

SKRIPSI
STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO
PADA PT. BPR SYARIAH KOTABUMI
KANTOR KAS BUKIT KEMUNING

Oleh:
IMROATUL HASANAH
NPM. 1602100034



Jurusan: Perbankan Syariah (PBS)
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)METRO

1441 H/2020 M

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO
PADA PT. BPR SYARIAH KOTABUMI
KANTOR KAS BUKIT KEMUNING**

**Diajukan untuk memenuhi tugas dan memenuhi sebagai syarat memperoleh
gelar strata I (SI)**

Oleh:

IMROATUL HASANAH

NPM. 1602100034

Pembimbing I : Dr. Tobibatussa'adah M.Ag

Pembimbing II : Liberty, S.E, M.A.

Jurusan: Perbankan Syariah (PBS)

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)METRO

1441 H/2020 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA
PT. BPR SYARIAH KOTABUMI KANTOR KAS BUKIT
KEMUNING

Nama : IMROATUL HASANAH

NPM : 1602100034

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

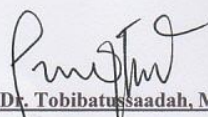
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dalam sidang munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Juni 2020

Dosen Pembimbing I,



Dr. Tobibatussaadah, M.Ag.

NIP. 19701020 199803 2 002

Dosen Pembimbing II,



Liberty, SE., MA

NIP. 197408242000032002

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosahkan**

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

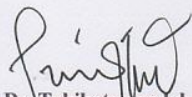
Nama : Imroatul Hasanah
NPM : 1602100034
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA PT
Proposal : BPR SYARIAH KOTABUMI KANTOR KAS BUKIT
Skripsi : KEMUNING

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, Juni 2020

Dosen Pembimbing I,



Dr. Tobibatussaadah, M.Ag.

NIP. 19701021 199803 2 002

Dosen Pembimbing II,



Liberty, SE., MA

NIP. 197408242000032002



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

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 2082 / In. 28.3 / D / PP. 00.9 / 01 / 2020.

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA PT BPR SYARIAH KOTA BUMI KANTOR KAS BUKIT KEMUNING, disusun Oleh: IMROATUL HASANAH, NPM: 1602100034, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa/ 30 Juni 2020.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH :

Ketua/Moderator : DR. Hj. Tobibatussaadah, M.Ag

Penguji I : Rina El-Maza, S.H.I., M.S.I

Penguji II : Liberty., S.E, M.A

Sekretaris : Fitri Kurniawati, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

ABSTRAK
STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO
PADA PT. BPR SYARIAH KOTABUMI
KANTOR KAS BUKIT KEMUNING

Oleh:
Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034

Bank Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning merupakan lembaga keuangan berbasis syariah. Dalam melakukan pemasaran produk khususnya deposito, perusahaan jasa seperti Bank Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning ini menggunakan strategi pemasaran bauran pemasaran 4P produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*) dan tempat (*place*). yang sering disebut dengan *Marketing Mix*. Masing-masing elemen dari *marketing mix* ini tidak dapat dipisahkan satu dengan lainnya, semua saling berkaitan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk deposito pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning. Jenis penelitian ini yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan berusaha menggambarkan hasil penelitian apa adanya. Teknik pengumpulan data dengan cara penelitian lapangan yaitu dokumentasi dan wawancara dengan penemuan hasil di BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning. Data yang diperoleh kemudian diolah dalam bentuk kata-kata atau teks yang kemudian dituangkan dalam bentuk narasi atau deskripsi. Subyek dalam penelitian ini adalah Kepala Kas, marketing dan *Customer Service*. Sedangkan obyek dalam penelitian ini adalah seluruh kegiatan yang berkaitan dengan implementasi *marketing mix* produk talangan haji di kantor kas.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dalam implementasi *marketing mix* produk talangan haji pada BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning secara keseluruhan *marketing mix* yang digunakan telah diterapkan dan dilaksanakan oleh pihak kantor kas, meskipun terdapat kendala dalam pelaksanaan pada salah satu elemennya. Sebaiknya kantor kas lebih meningkatkan pemasaran produknya dengan menambah pegawai baru pada bidang *marketing* agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan lebih efektif.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan disini :

Nama : Imroatul Hasanah
NPM : 1602100034
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2020

Yang menyatakan


METERAI
TEMPEL
R/1ECAHF476332828
6000
ENAM RIBURUPIAH
Imroatul Hasanah

1602100034

MOTTO

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ أَسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ فَسَوَّاهُنَّ

سَبْعَ سَمَاوَاتٍ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٩﴾

Arti: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

(Q.S.An nisa :29)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas selain bersyukur kepada ALLAH SWT yang telah memberikan begitu banyak dalam hidup ini. Saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, bapak lasiman (alm) dan ibu sutarmi yang telah memberikan kasih sayang, sabara dan terimakasih telah memberikan dorongan serta dukungan sehingga bisa mengiringi langkah kesuksesanku. Semoga allah selalu memberikan yang terbaik serta umur yang panjang untuk membahagiakan ibuku.
2. Ayukku tersayang yang telah mendukung, menyemangati, memotivasi dan mendoakan kesuksesan adiknya.
3. Untuk teman-temanku, tita, atin teman-teman kosan dan masih banyak lagi, yang telah memberikan bantuan dan motivasi sehingga menyelesaikan skripsi ini.

Almamter Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji Syukur Kehadirat Allah SWT, atas taufik dan Hidayah-NYA, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning” sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan strata I (SI) Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar sarjana S.Pd.

Dalam upaya penyelesaian penyusunan skripsi ini, peneliti telah banyak mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu peneliti menyampaikan Terima Kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan FEBI IAIN Metro
3. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan FEBI
4. Ibu Dr. Hj. Tobibatussadah, M.Ag selaku Pembimbing I dan Ibu Liberty, S.E., M.A selaku Pembimbing II, yang telah banyak memberi arahan dan bimbingan sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi ini.
5. Semua pihak yang telah memabantu dalam penyusunan skripsi ini.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Penulis berharap semoga hasil penelitian yang dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu S1 Perbankan Syariah.

Metro, Juni 2020

Peneliti



IMROATUL HASANAH
NPM.1602100034

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian relevan	6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	9
1. Pengertian Strategi Pemasaran	9
2. Tujuan Strategi Pemasaran	10
3. Bauran Pemasaran	11
B. Produk Deposito.....	18
1. Pengertian Deposito	18
2. Landasan Syariah Dan Landasan Hukum Deposito.....	22

3. Rukun Dan Syarat Deposito.....	24
-----------------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	26
B. Sumber Data.....	27
C. Teknik Pengumpul Data.....	27
D. Teknik Analisa Data.....	28

BAB IV HASIL PENELITIAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning	30
1. Sejarah PT.BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning	30
2. Visi dan Misi PT.BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.....	32
3. Produk-Produk PT.BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning	32
B. Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT.BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.....	32
C. Pembahasan.....	43

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	49
B. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Nisbah Bagi Hasil Nasabah.....	41
Tabel 1.2 Tabel Perkiraan Bagi Hasil Deposito Sebelum Dikurangi Pajak Dan Zakat	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Surat Izin Pra Survey
3. Surat Resech
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Alat Pengumpul Data
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Foto Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Strategi adalah suatu pola pemikiran dari para pemimpin organisasi dalam penetapan sasaran atau merencanakan pencapaian tujuan jangka panjang suatu perusahaan serta menentukan arah tindakan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan.¹

Strategi pemasaran adalah merupakan pernyataan yang memberi petunjuk tentang arah tujuan dari berbagai usaha penting untuk mencapai sasaran yang dikehendaki. Strategi itu terdiri dari berbagai unsur yang dapat ditimbulkan oleh analisis lanjutan dari tiap-tiap sasaran.²

Berdasarkan uraian di atas, penulis dapat memahami bahwa strategi pemasaran adalah suatu upaya yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan yang tepat sehingga mendapatkan keuntungan apa yang diharapkan. Didalam pemasaran pada bank PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning menyatakan bahwa pemasaran sangatlah digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank tersebut. PT BPR syariah juga menyatakan bahwa lembaga keuangan yang berbasis syariah dengan menggunakan syariat islam dan tentunya mengharamkan adanya riba.

Untuk menghadapi pasar sasaran yang ada, strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perbankan.

291. ¹ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013),

² M.Mursid, *Manajemn Pemasaran*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2014), 20.

Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan dalam hal ini pihak bank selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu dan memudahkan proses transaksi nasabah.³

PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning dibuka tahun 2013. Pada bauran pemasaran yang digunakan pada Bank PT BPR Syariah kotabumi Kantor Kas Bukit yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*) dan tempat (*place*). PT BPR Syariah juga harus bersifat profesionalitas dalam pemasaran supaya mendapatkan kepercayaan konsumen, serta pentingnya nilai-nilai etika dan moralitas pada pemasaran harus dilakukan agar PT BPR Syariah tidak dianggap bank yang hanya mencari keuntungan pribadi dan bisnisnya selalu stabil dan berkelanjutan.⁴

Pada PT BPR Syariah macam-macam produk yaitu Tabungan Wadiah, Tabungan pendidikan, Tabungan Qurban, Tabungan Hj, Deposito, Pembiayaan seperti bagi hasil, sewa menyewa, jasa dan pinjaman murni. Salah satu fasilitas bank yang sedikit dipergunakan para nasabah adalah Tabungan Deposito. Jika dilihat dari aspek keamanan maka Deposito dianggap sebagai tempat menyimpan uang dengan tingkat keamanan yang tinggi dan perolehan pendapatan jelas diterima setiap waktunya. Penabung deposito biasanya uangnya dijamin oleh pemerintah, terutama jika bank tersebut tergabung atau anggota dari LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).⁵

³ Nurrianto Alarif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 79.

⁴ *Ibid*, 21.

⁵ Irham Fahmi, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 85.

Pada Bank PT BPR Syariah kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning menggunakan akad Deposito Mudharabah mutlaqah dan bahwa produk Deposito ini yang menjadi ketertarikannya pada keuntungan Deposito yang diberikan kepada nasabah, karena setiap bulan nisbah yang diberikan oleh PT BPR Syariah tergantung dari laba yang didapat pada PT BPR Syariah, dalam memasarkan produk kepada masyarakat yaitu melakukan berbagai usaha baik secara langsung maupun tidak langsung, diantaranya menyebarkan informasi melalui media elektronik berupa beberapa situs website, radio maupun media cetak seperti brosur, spanduk dan yang paling menarik pada pemasaran yang dilakukan PT BPR Syariah yaitu mengunjungi pengajian sebulan sekali.

Bentuk produk deposito yang ditawarkan oleh BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning adalah produk jasa simpanan berjangka di Bank yang menjanjikan bagi hasil, namun pada penyetoran dan penarikan deposito hanya dapat dilakukan pada saat tertentu saja, nisbah PT BPR Syariah yaitu: (Bulan Oktober)

PRODUK	NISBAH	E.R (%)
TAB MUDHARABAH	30	06.81
DEPOSITO 1 BULAN	40	09.08
DEPOSITO 3 BULAN	45	10.22
DEPOSITO 6 BULAN	43	10.90
DEPOSITO 12 BULAN	52	11.81

Tabel diatas adalah contoh nisbah pada bulan Oktober jadi disini setiap bulannya nisbah pada BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning selalu berubah, artinya jika pendapatn bank besar maka pendapatan nasabah juga besar jadi untuk keduanya saling mendapatkan keuntungan. Arti dari E.R adalah biaya dana atau *cost of funds* jadi pembiayaan dari pendanaan yang sudah ada. Pada bagi hasil ini. Jika pengambilan deposito kurang dari jatuh tanggal tempo yang dijadwalkan maka dikenakan ounalti sebesar 0,2% dari deposito tersebut.

Simpanan deposito ini memberikan bonus pada setiap mendekati lebaran Idl Fitri yaitu berupa parcel sembako, ini diberikan kepada nasabah yang nominal depositnya tinggi. Parcel ini hanya diberikan tiga orang yang nominal depositnya tinggi, ini merupakan bagian dari strategi promosi.

Selanjutnya pihak bank memberikan bonus kepada calon nasabah deposito yang menabung di atas Rp. 50.000.000.- mendapatkan sovernir seperti payung dan jam. Selanjtnya jika menabung diatas Rp.100.000.000.- akan mendapatkan sovernir bantal. Selain itu akad deposito yang menggunakan akad mudharabah yang ditentukan oleh besarnya pendapatan bank tersebut.

Banyak Produk yang ada pada PT BPR Syariah Kotabumi namun ada salah satu produk yang sudah lama di Bank tersebut, yaitu produk deposito, jika dilihat dari tempat dan bagi hasil maka semuanya terlihat menarik tetapi

kurang diminati masyarakat. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan strategi untuk menambah nasabah oleh pihak PT BPR Syariah Kotabumi.⁶

Berdasarkan kondisi diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji tentang **Strategi Pemasaran Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan indentifikasi masalah sebagaimana diuraikan di atas, dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

Bagaimana “*Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT. BPR syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning?*”

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Peneliti ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

2. Manfaat penelitian

Peneliti dapat dilakukan dan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini diharapkan hasilnya dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktik. Adapun peneliti tersebut antara lain:

⁶ Observasi pada PT BPR Syariah Kota Bumi Kantor Kas Bukit Kemuning

a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran, keilmuan dan wawasan bagi peneliti maupun pembaca proposal ini, khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

b. Manfaat praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan, masukan, informasi yang berguna bagi perusahaan terkait dalam menyikapi pentingnya strategi pemasaran produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan memuat secara sistematis mengenai hasil penelitian dahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu di dalam kajian ini dipaparkan tentang penelitian sebelumnya yang terkait dengan penelitian ini. Berikut ini akan disajikan beberapa kutipan hasil penelitian yang lalu terkait diantaranya:

1. Hasil peneliti yang dilakukan oleh Febryani Ariantika yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Mudharabah Pada PT Bank Syariah KCP

Bandar Sribawono Kec. Sribawono Kab. Lampung Timur”.⁷ Dalam peneliti ini yang diteliti oleh peneliti dan menjadi fokus peneliti adalah mengenai strategi pemasaran produk deposito pada PT BPR Syariah Kotabumi. Peneliti Febryani Ariantika memiliki kesamaan dalam strategi pemasaran yaitu menggunakan 4P produk, harga, promosi dan tempat.

Perbedaan dapat di lihat dri kajian yang diteliti, dimana peneliti , mengkaji mengenai “Strategi Pemasaran Produk Deposito pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning” sementara kajian pada Febryani Ariantika adalah “Strategi Pemasaran Produk Mudharabah Pada PT Bank Syariah KCP Bandar Sribawono Kec. Sribawono Kab. Lampung Timur”. Hasil peneliti febryani ariantika bahwasannya dalam strategi pemasaran produk mudharabah sudah maksimal. Strategi yang diterapkan yaitu dengan melakukan pencairan yang cepat, kemudian bagi hasil berdasarkan prediksi bukan perolehan keuntungan pada usaha nasabah.

2. Hasil peneliti yang dilakukan oleh Diah Mutiara yang berjudul “ Strategi Pemasaran Simpanan Pada BMT EL Darussalam 132 Lampung Timur”⁸ dalam penelitian ini yang diteliti oleh peneliti dan menjadi fokus penelitian adalah mengenai strategi pemasaran produk deposito pada PT BPR Syariah Kotabumi kantor kas bukit kemuning. Penelitian diah mutiara memiliki kesamaan dalam strategi pemasaran. Namun terdapat perbedaan

⁷ Febryani Ariantika “Strategi Pemasaran Produk Mudharabah Pada PT Bank Syariah KCP Bandar Sribawono Kec. Sribawono Kab. Lampung Timur, tahun 2015

⁸ Diah Mutiara“ Strategi Pemasaran Simpanan Pada BMT EL Darussalam 132 Lampung Timur, tahun 2014

pengkajian dengan penulis, yaitu Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

Perbedaan dapat dilihat dari kajian yang diteliti, dimana peneliti mengkaji mengenai Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning. Sementara kajian pada diah mutiara adalah Strategi Pemasaran Simpanan Pada BMT EL Darussalam 132 Lampung Timur sudah baik. Strategi yang diterapkan yaitu dengan melakukan sosialisasi, melakuakn promosi yang tidak diperkenankan untuk keuntungan sepihak, memperluas jaringan kerjasama dengan pendekatan personal dan memberikan bonus kepada nasabah yang melakukan simpanan pada bank tersebut.

Deskripsi di atas menegaskan bahwa penelitian dengan judul **“Startegi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning)”**, belum pernah diteliti sebelumnya, khususnya Lembaga IAIN Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan pernyataan yang memberi petunjuk tentang arah tujuan dari berbagai usaha penting untuk mencapai sasaran yang dikehendaki. Strategi itu terdiri dari berbagai unsur yang dapat ditimbulkan oleh analisis lanjutan dari tiap-tiap sasaran. Misalnya sasaran meningkatkan pendapatan penjualan.⁹

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah tetapi berhubungan erat, yakni: pasar target dan bauran pemasaran.¹⁰

Beberapa ahli memberikan bermacam-macam definisi tentang pemasaran, antara lain:

- a. Philip dan Duncan: Pemasaran meliputi semua langkah yang digunakan atau dipergunakan untuk menempatkan barang-barang nyata ke tangan konsumen.
- b. W.J. Stanton: Pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha, yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan

⁹ M.Mursid, *Manajemn Pemasaran*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2014), 20.

¹⁰ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 230.

barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.

- c. P.H. Nystrom: Pemasaran meliputi segala kegiatan mengenai penyaluran barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen.¹¹

Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengomunikasi nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.¹²

Jadi strategi pemasaran adalah pencapaian pemasaran yang sesuai dengan sasaran serta bisnis yang diharapkan tepat sehingga bisa mengalami kemajuan yang pesat, bisnis ini bisa dalam bentuk produk ataupun jasa lainnya.

2. Tujuan Strategi Pemasaran

Tujuan pemasaran yang lebih mendasar yang dikembangkan tersebut, bagi konsumen tujuannya upaya mendorong pembelian unit-unit yang berukuran yang lebih besar, menciptakan pengujian produk di antara non-pemakai dan menarik bagi orang yang beralih merek dari pesaing.

Tujuan strategi pemasaran diantaranya: peningkatan kualitas koordinasi dalam tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran berdasarkan standard prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang logis dalam setiap pengambilan keputusan dan mampu meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi jika ada perubahan-perubahan dalam pemasaran.

¹¹ M.Mursid, *Manajemen Pemasaran*, 26

¹² Nurrianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 7

Selanjutnya yaitu volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan pemasaran, artinya laba dapat diperoleh melalui pemasaran konsumen dan laba juga membuat suatu perusahaan tumbuh dan berkembang serta memperkuat kondisi ekonomi lebih maju.¹³

3. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Philip Kotler mendefinisikan marketing mix atau bauran pemasaran sebagai serangkaian variabel yang dapat dikontrol dan tingkat variabel yang digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi pasar yang menjadi sasaran.¹⁴

Keempat unsur atau variabel bauran pemasaran (marketing mix) yaitu sebagai berikut:

a. Strategi produk (*product*)

Produk adalah keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen. Produk dalam bisnis restoran sangat bergantung pada pengalaman. Produk dapat berupa paket yang lengkap yang terdiri dari makanan, minuman, servis dan kenyamanan yang memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen dan menciptakan kesan yang tidak terlupakan.¹⁵

Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk dapat berupa barang

¹³ Kotler Kellen, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: Macanang Jaya Cemerlang, 2008), 268 .

¹⁴ Rina Rachmawati, "Peran Bauran Pemasaran," Semarang: Universitas Negeri Semarang 2, No.2 (2011): 145.

¹⁵ Rina Rachmawati, "Peran Bauran Pemasaran," 145.

(benda wujud) seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil dan lain-lain. ; dan jasa (tidak wujud). Fakto-faktor yang mempengaruhi kesempatan atau peluang bagi produk baru adalah:

- 1) Perubahan ekonomi
- 2) Perubahan social dan budaya;
- 3) Perubahan teknologi
- 4) Perubahan politik; dan
- 5) Perubahan lainnya.¹⁶

Strategi inovasi produk diperlukan untuk menghindari konsumen dari rasa jenuh terhadap produk yang ditawarkan. Kejenuhan konsumen terjadi ketika produk yang ditawarkan sudah menjadi kebiasaan umum digunakan manfaatnya. Dimana pemanfaatan produk yang terulang menjadikan konsumen manjadi jenuh dan mempunyai keinginan untuk mencari produk sejenis lainnya dengan meninggalkan produk yang selama ini digunakan.¹⁷

b. Strategi harga (*price*)

Menurut Indriyo Gitsudarmo harga sebenarnya merupakan nilai yang dinyatakan dalam satu mata uang atau alat tukar, terhadap suatu produk tertentu. Dalam kenyataanya besar kecilnya nilai atau ahrga itu tidak hanya ditentukan oleh faktor fisik saja yang diperhitungkan tetapi faktor-faktor psikologis dan faktor-faktor lain berpengaruh pula terhadap harga.

¹⁶ Kasmir, *studi kelayakan bisnis*, (Jakarta: kencana prenada group, 2013), 52.

¹⁷ Danang sunyanto, *dassar-dasar manajemen pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2014) 86

Jadi pengertian harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah produk tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa. Harga sebenarnya bukanlah hanya diperuntukan bagi suatu produk yang sedang diperjual belikan di pasar saja tetapi juga berlaku untuk produk-produk yang lain. Misalnya rumah yang disewakan atau dikontrakkan, konsultan, akuntan public, pengacara, dokter melalui tariff yang ditentukan.¹⁸

Pada inti strategi penetapan harga untuk bauran produk adalah kebersamaan diantara harga-harga secara keseluruhan. Strategi harga bauran produk dibedakan menjadi 4, yaitu:

1) Harga garis produk

Penetapan produk berdasarkan garis produk adalah menetapkan harga produk menurut jenis produk. Karena pada kenyataannya suatu perusahaan tidak hanya memproduksi hanya satu produk.

2) Harga produk pelengkap

Selain macam-macam varian produk yang diproduksi, pihak produsen sering kali memproduksi atau menyediakan produk pelengkap.

3) Harga produk penawan

Produsen juga ada yang menjual produk utama saja, tanpa pelengkap lainnya.

¹⁸ Danang sunyanto, *dassar-dasar manajemen pemasaran*, 131

4) Harga produk sampingan

Sering kali perusahaan tidak dapat menghindari untuk memproduksi produk lain di samping produk utamanya dan proses produksi tersebut walaupun bukan utama, namun tetap saja pihak produsen harus mengeluarkan biaya.¹⁹

Merupakan satu satunya elemen pendapaatan dalam marketing mix. Menentukan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah. Jadi bisa dianalogikan sengan melihat seberapa besar pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat dalam bentuk jasa yang setimpal atas pengorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut.

Ketika jasa yang dihasilkan oleh perbankan syariah mampu memberikan sebuah nilai tambah (keuntungan) lebih dari perbnakkan konvensional pada saat ini, artinya harga yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut mampu bersaing bahkan berhasil mengungguli perbankan konvensional.²⁰

Dalam persaingan yang semakin tajam ini, terutama yang sangat terasa pasar pembeli peranan harga sangat penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar. Dengan kata lain penetapan harga mempengaruhi kemampuan perusahaan mempengaruhi konsumen.²¹

¹⁹ Ibid, 145

²⁰ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 292.

²¹ makmur saprijal, startegi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan, jurnal ilmiah cano economos vol. 3 no. 1 januari 2015. 45.

c. Strategi tempat (*place*)

Jika sebuah perusahaan sudah memutuskan untuk memasuki sebuah segmen, perusahaan itu harus menentukan bagaimana memasukinya. Jika segmen itu sudah mapan, para pesaing tentu sudah beroperasi dalam segmen ini. Lebih lanjut para pesaing telah mengambil posisi dalam segmen ini.

Penentuan lokasi bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan baik. Disamping lokasi yang strategis, hal lain yang mendukung lokasi tersebut adalah layout gedung dan layout ruangan bank itu sendiri.²²

Menyebarkan unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah adalah sebuah keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik. Memang, dibutuhkan modal yang tidak sedikit dibutuhkan waktu dan dilakukan secara bertahap atau bisa juga dengan melakukan secara bertahap atau bisa juga dengan melakukan sistem kerja sama dengan unit-unit pelayanan sejenis agar jasa yang ditawarkan dengan berdasarkan syariah tersebut bisa sampai dan menyebar hingga ke pelosok daerah Indonesia.

Disamping lokasi yang strategis adalah penetapan gedung dan ruangan bank. Hal ini sangat mendukung lokasi dan gedung merupakan dua yang tidak terpisahkan dan harus merupakan dua hal

²² Danang sunyanto, *dasar-dasar manajemen pemasaran*, 49

yang tidak terpisahkan dan harus merupakan suatu paduan yang serasi dan sepadan.

Jika pelayanan perbankan syariah bisa dilakukan dimana saja di seluruh Indonesia, bisa dipastikan penetrasi pasar perbankan syariah akan lebih cepat berhasil.²³

d. Strategi promosi (*promotions*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberi tahu dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan dan publisitas.

Promosi disini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Perusahaan harus mampu memutuskan kegiatan promosi apakah yang tepat bagi suatu produk yang dimiliki oleh perusahaan. Sebab setiap produk memiliki target pasar yang berbeda, sehingga pendekatan promosi yang harus dilakukan pun akan berbeda pula.

²³ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, 292.

Selain itu kegiatan promosi harus disesuaikan dengan anggaran promosi yang dimiliki oleh perusahaan.²⁴

Bauran promosi yaitu dengan melalui periklanan adalah penyajian penjualan non-personal yang dikomunikasikan melalui bentuk media atau non-media untuk mempengaruhi sejumlah besar konsumen. Periklanan adalah metode umum untuk mempromosikan produk dan jasa. Meskipun periklanan umumnya lebih mahal dibandingkan dengan metode lain. Namun dapat menjangkau banyak konsumen. Meskipun periklanan dapat menjadi sangat mahal namun dapat meningkatkan pangsa pasar sebuah produk.²⁵

Dengan persyaratan dan kendala yang kompleks itu menjadikan pemilihan strategi promosi juga berbeda-beda berdasarkan kondisi yang dihadapi saat itu dan banyak faktor yang mempengaruhi penerapan bauran promosi. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan bauran promosi:

- 1) Sifat pasar yang mempengaruhi bauran promosi bersifat pasaran meliputi tiga variabel yaitu luasnya geografi pasar, tipe pelanggan, konsentrasi pasar.
- 2) Sifat produk seorang manajer pemasaran harus cermat dan tepat dalam menentukan pasar sasaran sebelum menentukan jenis bauran promosinya.

²⁴ Nurrianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, 16.

²⁵ Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), 158.

- 3) Daur hidup produk strategi suatu produk akan dipengaruhi oleh tahap dasar hidup produk, pada tahap pengenalan produsen harus menstimulasi permintaan primer.
- 4) Dana yang tersedia merupakan faktor yang menentukan, karena program periklanan tidak akan berhasil baik jika dana sangat terbatas.²⁶

B. Produk Deposito

1. Pengertian Deposito

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu-waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan. Penarikan hanya dapat pada waktu tertentu maksudnya adalah jika nasabah deposan menyimpan uangnya untuk jangka waktu 3 bulan, maka uang tersebut baru dapat dicairkan setelah jangka waktu tersebut berakhir dan seringkali disebut jatuh tempo.²⁷

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak pemilik dana, terdapat 2 (dua) bentuk *mudharabah*, yakni:

a. Mudharabah Mutlaqah

Dalam deposito mudharabah, pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya. Dengan kata lain, bank syariah mempunyai

²⁶ Danang sunyoto, *dasar-dasar manajemen pemasaran*, 161-163

²⁷ Siti afifah dkk, "*analisis produk deposito mudharabah dan penerapannya pada PT BPRS amanah ummah*". Vol 1. No. 2, 2013.

hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

Dalam perhitungan bagi hasil deposito mudharabah basis perhitungan adalah hari bagi hasil sebenarnya, termasuk tanggal tutup buku, namun tidak termasuk tanggal pembukuan deposito mudharabah dan tanggal jatuh tempo. Sedangkan jumlah hari ini dalam sebulan yang menjadi angka penyebut/angka pembagi adalah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, 31 hari).²⁸

Pembayaran bagi hasil deposito mudharabah dapat dilakukan menjadi dua metode:

- 1) Anniversary date
 - a) Pembayaran bagi hasil deposito dilakukan secara bulanan, yaitu pada tanggal yang sama dengan tanggal pembukaan deposito.
 - b) Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah tingkat bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
 - c) Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat difasilitasi ke rekening lainnya sesuai dengan permintaan deposan.
- 2) End of month
 - a) Pembayaran bagi hasil deposito dilakukan secara bulanan, yaitu pada tanggal tutup buku setiap bulan.

²⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014), 364

- b) Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proposional hari efektif termasuk tanggal tutup buku, tapi tidak termasuk tanggal pembukaan deposito.
- c) Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proposional hari efektif tidak termasuk tanggal jatuh tempo deposito. Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah tingkat bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
- d) Jumlah hari sebulan adalah jumlah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, 31 hari).
- e) Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat difasilitasi ke rekening lainnya sesuai permintaan deposan.²⁹

Investasi umum ini sering disebut juga sebagai investasi tidak terikat. Nasabah rekening investasi lebih bertujuan untuk mencari keuntungan daripada untuk mengamankan uangnya. Dalam mudharabah, bank sebagai mudharib mempunyai kebebasan mutlak dalam pengelolaan investasi.³⁰

Pada investasi mudharabah yaitu perjanjian antara pemilik modal (uang/barang) dengan pengusaha dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek /usaha yang pengusaha bersedia untuk mengelola proyek tersebut dengan bagi hasil.³¹

²⁹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, 365.

³⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012), 118.

³¹ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h.72

b. Mudharabah Muqayyadah

Berbeda halnya dengan deposito mudharabah mutlaqah, dalam deposito mudharabah mutlaqah, pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara, maupun objek investasinya. Dengan kata lain, bank syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana ini keberbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

Dalam menggunakan dana deposito mudharabah muqayyadah ini, terdapat dua metode, yakni:

1) *cluster pool of fund*

Yaitu penggunaan dana untuk beberapa proyek dalam suatu jenis industri bisnis.

2) *Specific product*

Yaitu penggunaan dana untuk suatu proyek tertentu.

Dalam hal ini, bank syariah melakukan pembayaran bagi hasil sesuai dengan metode penggunaan dana ini, yakni:

1) *cluster pool of fund*

pembayaran bagi hasil deposito mudharabah muqayyadah dilakukan secara bulanna, triwulan, semesteran atau periodisasi lain yang disepakati.

2) *Specific product*

Pembayaran bagi hasil disesuaikan dengan arus kas proyek yang dibiayai.³²

Pada deposito mudharabah muqayyadah tehnik perbankkannya yaitu: sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada porsi tersendiri dalam rekening administrasi. Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana. Bank menerima komisi atau jasa mempertemukan kedua pihak sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.³³

2. Landasan Syariah Dan Landasan Hukum Deposito

Deposito menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpanan dan bank syariah atau UUS.³⁴

Menurut fatwa DSN No. 3/2000, ketentuan umum Deposito Mudharabah adalah sebagai berikut:

³² Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuanga*. 367

³³ Heri sudarsono, *bank dan lembaga keuangan syariah dskripsi dan ilustrasi*, (Yogyakarta: ekonisia, 2008), 69

³⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 91.

- a. Dalam transaksi nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana.
- b. Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan pengembangannya, termasuk di dalamnya mudharabah dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan utang piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- e. Bank sebagai mudharib sebagai menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- f. Bank tidak diperkennakan untu mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.³⁵

Berikut ayat yang membahas tentang Deposito:

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾

Artinya: “jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan

³⁵ Refki Fielnanda, “Percampuran Deposito Dan Investasi Dalam Perspektif Fiqh Islam”: At-Turas Jurnal Studi Keislaman. Vol. Number 1, Januari.2017. 7.

tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain,, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janglah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Q.S. Al-Baqarah: 283)³⁶

Berikut hadis yang membahas tentang Deposito mudharabah:

“diriwayatkan daari Abbas bahwa Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun membolehkannya”. (H.R Thabrani)³⁷

3. Rukun Dan Syarat Deposito

a. Rukun Deposito

- 1) Pada setiap penerimaan usaha baru, bank per ketentuan internal diwajibkan untuk menerangkan esensi dari deposito mudharabah, serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain meliputi: esensi deposito mudharabah sebagai bentuk investasi nasabah ke bank, definisi dan termonologi, keikutsertaan dalam

³⁶ Nur rianto, dasar-dasar pemasaran bank syariah, 37

³⁷ Heri sudarsono, *bank dan lemabaga keuangan syariah dskripsi dan ilustrasi*, 79

skema penjamin, profit sharing atau revenue sharing, terms and conditions dan tata cara perhitungan bagi hasil.

- 2) Bank wajib meminta nasabah untuk mengisi formulir yang jika tidak ada akad yang disertakan, maka formulir ini harus dianggap sebagai akad perikatan permohonan keikutsertaan investasi dalam bentuk deposito mudharabah.³⁸

b. Syarat Deposito

Adapun syarat pembukaan deposito yaitu:

- 1) Mengisi dan menandatangani permohonan pembukuan deposito
- 2) Perorangan:

Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Paspor/Identitas lainnya

Badan Usaha:

Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Paspor/Identitas lainnya bagi yang berhak atas deposit tersebut. Menyerahkan NPWP, TDP, SIUP, Akte Perusahaan an legalitas lainnya.

- 3) Jumlah minimum deposito adalah Rp. 1.000.000,-.³⁹

³⁸ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, 230-231.

³⁹ Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Pres, 2008),

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field reseach*). Jenis penelitian lapangan (*field reseach*) adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.⁴⁰

Disini peneliti melakukan penelitian lapangan pada PT BPR Syariah secara langsung dengan karyawan PT BPR Syariah Kotabumi tentang strategi pemasaran produk deposito.

2. Sifat penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan secara deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandnagan-pandangan serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.⁴¹

Peneliti menggunakan metode secara deskriptif kualitatif karena hubungan judul Strategi Pemasaran Produk Deposito pada PT BPR Syariah

⁴⁰ Suraya Mucitaningrum, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2012), 78.

⁴¹ Moh nazir, metode penelitian (bogor: ghalia Indonesia, 2011), 54

Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning karena sesuai fakta yang ada dilapangan dan sesuai dengan teori-teori yang ada.

B. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber yaitu:

1. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam hal ini maka proses pengumpulan datanya perlu memerhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian.

Penelitian ini yang menjadi sumber primer untuk mendapatkan data dari pihak Bank yaitu kepada Bu Desna Yulinda selaku Customer Service dan Pak Tomy Adriansyah selaku Marketing pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning, mengenai strategi pemasaran deposito pada PT BPR Syariah.

2. Sumber data skunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁴² dalam hal ini peneliti memperoleh data tambahan dari buku-buku yang berkaitan dengan strategi pemasaran deposito dan dokumen bank seperti brosur, data-data nasabah, slip setoran.

C. Teknik Pengumpul Data

Dalam penelitian lapangan ini peneliti menggunakan beberapa tehnik pengumpulan data, antara lain:

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 225.

1. Wawancara

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interview*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (*interviewer*). disini peneliti menggunakan wawancara tak terstruktur. Jadi wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.⁴³

Dalam metode ini peneliti akan mewawancarai secara langsung kepada pihak bagian Marketing, Customer Service PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning. Guna mendapatkan informasi secara lebih jelas.

2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah lalu. Dokumen bias berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.⁴⁴ Peneliti juga untuk menambah data menggunakan dokumen seperti foto saat penelitian.

D. Teknik Analisa Data

Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif yaitu merupakan suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan metodeologi yang mengkaji suatu

⁴³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Bina Aksara, 1989), 126)

⁴⁴ Sugiyono, *Metode Penellitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 240

fenomena sosial dan masalah manusia.⁴⁵ peneliti menganalisis hasil dari wawancara yang telah dilakukan dan memahami dengan situasi yang terjadi untuk selanjutnya dihasilkan suatu teori.

Setelah melakukan analisis data, langkah selanjutnya adalah memberikan penafsiran terhadap data-data tersebut kemudian diambil kesimpulan dengan cara berfikir induktif.

Berfikir induktif adalah metode yang digunakan dalam berfikir dengan bertolak dari hal-hal khusus ke umum. Dari hasil data wawancara yang telah didapatkan, penulis melakukan analisa secara mendalam, kemudian dikuatkan dengan teori-teori yang ada, setelah itu peneliti dapat menyimpulkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan.

Kemudian data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak PT BPR Syariah Kotabumi di analisis dari permasalahan yang sedang dibahas yakni menggambarkan data dan informasi yang berdasarkan fakta-fakta yang diperoleh di lapangan mengenai strategi pemasaran produk deposito dengan melakukan kajian mendalam terhadap fakta-fakta yang ada dan memberikan penilaian terhadap permasalahan yang diangkat secara tepat dan akurat

⁴⁵ Suraya Murcatiningrum, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, 97.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning

1. Sejarah Berdirinya BPRS Kotabumi

Sejarah PT.BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning PT. BPR Syariah Kotabumi adalah merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam bentuk Badan Usaha Milik Daerah di bidang jasa perbankan, BUMD ini mulai beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008 diresmikan oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal dasar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar Rupiah) dari jumlah modal dasar tersebut, modal yang sudah disetor kepada PT. BPR Syariah Kotabumi per desember 2014 adalah sebesar Rp. 9.025.000.000,- (Sembilan milyar dua puluh lima juta Rupiah) berdasarkan persentase kepemilikan saham, maka Pemerintah Kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,72 % dari total seluruh saham PT. BPR Syariah Kotabumi.

Setelah tujuh tahun beroperasi, PT. BPR Syariah Kotabumi semakin maju dan berkembang. Berdasarkan data yang ada bahwa perseroan berhasil menghimpun dana masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat yang berada di Propinsi Lampung, Sumatera Barat, Sumatera Selatan,

Bangka Belitung. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi. Penandatanganan Prasasti Peresmian PT. BPR Syariah Kotabumi 29 Juli 2008 oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu didampingi oleh Bpk Hairi Fasyah dan Pemimpin Bank Indonesia Bandar Lampung Bpk. Dahlan.⁴⁶

2. Visi dan Misi BPRS Kotabumi

Visi :

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.

Misi :

- a. Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
- b. Mengajak seluruh masyarakat untuk menghindari praktik pelepas uang (rentenir).
- c. Mengajak masyarakat untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan (Ukhuwwah Islamiah) Meningkatkan taraf ekonomi serta mengajak mereka untuk bersama mengembangkan sistem ekonomi Islam untuk mewujudkan masyarakat yang makmur dan sejahtera.

⁴⁶ Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara.

3. Produk-Produk BPRS Kotabumi

a. Produk Tabungan

Tabungan *Wadiah*, Tabungan Pendidikan, Tabungan Haji, Tabungan *Mudharabah*, Tabungan Qurban.

b. Produk Deposito : Deposito *Mudharabah*

c. Produk pembiayaan

Pembiayaan Bagi Hasil (*Mudharabah/Musyarakah*), Pembiayaan Pengadaan Barang/Jual Beli (*Murabahah*), Pembiayaan Sewa Menyewa (*Ijarah*), Pembiayaan Sewa Jasa (*Ijarah Multijasa*), Pembiayaan Pinjaman Murni (*Qardh*), Pembiayaan Talangan Haji (*Ijarah Multijasa*).⁴⁷

B. Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT.BPR Syariah Kotabumi

Kantor Kas Bukit Kemuning

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*. Dengan prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi. Bank Syariah Kotabumi memanfaatkan dana deposito anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara profesional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan bank syariah kotabumi sesuai porsi (nasabah) yang disepakati bersama.

⁴⁷ Dokumentasi berupa brosur dari BPRS Kotabumi

Pak Agus selaku Kepala Kas mengungkapkan bahwa,

“Jumlah nasabah deposito yang sudah berjalan sejak November tahun 2019 per Januari 2020 sejumlah 45 dan uang seluruh deposito untuk per Januari 2020 ada Rp. 3,4.000.000.000 . Jumlah tersebut dinilai cukup besar karena produk deposito, namun masyarakat belum banyak yang mengenal tentang produk deposito.”⁴⁸

Hasil Wawancara salah satu nasabah deposito:

“beliau mengemukakan bahwa mengetahui produk deposito dari talangan hj, karena beliau seorang nasabah talangan hj, kemudian ditawarkan untuk menjadi deposan. Kemudian beliau mau untuk jadi nasabah deposan”.⁴⁹

Sebelum memasarkan produk deposito, pihak kantor kas merancang *marketing mix*, strategi pemasaran harus lebih tepat sasaran apalagi di era digital seperti ini strategi harus benar-benar dilakukan dengan cara yang benar agar lebih berkembang dan maju. Pak Tomy selaku Marketing mengungkapkan bahwa,

“Pada konsep strategi pemasaran ini pihak kantor menggunakan 4P yaitu produk (product), harga (price), promosi (promotion), tempat (place)”.⁵⁰

Dalam penerapan strategi pemasaran *marketing mix* yang dilakukan pihak kantor kas diuraikan sebagai berikut:

⁴⁸ Wawancara Kepala Kas pak agus pada tanggal 4 maret 2020, 09.35

⁴⁹ Wawancara nasabah

⁵⁰ Wawancara Marketing pak tomi pada tanggal 4 maret 2020, 09.40

1. Produk (*Product*)

Dalam menerapkan bauran produk, pihak kantor kas sangat mengutamakan kepuasan kepada calon nasabahnya. Jadi dengan penerapan strategi pemasaran produk deposito yang dilakukan oleh kantor kas adalah dengan memperhatikan mutu dari produk deposito sehingga dapat memenuhi dan kebutuhan pasar sasaran. Mutu dari produk ini meliputi fasilitas dan kemudahan yang terdapat didalam karakteristik produk, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Tomi Selaku Marketing, antara lain:⁵¹

- a. Dana deposito digunakan untuk nasabah menyimpan dananya dalam jangka waktu yang ditentukan.
- b. Semua calon nasabah dan nasabah berhak menjadi calon Deposito Pada Bank Syariah Kotabumi.
- c. Akad deposito menggunakan *akad bagi hasil mudharabah*.⁵²

Dalam pelaksanaannya produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan nasabah, karena dapat memberikan kemudahan dan bermanfaat kepada nasabahnya. Dapat memudahkan nasabah untuk menjadi deponan yang awal saldonya boleh mulai Rp. 1.000.000.- dan bagi hasil yang diberikan juga nilainya tergantung dari pendapatan bank tersebut.

⁵¹ Wawancara dengan Marketing pak tomi pada tanggal 4 maret 2020, 09.30

⁵² Wawancara dengan Marketing pak tomi pada tanggal 4 maret 2020, 10.20

2. Harga (*Price*)

Harga pada produk deposito, hasil dari wawancara pak Tomi selaku Marketing menjelaskan bahwa:

“Setoran awal yang terjangkau deposito mudharabah mulai dari Rp. 1.000.00,- . namun semuanya tergantung pada calon nasabah yang ingin menandatangani uangnya kepada bank syariah, lalu bank syariah juga menawarkan bahwa bagi hasil yang ditawarkan lumayan setiap bulannya yaitu tergantung dari besarnya pendapatan bank, dengan begitu deposito yang ada di bank syariah jauh dari kata riba. deposito anda bebas dari biaya administrasi bulanan, bagi hasil yang kompetitif dan langsung masuk rekening tabungan anda (sesuai syarat dan ketentuan).⁵³

Biaya yang ditawarkan bank syariah untuk produk deposito paling kecil Rp. 1.000.000.- dan jangka waktunya itu ada 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan, semakin lama menandatangani maka semakin besar bagi hasil yang dihasilkan. Namun bagi hasil ini harus dikurangi zakat dan pajak sebagaimana peraturan yang telah dibuat. Selain itu juga ada istilah pinalti yang artinya apabila sang pemilik dana atau deposan mengambil uang depositnya sebelum jatuh tempo maka dikenakan pinalti atau denda.

⁵³ Wawancara dengan marketing pak tomi pada tanggal 4 maret 2020, 10.50

3. Promosi (*Promotion*)

Pada kegiatan promosi dalam memasarkan produk deposito adalah melalui brosur, face to face, sosialisasi ke masyarakat, mengunjungi instansi-instansi. Promosi penunjang juga dilakukan pada kantor pusat yaitu menggunakan radio yang cakupannya begitu luas untuk memberitahu informasi ke masyarakat. Serta tim kantor kas menggunakan sarana sosial media untuk melakukan kegiatan promosi. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Tomy selaku Marketing yang menyatakan bahwa:

“promosi yang dilakukan pada kantor kas yaitu dengan cara membagikan brosur yang dibagikan pada setiap nasabah yang datang ke kantor kas, dengan begitu masyarakat luas mengetahui adanya bank syariah dibukit kemuning dan ada produk deposito yang ditawarkan pada kantor kas tersebut.”⁵⁴

“promosi yang dilakukan kantor kas ini menggunakan media social untuk menjangkau pengenalan semua produk yang dipasarkan terutama memasarkan produk deposito, memasarkan produk ini menggunakan akun-akun yang sudah dibuat oleh kantor kas tersebut”.⁵⁵

Pada promosi face to face artinya dari muka ke muka, yang digunakan dalam pemasaran secara langsung, pada promosi ini diperlukannya marketer untuk menawarkan produk deposito ini. Tim kantor kas juga

⁵⁴ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 10.54

⁵⁵ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 10.57

memanfaat hal ini dengan mempromosikan dengan mengadakan sosialisasi kemasyarakat seperti mendatangi kepengajian ibu-ibu yang sebelumnya tim kantor sudah meminta izin untuk mendatangi serta menawarkan produk yang ada di bank syariah. Yang pengajian itu dihadiri oleh banyak tokoh-tokoh agama serta elemen penting dalam masyarakat.

Tim kantor kas juga bekerja sama dengan instansi-instansi seperti perkantoran, meskipun tidak memiliki kejasama antar kantor tersebut tetapi jika calon nasabah memiliki produk yang sama maka tim kantor dengan mudah menawarkan produk deposito. Menggunakan akun media social juga sangat membantu dalam memasarkan misalnya karyawan membuat psotingan tentang produk deposito.

Kantor pusat juga mempromosikan lewat radio, dalam memasarkan lewat radio ini diputar sehari 6 kali dan durasinya sekitar 1 menit dan memudahkan tim kantor kas untuk menawarkan produknya di kabupaten sebelah seperti kabupaten lampung barat dan kabupaten waykanan.

Berbagai macam kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh tim kantor kas, namun menyebarkan brosur dengan menjelaskan kepada calon nasabah yang setiap hari mereka temui dipasar yang mereka kenal dekat dapat dinilai lebih efektif dibanding dengan calon nasabah baru karena mereka kurang tertarik, karena itu mereka lebih sering menawarkannya kepada orang-orang yang dikenal dekat saja.

4. Tempat (*Place*)

Untuk lokasi kantor kas akan memasarkan produk deposito sesuai dengan interaksi yang dipakai, dalam hal ini tim kantor kas memakai interaksi dengan mendatangi langsung calon nasabah. Namun dapat pula nasabah langsung mendatangi kantor kas karena lokasi kantor kas yang strategis terletak di sekitaran pasar Bukit Kemuning. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Tomi sebagai berikut:

“tempat pada kantor kas ini sangat strategis selain karena terletak di dekat pasar tapi juga letaknya yang dekat dengan perbatasan Waykanan dan Lampung barat, yang dapat dijangkau oleh banyak calon nasabah dan pihak kantorpun bisa mendatangi calon nasabahnya secara langsung.”⁵⁶

Untuk masalah tempat maka bank syariah menganggap ini tempat yang strategis karena sudah terletak dipasar dan juga bank syariah ini hanya ada satu-satunya dibukit kemuning, untuk bank lainnya yang ada hanya bank konvensional. Jadi untuk masalah bagi hasil yang tidak riba maka bank syariah dipilih untuk menjadi bank kebanggaan umat islam.

Menurut Bapak Tomy Selaku Marketing mengungkapkan bahwa,

Persyaratan membuat deposito:

1. KTP/SIM/Paspor/Kartu Pelajar asli dan Foto Copynya.

⁵⁶ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 11.00

2. *Setoran minimal Rp. 1.000.000*⁵⁷

Menurut Bapak Tomy Selaku Marketing mengungkapkan bahwa,
Manfaat menjadi depositan BPRS kotabumi:

1. *Aman dan terjamin.*
2. *Diikut sertakan dalam program peminjaman.*
3. *Bagi hasil yang kompetitif diberikan setiap bulan secara tunai atau dipindahkan bukukan secara otomatis ke rekening tabungan anda.*
4. *Turut membantu pengembangan usaha kecil atau menengah.*
5. *Insyallah lebih berkah dan bermanfaat.*⁵⁸

Menurut Bapak Tomy Selaku Marketing mengungkapkan bahwa,

*“akad yang digunakan untuk deposito yaitu dengan prinsip mudarabah mutlaqah, prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi. Bank syariah kotabumi memanfaatkan dana deposito anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara professional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan bank syariah kotabumi sesuai porsi (nisbah) yang disepakati bersama.”*⁵⁹

⁵⁷ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 11.10

⁵⁸ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 11.20

⁵⁹ Wawancara dengan marketing pak tomy pada tanggal 4 maret 2020, 11.30

Jadi bank syariah benar-benar memanfaatkan dan deposito sesuai dengan akad yang telah disepakati dan pembiayaan ini sangat diperlukan untuk membantu sesama masyarakat dan deposito juga bisa untuk investasi dimasa depan karena jika dimasa depan kita membutuhkan uang untuk sesuatu maka investasi deposito bisa diambil sesuai dengan jatuh temponya.

Pada produk deposito, calon nasabah harus mengetahui tabel nisbah bagi hasil nasabah, Adapun sebelum mengetahui perkiraan bagi hasil produk deposito pada BPRS Kotabumi adalah sebagai berikut: (bulan oktober 2019)

Tabel 1.1

Nisbah bagi hasil nasabah

PRODUK	NISBAH	E.R (%)
TAB MUDHARABAH	30	06.81
DEPOSITO 1 BULAN	40	09.08
DEPOSITO 3 BULAN	45	10.22
DEPOSITO 6 BULAN	43	10.90
DEPOSITO 12 BULAN	52	11.81

Diatas adalah tabel nisbah bagi hasil nasabah yang menjadi deposan di BPRS kotabumi, jadi keuntungan yang diberikan bank kepada nasabah itu tergantung dari pendapatan bank pada bulan tersebut, misalnya pada bagi hasil bank tersebut mencapai nominal yang besar maka pendapatan bagi hasil yang

diberikan kepada nasabah juga besar. Arti dari E.R adalah *biaya dana atau cost of funds* jadi pembiayaan dari pendanaan yang sudah ada.

Bagi hasil deposito sebelum dikurang pajak dan zakat, calon nasabah yang ingin mendaftar menjadi deposan maka harus mengetahui bagi hasil yang sudah ditetapkan BPRS kotabumi tersebut.

Tabel 1.2

Tabel Perkiraan Bagi Hasil Deposito Sebelum Dikurang Pajak Dan Zakat

NOMINAL	JANGKA WAKTU			
	1 BULAN	3 BULAN	9 BULAN	12 BULAN
Rp. 1.000.000	Rp. 7.150	Rp. 8.044	Rp. 8.580	Rp. 9.925
Rp. 2.000.000	Rp. 14.300	Rp. 16.088	Rp. 17.160	Rp. 18.590
Rp. 3.000.000	Rp. 21.450	Rp. 24.131	Rp. 25.740	Rp. 27.885
Rp. 4.000.000	Rp. 28.600	Rp. 32.175	Rp. 34.320	Rp. 37.180
Rp. 5.000.000	Rp. 35.750	Rp. 40.219	Rp. 42.900	Rp. 46.475
Rp. 6.000.000	Rp. 42.900	Rp. 48.263	Rp. 51.480	Rp. 55.770
Rp. 7.000.000	Rp. 40.040	Rp. 45.045	Rp. 48.048	Rp. 52.052
Rp. 8.000.000	Rp. 45.760	Rp. 51.480	Rp. 54.912	Rp. 59.488
Rp. 9.000.000	Rp. 51.480	Rp. 57.915	Rp.61.776	Rp. 66.924
Rp. 10.000.000	Rp. 57.200	Rp. 64.350	Rp. 68.640	Rp. 74.360
Rp. 15.000.000	Rp. 85.800	Rp. 96.525	Rp. 102.960	Rp. 111.540
Rp. 20.000.000	Rp. 114.000	Rp. 128.700	Rp. 137.280	Rp. 148.720
Rp. 30.000.000	Rp. 171.600	Rp. 193.050	Rp. 205.920	Rp. 223.080
Rp. 35.000.000	Rp. 200.200	Rp. 225.225	Rp. 240.240	Rp. 260.260
Rp. 50.000.000	Rp. 286.000	Rp. 321.750	Rp. 343.200	Rp. 371.800
Rp. 90.000.000	Rp. 514.800	Rp. 579.150	Rp. 617.760	Rp. 669.240
Rp. 100.000.000	Rp. 572.000	Rp. 643.500	Rp. 686.400	Rp. 743.600
Rp. 200.000.000	Rp. 1.144.000	Rp. 1.287.000	Rp. 1.372.800	Rp. 1.487.200
Rp. 300.000.000	Rp.1.716.000	Rp. 1.930.500	Rp. 2.059.200	Rp. 2.230.800
Rp. 400.000.000	Rp. 2.288.000	Rp. 2.574.000	Rp.2.745.600	Rp. 2.974.400
Rp. 500.000.00	Rp. 2.860.000	Rp. 3.217.500	Rp. 3.432.000	Rp. 3.718.000

Rp. 1.000.000.00	Rp. 5.720.000	Rp. 6.435.000	Rp. 6.864.000	Rp. 7.386.000
---------------------	------------------	------------------	---------------	---------------

Sumber: tabel distribusi bagi hasil deposito bulan Desember 2018

*bagi hasil dapat berubah sesuai dengan pendapatan bank

Menurut Ibu Linda Selaku Customer Service pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning bahwa untuk pajak dan zakat produk deposito dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 1.2

Rumus menghitung pendapatan nasabah setiap bulannya

$$\frac{\text{Pokok} \times \text{persentase} - \text{pajak} + \text{zakat}}{12}$$

Pajak= 20% ; zakat= 2,5% =22,5%

Misalnya, nominal deponan= 10.000.000 ; deposito 12 bulan= 11.81%

(lihat pada table nisbah nasabah)

$$\frac{10.000.000 \times 11.81\% - 22,5\%}{12}$$

$$= 76.275 \text{ /bulan}$$

Diatas adalah contoh nisbah pada bulan Oktober jadi disini setiap bulannya nisbah pada BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning selalu berubah. Arti dari E.R adalah biaya dana atau *cost of funds* jadi pembiayaan dari pendanaan yang sudah ada. Dan hasil perhitungan papan nisbah dan nominal yang telah disebutkan sebesar Rp. 76.275 itu bagi hasil

untuk nasabah per bulan. Jika pengambilan deposito kurang dari jatuh tanggal tempo yang dijadwalkan maka dikenakan pinalti sebesar 0,2% dari deposito tersebut.⁶⁰

Jadi tabel diatas adalah tabel untuk menghitung pendapatan nasabah setiap bulannya, jadi dalam setiap deposito yang kita depositkan ke bank maka akan mendapatkan bagi hasil kemudian bagi hasil tersebut dibagi lagi dengan pajak dan zakat. Jadi pendapatan deosito ini dihitung per 12 bulan atau satu tahun.

C. Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti melakukan wawancara mengenai apa itu deposito, bahwa deposito adalah simpanan yang berjangka dan dapat diambil jika sudah jatuh tempo. Jumlah nasabah deposito yang sudah berjalan sejak November tahun 2019 per januari 2020 sejumlah 45 dengan jumlah pendapatan keseluruhan dari produk deposito yaitu Rp. 3,4.000.000.000.

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti lakukan, dari landasan teori dan pembahasan sebelumnya peneliti menyajikan hasil tentang Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning. Strategi pemasaran melalui *Marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran.

⁶⁰ Wawancara dengan customer service ibu desna yulinda pada tanggal 7 november 2019, 14.10

BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning sebagai lembaga keuangan yang menerapkan strategi pemasaran melalui *marketing mix* (bauran pemasaran) menggunakan 4P (*product, price, promotion, and place*). Sebagaimana telah difokuskan dalam penelitian ini, akan dipaparkan hasil wawancara yang peneliti lakukan yang berhubungan dengan strategi pemasaran produk deposito.

Penerapan *marketing mix* yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning dari teori yang ada diketahui sebagai berikut:

1. produk (*product*)

Produk merupakan segala sesuatu yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan manusia ataupun organisasi, suatu perusahaan sering kali menjual atau memasarkan tidak hanya satu produk saja tetapi bermacam produk yang dipasarkannya. Dalam hal ini produk yang ditawarkan BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning adalah deposito. Pada teori pemasaran, produk yang baik adalah produk yang mampu memenuhi keinginan atau kebutuhan nasabah.

Teori dan hasil penelitian yang diperoleh peneliti produk deposito yang sesuai dan dibutuhkan oleh masyarakat, bahwa produk yang diberikan ini bermanfaat bagi masyarakat untuk menyimpan uang dengan cara yang halal dan memberikan kemudahan dalam produk ini. Dalam hal ini BPRS Kotabumi mengutamakan produk untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya.

2. harga (*price*)

Strategi penentuan harga sangatlah signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dalam mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Setoran awal maupun cicilan merupakan bagian dari unsur harga yang tak kalah penting dalam menunjang proses keberhasilan memasarkan produk. Produk deposito yang ditawarkan bank syariah memiliki nominal untuk pendaftar menjadi calon deposan yaitu Rp. 1.000.000.- dan jangka waktunya 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Pada penawaran harga ini sudah menjadi ketentuan bank syariah dan ini juga masih terjangkau untuk masyarakat karena jumlahnya yang tidak terlalu besar serta bagi hasil yang ditawarkan juga tidak merugikan bank atau nasabah, karena bagi hasil menggunakan akad *musharabah* yang artinya bagi hasil yang ditentukan sesuai dengan pendapatan bank. Bank juga memiliki penalti yakni sebelum jatuh tempo uang tersebut sudah diambil maka akan dijatuhi penalti.

3. promosi (*promotion*)

Promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh bank tersebut. Promosi pada BPRS Kotabumi dilakukan oleh tim kantor kas itu sendiri. Setiap bank harus mampu berkomunikasi baik dengan nasabahnya, dengan melakukan berbagai macam kegiatan promosi.

Hal ini sangat berguna karena untuk menambah nasabah pada bank syariah khususnya pada produk deposito, pada bagian promosi ini bank syariah

menggunakan berbagai media yang digunakan misalnya secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung mengadakan sosialisasi kepada masyarakat, mendatangi instansi-instansi yang sudah bekerjasama dengan bank syariah, maka dalam hal ini produk bank syariah banyak diketahui oleh masyarakat luas terutama pada non nasabah bank syariah.

Selanjutnya yaitu menggunakan promosi tidak langsung yang artinya menggunakan social media seperti membuat akun-akun yang mengatas namakan bank syariah dan mempromosikan produk deposito sehingga masyarakat melihat menggunakan handphone, computer dan lain sebagainya.

4. tempat (*place*)

Tempat dalam jasa merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Tim kantor kas biasanya mendatangi langsung calon nasabahnya dan lokasi BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning terletak di Jl. Baturaja No.04 Pasar Bukit Kemuning Lampung Utara. Lokasi kantor kas tersebut sangat strategis.

Hal ini sesuai dengan yang dilakukan oleh tim kantor kas, cara penyampaian jasa kepada calon nasabah dengan mendatangi langsung nasabahnya dan lokasi kantor kas juga sangat strategis terletak di sekitaran pasar Bukit Kemuning. Jadi selain dapat mendatangi nasabah, nasabah juga dapat dengan mudah mendatangi dan menemukan lokasi bank tersebut. Lokasi yang berada tidak jauh dari perbatasan kabupaten lampung barat, perbatasan waykanan.

Hal lain yang menarik adalah bahwasanya BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning merupakan satu-satunya bank syariah yang ada di Bukit Kemuning, dengan demikian lokasi yang sangat strategis dan hanya BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning lah yang menawarkan produk deposito yang menggunakan akad mudharabah berdasarkan bagi hasil berdasarkan penghasilan bank dan jauh dari kata riba. Sehingga dapat menyebabkan nasabah tertarik untuk menggunakan produk deposito yang ditawarkan.

Persyaratan yang dipakai cukup mudah hanya dengan membawa KTP/SIM/PASPOR asli dan foto copyannya. Dan membawa uang storan awal minimal Rp.1.00.000,- . jika calon nasabah ada adana yang melebihi setoran minimal maka diperbolehkan, Selanjutnya pihak bank memberikan bonus kepada calon nasabah deposito yang menabung di atas Rp. 50.000.000.- mendapatkan sovernir seperti payung dan jam. Selanjtnya jika menabung diatas Rp.100.000.000.- akan mendapatkan sovernir bantal.

Jadi manfaat memgggunakan deposito ada banyak salah satunya yaitu aman dan terjamin uang yang didepositkan ke BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning, selain itu juga manfaatnya bagi hasil yang diberikan setiap bulannya, uang yang didepositkan itu digunakan untuk peminjaman serta pengembangan usaha kecil atau menengah yang modalnya tidak cukup, dan insyallah lebih berkah serta dapat bermanfaat.

Akad yang digunakan pada produk deposito yaitu akad mudharabah mutlaqah artinya dimana pihak pemilik dana akan memberikan kuasa penuh terhadap bank syariahtanpa adanya batasan. Namun akad ini telah disepakati

oleh kedua belah pihak dan tidak ada paksaan serta bagi hasilnya pun telah ditentukan berdasarkan pendapatan bank.

Bagi hasil yang disepakati yaitu dengan pendapatan bank setiap bulannya maka bagi hasil deposito apabila bank pendapatannya besar maka bagi hasil kepada nasabahnya pun besar. Jika nasabah ingin menghitung sendiri maka pendapatan bagi hasil sudah tertera di papan nisbah bank syariah. Namun pendapatan itu harus dikurangi pajak dan zakat.

Perhitungan yang digunakan menggunakan rumus *Pokok x persentase* – *pajak + zakat / 12*. Namun 12 nya itu bisa dibagi dengan 1 bulan 3 bulan 6 bulan tergantung masa jatuh tempo yang nasabah kepada bank syariah tersebut.

Biaya pinalti yang digunakan oleh bank syariah yaitu 0,2%, pinalti ini ditaukan apabila nasabah mengambil dana deposito sebelum jatuh tempo maka dikenakan sanksi atau pinalti.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Strategi pemasaran deposito kantor kas bukit kemuning terdiri dari 4P yaitu: *product, price, promotion, place*. Keempat komponen ini yang digunakan oleh tim kantor kas. Komponen yang paling menonjol adalah tempat (*place*) dimana BPRS kotabumi merupakan satu-satunya bank syariah yang ada di bukit kemuning yang menawarkan produk deposito. Dan promosi yang dilakukan oleh bank syariah sudah memenuhi standar yang berlaku.

Untuk bagi hasil yang didapat oleh nasabah yaitu sesuai dengan pendapatan bank syariah dan juag deposito memakai akad mudharabah mutlaqah serta dalam deposito ini juga jika nasabah nya menabung diatas rata-rata maka nasabah mendapatkan sovernir dan mendapatakan sovernir pada bulan ramadhan, deposito juga sudah terjamin oleh LPS atau Lembaga Penjamin Simpanan jadi untuk nasabah deposito tidak perlu khawatir untuk mendepositkan uang tersebut di bank syariah.

B. Saran

Saran yang disampaikan oleh peneliti untuk BPRS Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning adalah perlunya penambahan pegawai untuk bagian marketing guna pencapaian target yang diinginkan agar pelaksanaan pemasaran suatu produk dapat berjalan lebih efektif dengan memiliki petugas khusus. Saran ini ditujukan untuk perbaikan guna meningkatkan mutu dan kualitas dari perusahaan tersebut, semoga perusahaan tersebut bersedia dan dapat mempertimbangkannya.

DAFTAR PUSTAKA

Afifah Siti dkk, “analisis produk deposito mudharabah dan penerapannya pada PT BPRS amanah ummah. Vol 1. No. 2, 2013.

Agus, Kepala Kas, Wawancara pada tanggal 4 maret 2020, 09.35

Alarif Nurrianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012

Anoraga Pandji, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009

Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Bina Aksara, 1989

Ariantika Febryani “Strategi Pemasaran Produk Mudharabah Pada PT Bank Syariah KCP Bandar Sribawono Kec. Sribawono Kab. Lampung Timur, tahun 2015

Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2012

Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013

Danang sunyoto, *dasar-dasar manajemen pemasaran*, Yogyakarta: CAPS, 2015

Dokumentasi berupa brosur dari BPRS Kotabumi

Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara.

Fahmi Irham, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Bandung: Alfabeta, 2014

Fielnanda Refki, "Percampuran Deposito Dan Investasi Dalam Perspektif Fiqh Islam": *At-Turas Jurnal Studi Keislaman*. Vol. Number 1, Januari.2017.
7.

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2013

Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014

Kellen Kotlen, *Manajemen Pemasaran*, Indonesia: Macanan Jaya Cemerlang, 2008

Kasmir, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana Prenada Group, 2013

Linda, customer service, Wawancara, 7 November 2019 Pk. 14.30 WIB

Madura Jeff, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2007

Mucitaningrum Suraya, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2012

Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: Uii Pres, 2008

Mutiara Diah " Strategi Pemasaran Simpanan Pada BMT EL Darussalam 132
Lampung Timur, tahun 2014

Mursid M., *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Bumi Aksara, 2014

Rachmawati Rina, "Peran Bauran Pemasaran," Semarang: Universitas Negeri Semarang 2, No.2 (2011): 145.

Sudarsono Heri, *bank dan lembaga keuangan syariah deskripsi dan ilustrasi*, Yogyakarta: ekonisia, 2008

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2017

Tomy, Marketing, Wawancara, 7 November 2019 Pk. 14.00 WIB

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

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

Wawancara nasabah

LAMPIRAN



**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;

Nomor : 2668/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

14 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Dr. Thobibatussaadah, M.Ag.
 2. Liberty, S.E., M.A.
- di – Tempat

Assalamualaikum 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 : Imro`atul Hasanah
NPM : 1602100034
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning


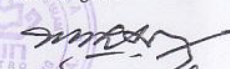
Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, 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 di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

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

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan



MUHAMMAD SALEH



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

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

Nomor : B-3025/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019 Metro, 28 Oktober 2019
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,
Pimpinan PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning
di- Tempat

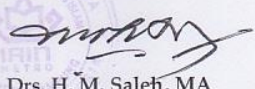
Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Imro'atul Hasanah
NPM : 1602100034
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran Produk Deposito Pada PT BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

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

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

Wakil Dekan I,


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



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

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

Nomor : 1428/In.28/D.1/TL.00/06/2020
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala BPR Syari'ah Kotabumi
Kantor Kas Bukit Kemuning
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1427/In.28/D.1/TL.01/06/2020, tanggal 10 Juni 2020 atas nama saudara:

Nama : **Imro'atul Hasanah**
NPM : 1602100034
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPR Syari'ah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI KANTOR KAS BUKIT KEMUNING".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 10 Juni 2020
Wakil Dekan I,


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





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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 1427/In.28/D.1/TL.01/06/2020

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

Nama : **Imro`atul Hasanah**
NPM : 1602100034
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPR Syari'ah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI KANTOR KAS BUKIT KEMUNING".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 10 Juni 2020

Mengetahui,
Pejabat Setempat


ANWAR SALAM AL-ANSHORI
Manajer Umum & SDM


Wakil Dekan I,
Drs. R. M. Saleh M.A.
NIP. 19650111 199303 1 001



**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-462/In.28/S/U.1/OT.01/06/2020**

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

Nama : IMROATUL HASANAH
NPM : 1602100034
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1. Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1602100034.

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, 15 Juni 2020
Kepala Perpustakaan



[Handwritten Signature]
Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd
NIP. 1958083119810301001 7

ALAT PENGUMPUL DATA

STRATEGI PEMASARAN PRODUK DEPOSITO PADA PT. BPR SYARIAH KOTABUMI KANTOR KAS BUKIT KEMUNING

A. Wawancara dengan marketing

1. Apakah strategi pemasaran yang digunakan pada produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?
2. Strategi promosi apa yang dilakukan untuk mendapatkan nasabah pada produk deposito?
3. Bagaimanakah tempat untuk pelayanan produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning?
4. Syarat-syarat apakah yang harus dipenuhi nasabah dalam pengajuan produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?
5. Apa manfaat dari produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?
6. Akad apa yang dipakai pada produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?

A. Wawancara dengan customer service

1. Berapakah bagi hasil pada produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?
2. Jelaskan perhitungan pada produk deposito pada PT. BPR Syariah kotabumi kantor kas bukit kemuning?
3. Berapa biaya pinalti yang harus dibayar untuk melakukan pencairan deposito sebelum jatuh tempo?

B. Dokumentasi

1. Dokumentasi tentang profil, visi misi, produk dan struktur organisasi pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

2. Manual produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.
3. Brosur produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.
4. Surat bukti produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.
5. Formulir permohonan produk deposito pada PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Kas Bukit Kemuning.

Metro, Maret 2020

Mahasiswa Ybs,

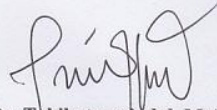


Imroatul Hasanah

NPM. 1602100034

Mengetahui,

Pembimbing I,



Dr. Tobibatussafadah M.Ag

NIP. 19701020199803 2 002

Pembimbing II,



Liberty, S.E., M.A.

NIP. 19740824 200003 2 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	20/3.20	acc out luis	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa ybs,

Dr. Tobibatussaadah, M.Ag.
NIP. 19701020 199803 2 002

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	9/6-20 seoran	ace APD, seoran kumpulkan data penelitian	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa ybs,

Dr. Tobibatussadah, M.Ag.
NIP. 19701020199803 2 002

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	17/16-20	kesimpulanya diperbaiki! kesimpulan menjawab rumusan masalah, tidak berbicara tentang metodologi. abstrak. hasil penelitian diperbaiki, tidak perlu ada saran!	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa ybs,

Dr. Tobibatussadiah, M.Ag.
NIP. 19701020 199803 2 002

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

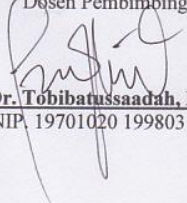
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah
NPM : 1602100034

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS
Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		laporan jurnal sudah sebelumnya ! baru akan saya baca !	
	18 / 8 - 20	see Skripsi untuk memajukan	[Signature]

Dosen Pembimbing I,


Dr. Tobibatussadah, M.Ag.
NIP. 19701020 199803 2 002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Setasa 10/3-20	Outline Acc	
		APD Acc	
		lanjutkan ke pemb I	

Dosen Pembimbing II,

Liberty, SE., MA
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296.
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS
NPM : 1602100034 Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	4-05-2020	Bimbingan Bab 4-5 Gambaran Umum Htg Kondisi bank yg di tulis lebih di pancinghat	
		Visi dan misi jika tak ada hubungan dgn judul / inti pokok yg di kaji (hapus saja)	
		prbaiki.	

Dosen Pembimbing II,

Liberty. SE.,MA
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2	8-05-2020	Teknis penulisan Konsisten Footnot / midel not dll. fahami (teknis penulisan) Pungutikan Fabel pribadi sesuai arahan Saat bimbingan Hasil wawancara yg munggal pd APD di susunikan dan di rumut. ll.	

Dosen Pembimbing II,

Liberty, SE.,MA
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah
NPM : 1602100034

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS
Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3-	5-06-2020	Kesimpulan harus menjawab pertanyaan pd Bab sebelumnya	
		Lampiran 3 di lengkapi	
		Sacara keseluruhan telah di perbaiki sesuai arahan dan Saran Saat Gintary	
		perbaiki	

Dosen Pembimbing II,

Liberty, SE., MA
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296.
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

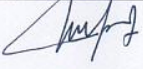

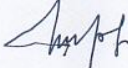
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Imroatul Hasanah

Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 PBS

NPM : 1602100034

Semester/TA : VIII/2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	12-06-2020	Bab 4-5 Acc. <hr/> lanjutan di pemb I <hr/> lengkapi kebutuhan / syarat ujian. <hr/>	  

Dosen Pembimbing II,

Liberty, SE., MA
NIP. 197408242000032002

Mahasiswa ybs,

Imroatul Hasanah
NPM. 1602100034

FOTO PENELITIAN



Foto 2. Wawancara dengan Customer Service Deposito

Foto 1. Contoh Formulir

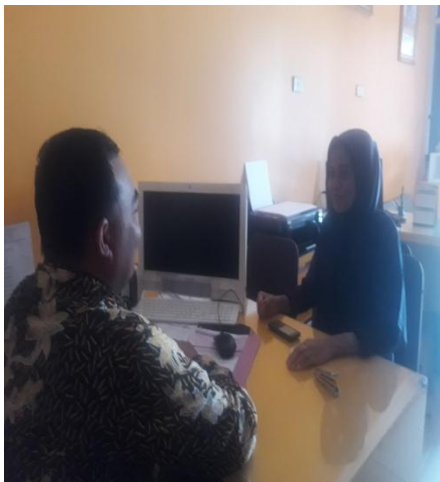


Foto 3. Wawancara dengan Marketing Pak Tomi

Foto 3. Contoh kartu tanda tangan deposito

Produk-produk Bank Syariah Kotabumi

- A. Tabungan**
- Tabungan Wadiah
 - Tabungan Pendidikan
 - Tabungan Haji
 - Tabungan Mudharabah
 - Tabungan Qur'an
- B. Deposito**
- Deposito Mudharabah
- C. Pembiayaan**
- Pembiayaan Bagi Hasil (MudharabahKhusus)
 - Pembiayaan Perdagangan Barang/Jual Beli (K. Mawalan)
 - Pembiayaan Sewa Jasa (Jahaz (Jahaz))
 - Pembiayaan Sewa Jasa (Jahaz (Jahaz))
 - Pembiayaan Perjanjian Wadiah (Cardin)
 - Pembiayaan Tabungan Haji (Jarah Kulliyah)

Tabungan Wadiah

Tabungan Wadiah adalah simpanan yang kegunaannya khusus untuk Bank Syariah Kotabumi yang arnakkannya adalah sebagai tabung haji, dana tabungan haji atau secara umum untuk Bank Syariah Kotabumi sebagai modalitas kegiatan perbankan syariah lainnya.

Mandati:

- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)
- Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening pendung
- Sederhanan dan bebas biaya administrasi
- Mementul program perencanaan keuangan/kehidupan anda
- Mementul pengembangan ekonomi umat

Persyaratan:

1. Rakyat Indonesia yang masih berkeku
2. Sejalan awal Rp. 50.000,-
3. Sejalan berkarya hanya kelialahan Rp. 25.000,-
4. Mengisi formulir/daftar pendaftaran rekening tabungan

Tabungan Haji

Tabungan Haji diperuntukkan bagi kaum muslimin dan muslimat oleh pemerintah Indonesia yang diperuntukkan bagi simpanan haji. Tabungan Haji adalah rekening tabungan yang khusus digunakan untuk menampung biaya perjalanan haji.

Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berkekuasaan dan dijamin oleh pemerintah Indonesia yang diperuntukkan untuk menampung biaya perjalanan haji. Tabungan Haji ini memiliki beberapa kelebihan, yaitu:

- Bebas biaya administrasi
- Bebas biaya penarikan dan penyetoran
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan

Mandati:

- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)
- Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening pendung
- Sederhanan dan bebas biaya administrasi
- Mementul program perencanaan keuangan/kehidupan anda
- Mementul pengembangan ekonomi umat

Selayang Pandang

Bank Syariah Kotabumi merupakan Bank milik pemerintah Lampung yang berdiri pada tanggal 29 Juni 2008 dengan nama PT. BPR Syariah Kotabumi. Saat ini Bank Syariah Kotabumi memiliki 3 cabang, yaitu Buhi, Karanganyar, dan Lampung Utara. Bank Syariah Kotabumi ini memiliki masalah yang dihadapi, yaitu:

- Rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Kotabumi
- Rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Kotabumi
- Rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Kotabumi
- Rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Kotabumi

Tabungan Pendidikan

Tabungan Pendidikan adalah simpanan yang kegunaannya khusus untuk Bank Syariah Kotabumi yang arnakkannya adalah sebagai tabung pendidikan. Tabungan Pendidikan ini memiliki beberapa kelebihan, yaitu:

- Bebas biaya administrasi
- Bebas biaya penarikan dan penyetoran
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan

Mandati:

- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)
- Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening pendung
- Sederhanan dan bebas biaya administrasi
- Mementul program perencanaan keuangan/kehidupan anda
- Mementul pengembangan ekonomi umat

Persyaratan:

1. Rakyat Indonesia yang masih berkeku
2. Sejalan awal Rp. 50.000,-
3. Sejalan berkarya hanya kelialahan Rp. 25.000,-
4. Mengisi formulir/daftar pendaftaran rekening tabungan

Deposito

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah simpanan yang kegunaannya khusus untuk Bank Syariah Kotabumi yang arnakkannya adalah sebagai tabung deposito. Deposito ini memiliki beberapa kelebihan, yaitu:

- Bebas biaya administrasi
- Bebas biaya penarikan dan penyetoran
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan
- Bebas biaya penyetoran dan penarikan

Mandati:

- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)
- Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening pendung
- Sederhanan dan bebas biaya administrasi
- Mementul program perencanaan keuangan/kehidupan anda
- Mementul pengembangan ekonomi umat

Persyaratan:

1. Rakyat Indonesia yang masih berkeku
2. Sejalan awal Rp. 50.000,-
3. Sejalan berkarya hanya kelialahan Rp. 25.000,-
4. Mengisi formulir/daftar pendaftaran rekening tabungan

Simulasi Perhitungan Bagi Hasil Deposito* Setelah dikurangkan Pajak dan Zakat

NOMINAL	JANGKA WAKTU			12 BULAN
	3 BULAN	6 BULAN	9 BULAN	
1.000.000	7.150	8.544	8.580	9.295
2.000.000	14.300	17.088	17.160	18.590
3.000.000	21.450	25.632	25.740	27.885
4.000.000	28.600	34.176	34.320	37.180
5.000.000	35.750	42.720	42.900	46.475
6.000.000	42.900	51.264	51.480	55.770
7.000.000	50.050	59.808	59.940	65.065
8.000.000	57.200	68.352	68.520	74.360
9.000.000	64.350	76.896	77.100	83.655
10.000.000	71.500	85.440	85.680	92.950
15.000.000	107.250	128.160	128.520	139.425
20.000.000	143.000	170.880	171.360	185.900
30.000.000	214.500	256.320	257.040	278.850
40.000.000	286.000	341.760	342.720	371.800
50.000.000	357.500	427.200	428.400	464.750
60.000.000	429.000	512.640	514.080	557.700
70.000.000	500.500	598.080	599.640	650.650
80.000.000	572.000	683.520	685.200	743.600
90.000.000	643.500	768.960	770.760	836.550
100.000.000	715.000	854.400	856.400	929.500
200.000.000	1.430.000	1.708.800	1.713.600	1.859.000
300.000.000	2.145.000	2.563.200	2.570.400	2.788.500
400.000.000	2.860.000	3.417.600	3.427.200	3.718.000
500.000.000	3.575.000	4.272.000	4.284.000	4.647.500
600.000.000	4.290.000	5.126.400	5.138.400	5.577.000
700.000.000	5.005.000	5.980.800	5.994.000	6.506.500
800.000.000	5.720.000	6.835.200	6.848.000	7.436.000
900.000.000	6.435.000	7.689.600	7.702.800	8.365.500
1.000.000.000	7.150.000	8.544.000	8.568.000	9.295.000

Sumber: Tabel Bagi Hasil Deposito Desember 2018
 *Bagi Hasil yang dikurangkan dengan pajak dan zakat

Daftar Riwayat Hidup



Peneliti yang bernama Imroatul Hasanah dilahirkan di Bukit Kemuning pada tanggal 19 Agustus 1998, buah cinta pasangan Bapak Lasiman (alm) dan Ibu Sutarmi. Saya anak kelima dari lima bersaudara,

Peneliti bertempat tinggal di Dusun II Sidodadi, RT 05 RW 02 Desa Muara Aman Kecamatan Bukit Kemuning, Kabupaten Lampung Utara. Peneliti menyelesaikan Pendidikan Dasar di SD Negeri 2 Muara Aman Tahun 2004-2010, SMP Negeri 1 Bukit Kemuning Tahun 2010-2013, SMA Negeri 1 Bukit Kemuning Tahun 2013-2016, sejak tahun 2016 menempuh jenjang pendidikan S1 Perbankan Syariah.