyarakat menabung ke Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, serta menawarkan keunggulan lainnya berupa pembiayaan maupun investasi yang ditawarkan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung kepada masyarakat, tujuannya agar Bank Aman Syariah Sekampung lebih di kenal lagi secara luas oleh masyarakat serta untuk menambah jumlah nasabah tabungan akad wadiah itu sendiri.⁷

⁵ Hasil Wawancara Dengan Ibuk Bella Valentina (Customer Service) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Pada Tanggal 28 Maret 2019

⁶ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 79

⁷ Bapak Ikhwan Nur Ayudin, *Funding Officer* Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, *Wawancara*, pada tanggal 21 Maret 2019

Didalam memasarkan suatu produk tabungan di Bank tentu saja di butuhkan strategi pemasaran yang baik, salah satunya yaitu adalah bauran pemasaran 4P, Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan *product, price, promotions, place* yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.

Berikut ini mengenai masing-masing unsur bauran pemasaran (*marketing mix*):

1. *Product* (Produk)

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (brand), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkusan, garansi, dan service sesudah penjualan (*after sales service*).

2. *Price* (Harga)

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk

3. *Promotions* (Promosi)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut.

4. *Place* (Tempat)

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu; sistem transportasi, sistem penyimpanan, dan pemilihan saluran distribusi⁸

Untuk itu peneliti ingin mengetahui strategi apa yang digunakan oleh Bank Aman Syariah Sekampung dalam memasarkan produk Tabungan Wadiah sehingga dapat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah tabungannya.

Hal inilah yang membuat peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang "Strategi Peningkat Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung"

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar Belakang diatas rumusan masalah pada penelitian ini adalah tentang "Bagaimanakah Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung?"

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui suatu kehendak yang ingin di capai dan yang dapat memberikan pengarahannya dalam penelitian yang akan dilakukan serta untuk mengetahui "strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur".

⁸ M. Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, cv, 2012), h. 14-16

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Secara Teoritis penelitian ini dapat menambah pengetahuan pada peneliti maupun pembaca tentang perbankan syariah khususnya yang berkaitan dengan Strategi Peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

b. Secara Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada perusahaan dan dijadikan sebagai bahan pertimbangan masukan dan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam menyikapi Strategi Peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

D. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan dalam kancah kehidupan yang sebenarnya.⁹ penelitian lapangan merupakan metode yang digunakan untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi, penelitian ini dilakukan untuk menggali data yang bersumber dari PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

⁹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. (Bandung: Penerbit Alumni, 1980), h. 27-28

yaitu dengan cara terjun langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data secara langsung mengenai strategi apa yang dilakukan oleh marketing (*funding*) di dalam mencari nasabah tabungan wadiah.

b. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu bersifat alamiah di mana peneliti tidak berusaha memanipulasi setting penelitian, kondisi/situasi objek yang diteliti benar-benar merupakan kejadian, komunitas, interaksi yang terjadi secara alamiah, hal ini dikarenakan metode kualitatif berusaha memahami fenomena-fenomena dalam kejadian alami yang wajar.¹⁰ Deskriptif kualitatif ini yaitu dimana orang melulu hanya melukiskan, memaparkan, menuliskan dan melaporkan suatu kejadian, suatu obyek atau peristiwa, tanpa menarik suatu kesimpulan umum.¹¹ Penelitian deskriptif kualitatif ini merupakan data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, bukan berupa angka-angka hitungan.¹² Artinya, dalam penelitian ini hanya berupa gambaran situasi dan keterangan-keterangan berbentuk kata-kata yang membahas tentang strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah yang dilakukan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

¹⁰ Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. (Bandung: PT Refika Aditama, 2012), h. 187

¹¹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi*, h. 29

¹² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2014), h. 11

2. Sumber Data

Dalam setiap penelitian, data merupakan faktor penting yang akan menentukan pada bagaimana hasil penelitian dapat dipertanggung-jawabkan. Untuk itu pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian, dengan terkumpulnya data maka upaya untuk menganalisisnya dapat dilakukan.¹³ Adapun sumber data yang digunakan peneliti dalam Tugas Akhir ini, yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹⁴ Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu adalah Pimpinan (Direktur) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹⁵ Sumber data sekunder diharapkan dapat menjadi bahan penunjang bagi peneliti untuk mengungkapkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga kebutuhan data primer akan menjadi lebih lengkap dan akurat diantaranya yaitu buku-buku yang membahas tentang BPR/BPRS, Strategi Pemasaran dan Tabungan Wadiah.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah

¹³ Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian.*, h. 207

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* (Bandung: CV. Alfabeta, 2012), h. 137

¹⁵ *Ibid*

mendapatkan data, tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.¹⁶

a. Teknik Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.¹⁷ Wawancara ini ditujukan kepada pimpinan (Direktur) dan para karyawan (*Marketing Funding*) kantor pusat PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, yaitu untuk menggali informasi mengenai strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah.

b. Teknik Observasi

Observasi merupakan tehnik mengamati mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu observasi ialah kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosa.¹⁸ Tehnik observasi ini dilakukan selama kegiatan magang PPL D3 Perbankan Syariah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur selama 3 Bulan guna untuk mengumpulkan data-data penelitian maka peneliti melakukan observasi dengan cara mendampingi marketing (*funding officer*) dalam setiap kegiatan-kegiatan yaitu keliling ke pasar dalam

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian.*, h. 224

¹⁷ *Ibid*, h. 137

¹⁸ Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian.*, h. 209

mencari nasabah baru yang ingin menabung di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Jenis observasi yang dilakukan peneliti pada penelitian Tugas Akhir ini adalah mengamati dan mendampingi *marketing funding* ke lapngan langsung pada setiap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh *marketing funding* dalam mencari nasabah tabungan, tujuan dari observasi ini adalah untuk mengetahui secara langsung strategi yang dilakukan oleh *marketing funding* PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur didalam mencari nasabah tabungan.

c. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen- dokumen baik berupa buku harian, surat, dan refensi lainnya.¹⁹ Teknik Dokumentasi ini digunakan agar memperoleh dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penelitian di Bank Syariah, tentang strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Adapun dokumentasi yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah Profil Umum Bank, Struktur Organisasi, Visi dan Misi, Serta dokumen-dokemen yang berupa produk yang ditawarkan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dan dan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

¹⁹ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2000), h. 102

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data, menemukan pola, memilih dan memilah agar dapat menjadi satu kesatuan yang dapat di kelola. Menemukan apa yang penting dan apa yang tidak penting dan apa yang dapat dipelajari serta memutuskan apa yang dapat diceritakan.²⁰

Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu metode analisis Deskriptif kualitatif karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk kata-kata yang diteliti atau gambaran, kejadian-kejadian serta situasi-situasi dan bukan berisi angka hitungan.

Metode analisa yang digunakan oleh peneliti adalah kualitatif. Didalam metode kualitatif ini data yang dipeoleh adalah dari perpustakaan, maupun lapangan dan di rangkai agar menjadi kata-kata yang dapat di pahami sedemikian rupa sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan. Maka peneliti menggunakan cara berfikir deduktif dilihat dari judul penelitian yaitu tentang Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dapat diartikan sebagai susunan atau urutan dalam penulisan karya ilmiah agar mudah dipahami oleh pembacanya. Pembahasan dalam tugas akhir ini dibagi dalam empat BAB pada setiap BAB terdapat sub bagian yang membahas setiap BAB masing-masing. Penulisan tugas akhir ini menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

²⁰ Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian.*, h. 248.

1. BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini peneliti menjelaskan hal hal yang bersifat umum yang berkaitan dengan latar belakang masalah, pertanyaan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematika pembahasan dalam penelitian.

2. BAB II LANDASAN TEORI

Pada bagian ini peneliti menyajikan landasan teori mengenai Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan (BPRS), strategi pemasaran, dan tabungan wadiah.

3. BAB III PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran profil umum PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, dalam strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah serta, analisis strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah dan hasil wawancara mengenai strategi apa yang digunakan oleh marketing dalam peningkatan jumlah nasabah tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

4. BAB IV PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari tugas akhir ini yang membahas mengenai kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian yang dilakukan

BAB II

LANDASAN TEORI

A. BPR (Bank Pembiayaan Rakyat)

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menurut undang-undang (UU) Perbankan No.7 tahun 1992, adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka tabungan dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR. Sedangkan pada UU Perbankan No.10 tahun 1998, disebutkan bahwa BPR adalah lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.

Pelaksanaan BPR yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPR Syariah bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR Konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah.²¹

Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) pada dasarnya sama dengan kegiatan bank umum, hanya yang menjadi perbedaan adalah

²¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), h. 93

jumlah jasa bank yang dilakukan BPR jauh lebih sempit. BPR dibatasi oleh berbagai persyaratan, sehingga tidak dapat berbuat seleluasa bank umum keterbatasan kegiatan BPR juga dikaitkan dengan misi pendirian BPR itu sendiri yaitu menghimpun dana hanya dalam bentuk Simpanan Tabungan dan Deposito Giro, serta menyalurkan dana dalam bentuk Kredit Investasi, Kredit Modal Kerja, dan Kredit Perdagangan.²²

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dipahami bahwa BPR sebagai lembaga keuangan bank yang kegiatannya sama dengan bank umum walaupun memiliki batasan-batas sehingga tidak bisa sebebas dan seleluasa bank umum di dalam kegiatan usahanya, karna BPR dibatasi oleh visi misi dan juga produk jasa-jasa yang disediakan masih terbilang kecil jika di bandingkan dengan bank umum. Akan tetapi pada dasarnya kegiatan BPR sama seperti Bank umum yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk-bentuk pembiayaan seperti modal usaha dll.

2. Tujuan BPR Syariah (BPRS)

Adapun tujuan yang dikehendaki dengan berdirinya BPR Syariah adalah:

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- b. Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.

²² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 40-41

- c. Membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.²³

Untuk mencapai tujuan operasionalisasi BPR Syariah tersebut diperlukan strategi operasional sebagai berikut:

- a. BPR Syariah tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan melakukan sosialisasi/ penelitian kepada usaha-usaha yang berskala kecil yang perlu dibantu tambahan modal, sehingga memiliki prospek bisnis yang baik.
- b. BPR Syariah memiliki jenis usaha yang waktu perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala menengah dan kecil.
- c. BPR Syariah mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan serta tingkat kompetitifnya produk yang akan diberi pembiayaan.²⁴

Berdasarkan uraian di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa BPR Syariah adalah lembaga keuangan yang bersifat membantu dalam mensejahterakan dan membangun ekonomi umat islam, terutama pada sektor masyarakat yang memiliki tingkat ekonomi lemah, selain itu BPR Syariah juga selalu menggali informasi dan melakukan sosialisasi-sosialisasi kepada setiap calon nasabah yang ingin dibantu dalam pemodalannya sehingga bisnis BPR Syariah dengan cara seperti ini akan terasa sifat kekeluargaan yang dimiliki oleh BPR Syariah dan menjadikan prospek bisnis yang dilakukan semakin baik.

²³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan.*, h. 95

²⁴ *Ibid*

B. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Pemasaran (marketing) berasal dari kata market (pasar). Secara sederhana, pasar dapat dipahami sebagai tempat sekelompok penjual dan pembeli bertemu untuk melaksanakan kegiatan transaksi tukar-menukar barang. Pemasaran merupakan kegiatan dalam rangka penciptaan yang tidak hanya kegunaan tempat / place, utility, dan kegunaan waktu, tetapi juga penciptaan kegunaan pemilikan. Utility adalah kapasitas suatu barang atau jasa untuk dapat memenuhi kebutuhan manusia.²⁵

Pemasaran merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual.²⁶ Manajemen strategi pemasaran merupakan proses untuk memberikan nilai kepada konsumen dengan membangun hubungan yang erat dengan cara yang menguntungkan perusahaan.²⁷

Berdasarkan pengertian tentang strategi pemasaran di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah sebuah karya yang di rancang dengan rencana yang menyeluruh pada bidang pemasaran dan juga memberikan aturan maupun arahan mengenai strategi sebuah perusahaan agar berjalan dengan baik dan efisien sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan, yaitu dengan memberikan gambaran

²⁵ Donni Juni Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017), h. 30

²⁶ M. Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 5

²⁷ Donni Juni Priansa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*, h. 32

bahwa perusahaan harus beroperasi secara efisien dan efektif agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai dengan baik.

2. Produk (Jasa dan Barang)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Istilah produk mencakup barang fisik, jasa, dan berbagai sarana lain yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Proses pendefinisian produk ini akan mempengaruhi strategi pemasaran yang akan digunakan, sebab pemasaran barang akan berbeda dengan pemasaran jasa.²⁸

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dipahami bahwa produk adalah pokok penting dalam sebuah strategi pemasaran karna produk untuk di tawarkan kepada konsumen agar memberikan kepuasan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dan dalam pemasaran suatu barang tentu saja memiliki perbedaan dengan pemasaran jasa, jika pemasaran barang menawarkan suatu produk berupa barang lain halnya dengan pemasaran jasa yang menawarkan jasa dan tidak berbentuk barang.

3. Etika dalam Fungsi Pemasaran

Bisnis tidak dapat dipisahkan dari aktivitas pemasaran. Sebab, pemasaran merupakan aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan atas program yang dirancang untuk menghasilkan transaksi pada target pasar, guna memenuhi kebutuhan perseorangan atau kelompok berdasarkan

²⁸ M. Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran.*, h. 8

asas saling menguntungkan, melalui pemanfaatan produk, harga, promosi, dan distribusi.

Definisi ini megarahkan kita bahwa orientasi pemasaran adalah pasar. Sebab pasar merupakan mitra sasaran dan sumber penghasilan yang dapat menghidupi dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Kepuasan pasar adalah kondisi saling rida dan saling memberi rahmat antara pembeli dan penjual atas transaksi yang dilakukan. Dengan adanya keridaan ini, pasar tetap loyal terhadap produk perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.²⁹

Berdasarkan uraian teori di atas dapat dipahami bahwa etika dalam fungsi pemasaran sangatlah penting yaitu agar terjaganya kerjasama antara perusahaan dengan konsumen dengan waktu yang lama, yaitu saling saling rida dan saling memberi rahmat yaitu dengan cara berbisnis yang saling menguntungkan dengan itu kerjasama antara perusahaan dan konsumen akan tetap terjaga dan berjalan dengan baik.

4. Perencanaan Strategi

Perencanaan strategi memerlukan tiga kegiatan kunci, yaitu sebagai berikut:

- a. Pengelolaan unit-unit bisnis perusahaan sebagai suatu portofolio investasi.
Yaitu dimana Bank Aman Syariah memanfaatkan portofolio investasi pada tiap-tiap unit bisnis untuk dijadikan sebagai fungsi dalam perencanaan strateginya dalam pemasaran produk, dengan cara mengelolah unit bisnis yang ada untuk dimanfaatkan sebagai portofolio investasi

²⁹ Heri Susanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), h. 80

- b. Pengevaluasian kekuatan setiap unit bisnis secara tepat dengan mempertimbangkan tingkat pertumbuhan pasar dan posisi serta kesesuaian tiap-tiap perusahaan dipasar tersebut.

Berdasarkan penelitian peneliti di Bank Aman Syariah Sekampung mengenai pengevaluasian kekuatan unit bisnis yang dilakukan oleh Bank Aman Syariah Sekampung yaitu dengan cara membedakan tiap-tiap unit usaha yang ada di pasar kedalam kelompok serta membagi posisi berdasarkan kebutuhan yang di inginkan masyarakat yang ada di pasar, misalnya seperti nasabah pembiayaan dengan nasabah tabungan tentu akan berbeda dan tentunya tiap-tiap unit bisnis yang ada di pasar akan akan berbeda-beda pertumbuhannya maka dari itu didalam pengevaluasian kekuatan setiap unit bisnis ini tentunya sangat di perlukan dilakukan terhadap pertumbuhan pasar, posisi serta kesesuaian di dalam sebuah pasar yang di lakukan pengevaluasian oleh Bank Aman Syariah sekampung untuk dijadikan sebagai perencanaan strateginya.

- c. Untuk tiap-tiap unit bisnisnya, perusahaan harus mengembangkan suatu rencana dalam bentuk pengandaian (*game plan*) untuk mencapai tujuan jangka panjangnya. Masing-masing perusahaan harus menentukan strategi.³⁰

Di dalam hal ini Bank Aman Syariah Sekampung selalu memberikan gambaran-gambaran atau pengandaian situasi yang akan dihadapi dimasa yang akan datang hal ini dilakukan untuk terwujudnya kerjasama antara Nasabah dengan Bank dalam jangka waktu yang panjang sehingga bank memeberikan gambaran agar hubungan kerjasama Nasabah dengan Bank dapat tetap terjaga pertumbuhannya melalui kerjasama yang dilakukan dan tetap memprioritaskan nasabah sebagai Mitra Kerja yang harus dijaga hubungannya dengan baik melalui (*game plan*) atau pengandaian guna untuk dijadikan bahan acuan dalam perencanaan strateginya.

Berdasarkan uraian di atas peneliti menyimpulkan bahwa pada perencanaan strategi yaitu tujuan suatu perusahaan dalam menentukan *planing* yaitu melalui cara strategi perencanaan yang di bangun, mulai dari porofolio investasi, menganalisa bisnis-bisnis dan pertumbuhan ekonomi setiap pasar untuk dijadikan bahan pertimbangan suatu perusahaan dalam

³⁰ Heri Susanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), h. 44-45

menentukan pasar mana yang akan di tuju serta menempatkan porsinya masing-masing agar sesuai dengan unit-unit bisnis yang ada di perusahaan, serta memberikan gambaran-gambaran yang harus dilakukan perusahaan dalam menyikapi pasar dengan bertujuan agar terciptanya tujuan suatu perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.

5. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan marketing mix (bauran pemasaran).

Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan *product, price, promotions, place* yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.

Berikut ini mengenai masing-masing unsur bauran pemasaran (*marketing mix*):

a. *Product* (Produk)

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (brand), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkusan, garansi, dan service sesudah penjualan (*after sales service*).

b. *Price* (Harga)

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk

c. *Promotions* (Promosi)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut.

d. *Place* (Tempat)

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu; sistem transportasi, sistem penyimpanan, dan pemilihan saluran distribusi³¹

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa bauran pemasaran merupakan langkah-langkah di dalam menjalankan suatu bisnis dengan penentuan-penentuan marketing Mix 4P mulai dari produk yang ditawarkan, menentukan harga, mempromosikan suatu barang/jasa dan penentuan tempat yang strategis tujuannya adalah untuk tercapainya keinginan Marketing di dalam menjalankan suatu kegiatan usahanya.

6. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah sebuah proses untuk membagi keseluruhan pasar (*total market*) dari barang dan jasa dalam kelompok-kelompok yang lebih kecil dan yang secara internal lebih homogen. Inti

³¹ M. Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, cv, 2012), h. 14-16

dari segmentasi pasar adalah para anggota dari setiap kelompok sama dalam kaitannya dengan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan.³²

Segmentasi pasar dimaksudkan sebagai kegiatan membagi suatu pasar ke dalam kelompok-kelompok yang berbeda. Masing-masing kelompok terdiri dari konsumen yang mempunyai ciri/sifat yang sama atau hampir sama. Setiap kelompok konsumen dapat dipilih sebagai suatu pasar sasaran (target market) yang akan dicapai dengan strategi “marketing Mix” yang berbeda. Jadi segmentasi pasar merupakan suatu strategi pemasaran yang dilakukan dengan sadar dan sengaja untuk membagi suatu pasar ke dalam bagian-bagian, sebagai dasar untuk membina bagian-bagian tertentu guna dijadikan pasar sasaran yang akan dilayani.

Pada dasarnya segmentasi pasar merupakan suatu strategi yang didasarkan pada falsafah manajemen pemasaran yang berorientasi pada konsumen. Dengan melaksanakan segmentasi pasar, kegiatan pemasaran dapat dilakukan lebih terarah, dan sumberdaya perusahaan di bidang pemasaran dapat digunakan secara efektif dan efisien.³³

Berdasarkan uraian teori di atas peneliti menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan segmentasi pasar adalah kegiatan suatu perusahaan dalam menentukan pasar yang akan di tuju dengan cara membedakan tiap-tiap kelompok yang memiliki ciri/sifat yang sama untuk dijadikan pasar sasaran sekaligus memberikan pembinaan kepada kelompok-kelompok

³² Ari Setyaningrum, Jusuf Udaya, & Efendi, *Prinsip-Prinsip Pemasaran-Pengenalan Plus Tren Terkini Tentang Pemasaran Global, Pemasaran Jasa, Green Marketing, Entrepreneurial Marketing dan E-Marketing*, (Yogyakarta: ANDI, 2015) h.50

³³ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar-Dasar dan Strategi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 133-134

tertentu untuk dijadikan pasar sasaran yang akan di layani, tujuannya adalah agar sumberdaya perusahaan yang ada dapat bermanfaat bagi masyarakat luas khususnya pasar.

C. Tabungan Wadiah

1. Pengertian Wadiah

Berdasarkan undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya.³⁴

Dalam titipan terjadi pemindahan kewajiban atau tanggung jawab menjaga barang dari pemilik barang kepada penerima titipan. Wadiah atau titipan adalah sesuatu barang atau yang lainnya ditempatkan oleh pemiliknya di tempat orang lain untuk dipelihara. Titipan adalah menaruh barang dan sejenisnya supaya disimpan/dirawat/disampaikan kepada orang lain.³⁵

Tabungan adalah simpanan dana dari pemilik dana (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua

³⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 351

³⁵ Enizar, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 165

belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Akad wadiah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.³⁶

Setiap bank syariah menentukan kebijakan tentang saldo minimal tabungan wadiah. Besarnya saldo minimal tabungan wadiah tergantung pada bank syariah masing-masing. Kebijakan saldo minimal tabungan wadiah diperlukan untuk membayar biaya administrasi atas penutupan rekening tabungan apabila nasabah ingin menutupnya.³⁷

Dalam definisi fiqih islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip al-wadiah. Al-wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.³⁸

Tabungan wadiah adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya, seperti giro wadiah, tetapi fleksibel giro wadiah, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.³⁹

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa pengertian tabungan wadiah adalah titipan murni dan dapat diambil sewaktu-waktu

³⁶ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 79

³⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 79

³⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 85

³⁹ Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 188

nasabah ingin menggunakannya. Dan tabungan wadiah memiliki batasan tentang besaran saldo sesuai dengan aturan bank yang berkebijakan jika nasabah ingin menutup rekening tabungan maka batasan saldo itu adalah sebagai biaya administrasi atas penutupan rekening tabungannya.

2. Macam-Macam Wadiah

Akad berpola titipan (wadi'ah) ada dua, yaitu Wadiah yad Amanah dan Wadiah yad Dhamanah.

a. Titipan Wadiah yad Amanah

Secara umum wadiah adalah titipan murni dari pihak penitip (muwaddi') yang mempunyai barang/aset kepada pihak penyimpan (mustawda') yang diberi amanah/kepercayaan, baik individu maupun badan hukum, tempat barang yang dititipkan harus dijaga dari kerusakan, kerugian, keamanan, dan keutuhannya, dan dikembalikan kapan saja penyimpan menghendaki.

Berdasarkan uraian di atas yang dimaksud dengan wadiah yad amanah adalah akad yang dilakukan antara nasabah dengan bank dimana pihak bank tidak boleh memanfaatkan barang yang dititipkan. Nasabah membayar jasa penitipan. Pada penerapan akad wadiah yad amanah ini dapat di terapkan dalam produk jasa penitipan (*safe deposit box*).

b. Titipan Wadiah yad Dhamanah

Dari prinsip yad al-amanah "tangan amanah" kemudian berkembang prinsip yad-dhamanah "tangan penanggung" yang berarti

bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titipan.⁴⁰

Berdasarkan uraian data di atas tentang titipan wadiah yad dhamanah yaitu adalah suatu akad antara Nasabah dengan bank dimana bank yang menerima titipan boleh memanfaatkan barang yang dititipkan namun bank memberi bonus kepada Nasabah yang memberi titipan berupa bagi hasil. Akad wadiah yad dhamanah dapat diterapkan dalam produk penghimpun dana dari masyarakat seperti giro dan tabungan

3. Landasan Hukum Wadiah

a. Al-Qur'an:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا ...

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya...*

(QS. An-Nisaa (4): 58)⁴¹

... فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ، وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ، ...

Artinya: *Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaknya ia bertakwa kepada Allah Tuhannya. (QS. al-Baqarah (2):*

283)

⁴⁰ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 42-43

⁴¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), h. 69

b. Al-Hadits:

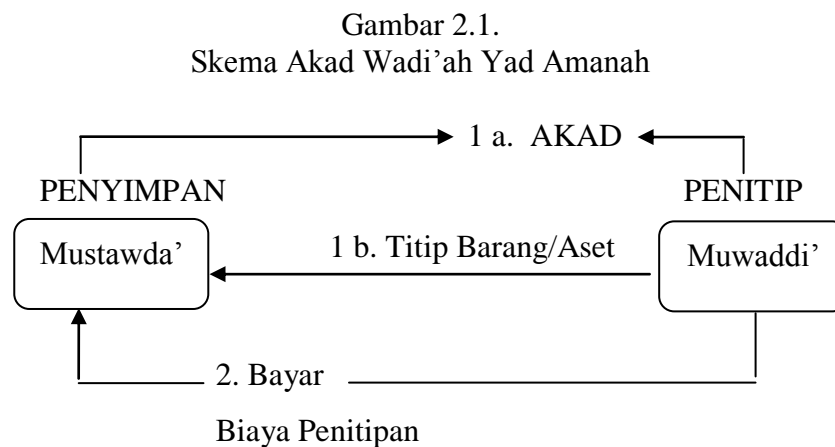
عن أبي هريرة قال قال النبي صلى الله عليه وسلم أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنْ اتَّيَمَّنَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya: *Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah saw bersabda, sampaikanlah (tunaikan) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianati.*” (HR. Abu Daud. Menurut Tarmidzi hadits ini Hasan, sedangkan Imam Hakim mengkategorikan sahih).⁴²

4. Mekanisme Akad Wadiah

a. Mekanisme akad *wadi'ah yad amanah*

Mekanisme akad *wadi'ah yad amanah* dapat dilihat pada skema di bawah ini:



Berdasarkan skema akad Wadiah Yad Amanah pada 4.1. diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa didalam akad tabungan Wadiah Yad Amanah adalah dimana ada sebuah Akad antara Bank

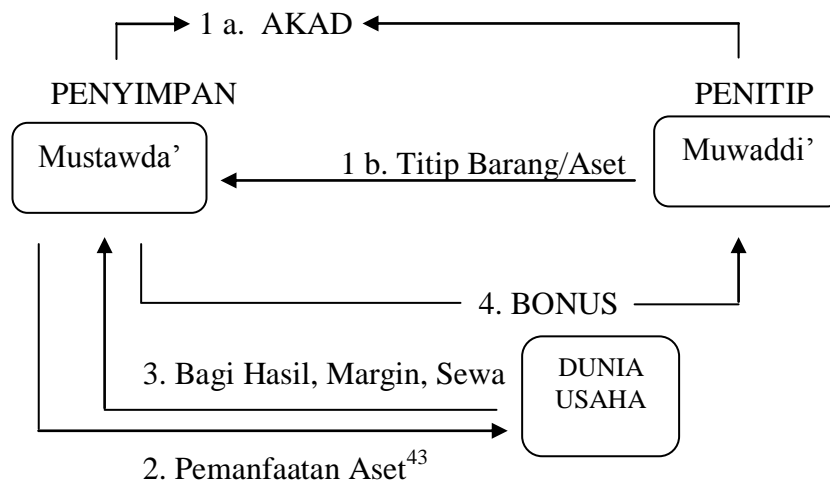
⁴² Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah.*, h. 66

dengan Nasabah, yaitu dengan cara Penitip (*Muwaddi'*) menitipkan (barang/aset)-nya kepada si Penyimpan (*Mustawda*) untuk disimpan dan dijaga dengan baik sesuai dengan Akad berdasarkan perjanjian tersebut yaitu barang yang dititipkan tidak diperkenankan untuk dimanfaatkan/digunakan oleh pihak yang menyimpan (*Mustawda*), tapi pihak penyimpan (*Mustawda*) tidak bertanggung jawab atas kehilangan/kerusakan yang terjadi terhadap barang yang dititipkan selama bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam pemeliharaan barang titipan. selain itu pihak Penitip (*Muwaddi'*) wajib membayar biaya untuk Pemeliharaan barang/aset titipan kepada Penyimpan (*Mustawda*) sesuai dengan ketentuan yang sudah di tentukan oleh Penyimpan (*Mustawda*). Dan barang/aset yang dititipkan harus dikembalikan sewaktu-waktu jika Penitip (*Muwaddi'*) menginginkan.

b. Mekanisme akad *wadi'ah yad dhamanah*

Mekanisme akad *wadi'ah yad damanah* dapat dilihat pada skema di bawah ini:

Gambar 2.2.
Skema Akad Wadi'ah Yad Dhamanah



Berdasarkan skema akad Wadi'ah Yad Dhamanah pada 4.2. diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa didalam akad tabungan Wadi'ah Yad Dhamanah adalah dimana ada sebuah Akad antara Bank dengan Nasabah yang dilakukan, yaitu dengan cara Penitip (*Muwaddi'*) menitipkan (barang/aset) sepenuhnya kepada si Penyimpan (*Mustawda'*) dan di dalam akad wadi'ah yad dhamana ini pihak penyimpan boleh memanfaatkan barang/aset yang dititipkan oleh, pihak Penitip (*Muwaddi'*) dengan atau tanpa izin kepada pemilik barang/aset, dalam hal ini pihak yang menyimpan (*Mustawda'*) bertanggung jawab sepenuhnya apabila terjadi kehilangan/kerusakan pada barang yang dititipkan. Pihak penitip (*muwaddi'*) tidak diperkenankan membayar biaya Pemeliharaan/Penitipan kepada Penyimpan (*Mustawda'*) sesuai dengan ketentuan yang sudah di tentukan oleh Penyimpan (*Mustawda'*) yaitu pihak penitip mendapatkan

⁴³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teori, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), h. 143

Bonus (Bagi Hasil) yang diperoleh dari hasil barang/aset yang dimanfaatkan oleh pihak penyimpan (Mustawda). Dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat jika pemilik menghendaknya.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Umum PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Lampung

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu: pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.

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. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content)

dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman Syariah dengan dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.⁴⁴

Dengan 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.

Dan 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 PT berdasarkan Akta Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum

⁴⁴Dokumentasi Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, Lampung Timur dikutip Pada Tanggal 14 Februari 2019

PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor: AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Februari 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 dan 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 singkatan 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.

2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Lampung

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

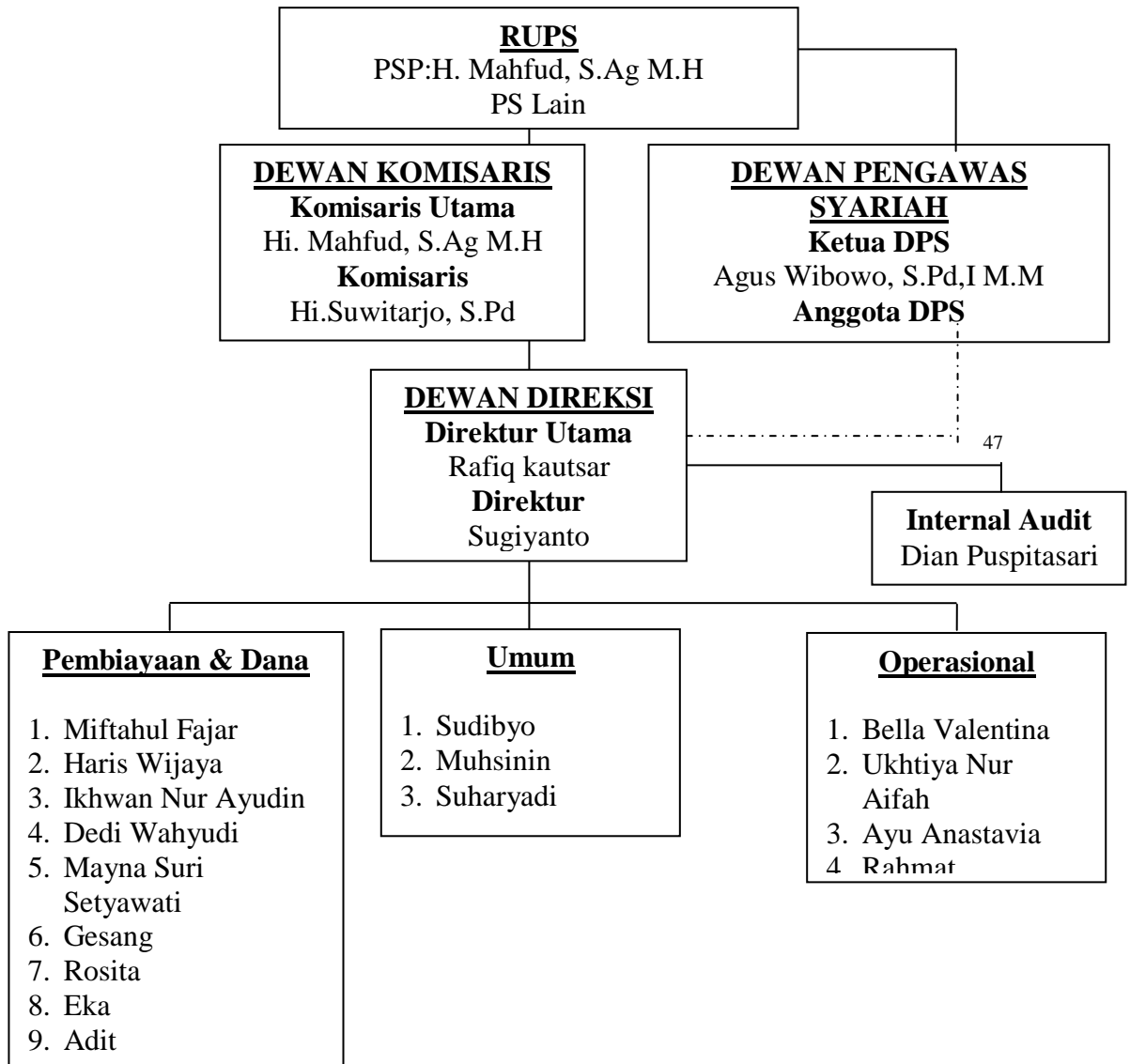
- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan
 - b. yang mudah, aman, Islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
 - c. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
 - d. Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).
 - e. Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
 - f. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.⁴⁵
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah

Struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

⁴⁵ Dokumentasi Profil PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Dikutip Pada Tanggal 14 Februari 2019

Gambar 3.1.
Susunan Organisasi

PT. BPRS Aman Syariah
Kabupaten Lampung Timur 2019⁴⁶



⁴⁶ Dokumentasi Profil PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Dikutip Pada Tanggal 14 Februari 2019

⁴⁷ Dokumentasi Profil PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Dikutip Pada Tanggal 14 Februari 2019

B. Produk Tabungan yang Tawarkan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Berikut ini merupakan jenis-jenis produk tabungan yang akan diperkenalkan kepada masyarakat pengguna jasa PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

1. Tabungan Khusus *Wadiah* (TAKWA)

Tabungan ini pada hakekatnya merupakan dana masyarakat, tabungan dengan sistem wadiah ini dapat menampung berbagai aspek kepentingan Baitul Maal dan yang bersifat amanah lainnya, seperti: Zakat, Infaq, Shadaqah, SPP, Uang Infaq Bangunan, Amanah lainnya.

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 dibagi menjadi beberapa variasi produk simpaanan, yaitu:

3. Tabungan Haji Mabrur (TAJIMABRUR)

Tabungan (ONH) bisa di sebut 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Tabungan Idul Fitri (TIFI)

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

8. Deposito Mudharabah

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

C. Produk Pembiayaan yang Ditawarkan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Pembiayaan Pemilikan Barang/Jual Beli (Murabahah)

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah keuntungan harga (harga jual) kepada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

2. Pembiayaan Multijasa

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebagai penyedia dana untuk kebutuhan nasabah dalam hal yang bersifat multiguna seperti biaya pendidikan, biaya pengobatan, biaya pesta pernikahan/sunatan dan lain-lain dimana bank meminta *ujroh/fee* terhadap dana yang diberikan oleh bank.⁴⁸

⁴⁸ Dokumentasi Profil PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Dikutip Pada Tanggal 14 Februari 2019

D. Mekanisme dan Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Nasabah Bisa datang langsung ke Bank Aman Syariah untuk menanyakan persyaratan yang harus di penuhi dalam pembukaan buku Rekening Tabungan Wadiah, ataupun Bisa melalui Marketing (*funding*) yang berkeliling mencari nasabah ke pasar sekampung dan menanyakan persyaratannya.

Syarat dan ketentuan pembukaan rekening tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur antara lain sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening dan melengkapi sesuai dengan data diri, penghasilan, dan ahli waris, serta dibubuhi tandatangan dengan melengkapi fotokopi KTP dan fotokopi NPWP.
- b. Ketentuan saldo awal pembukaan rekening tabungan wadiah yaitu minimal Rp. 25.000,- (dua puluh lima ribu rupiah).
- c. Lalu menyerahkan persyaratan yang sudah di penuhi kepada Customer Service (CS) untuk di inputkan data dan di cetakkan buku tabungan wadiah.

- d. Selanjutnya buku tabungan yang sudah di cetak harus memenuhi spesiment yaitu nasabah harus membubuhi tandatangan pada buku rekening tabungan dan divalidasi oleh pejabat bank (direktur).⁴⁹

Berdasarkan data di atas maka dapat dipahami bahwa tabungan wadiah adalah titipan yang bersifat amanah (titipan murni), selayaknya tabungan pada umumnya, namun nasabah mendapatkan bonus berdasarkan kebijakan dari direktur dan atas persetujuan dari dewan pengawas PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur karna tabungan wadiah yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung ini bersifat Yad Dhamanah sehingga tidak menutupi kemungkinan nasabah mendapatkan bonus yang di distribusikan setiap bulannya, dan tentunya bank juga memperoleh keuntungan dari dana pihak ketiga yang dapat dikelola dengan biaya bonus yang lebih murah dari biaya bagi hasil deposito ataupun tabungan mudharobah dan tabungan lainnya, keuntungan lainnya bagi nasabah yaitu dana yang disimpan dapat di tarik setiap saat jika nasabah menginginkannya.

E. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah yang dilakukan oleh Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur di dalam meningkatkan jumlah nasabahnya adalah dengan menggunakan metode strategi pemasaran yaitu Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para

⁴⁹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Ikhwan Nur Ayudin selaku (*Marketing Funding*) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Pada Tanggal 05 Maret 2019

marketing (Funding) pada saat melakukan penelitian di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur mengenai Strategi Peningkata Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah berikut ini adalah hasil wawancara peneliti dengan Bapak Ihwan Nur Ayudin (*Funding Officer*), Ibu Gesang (*Funding Officer*) dan Bapak Miftahul fajar (Kabag Marketing) mengenai bagaimana strategi peningkatan jumlah nasabah pada akad tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur beliau menjawab pertanyaan peneliti sebagai berikut:

Bapak Ikhwan Nur Ayudin (*Funding Officer*) menjelaskan bahwa di dalam strategi peningkatan jumlah nsabah tabungan wadiah adalah dengan cara memperkenalkan produk tabungan wadiah tersebut kepada masyarakat agar masyarakat mengetahui akad tabungan wadiah yang ada di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, hal ini perlu dilakukan karna untuk menarik minat Nasabah yang ingin menabung, dan memeberikan penjelasan kepada nasabah bahwa simpanan di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung sudah di jamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) menjamin simpanannya hingga 2 MILIAR per-Nasabah per-Bank nya sehingga masyarakat tidak menjadi ragu untuk menabung di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Tidak hanya masyarakat saja yang di tawarkan produk tabungan wadiah ini tetapi juga meliputi kerabat maupun keluarga ikut serta diajak untuk menabung di Bank Aman Syariah Sekampung dan ikut serta dalam menyampaikan produk tabungan wadiah ini dari mulut ke mulut, dan nasabah tabungan yang baru juga di ajak untuk

mempermosikan kepada anggota keluarganya yang lain agar menabung di Bank Aman Syariah Sekampung hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui produk tabungan wadiah yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung sehingga semakin dikenal oleh masyarakat luas khususnya Sekampung Lampung Timur.⁵⁰

strategi yang lainnya yang digunakan adalah bauran pemasaran dimana Ibu Gesang (*Funding Officer*) memasuki pasar untuk mempromosikan produk tabungan wadiah, dengan cara ini maka otomatis akan menjadikan akad tabungan wadiah semakin di kenal oleh masyarakat secara langsung maupun tidak langsung melalui pasar khususnya di wilayah sekampung lampung timur.⁵¹

Selain itu bapak Miftahul Fajar selaku (*Kabag Marketing*) juga menjelaskan bahwa komunikasi yang baik dengan masyarakat harus menjadi pokok utama karna dengan komunikasi yang baik dapat memudahkan marketing dalam memasarkan produk tabungan sehingga menjadi salah satu penunjang didalam Bauran pemasaran dan bapak Miftahul Fajar Juga mengatakan bahwa didalam memasarkan suatu produk tabungan tentunya kita perlu menawarkan produk-produk lain agar masyarakat dapat memilih produk sesuai dengan kebutuhannya, jadi tidak hanya satu produk tabungan saja yang ditawarkan, hal ini dilakukan supaya dapat menarik perhatian masyarakat mengenai produk-produk tabungan lainnya, adapun pemberian bonus/jasa

⁵⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Ikhwan Nur Ayudin (*Funding Officer*) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Pada Tanggal 05 Maret 2019

⁵¹ Hasil wawancara Dengan Ibu Gesang (*Funding Officer*) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Pada Tanggal 18 Februari 2019

pada akad wadiah ini sendiri diberikan berdasarkan dari kebijakan direksi dengan persetujuan dewan pengawas karena simpanan ini bersifat amanah.⁵²

Dilihat dari hasil wawancara dengan Marketing (*funding*) diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam peningkatan jumlah nasabah tabungan wadiah adalah menggunakan strategi pemasaran yang meliputi Perencanaan Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 4P dan Segmentasi Pasar.

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Pada Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Dalam perencanaan strategi pemasaran ini adalah dimana Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur melakukan pengecekan terhadap Produk (*product*) yang akan di tawarkan kepada Nasabah sebelum dilakukan strategi pemasaran, mulai dari mengecek ketersediaan produk yang akan di tawarkan, produk yang ditawarkan oleh PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu produk barang/jasa yang di berikan oleh PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur kepada tiap-tiap nasabahnya, hinga sampai kepada penentuan harga (*price*), promosi (*promotion*), dan juga tempat (*place*) maka perlu dilakukan pengecekan terlebih dahulu Bank harus membaca SDM yang ada di wilayah Sekampung Lampung Timur sekaligus menjadikannya sebagai bayangan atau pertimbangan jika dilakukan pemasaran di wilayah

⁵² Hasil Wawancara Dengan bapak Miftahul Fajar selaku (*Kabag Marketing*) PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, Pada Tanggal 05 Maret 2019

yang dituju akan berjalan efektif atau tidak, tujuannya agar strategi yang akan dilakukan berjalan dengan baik dan keinginan perusahaan dapat tercapai sesuai keinginan yang diharapkan.

2. Bauran Pemasaran Marketing Mix 4P yang dilakukan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur meliputi (*product*), (*price*), (*promotion*), dan (*place*).

Berdasarkan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 4P yang diterapkan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu:

- a. (*product*) produk barang yang dimaksud disini adalah tabungan wadiah berupa buku rekening tabungan dan jasa yang akan ditawarkan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung kepada calon nasabah-nya yaitu dimana nasabah baru yang membuka buku rekening tabungan wadiah akan di berikan buku rekening tabungan sebagai alat untuk lajunya transaksi yang berjalan, dalam produk ini nasabah bisa melakukan simpanan dalam beberapa pilihan ada Giro, Tabungan, dan Deposito. Selain itu nasabah juga diberikan produk berupa jasa, jasa yang dimaksud yaitu “jemput bola” dimana nasabah tidak perlu repot lagi untuk datang ke bank karna sudah ada petugas bank yang melayani nasabah tabungan dengan melakukan jemput bola.
- b. (*price*) penentuan harga yaitu sebagai biaya pembuatan buku rekening jika ada nasabah baru yang akan membuka rekening tabungan maka disini Bank Aman Syariah Sekampung telah menetapkan harga

berdasarkan ketentuan saldo di awal diberi batasan minimum yaitu dengan Rp.25.000.00 untuk saldo di awal.

- c. (*promotion*) promosi yang dilakukan pada tabungan wadiah adalah tidak adanya potongan pada uang yang dititipkan, nasabah hanya perlu membayar biaya administrasi yaitu pembukaan buku rekening tabungan saldo awal. Serta menjelaskan bahwa pemberian bonus berdasarkan kebijakan direktur Bank Aman Syariah jika disetujui oleh dewan pengawas lembaga Bank Aman Syariah Sekampung karena mengingat tabungan wadiah ini hanya bersifat amanah (titipan murni) namun tidak menutupi kemungkinan nasabah akan mendapat bonus yang distribusikan setiap bulannya karna dana pada tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung ini bersifat Yad Dhamanah dimana dana tersebut dikelola sehingga bank juga memperoleh keuntungan dari dana pihak ketiga yang dapat dikelola, dengan biaya bonus yang lebih murah dari biaya bagi hasil deposito, ataupun mudharabah dan tabungan lainnya, selain bonus yang diberikan oleh Bank Aman Syariah Sekampung Lmapung Timur keuntungan lainnya yang diperoleh nasabah yaitu dapat menarik dananya setiap saat jika diinginkan.
- d. (*place*) tempat yang dituju sebagai sasaran pemasaran oleh Bank Aman Syariah Sekampung sangat strategis yaitu pasar Sekampung lampung Timur, yang lokasinya hanya berjarak 500 Meter dari lokasi Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur sehingga ini memudahkan

pihak Marketing (*Funding*) didalam menjalankan kegiatan rutinitasnya berkeliling pasar mempromosikan produk tabungan wadiah sehingga tidak perlu khawatir dengan jarak yang harus di tempuh, karna untuk saat ini lokasi yang dijadikan sasaran utama oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu Pasar Sekampung tujuannya agar produk-produk tabungan yang ada di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur semakin dikenal oleh masyarakat luas khususnya Lampung Timur melalui Pasar Sekampung.

3. Segmentasi Pasar PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

Berikut ini segmentasi pasar yang dilakukan oleh PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur adalah untuk berorientasi pada calon nasabah agar sejalan dengan konsep pemasaran yang dijalankan, maka PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur melakukan kegiatan dengan mengidentifikasi calon nasabah yang ada di pasar, dalam kegiatan identifikasi ini PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur mencari tahu produk tabungan apa saja yang diinginkan oleh calon nasabahnya yang berada pada subpasar tersebut, selanjutnya setelah semua diidentifikasi barulah PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur menetapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk dimanfaatkan dengan baik agar dapat memuaskan keinginan-keinginan calon nasabah melalui produk tabungan yang ditawarkan khususnya pada tabungan wadiah.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan dan didukung oleh data serta informasi yang telah di kemukakan sebelumnya mengenai Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, dapat disimpulkan bahwa Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. dengan menerapkan strategi marketing mix 4P (*Product, Price, Promotion, Place*), sudah sangat baik dimana produk tabungan wadiah ini telah mengalami peningkatan hingga 12,8% pada periode 2017-2018 dengan adanya peningkatan ini tentunya dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan marketing Mix 4P sudah cukup baik, karna dapat mempengaruhi pertumbuhan nasabah tabungan wadiah tiap tahunnya, dengan menawarkan produk tabungan wadiah melalui pasar-pasar, rekan-rekan, dan juga keluarga, sehingga tabungan wadiah semakin di kenal oleh masyarakat luas khususnya wilayah Sekampung Lampung Timur. sehingganya dapat menarik minat nasabah untuk menabung di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, melalui strategi marketing mix 4P yang diterapkan.

B. Saran

1. Untuk PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur Diharapkan dapat terus melaksanakan strategi yang sudah ada dan lebih meningkatkan lagi strategi promosi
2. Menambah lokasi dalam menawarkan produk-produk tabungan seperti menuju ke instansi-instansi/sekolah-sekolah agar produk tabungan wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur semakin di kenal oleh masyarakat luar Khususnya Lampung Timur

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Riyanto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2011
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran Dasar-Dasar dan Strategi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Dahlan, Ahmad. *Bank Syariah Teori. Praktik. Kritik*. Yogyakarta: Kalimedia, 2018.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV. Diponegoro, 2005.
- Enizar. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Ed. Rev-13. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Kartono, Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung: Penerbit Alumni, 1980.
- Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Moleong, Lexy J.. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2014.
- Priansa, Donni Juni. *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2017.
- Setyaningrum, Ari, Jusuf Udaya, & Efendi. *Prinsip-Prinsip Pemasaran-Pengenalan Plus Tren Terkini Tentang Pemasaran Global. Pemasaran Jasa. Green Marketing. Entrepreneurial Marketing dan E-Marketing*. Yogyakarta: Andi, 2015
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012.

Susanto, Heri & Khaerul Umam. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta, 2012.

Suharsaputra, Uhar. *Metode Penelitian: Kuantitatif. Kualitatif. dan Tindakan*. Bandung: PT Refika Aditama, 2012.

Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Press, 2000.

OUTLINE TUGAS AKHIR
STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH PADA AKAD
TABUNGAN WADIAH DI PT.BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG
OLEH:
ANGGRE AHMAD BANGSAWAN
NPM:1502080050

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRACK
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 Dan Manfaat Penelitian
- D. Metode Penelitian
- E. Sistematika Pembahasan

BAB IILANDASAN TEORI

- D. BPR (Bank Pembiayaan Rakyat)
 3. Pengertian BPR (Bank Pembiayaan Rakyat)
 4. Tujuan BPR Syariah (BPRS)
- E. Strategi Pemasaran
 7. Pengertian Pemasaran
 8. Produk (Jasa dan Barang)
 9. Etika Dalam Fungsi Pemasaran
 10. Perencanaan Strategi

11. Baruran Pemasaran (Marketing Mix)

12. Segmentasi Pasar

F. Tabungan Wadiah

5. Pengertian Wadiah

6. Macam-Macam Wadiah

7. Landasan Hukum Wadiah

8. Mekanisme Akad Wadiah

BAB III PEMBAHASAN

A. Profil PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Sejarah Berdirinya PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

2. Visi dan Misi PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

3. Struktur Organisasi PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

B. Produk Tabungan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

C. Produk Pembiayaan Yang Ditawarkan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

D. Mekanisme dan Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

E. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Pada Tabungan Wadiah di PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
2. Bauran Pemasaran Marketing Mix 4P (*Product*), (*Price*), (*Promotion*), dan (*Place*) yang dilakukan PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
3. Segmentasi Pasar PT.BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

BAB IV PENUTUP

A. KESIMP[ULAN

B. SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimilis (0725) 47298;
Website www.metroainv.ac.id; email: iaim@metroainv.ac.id

Nomor : B-1347/In.28.3/PP.00.9/05/2019
Lampiran :-
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

27 Mei 2019

Kepada Yth:
Era Yudistira, M.Ak.
di - Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : Anggre Bangsawan
NPM : 1502080050
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
Judul : Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Akad Tabungan Wadiah Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

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 prop'osal, 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 Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan
Npm : 1502080050

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin/ 2/2019 /7	✓	- data diitung diin LBM masih belum muncul (kuantitatif/kuan- titatif). - istilah asing diikuti miring - teori yg digunakan sbg alat untuk me- nganalisis difokuskan yg tidak digunakan dehilangkan	ef ef ef

Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Era Yandisba, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21/11/ 8/2019	✓	- apa yg menjadi latar belakang dari penelitian ini? - belum di hubung dg data / fenomena yg terjadi dalam LBM. - bentuk observasi yg dilakukan di penelitian ini yaitu apa	ef ef ef

Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19601003 201503 2 010

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5/9/2019	✓	- tambahkan penjelasan terkait gambar alur transaksi wadiah pd landasan teori. - sumber data primer tidak perlu menyebutkan nama.	 

Pembimbing,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 11-12 7		- isi dan pembahasannya tdk sesuai dg judul TA. - TA bukan lanjutan dari laporan magang jd tidak perlu melampirkan laporan yg dilakukan selama magang.	el el

Pembimbing

Era Yulistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	12/2018 7		<ul style="list-style-type: none">- Setidaknya yg ada dlm pembahasan ttg pengapuan / alur yg ada di BPS utlu tabe ahead wadiah.- Kemudian baru diurnikan bag bagaimana strategi yg dilakukhan di sana jlu dilakukhan dg teori laurnu pemasaran.	 

Pembimbing,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin/ 15-11-19	✓	- penyajian pd pembahasan belum terfokus dan tidak sistematis. Perbaiki sesuai dg arahan. - abstrak diperbaiki sesuai dg arahan.	ef ef

Pembimbing :

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Anggre Ahmad Bangsawan Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 PBS
Npm : 1502080050 Semester/TA : VII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis/ 16/11 7		- tambahkan halaman daftar isi, daftar pustaka yg dll. - tambahkan lam- piran yg diperlukan dalam melengkapi TA. Acc with di monev	ef ef ef

Pembimbing,

Eca Yulistira, MAk
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Anggre Ahmad Bangsawan
NPM. 1502080050



**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-ialn@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-600/In.28/S/OT.01/07/2019**

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

Nama : ANGRE AHMAD BANGSAWAN
NPM : 1502080050
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 Perbankan Syariah
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502080050.

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, Juli 2019
Kepala Perpustakaan

Drs. Wikhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195608311981031001

BROSUR

Ayo Menabung

di **BAS**



Bank Aman Syariah
Aman, Selalu di First

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

Kantor Pusat:
Jl. Raya Sekeloa Permai Sekeloa Sekeloa, Lingsing Timur - Lingsing
Telp. 8125-818666 Fax. 8125-7911423

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

- A. Saluran minimal Rp. 1.000.000,- (Deposit) dan Saluran minimal Rp. 10.000,- (Tabungan Wadiah Titipan)
- B. Uang nasabah berkedudukan:
 1. Dengan aplikasi penunjukan Deposito/Wadiah
 2. Mutasi/transfer ke rekening bank lain yang sudah berlaku NCTN/DAK/Paspor/Lainnya
- C. Hal Khusus Deposito/Tabungan/Wadiah:
 1. Dengan aplikasi penunjukan Deposito/Wadiah
 2. Menunjukkan bukti diri/pengantar atau pihak yang dibarengi NCTN/DAK/Paspor/Lainnya
 3. Surat penunjukan dari lembaga/lembaga pencaharian atau lembaga lainnya rekening Deposito/Wadiah
 4. Menunjukkan bukti pencaharian/lembaga a. dari pemerintah dan perusahaan/lembaga b. NIKWT DPK dan DPK

KELENGGULAN TABUNGAN DI BANK AMAN SYARIAH

TIPE TABUNGAN	SALURAN	SALURAN MINIMAL
Deposito Berjangka	Rp. 1.000.000,-	Rp. 1.000.000,-
Deposito Tabung	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-
Tabungan Aman	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-
Tabungan Aman Syariah	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-
Tabungan	Rp. 100.000,- (Rp. 500.000,-) (Rp. 100.000,-) (Rp. 100.000,-) (Rp. 100.000,-) (Rp. 100.000,-)	Rp. 100.000,- (Rp. 500.000,-) (Rp. 100.000,-) (Rp. 100.000,-) (Rp. 100.000,-)

Informasi Lebih Lanjut, Hubungi :

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Anggre Ahmad Bangsawan dilahirkan di Simpang Mutar Alam pada 01 Januari 1997 merupakan anak ke lima (5) dari enam bersaudara, anak dari pasangan bapak Gampilun (Alm) dan Ibu Asni Megawati.

Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu di SDN 1 Fajar Bulan lulus Pada Tahun 2009, kemudian melanjutkan pendidikan di SMPN 1 Way Tenong dan Lulus Pada Tahun 2012, melanjutkan pendidikan di SMAN 1 Way Tenong Lulus Pada Tahun 2015, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Jurusan D3 Perbankan syariah dimulai pada semester 1 Tahun Ajaran 2015/2016.