

# **TUGAS AKHIR**

## **UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO**

**Oleh:**

**DIAN FEBRIANA  
NPM. 1602080067**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2019 M**

**UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN  
MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO**

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

Oleh:

**DIAN FEBRIANA**  
NPM. 1602080067

Pembimbing Tugas Akhir: Era Yudistira, M.Ak

Program D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1441 H / 2019 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul TA : **UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN  
MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO**  
Nama : **DIAN FEBRIANA**  
NPM : **1602080067**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**  
Program : **Diploma III Perbankan Syariah**

## MENYETUJUI

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

Metro, Desember 2019

Pembimbing,



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



**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](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No: 0399/Un.28.3/D/PP.00.9/01/2020

Tugas Akhir dengan judul; UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO, disusun oleh: Dian Febriana, NPM 1602080067, Program: Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan Dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Selasa/ 31 Desember 2019

**TIM PENGUJI:**

Ketua : Era Yudistira, M. Ak

Penguji I : Zumaroh M.E.I, M.E.Sy

Penguji II : M. Hanafi Zuardi, M.S.I

Sekretaris : Enny Puji Lestari, M.E.Sy



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam



*[Signature]*  
**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 197209213 200003 2 002

## ABSTRAK

### UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO

Oleh:  
DIAN FEBRIANA  
NPM. 1602080067

Materi merupakan kendala utama dalam mewujudkan keinginan untuk menunaikan ibadah haji dan umroh. Akan tetapi ada solusi agar orang muslim dapat mewujudkan keinginannya untuk menunaikan ibadah haji dan umroh dengan cara menabung di bank syariah yang dapat dipercaya. Dikarenakan minimnya pengetahuan masyarakat tentang peranan bank syariah tersebut menjadikan tidak banyak orang yang mengetahui bahwa ada cara yang mudah untuk dapat menunaikan ibadah haji dan umroh. Oleh karena itu, pihak bank yang bersangkutan yang harus memberikan pemahaman tentang peranan bank syariah dalam bidang penghimpun dana, menyalurkan dana, serta dalam bidang jasa. Bank Syariah Mandiri merupakan pelopor salah satu bank di Indonesia yang dipercayai untuk menawarkan produk tabungan haji dan umroh yang di beri nama Tabungan Maburr.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya peningkatan jumlah nasabah Tabungan Maburr di Bank Syariah Mandiri KC Metro. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*). Sifat penelitian ini yaitu deskriptif. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer dan sekunder, dengan menggunakan metode pengumpulan data dan wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang diperlukan adalah kualitatif dengan teknik pengambilan kesimpulan dengan menggunakan metode bersifat induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mengetahui upaya peningkatan jumlah nasabah Tabungan Maburr di Bank Syariah Mandiri KC Metro dilakukan dengan cara promosi dan menggunakan bauran pemasaran dalam memasarkan produk nya bauran pemasaran yakni dengan menggunakan 4P yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Palace*), dan Promosi (*Promotion*). Produk dilakukan dengan cara menawarkan produk yang berdasarka syariat Islam, Harga dengan meawarkan setoran dengan cara bulanan ataupun mingguan, Tempat dilakukan dengan cara pemilihan tempat pemasaran yakni di kantor, Promosi dilakukan dengan berbagai macam variasi promosi yang dilakukan secara langsung dapat dilakukan di acara Event ataupun acara besar lainnya, dan promosi secara tidak langsung yaitu dengan cara pemasangan spanduk (*banner*) dan media masa (koran) ataupun sosial (facebook, instagram, website).

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DIAN FEBRIANA  
NPM : 1602080067  
Program : 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.

Metro, Desember 2019  
Yang Menyatakan,



**Dian Febriana**  
NPM. 1602080067

## MOTTO

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ <sup>ط</sup> وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا <sup>ط</sup> وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ  
الْبَيْتِ مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا <sup>ط</sup> وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Artinya: padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, Yaitu (bagi) orang yang sanggup Mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam. (Q.S. Ali Imran: 97)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 49

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillahirobbilalamin* Segala ketulusan hati dan penuh syukur kehadiran Allah SWT, saya persembahkan kepada orang-orang yang setia mendampingi saya melewati hari-hari perjuangan selama ini, terkhusus untuk:

1. Ayah ku tercinta (M Thohir) dan Ibu ku tercinta (Nurlaela) yang tiada pernah bosan menyayangiku, menasehatiku, memberikan motivasi serta selalu mendoakan setiap langkah ku sehingga menjadi semangat bagi ku untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar sebagai upaya meraih kesuksesanku.
2. Kakak kandung ku serta kakak ipar ku dan keponakan ku (Syapril Dharmawan dan Hadijah) serta (Marully Dharmawan) dan (Alisha Sakhi Dharmawan) yang senantiasa memberikan dorongan dan hiburan ketika lelah menyelimuti pikiran.
3. Ibu Era Yudistira, M. Ak, yang telah memberikan bimbingan dan motivasi demi menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Ibu Zumaroh S.E.I, M.E.Sy selaku pembimbing akademik.
5. Annis Laraswati yang selalu menemani disaat susah maupun senang Almamaterku IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah Rabbil'alamin*, segala puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul: “UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO”.

Penulisan tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III IAIN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Ahlimadya (Amd). 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 Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
3. Ibu Era Yudistira, M.Ak, selaku dosen pembimbing tugas akhir yang telah membimbing peneliti dengan penuh kesabaran.
4. Ibu Zumaroh, M.E.Sy, selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

6. Pimpinan Cabang dan segenap Karyawan di Bank Syariah Mandiri KC Metro yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang perbankan.

*Wasalamu'alaikum Wr. Wb*

Metro, Desember 2019  
Peneliti,



**Dian Febriana**  
NPM. 1602080067

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMBUTAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Metode Penelitian .....	6
E. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Upaya Peningkatan .....	11
1. Pemasaran .....	11
2. Strategi Pemasaran .....	12
3. Konsep Strategi Pemasaran .....	13
4. Macam-Macam Strategi Pemasaran .....	15
B. Tabungan Haji .....	16
1. Pengertian Tabungan Haji .....	16
2. Landasan Al-Quran dan Hadist terkait Ibadah Haji .....	17
<b>BAB III PEMBAHASAN</b> .....	<b>19</b>
A. Profil Bank Syariah Mandiri KC Metro .....	19
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri KC Metro .....	19
2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KC Metro.....	19
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Metro .....	20
4. Tugas Masing-Masing Bagian (Job Deskripsi).....	22
5. Produk Bank Syariah Mandiri KC. Metro.....	24
B. Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Bank Syariah Mandiri KC Metro.....	32
C. Analisa Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur di Bank Syarian Mandiri KC Metro .....	35

<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>37</b>
A. Kesimpulan.....	37
B. Saran .....	38

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.1. Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri Cabang Metro. ....	4

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Metro .....	21

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan
2. Alat Pengumpulan Data
3. Kartu Konsultasi Bimbingan
4. Brosur-Brosur
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Daftar Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta menjalankan kegiatan usahanya baik penghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.<sup>1</sup>

Fungsi bank syariah itu sendiri menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan jasa memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.<sup>2</sup> Fungsi tersebut dapat dilakukan dengan berbagai akad, baik berdasarkan akad *wadiah*, *murabahah*, *musyarakah*, *qardh*, dan lain sebagainya. Saat ini persaingan antar bank semakin ketat dengan berdirinya bank-bank syariah dengan sistem pemasaran produk yang beragam. Salah satunya yaitu produk Tabungan Haji yang ditawarkan oleh bank-bank syariah, dengan keunggulan yang berbeda. Inilah yang menjadi tantangan bagi penulis

---

<sup>1</sup> Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 207

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 32

untuk mengetahui strategi yang sesuai dengan ketatnya di dunia perbankan.<sup>3</sup>

Indonesia mayoritas masyarakatnya adalah umat muslim, sebagai umat muslim tentunya setiap individu memiliki keinginan untuk melaksanakan ibadah haji dan umroh sebagai penyempurna ibadahnya.

Diantara lima rukun Islam, menunaikan ibadah haji merupakan ibadah yang menempati posisi terakhir dan paling sulit dalam tingkat menjalankan serta keikhlasannya, karena dalam pelaksanaannya tidak sekedar menjalankan serta meminta pengorbanan fisik, melainkan juga materi. Oleh karenanya, tidak semua orang muslim sanggup menunaikannya baik secara materi maupun bekal kemandirian hati.

Setiap orang muslim di dunia ini belum tentu mempunyai kemampuan dalam hal materi, ada orang muslim yang mampu untuk langsung dapat menunaikan ibadah haji dan umroh ada pula yang keinginan tersebut masih angan-angan karena kendala dalam hal materi. Materi merupakan kendala utama dalam mewujudkan keinginan untuk menunaikan rukun Islam ke-lima tersebut. Akan tetapi ada solusi agar orang muslim dapat mewujudkan keinginannya untuk menunaikan ibadah haji dan umroh dengan cara menabung di bank syariah yang dapat dipercaya. Akan tetapi minimnya pengetahuan masyarakat tentang peranan bank syariah tersebut tidak banyak orang mengetahui, bahwa ada cara yang mudah untuk dapat menunaikan ibadah haji dan umroh. Oleh

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 4

karena itu, pihak bank yang bersangkutan yang harus memberikan pemahaman tentang peranan bank syariah dalam bidang penghimpunan dana, menyalurkan dana, serta dalam bidang jasa.

Bank Syariah Mandiri merupakan pelopor salah satu bank di Indonesia yang dipercayai untuk menawarkan produk tabungan haji dan umroh yang di beri nama Tabungan Mabru. Berdasarkan prasarvei peneliti di lapangan pada Bank Syariah Mandiri setiap produk bank tersebut agar dapat dikenal oleh masyarakat luas pihak bank melakukan upaya nya dengan cara memperkenalkan produk-produk yang ada pada bank khususnya produk tabungan mabrur. Menurut Pak Aldi strategi yang digunakan yaitu dengan cara iklan di media elektronik, promosi, bekerjasama dengan PPIH dan pemberian reveral.

Tabungan Mabru Produk dikhusus bagi nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji dan umroh, produk tabungan mabrur ini hadir untuk memenuhi kebutuhan ibadah ke tanah suci, diantara produk tabungan yang lainnya produk Tabungan Mabru memiliki presntase nisbah bagi nasabah 8% dan bank 92% besaran persentase tesebut sudah ditentukan dari Bank Syariah Mandiri<sup>4</sup>.

Produk tabungan mabrur yaitu jenis produk tabungan dengan menggunakan mata uang rupiah yang dimana nasabah dapat menyicil atau mengangsur uang tabungan untuk mendaftarkan diri serta untuk keberangkatan ke tanah Suci Mekkah. Calon nasabah tabungan mabrur

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Marketing Funding, Aldi Awaludin, pada tanggal 28 Maret 2019

yang akan mendaftarkan dirinya sebagai calon jemaah haji dan umroh harus terlebih dahulu membuka rekening tabungan mabrur sebesar Rp 100.000, - dengan persyaratan fotocopy KTP dan setoran awal dan selanjutnya minimal Rp 100.000, -. Manfaat tabungan mabrur ini sangat besar karena dengan jalan kita menabung dari sekarang meringankan bagi nasabah yang akan menunaikan ibadah haji dan umroh ke tanah suci mekah dengan biaya yang tidak murah.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mabrur**  
**di Bank Syariah Mandiri Cabang Metro.<sup>5</sup>**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
2016	972
2017	413
2018	622

Berdasarkan tabel di atas tersebut merupakan valid asli data nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Cabang Metro. Produk tabungan mabrur ini ada sejak berdirinya Bank Syariah Mandiri Cabang Metro menurut Ibu Ari sebagai CS Bank Syariah Mandiri nasabah tabungan mabrur pada tahun 2016 mengalami peningkatan, tetapi tahun 2017 mengalami penurunan yang sangat drastis dikarenakan kurangnya minat nasabah untuk menabung disana dan karena adanya persaingan ketat antara Bank Syariah lainnya sehingga jumlah nasabah pada tahun tersebut mengalami penurunan yang sangat banyak dengan adanya segala usaha dari Bank untuk menaikkan kembali minat nasabah agar nasabah menabung di BSM KC Metro dan jumlah nasabah tabungan mabrur pada

---

<sup>5</sup> *Ibid*

tahun 2018 mengalami peningkatan kembali akan tetapi tidak begitu meningkat. Dan nasabah tabungan mabrur tersebut tahun 2016 sampai dengan 2018 sudah mencapai kurang lebih 2.007 nasabah.<sup>6</sup>

Dilihat dari data nasabah di atas dalam jangka waktu 3 tahun mengalami naik turun, karena naik turun nya jumlah data nasabah tersebut penulis tertarik pada upaya apa yang digunakan pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Metro ini, yang membuat penulis ingin mengetahui upaya dari mulai adanya produk tabungan mabrur sampai dengan sekarang.

Berdasarkan uraian di atas peneliti akan mengkaji tentang strategi apa yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri KC Metro. Dalam hasil penelitian ini, penulis membatasi masalah hanya untuk produk tabungan mabrur.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan dari latar belakang masalah penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan pertanyaan dalam penelitian yaitu Bagaimana Strategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri KC Metro.

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan mabrur.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan *Customer Service*, Ari Krisnawati, pada tanggal 29 Maret 2019

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

- a. Secara Teoritis, Dapat dijadikan sumbangan pemikiran bagi keilmuan serta wawasan khususnya berkaitan dengan strategi pemasaran tabungan mabrur.
- b. Secara Praktis, Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi kepada pembaca, praktisi Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Metro dan peneliti sendiri serta dalam praktek perbankan khususnya, mengenai strategi pemasaran tabungan mabrur.

## D. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini untuk mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut :

### 1. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

#### a. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan dalam kancah kehidupan yang sebenarnya<sup>7</sup>. Penelitian lapangan pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi, Penelitian ini dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari Bank Syariah Mandiri Metro.

---

<sup>7</sup> Kartono Kartini, *Pengantar Metodologi Research Sosial* (Bandung: Penerbit Alumni, 1980), 27

## b. Sifat Penelitian

Sedangkan pengertian kualitatif menurut Bogan dan Tylor yang dikutip dari Moleong mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.<sup>8</sup> Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat pencadangan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat populasi atau daerah tertentu.<sup>9</sup> Dalam hal ini peneliti bermaksud memberikan deskriptif mengenai upaya peningkatan jumlah nasabah tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri KC Metro.

## 2. Sumber Data

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung diperoleh oleh peneliti dari sumber utamanya atau asli<sup>10</sup>. Dalam penelitian ini ada dua sumber yang penulis pergunakan yaitu data primer dan sekunder.

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber awal dimana sebuah penelitian dihasilkan.<sup>11</sup> Sumber awal yang dimaksud disini adalah dengan dilakukan wawancara kepada pihak Bank Syariah Mandiri yaitu *Customer Service* dan *Marketing Funding* terkait dengan upaya peningkatan jumlah nasabah tabungan mabrur Bank Syariah Mandiri.

---

<sup>8</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2012), 4.

<sup>9</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2012), h 75

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan R Dan D*, 137

<sup>11</sup> Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Surabaya: Airlangga University Press 2001), 129

#### b. Sumber Data Sekunder

Sumber data Sekunder adalah sumber data kedua sesudah data primer. Data yang dihasilkan dari data sumber data ini adalah data sekunder.<sup>12</sup> Sumber data sekunder digunakan sebagai sebuah penunjang dalam sebuah penelitian. Yang menjadi sumber data sekunder adalah buku-buku yang membahas tentang dasar-dasar perbankan, haji dan umroh, dokumen-dokumen grafis (tabel, catatan, notulen), foto-foto, brosur, dan lain-lain.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Wawancara

Penelitian ini menggunakan wawancara tidak terstruktur atau wawancara mendalam. Metode ini bertujuan memperoleh bentuk-bentuk tertentu informasi dari semua responden, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan ciri-ciri setiap responden.<sup>13</sup> Peneliti melakukan wawancara mendalam dengan Bapak Aldi Awaludin selaku *Marketing Funding* mengenai Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Mandiri KC Metro.

#### b. Dokumentasi

Dokumentasi ialah Dokumentasi yaitu metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen baik berupa buku harian, surat, dan referensi

---

<sup>12</sup> *Ibid*

<sup>13</sup> Deddy Mssulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), cet.7, 181.

lainya<sup>14</sup>. Dokumentasi dalam penelitian ini seperti dokumen-dokumen atau arsip-arsip, baik berupa sejarah Bank Syariah Mandiri, visi-misi, struktur organisasi yang ada pada Bank Syariah Mandiri KC Metro.

#### **4. Teknik Analisa Data**

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan berkerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa byang di pelajari serta memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain<sup>15</sup>.

Menurut Sutrisno Hadi, berfikir induktif berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang kongrit, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus kongkrit itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum<sup>16</sup>.

Berdasarkan keterangan tersebut, maka dalam menganalisis data, Peneliti menggunakan data yang diperoleh, data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KC Metro.

---

<sup>14</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2000), 102

<sup>15</sup> Lexy J Meolong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 248

<sup>16</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1984), cet 16, 42.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk mengetahui gambaran tentang isi dan untuk mempermudah pembaca untuk memahami sistematika pembahasan ini, berikut penulis sampaikan penjelasannya:

### **1. BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tema, judul, latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan, metode penulisan, sistematika pembahasan yang disusun secara sistematis menyangkut tema upaya peningkatan.

### **2. BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori. Pada bagian ini menyajikan teori-teori tentang variabel penelitian yang menyajikan tentang strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan mabrur

### **3. BAB III PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisi tentang gambaran umum, sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri KC Metro, struktur kepengurusan, pemaparan tabungan mabrur.

### **4. BAB IV PENUTUP**

Pada bab ini memuat kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran dari analisa data yang telah di teliti dan saran kepada pembaca.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Upaya Peningkatan**

##### **1. Pemasaran**

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

Apa yang membedakan pemasaran bank dengan pemasaran produk lainnya. Tidak ada yang terlalu membedakan antara pemasaran bank dengan pemasaran lainnya, melainkan karakteristik produknya, dimana produk yang dijual oleh bank adalah lebih bersifat jasa bukan barang, sehingga produk yang dijual sedikit abstrak atau tidak dapat dilihat secara

nyata namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan tersebut strategi pemasaran yang harus diterapkan haruslah yang tepat.

## 2. Strategi Pemasaran

Strategi merupakan suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi.

Strategi merupakan sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi dilingkungan dimana organisasi menjalankan aktivitasnya.<sup>17</sup>

Berdasarkan pernyataan para ahli, peneliti menyimpulkan bahwa strategi adalah suatu cara sebagai tolak ukur untuk suatu perencanaan, dimana strategi hal utama untuk menentukan sesuatu yang akan kita lakukan. Dengan adanya strategi yang baik dan tepat akan dapat menghasilkan tujuan yang akan kita capai. Karena strategi merupakan alat untuk mengevaluasikan agar tujuan yang kita targetkan akan tercapai.

Strategi Pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu pemasran. Menurut Jumingan Strategi Pemasran merupakan kegiatan menganalisis pasar, dan menentukan kekuatan dan kelemahan usaha yang ada.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Ernie dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2006), 132.

<sup>18</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 154

Peneliti menyimpulkan Strategi Pemasaran adalah langkah sebelum mengambil suatu keputusan dan untuk dijadikan tolak ukur suatu keputusan agar mencapai target yang diinginkan dan mencapai tujuan dengan maksimal.

### 3. Konsep Strategi Pemasaran

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen dengan didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberi kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan.<sup>19</sup>

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong konsep pemasaran merupakan manajemen pemasaran yang menyatakan bahwa pencapaian tujuan organisasi tergantung pada pengetahuan kebutuhan, keinginan target pasar dan memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih baik daripada pesaing.<sup>20</sup>

Konsep pemasaran dalam Islam menerangkan bahwa dalam jual beli barang harus dipanjang dan ditunjukan keistimewaan-keistimewaannya agar pihak lain tertarik untuk membelinya, inilah yang disebut dengan pemasaran.<sup>21</sup> Terdapat tiga konsep pemasaran yang bias digunakan oleh berbagai perusahaan. Kelima konsep tersebut antara lain:

#### a. Konsep produksi

Konsep produksi adalah suatu orientasi manajemen yang menganggap bahwa konsumen akan menyenangi produk-produk yang telah

---

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

<sup>20</sup> Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 12.

<sup>21</sup> Ali Muhammad Taufik, *Praktikum Manajemen Berbasis AL-Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 116

tersedia dan dapat dibeli. Hal-hal yang terkandung dalam konsep produksi ini adalah:

- 1) Konsumen terutama berminat terhadap produk-produk yang telah tersedia dengan harga yang rendah
- 2) Konsumen mengetahui harga dan merk saingan.
- 3) Konsumen tidak melihat atau menekankan pentingnya persaingan non harga di dalam kelas produk.
- 4) Tugas organisasi adalah untuk menjaga perbaikan efisiensi produk dan distribusi serta menekan biaya
- 5) Tugas masyarakat adalah untuk melayani pasar yang dituju dengan cara menghasilkan tidak hanya yang memuaskan keinginan tetapi juga dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam jangka panjang.<sup>22</sup>

b. Konsep produk

Dalam konsep ini terkandung pengertian bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas dan prestasi terbaik serta keistimewaan yang menonjol.

c. Konsep penjualan

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, kecuali jika produsen mengupayakan promosi dan penjualan yang agresif.<sup>23</sup>

Menurut pandangan Agama Islam, pemasaran adalah disiplin bisnis strategi yang mengarah proses penciptaan, penawaran dan perubahan.

Konsep pemasaran menurut Islam yaitu:

---

<sup>22</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, 70-74

<sup>23</sup> Malayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002), 146.

- 1) Perusahaan harus dapat menjamin produknya yaitu mutu bahan, mutu pengolahan, dan mutu penyajian;
- 2) Proses produksinya harus benar dan dilandasi pengetahuan yang cukup mengenai produknya;
- 3) Penjelasan mengenai sasaran dari produk yang dimiliki oleh perusahaan.<sup>24</sup>

#### **4. Macam-Macam Strategi Pemasaran**

Ada beberapa macam-macam Strategi Pemasaran yang digunakan oleh perusahaan antara lain: <sup>25</sup>

a. Strategi Pemasaran Tidak membeda-bedakan

Strategi pemasaran jenis ini, bank tidak membeda-bedakan nasabah berdasarkan suatu kriteria khusus, jadi bank memenuhi kebutuhan nasabah secara umum tanpa membeda-bedakan. Strategi pemasaran seperti ini bertujuan untuk melakukan penjualan produk secara massal. bank memfokuskan perhatiannya kepada seluruh kebutuhan nasabahnya. Keuntungan bagi bank dalam menggunakan strategi pemasaran ini ialah bank dapat mengefisienkan biaya dan kelemahannya ialah perusahaan akan mengalami persaingan sengit dengan dari perusahaan lainnya yang menggunakan strategi pemasaran seperti ini juga.

b. Strategi pemasaran yang membeda-bedakan

Strategi ini, bank hanya melayani kebutuhan beberapa kelompok nasabah tertentu dengan jenis produk tertentu pula. Jadi memasarkan produk yang berbeda. Dengan perkataan lain, bank menawarkan berbagai variasi

---

<sup>24</sup> Majalah Pengusaha Muslim, *Pemasaran Dalam Perspektif Islam*, dalam [http://majalah.pengusaha muslim.com/pemasarandalam-perspektif+islam](http://majalah.pengusaha-muslim.com/pemasarandalam-perspektif+islam).

<sup>25</sup> <http://www.strategi123.com>

produk, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nasabah dengan program pemasaran yang tersendiri diharapkan dapat dicapai tingkat pemasaran yang tertinggi .

## **B. Tabungan Haji**

### **1. Pengertian Tabungan Haji**

Pengertian tabungan menurut undang-undang perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>26</sup>

Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah*.<sup>27</sup>

Peneliti menyimpulkan Tabungan Mabrur (Haji) merupakan simpanan untuk melakukan ibadah haji dikemudian hari. Tabungan Mabrur (haji) merupakan alternatif untuk menabung agar bisa melaksanakan ibadah haji. Tabungan Mabrur adalah salah satu produk yang cukup diminati oleh masyarakat atau nasabah, bank konvensional maupun bank syariah kebanyakan memiliki produk tabungan haji yang merupakan simpanan uang yang nantinya akan dipergunakan untuk ongkos naik haji. Tabungan mabrur (Haji) tentu sudah tidak asing lagi karena hampir

---

<sup>26</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), 84

<sup>27</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 345

seluruh bank menawarkan produk Tabungan Mabror (Haji) dengan keunggulan dan manfaat yang berbeda, nasabah yang telah menabung dengan produk Tabungan Mabror (Haji) akan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang ada pada Bank Syariah Mandiri KC. Metro.

Dari uraian tersebut, Tabungan Mabror (Haji) yang dikelola oleh Bank Syariah Mandiri dengan maksud bertujuan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah hajin terjamin. Dan nasabah yang sudah menabung di Bank syariah Mandiri akan diberikan porsi haji dan masa tunggu yang cukup lama yaitu 13 tahun.

## 2. Landasan Al-Quran dan Hadist terkait Ibadah haji

Haji adalah kewajiban setiap muslim dan muslimah terhadap Allah SWT apabila mampu melaksanakannya, firman Allah:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ۖ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى  
الْنَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ  
غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Artinya: “Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah; Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka



## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Bank Syariah Mandiri KC Metro**

##### **1. Sejarah Bank Syariah Mandiri KC Metro**

Seiring dengan perkembangan kesadaran masyarakat akan bank syariah, dan ekonomi berbasis Islam Bank Mandiri Syariah hadir untuk memenuhi Kebutuhan masyarakat di Kota Metro. Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri kota Metro berawal dari Kantor Cabang Pembantu. Tahun 2006 kantor cabang pembantu dipimpin oleh Andi Wijaya pada 6 Januari 2006 s.d. 30 Juni 2006, dan selanjutnya dipimpin oleh Imat Ni'matullah pada 30 Juni 2006 s.d. 25 Maret 2010 Bulan November 2011 Kantor Cabang Pembantu (KC) Bank Syariah Mandiri Kota Metro naik status Menjadi Kantor Cabang (KC) dan Berpindah alamat di Jl. Jend. Sudirman No.43 E-F Kota Metro.<sup>29</sup>

##### **2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KC Metro**

###### **a. Visi:**

Bank Syariah Terdepan dan Modern

###### **b. Misi:**

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

---

<sup>29</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkung.<sup>30</sup>

### **3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Metro**

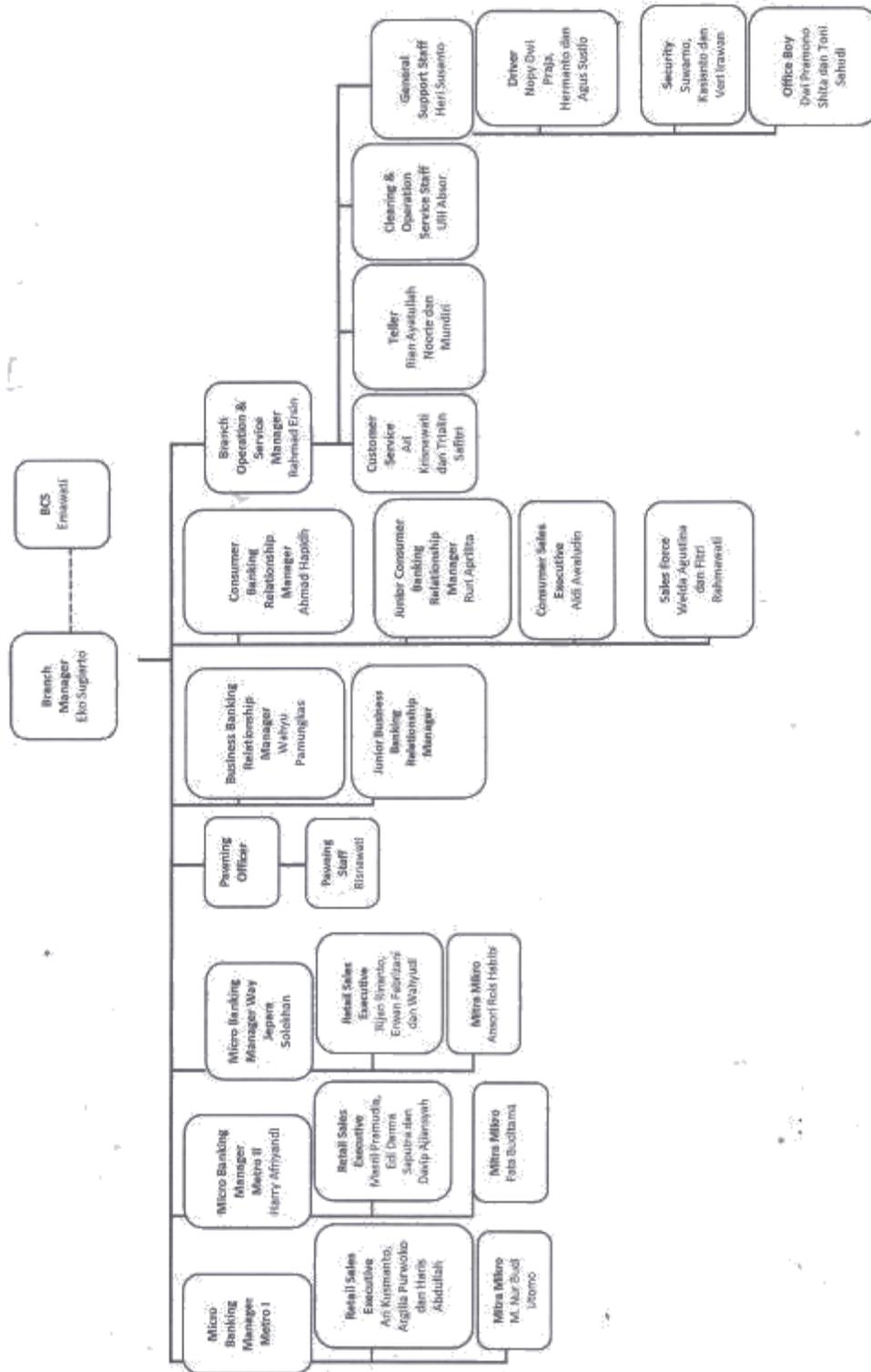
Suatu organisasi merupakan salah satu wadah dimana terdapat sekumpulan orang-orang yang melakukan kerja sama untuk mencapai suatu tujuan. Jadi, Struktur organisasi dapat diartikan sebagai kerangka yang mewujudkan pola tetap dari hubungan baik dalam bidang-bidang kerja maupun orang-orang yang mewujudkan kedudukan dan peran masing-masing dalam kerjasama.

Bank Syariah Mandiri dalam menjalankan usahanya membagi peran serta masing-masing personalia dalam struktur yang jelas dan sistematis sesuai dengan tujuan masing-masing agar proses oprasionalnya berjalan dengan lancar. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Bank Syariah Mandiri KC Metro dapat dikemukakan mengenai struktur organisasi sebagai berikut:

---

<sup>30</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

**Gambar 3.1.**  
**Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Metro<sup>31</sup>**



<sup>31</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

#### 4. Tugas Masing-Masing Bagian (Job Deskripsi)

Berikut adalah tugas dari Masing-masing Bagian Bank Syariah Mandiri KC. Metro:

a. *Branch Manager:*

- 1) Mengawasi serta melakukan koordinasi kegiatan operasional
- 2) Memimpin kegiatan pemasaran dalam perbankan
- 3) Memonitor kegiatan operasional perusahaan
- 4) Memantau prosedur operasional manajemen resiko.
- 5) Melakukan pengembangan kegiatan operasional

b. *Teller*

- 1) Melakukan transaksi penerimaan dan pengeluaran baik dalam rangka pembayaran, realisasi pembayaran, maupun pembayaran simpanan kepada anggota masyarakat atas persetujuan kabag dan manager.
- 2) Menerima penyetoran simpanan dan angsuran pembiayaan dan menghitung jumlah pembiayaan.
- 3) Mengelola kas fisik yang ada dan bertanggung jawab atas keamanan dan keberadaan jumlah uang yang dikelola.
- 4) Memegang kas awal dan administrasi uang kas yang bersangkutan.

c. *CS (Customer Service)*

- 5) Sebagai penerima tamu yang datang di Bank.
- 6) Melayani pertanyaan yang diajukan Anggota dan memberikan informasi yang diinginkan selengkap mungkin.

- 7) Melayani berbagai macam aplikasi yang diajukan calon nasabah<sup>32</sup>
- 8) Sebagai komunikator atau orang yang menghubungi nasabah dan memberikan informasi tentang segala sesuatu yang ada hubungan Bank dan Nasabah.

d. *SFE (Syariah Funding Executive)*

- 1) Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya ke dalam bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri.
- 2) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan, dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri

e. Admin

- 1) Mengagendakan surat masuk dan keluar.
- 2) Merasip surat masuk dan keluar.
- 3) Membantu pengolahan kas kecil.

f. Office Boy

- 1) Membersihkan dan merapikan meja, kursi, komputer dan perlengkapan lainnya.
- 2) Menyediakan minuman untuk karyawan maupun tamu.
- 3) Mengirim/mengambil dokumen antar Divisi/Bagian.
- 4) Melayani permintaan fotokopi/faksimili.B. Produk Bank Syariah Mandiri KC Metro.

---

<sup>32</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

- 5) Membelikan dan menyiapkan makan siang karyawan.(tidak wajib)<sup>33</sup>

## 5. Produk Bank Syariah Mandiri KC. Metro

Sebagai Lembaga yang menjadi intermediasi antara masyarakat yang mempunyai kelebihan dana (*Shaibuul Maal*) dengan masyarakat yang membutuhkan dana (*Mudharib*) dalam menjalankan operasional perbankan syariah, produk-produk PT Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

### a. Pendanaan

Produk penghimpunan dana terdiri dari tabungan, Giro dan Deposito

#### 1) Tabungan

##### a) Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter bsm atau melalui atm. Tabungan BSM ini Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah. Online di Seluruh outlet BSM, Mendapatkan fasilitas BSM *card* yang berfungsi sebagai kartu atm & debit dan kartu potongan harga di merchant yang telah berkerjasama dengan BSM fasilitas *e-banking*, yaitu BSM mobile banking & BSM net banking.

##### b) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berencana merupakan tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian

---

<sup>33</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Tidak dapat menerima setoran diluar Setoran Bulanan. Saldo tabungan tidak bisa di tarik, dan bila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir biaya masa kontrak ) akan dikenakan administrasi

c) BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang Dolar (USD) yang penarikannya hanya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

d) BSM Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah dengan sistem bagi hasil bersaing yang penarikannya dapat dilakukan setiap berdasarkan syarat syarat dan ketentuan yang disepakati produk ini merupakan hasil kerjasama dengan PT Taspen PWRI yang diperuntukkan bagi pegawai negeri sipil dan TNI PORLI.<sup>34</sup>

e) BSM Tabunganku

Tabungan yang digunakan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan ditampilkan secara bersama oleh Bank Indonesia guna memberdayakan masyarakat untuk menabung meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan

---

<sup>34</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

menggunakan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah.

f) BSM Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah. Tabungan ini Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah (BPIH). Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp25.500.000 atau sesuai ketentuan dari Kementerian Agama.

g) BSM Tabungan Mabruur Junior

Tabungan ini menggunakan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah. Nama yang tercantum di buku tabungan adalah nama Anak mempunyai manfaat Aman dan terjamin Online dengan SISKOHAT Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji dengan minimal usia 12 tahun.

h) Tabungan Saham Syariah

Tabungan Saham Syariah adalah Rekening Dana Nasabah berupa produk tabungan yang khusus digunakan untuk keperluan penyelesaian transaksi Efek (baik berupa kewajiban maupun hak Nasabah), serta untuk menerima hak Nasabah yang terkait dengan Efek yang dimilikinya melalui Pemegang Rekening KSEI. Dengan akad mudharabahah Mutlaqah.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

## 2) Giro

### 1) Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah Setoran Awal minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (Non-Perorangan) -Saldo minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (Non-Perorangan) Biaya administrasi bulanan Perorangan: Rp15.000 (tanpa ATM) dan Rp17.000 (dengan ATM), Perusahaan: Rp25.000 Biaya tutup rekening: Pelanggaran Rp50.000 dan Permintaan Sendiri Rp20.000 **Manfaatnya** Fasilitas Intercity Clearing untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar wilayah) Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

### 2) BSM Giro Valas

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah untuk perorangan atau non-perorangan. **Fitur dan Biaya** Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah Bebas biaya penarikan bank notes sampai dengan USD5.000 per bulan Setoran Awal minimum USD1.000 Biaya administrasi bulanan USD5 Biaya tutup rekening USD10.

### 3) BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah untuk perorangan dan non-perorangan **Fitur dan Biaya** Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan Dicairkan pada saat jatuh tempo Setoran awal minimum Rp2.000.000 Biaya Penarikan: Rp30.000/rekening Manfaatnya Dana aman dan terjamin Pengelolaan dana secara syariah Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.<sup>36</sup>

### 4) BSM Deposito Valas

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah untuk perorangan dan non-perorangan **Fitur dan Biaya** Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan Dicairkan pada saat jatuh tempo Setoran awal minimum USD1.000 Biaya Materai Rp6.000.

## b. Pembiayaan

### 1) Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensuinan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang

---

<sup>36</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

digunakan adalah akad murabahah atau ijarah. Jenis Penggunaan Biaya sekolah (akad ijarah), Renovasi Rumah (akad murabahah), Pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga (akad murabahah), Pembelian kendaraan bermotor (akad murabahah), Pembelian barang untuk usaha (akad murabahah).

## 2) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, lingkungan developer dengan sistem murabahah. Akad yang digunakan adalah akad murabahah. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.<sup>37</sup>

## 3) Pembiayaan Mikro Multiguna

Pembiayaan Mikro Multiguna adalah pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat dalam rangka untuk memberdayakan masyarakat menengah dalam mengembangkannya usaha dan kebutuhannya seperti modal kerja, modal usaha dan kebutuhan lainnya. Dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Pembiayaan sampai dengan 200 jt. Persyaratan pengajuan pembiayaan Foto copy kartu keluarga surat nikah, dan pas foto

---

<sup>37</sup> Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KC Metro, 30 Maret 2019

4x6 Surat keterangan usaha (SKU) dari kelurahan Copy SK terakhir, asli slip gaji 3 bulan (bagi pegawai) Copy pbb dan bukti bayar pbb tahun terakhir Copy sertifikat HM/HGB (agunan tanah dan bangunan) Copy BPKB dan STNK (agunan kendaraan).

4) BSM Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Menggunakan akad *qardh* dalam angka *rahn* dan akad *ijarah*. Peruntukkan untuk perorangan

5) BSM Cicil Emas

BSM Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan Cara Mudah Punya Emas dan Menguntungkan. Jenis emas seperti apa yang dapat dibiayain Emas lantakan (batangan) dengan minimal jumlah gram adalah:

- a. 10 gram Jaminan adalah barang yang menjadi objek pembiayaan (emas).
- b. Jaminan tidak dapat ditukar agunan lain.
- c. Pengikatan jaminan dilakukan selama masa pembiayaan. Cicil Emas BSM mewujudkan impian Anda untuk memiliki EMAS dengan lebih mudah. Dengan cukup menyisihkan dana sebesar Rp.4.000 per hari, Anda terasa lebih ringan untuk memiliki emas impian Anda.

6) Reksa Dana

Reksa Dana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat Pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi. Bank Syariah Mandiri telah terdaftar dan memiliki izin sebagai Agen Penjual Efek Reksa Dana dari Otoritas Jasa Keuangan dhi. BAPEPAM-LK berdasarkan Surat Tanda Terdaftar Sebagai Agen Penjual Efek Reksa Dana No.25/BL/STTD/APERD/2007 tanggal 24 April 2007.

c. Jasa Operasional

- a) BSM Transfer Lintas Negara
- b) BSM Kliring
- c) BSM Inkaso
- d) BSM Intercity Clearing
- e) BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)
- f) BSM Transfer Valas
- g) BSM Pajak Online
- h) BSM Refrensi Bank
- i) BSM Standing Order
- j) BSM Payment Point
- k) Layanan BSM Pembayaran Institusi (BPI)

## **B. Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Bank Syariah Mandiri KC Metro**

### **1. Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur yang diterapkan pada Bank Syariah Mandiri KC Metro**

Menurut Bapak Aldi Awaludin dari hasil wawancara Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah Tabungan Mabrur, *marketing funding* BSM KC Metro melaksanakan beberapa strategi pemasaran. Antara lain:

#### a. Pemasaran Berbasis Hubungan

Pemasaran berbasis hubungan yaitu bagaimana bank melakukan pendekatan kepada nasabah terutama nasabah terutama nasabah potensial dengan cara lebih sering menjalin komunikasi seperti mempelajari kebiasaan nasabah menggunakan jasa finansial dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Pemasaran berbasis hubungan ini merupakan pemasaran secara langsung ditawarkan kepada nasabah, dengan menggunakan metode ini biasanya pihak bank menawarkan produk-produk bank kepada nasabah secara langsung yang sesuai kebutuhan nasaabah.

#### b. Pembukaan Stand (Outdoor)

Pembukaan stand ini bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk dengan menjangkau nasabah secara lebih luas dengan biaya per individu yang relatif lebih murah karena stand ini dibuka ditempat-tempat yang berbeda terutama apabila ada event tertentu seperti kegiatan seni, amal, sosial, keagamaan, olahraga dan peristiwa penting

lainya. Promosi pembukaan stand ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

c. Media Massa

Pemasaran melalui media massa dengan memasang berita positif perusahaan. Laporan keuangan dan memperkenalkan produk baru, agar memudahkan nasabah untuk mengetahui perkembangan bank, selain itu membangun dan menarik minat masyarakat dimanapun berada. Promosi media massa ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

d. Penyebaran Brosur

Dalam penyebaran brosur ini dapat melaksanakan kelima strategi pemasaran di atas sehingga akan mempermudah komunikasi kepada calon nasabah. Karena, calon nasabah tinggal memahami brosur yang dibagikan dan akan merasa tertarik oleh produk-produk yang ditawarkan. Promosi penyebaran brosur ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

e. Edukasi

Edukasi bertujuan untuk pengetahuan dan penjelasan produk kepada masyarakat, biasanya diadakan event khusus. Dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur, edukasi yang lebih ditekankan adalah edukasi spiritual, sehingga menimbulkan keinginan nasabah untuk menunaikan kewajibannya yaitu melaksanakan ibadah haji.

## 2. Tabungan Mabror Pada Bank Syariah Mandiri KC Metro

Bank Syariah Mandiri KC. Metro menawarkan berbagai macam produk tabungan yang dapat disesuaikan dengan berbagai macam kebutuhan nasabah. Sebagai contoh, produk tabungan yang digunakan oleh nasabah yang ingin pergi haji dan umroh, bisa menggunakan akad *Mudharabah Muthalaqah* dengan nasabah. Produk Tabungan Mabror, bertujuan membantu masyarakat dalam melaksanakan ibadah haji dan umroh, tabungan mabror ini dalam dalam BSM dalam sistemnya yaitu berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*, tidak dapat dicairkan kecuali melunasi penyelenggaraan ibadah haji dan umroh, setoran awal minimum 100.000, -, setoran selanjutnya minimal 100.000, - saldo minimal untuk di daftarkan Siskohat adalah 25.100.000 atau senilai dengan ketentuan Kementerian Agama dan biaya penutupan rekening karena batal 25.000, - Untuk syarat pembukaan tabungan mabror hanya KTP/SIM/Paspor Nasabah. Selain itu juga dapat kemudahan dalam melakukan pendaftaran, dalam hal ini jika nasabah ingin melakukan pelunasan maka nasabah harus melakukan beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu dg melakukan cek kesehatan dan setelah melakukan cek maka nasabah harus menyetorkan ke Kementerian Agama apabila cek kesehatan lolos maka pihak Kementerian Agama akan menginput datanya untuk dikirim ke Bank dan nasabah harus melunasi pembayaran yang tersisa dan bagi nasabah yang telah lunas maka bank akan memberikan bukti untuk selanjutnya disetorkan kembali ke kementerian Agama untuk keperluan lainnya.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Aldi Awaludin, marketing *Funding* Bank Syariah Mandiri KC Metro, 3 April 2019

### **C. Analisa Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Mabror di Bank Syariah Mandiri KC Metro**

Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan mabrur, Bank Syariah Mandiri KC Metro melakukan berbagai cara yaitu dengan promosi memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk tabungan mabrur, kemudian Bank Syariah Mandiri KC Metro juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan mabrur tersebut. Selain itu BSM KC Metro juga memiliki strategi pemasaran agar tabungan mabrur dikenal oleh masyarakat luas dengan cara:

#### **1. Pemasaran Berbasis Hubungan**

Pemasaran berbasis hubungan yaitu bagaimana bank melakukan pendekatan kepada nasabah terutama nasabah terutama nasabah potensial dengan cara lebih sering menjalin komunikasi seperti mempelajari kebiasaan nasabah menggunakan jasa finansial dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut. Pemasaran berbasis hubungan ini merupakan pemasaran secara langsung ditawarkan kepada nasabah, dengan menggunakan metode ini biasanya pihak bank menawarkan produk-produk bank kepada nasabah secara langsung yang sesuai kebutuhan nasabah.

## 2. Pembukaan Stand (Outdoor)

Pembukaan stand ini bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk dengan menjangkau nasabah secara lebih luas dengan biaya per individu yang relatif lebih murah karena stand ini dibuka ditempat-tempat yang berbeda terutama apabila ada event tertentu seperti kegiatan seni, amal, sosial, keagamaan, olahraga dan peristiwa penting lainnya. Promosi pembukaan stand ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

## 3. Media Massa

Pemasaran melalui media massa dengan memasang berita positif perusahaan. Laporan keuangan dan memperkenalkan produk baru agar memudahkan nasabah untuk mengetahui perkembangan bank, selain itu membangun dan menarik minat masyarakat dimanapun berada. Promosi media massa ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

## 4. Penyebaran Brosur

Dalam penyebaran brosur ini dapat melaksanakan kelima strategi pemasaran di atas sehingga akan mempermudah komunikasi kepada calon nasabah. Karena, calon nasabah tinggal memahami brosur yang dibagikan dan akan merasa tertarik oleh produk-produk yang ditawarkan. Promosi penyebaran brosur ini merupakan komponen dari bauran promosi periklanan.

Tabungan mabrur adalah edukasi spiritual, sehingga menimbulkan keinginan nasabah untuk menunaikan kewajibanya yaitu melaksanakan

ibadah haji dan umroh. Dalam hal ini upaya yang dilakukan oleh bank dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan mabrur yaitu dengan cara promosi.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang peneliti laksanakan pada Bank Syariah Mandiri Mandiri KC Metro , peneliti memberikan kesimpulan bahwa strategi pemasaran Tabungan Haji yang digunakan Bank Syariah Mandiri Unit KC Metro yaitu Strategi Pemasaran Berbasis Hubungan, Strategi tidak Membedakan, penyebaran Brosur, media massa, dan edukasi. Strategi berbasis hubungan yaitu bagaimana Bank melakukan pendekatan kepada nasabah secara langsung. Strategi pemasaran tidak membeda-bedakan merupakan pemasaran secara langsung memenuhi kebutuhan nasabah, jadi pada intinya tidak membeda-bedakan kebutuhan nasabahnya.dan penyebaran brosur yaitu mengenalkan kepada calon nasabah tentang produk tabungan Haji.

Strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KC Metro sudah cukup baik dengan adanya metode pemasaran berbasis hubungan, Strategi tidak membeda-bedakan, pembukaan stand, media massa, edukasi dan penyebaran brosur. Sehingga, nasabah akan merasa nyaman dengan pendekatan-pendekatan yang dilakukan oleh bank yang seakan-akan ingin memberi kemudahan dan memenuhi kebutuhan nasabah akan jasa finansial.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Bank**

Bagi bank diharapkan untuk terus mempertahankan pemasaran berbasis hubungan karena persaingan saat ini bagi bank jasa finansial lebih mengutamakan pelayanan dikarenakan produk yang sama telah banyak diterbitkan oleh bank lain.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk melaksanakan penelitian mengenai strategi pemasaran melalui media elektronik secara lebih mendalam dengan memperhatikan perkembangan teknologi yang semakin cepat.<sup>38</sup>

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002.
- Budisantoso, Totok. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta. PT. Rineka Citra, 2011.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Jogjakarta: Andi Offset, 1980.
- . *Metodologi Research*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1984.
- Hasibuan, Malayu S.P. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Karimm Adiwarmann A. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian kualitatif*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya, 2012.
- Mujahidin Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta. PT RajaGrafindo Persada, 2016.
- Murcitaningrum, Suraya. *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pruden Media, 2013. Cet. I.
- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. Dan R dan D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suryabrata, Sumadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada, 2012.



**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: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1359/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/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Dian Febriana  
 NPM : 1602080067  
 Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
 Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
 Judul : Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri KC Metro

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.*



Dekan Bidang Akd &  
 Kelengkapan

MAMMAD SALEH

## **ALAT PENGUMPUL DATA**

### **UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KC METRO**

#### **A. Wawancara**

##### **1. Wawancara kepada Marketing Funding (Aldi Awaludin)**

- a. Apakah yang dimaksud Tabungan Mabrut?
- b. Bagaimana mekanisme penyelesaian bagi nasabah yang telah memenuhi seluruh biaya Haji dan Umroh?
- c. Bagaimana strategi pemasaran Tabungan Mabrut yang telah dilakukan bank syariah Mandiri KC. Metro?
- d. Adakah kerjasama dengan lembaga yang berkaitan?

##### **2. Wawancara kepada Customer Service (Ari Krisnawati)**

- a. Bagaimana syarat pembukaan Tabungan Mabrut?
- b. Berapakah jumlah nasabah Tabungan Mabrut per tahunnya?

#### **B. Dokumentasi**

1. Sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri KC. Metro.
2. Visi, misi, dan tujuan Bank Syariah Mandiri KC. Metro
3. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KC. Metro
4. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KC. Metro



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id).

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : DIAN FEBRIANA  
NPM : 1602080067

Jurusan : D3 PBS  
Semester : VII

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 24-12- 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>- penyajian latar belakang tabel sistematis.</li> <li>- Deskripsi hal-hal yg bersifat umum terkait dg judul baru kemudian mengurut ke permasalahan yg ada.</li> <li>- pertanyaan penelitian diperbaiki.</li> <li>- tambahkan analisa peneliti terkait penyajian tabel. dan tambahkan sumber datanya.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">ef</p> <p style="text-align: center;">ef</p> <p style="text-align: center;">ef</p>

Dosen Pembimbing

**Era Yudistira, M.Ak**  
NIP : 199010032015032010

Mahasiswa Ybs

**Dian Febriana**  
NPM : 1602080067



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : DIAN FEBRIANA  
NPM : 1602080067

Jurusan : D3 PBS  
Semester : VII

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at/ 27-12- 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>- teknis penulisan masih perlu banyak perbaikan.</li> <li>- banyaknya pernyataan yg belum dimunculkan referensi/sumbernya.</li> <li>- permasalahan seperti apa yg terjadi di BSM metro terkait dg tabung mabur</li> <li>- tambahkan data dukung terkait dg perkembangan tabung mabur.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">ef</p> <p style="text-align: center;">ef</p> <p style="text-align: center;">ef</p> <p style="text-align: center;">ef</p>

Dosen Pembimbing

  
**Era Yudistira, M.Ak**  
NIP : 199010032015032010

Mahasiswa Ybs

  
**Dian Febriana**  
NPM : 1602080067



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Dian Febriana**                      Jurusan                      : D3 PBS  
NPM : 1602080067                      Semester                      : VII

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
			<p>ACC TA, BAB 1-4 with dft dimasukkan.</p> <p>note: tambahkan lampiran yg diperlukan sbg data dukung kelengkapan berhas TA.</p>	

Diketahui :  
Dosen Pembimbing I

**Era Yudistira, M.Ak**  
NIP. 199010032015032010

Mahasiswa Ybs,

**Dian Febriana**  
NPM. 1602080067



## Kartu Contoh Tanda Tangan

Signature Specimen



Tanggal Date

Nama Rekening Account Name

Nomor Rekening Account of Number

TABUNGAN  
Savings Account

GIRO  
Current Account

DEPOSITO  
Deposit

LAINNYA  
Others

Nama dan Jabatan Name dan Position

Tanda Tangan Signature

1.

TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS

2.

TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS

Tanda Tangan yang Diperlukan Signature Required

Cap Perusahaan Company Stamp

SATU/SALAH SATU

DUA DIANTARANYA



**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-1205/ln.28/S/U.1/OT.01/12/2019**

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

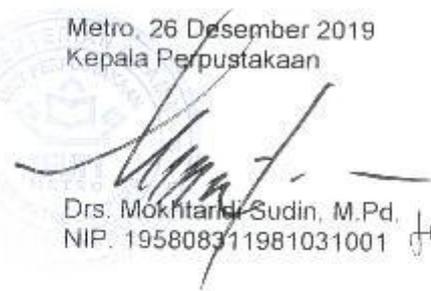
Nama : DIAN FEBRIANA  
NPM : 1602080067  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1602080067.

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 sepenuhnya.

Metro, 26 Desember 2019  
Kepala Perpustakaan

  
Drs. Mokhammad Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001

## RIWAYAT HIDUP



Dian Febriana dilahirkan di Sukadana pada tanggal 26 Februari 1998, merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara pasangan Bapak M. Thohir dan Ibu Nurlaela.

Pendidikan dasar penulis tempuh di SD Negeri 5 Sukadana selesai pada tahun 2010, kemudian melanjutkan di SMPN 1 Sukadana, dan selesai pada tahun 2013, sedangkan sekolah Menengah Atas di SMAN 1 Sukadana, dan selesai pada tahun 2016. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan pada Prodi D3 Perbankan Syariah, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester 1 Tahun Ajaran 2016/2017, yang kemudian pada Tahun 2017 STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung, sehingga Prodi D3 Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro berubah menjadi Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.