

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG**

Oleh:

RISKI EKA LESTARI

NPM. 1602100177



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1441 H/2020 M

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarana Ekonomi (S.E)**

Oleh:

RISKI EKA LESTARI

NPM. 1602100177

Pembimbing I : Drs. Dri Santoso, M.H

Pembimbing II : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1441 H/2020

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan

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

Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **RISKI EKA LESTARI**
NPM : 1602100177
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
MABRUR JUNIOR DI BANK SYARIAH MANDIRI
KCP TELUK BETUNG**

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

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

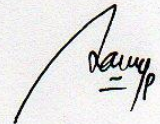
Wassalammu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Drs. Dri Santoso, MH
NIP. 19670316 199503 1 001

Metro, Juni 2020
Pembimbing II



Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
MABRUR JUNIOR DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP
TELUK BETUNG**

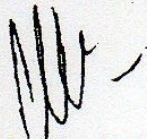
Nama : **RISKI EKA LESTARI**
NPM : 1602100177
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**
Jurusan : **S1 Perbankan Syariah**

MENYETUJUI

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

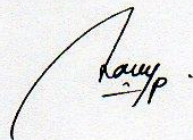
Metro, Juni 2020

Pembimbing I



Drs. Dri Santoso, MH
NIP. 19670316 199503 1 001

Pembimbing II



Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy



**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. B.2269/In.28.3/D/PP.009/07/2020

Skrripsi dengan Judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG disusun Oleh: RISKI EKA LESTARI, NPM: 1602100177, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/20 Juli 2020

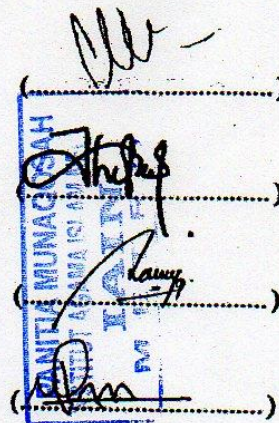
TIM PEMBAHAS:

Ketua/Moderator : Drs. Dri Santoso, M.H

Pembahas I : Hermanita, S.E., M.M

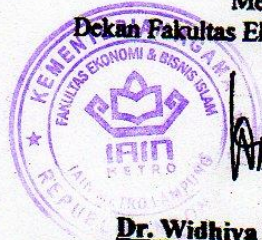
Pembahas II : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E. Sy



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG

Oleh:
RISKI EKA LESTARI
NPM. 1602100177

Sebagai Bank Syariah terbesar di Indonesia, Bank Syariah Mandiri hadir dengan menyediakan beberapa produk untuk membantu kebutuhan nasabahnya. Produk tersebut mulai dari produk pendanaan, produk pembiayaan dan produk jasa-jasa perbankan lainnya. Salah satu produk pendanaan yang menjadi pelengkap dari produk Tabungan Mabrur maka Bank Syariah Mandiri meluncurkan juga Tabungan Mabrur Junior atau dikenal tabungan haji anak. Tabungan Mabrur Junior adalah fasilitas pendanaan yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah dalam menunaikan pelaksanaan ibadah haji yang merasa sulit dengan penetapan waktu tunggu yang lama.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yang bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data penelitian ini diperoleh dari sumber data primer dan sumber data sekunder dengan teknik wawancara dan dokumentasi yang bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur Junior yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif, karena data yang didapat berupa uraian atau keterangan-keterangan yang didapat dari kegiatan wawancara yaitu dengan *Sharia Funding Executive*, *Customer Service* dan tiga orang *Nasabah* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada produk Tabungan Mabrur Junior yaitu dengan menerapkan empat unsur yang terdapat pada bauran pemasaran atau *Marketing Mix* yakni Strategi Produk (*Product*), Strategi Harga (*Price*), Strategi Tempat (*Place*), dan Strategi Promosi (*Promotion*), meskipun terdapat kendala dalam pelaksanaannya. Strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur Junior dari tahun 2016 hingga 2018 mengalami peningkatan namun tidak signifikan. Sebaiknya Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung lebih meningkatkan pemasaran produknya dengan memberikan *Reward* dan tambahan fasilitas agar dapat menarik minat menabung dan berjalan lebih efektif.

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Produk Tabungan*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RISKI EKA LESTARI
NPM : 1602100177
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2020

Yang Menyatakan,



RISKI EKA LESTARI

NPM. 1602100177

MOTTO

فِيهِ ءَايَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ
الْبَيْتِ مَنْ أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ٩٧

“Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim^[214]; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah^[215]. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”¹

(QS Ali ‘Imran ayat 97)

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999), 49

PERSEMBAHAN

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

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ibu Tristiati dan Bapak Ponimin yang selalu mencurahkan kasih sayang, perhatian, kesabaran dan selalu memberikan semangat serta mendoakan untuk keberhasilan anaknya.
2. Keluarga besarku yang senantiasa memberikan semangat, senyum dan doanya untuk keberhasilan skripsi ini.
3. Bapak Ibu dosen yang telah memberikan dan menyampaikan ilmunya kepada ku, akan selalu ku kenang apa yang telah engkau berikan.
4. Kedua pembimbingku Bapak Drs. Dri Santoso, M.H selaku pembimbing I dan Ibu Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy, selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini dengan penuh rasa sabar.
5. Sahabat-sahabat terbaikku khususnya PBS A yang selalu menyemangati dan membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Almameter Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu tujuan dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

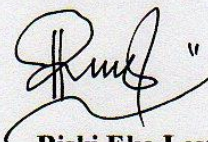
Dalam upaya penyusunan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan, petunjuk, bimbingan, serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karenanya, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Bapak Drs. Dri Santoso, M.H selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.

6. Bapak dan Ibu Dosen/ karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.
7. Pimpinan, segenap karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yang telah memberikan sarana dan prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, Juni 2020
Peneliti

""

Riski Eka Lestari
NPM 1602100177

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSEJUTUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan	7
 BAB II LANDASAN TEORI	 11
A. Strategi Pemasaran	11
1. Pengertian Strategi Pemasaran	11
2. Perumusan Strategi Pemasaran	13
3. Konsep Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	16
B. Produk Penghimpunan Dana (<i>Funding</i>)	21
1. Pengertian Tabungan	21
2. Akad Produk Tabungan	22

BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Jenis dan Sifat Penelitian	25
B. Sumber Data	27
C. Teknik Pengumpulan Data	29
D. Teknik Analisis Data	31
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 33
A. Gambaran Umum pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung ...	33
1. Sejarah Berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung	33
2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung	35
3. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung ...	36
4. Produk Tabungan Mabrur Junior Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung	39
B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung	44
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	54
B. Saran	55
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung	5
---	---

DAFTAR GAMBAR

4.1	Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung	5
-----	---	---

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pimbingan Skripsi
2. Surat Izin Pra Survey
3. Alat Pengumpul Data (APD)
4. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
5. Surat Tugas
6. Surat Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Foto Dokumentasi
9. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan perekonomian Indonesia saat ini, salah satunya berasal dari perkembangan dunia perbankan yang semakin pesat dan modern baik itu dari segi produk, kualitas layanan, maupun teknologi yang modern. Hal ini disebabkan karena perbankan memiliki peranan penting dalam kegiatan transaksi masyarakat dengan meningkatkan taraf hidup masyarakat, sehingga banyak ditemukannya perbankan yang menerapkan dan melakukan pemasaran yang efektif.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni Bank Konvensional yang mendasarkan pada prinsip bunga dan berdasarkan prinsip syariah atau yang kemudian lazim dikenal dengan Bank Syariah.¹ Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasinya disesuaikan dengan prinsip Islam.²

Regulasi di Indonesia mengenai Bank Syariah tertuang dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

¹ Khotibul Umam & Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2017), 1

² Muhamad, *Manajemen Bank Syariah Edisi Kedua*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018), 13

Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.³

Beberapa Perbankan Syariah memiliki berbagai macam produk dan jasa yang dikeluarkan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Masing-masing Bank Syariah tersebut memiliki cara-cara tersendiri untuk memasarkan atau menjual produk dan jasa yang dimiliki bank tersebut. Maka dari itu perlu melakukan strategi pemasaran yang baik agar dapat diterima oleh masyarakat luas. Allah SWT berfirman:

وَمِنَ الْأَنْعَامِ حَمُولَةٌ وَفَرَسَاتٌ كُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ١٤٢

Artinya:

*“Dan di antara binatang ternak itu ada yang dijadikan untuk pengangkutan dan ada yang untuk disembelih. Makanlah dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langka syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu”.*⁴

(QS Al-An'am ayat 142)

Dari ayat diatas dapat dipahami bahwa Allah SWT telah memerintahkan manusia untuk memakan dari rezeki yang telah Allah SWT berikan. Dan jangan pernah mengikuti langkah-langkah yang dilakukan oleh setan, sebagaimana Allah SWT telah menjelaskan pada

³Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 1

⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999), 116

manusia untuk tidak melakukan hal yang sudah Allah SWT haramkan dan mematuhi apa yang sudah Allah SWT perintahkan atau halalkan.

Pemasaran dalam Islam merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari dan mengarahkan proses perencanaan dalam penciptaan, penawaran, dan penyampaian nilai produk (ide, barang, jasa) dengan tingkat harga dan saluran yang dapat memenuhi keinginan dan kepuasan pelanggan (individu atau organisasi) serta promosi yang sesuai dengan kebenaran wahyu Allah SWT (Al-Quran) dan Sunah Rasulullah SAW.⁵

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah tersebut harus sesuai tujuan dan dapat dikembangkan sesuai dengan perkembangan lingkungan pasar. Sehubungan dengan itu, strategi pemasaran Bank Syariah merupakan suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk atau jasa perbankan yang ditujukan pada peningkatan penjualan.⁶

Strategi pemasaran harus menjadi perhatian Bank Syariah agar karyawan menjadi lebih termotivasi untuk meningkatkan kinerja di dalam bidang pemasaran. Selain itu juga dalam menerapkan strategi pemasaran, Bank Syariah dapat lebih banyak menarik minat nasabah agar menggunakan produk-produk Bank Syariah.

Sebagai Bank Syariah terbesar di Indonesia, Bank Syariah Mandiri menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai

⁵Desy Putri Pratiwi, *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. BNI Syariah Kantor Cabang X, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa Vol.9 No.1, 2016*

⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah Edisi Kedua*, 251

dari produk pendanaan, produk pembiayaan dan produk jasa-jasa perbankan lainnya. Salah satu produk pendanaan yang menjadi pelengkap dari produk Tabungan Mabrur maka Bank Syariah Mandiri meluncurkan juga Tabungan Mabrur Junior atau dikenal tabungan haji anak. Menanggapi nasabah selama ini hanya menabung tabungan haji pada saat dewasa atau pada umur diatas 17 tahun, sehingga nasabah mengalami kendala ketika menunaikan ibadah haji, sebab waktu tunggu yang terlampau lama. Karena ibadah haji merupakan sebuah kewajiban bagi umat muslim yang sudah mampu, ibadah haji juga menjadi salah satu dari Rukun Islam kelima.

Tabungan Mabrur Junior adalah fasilitas pendanaan yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah dalam menunaikan pelaksanaan ibadah haji yang merasa sulit dengan penetapan waktu tunggu yang lama. Tabungan Mabrur Junior ini merupakan tabungan dalam mata uang rupiah guna untuk membantu nasabah dalam menunaikan ibadah haji & umrah untuk anak usia minimal 12 tahun hingga 17 tahun.

Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri sudah ada sejak awal mula beroperasinya Bank mandiri Syariah yaitu pada tanggal 1 November 1999 hingga sekarang. Berikut ini adalah jumlah nasabah Tabungan Mabrur Junior pada tahun 2016 sampai dengan 2018 di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung:⁷

⁷Hasil wawancara dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, pada 6 November 2019 pukul 10.50 WIB

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Tabungan Mabrur Junior
di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	95 Orang
2	2017	100 Orang
3	2018	106 Orang

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

Dari data di atas, dapat diketahui bahwa jumlah nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung selama tiga tahun terakhir mengalami peningkatan namun tidak signifikan. Hal ini disebabkan karena masih kurangnya pengetahuan anak-anak mengenai menabung di Bank Syariah bahkan tentang Tabungan Mabrur Junior itu sendiri. Untuk itu Bank Syariah Mandiri untuk terus bertahan ditengah banyaknya lembaga keuangan yang juga memasarkan produk sejenis, maka diperlukan strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien lagi dalam menghadapi persaingan pasar.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat peneliti simpulkan ada permasalahan di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung yaitu strategi bank dalam memasarkan produk “Tabungan Mabrur Junior” sehingga masyarakat tertarik untuk menabung di Bank Syariah mandiri KCP Teluk Betung.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini adalah Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur Junior.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yaitu:

a. Secara Teoritis

- 1) Menambah khazanah keilmuan yang dapat berguna bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.
- 2) Sebagai acuan untuk penelitian supaya di masa yang akan datang serta dapat dikembangkan lebih lanjut demi mendapatkan hasil yang sesuai dengan perkembangan zaman.

b. Secara Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan sebagai tambahan wawasan pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai strategi pemasaran dan produk tabungan.

- 2) Penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan bagi peneliti khususnya bagi Bank Syariah pada umumnya dalam mempraktikkan strategi pemasaran dalam produk tabungan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan dalam konteks penulisan skripsi adalah penelitian karya orang lain yang secara substantif ada kaitannya dengan tema atau topik penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti.⁸ Berdasarkan uraian diatas, ditemukan beberapa karya ilmiah yang mengangkat tema pemasaran terhadap lembaga keuangan, antara lain sebagai berikut:

Pertama, Skripsi karya Eko Arianto Wibowo, dengan judul “Strategi Pemasaran Produk BSM Tabungan Berjangka pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Ciputat”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan BSM Cabang Ciputat adalah menggunakan 4 unsur bauran pemasaran yang terdiri dari strategi Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*) Dan Promosi (*Promotion*). Evaluasi strategi ini bertumpu pada pengorganisasian sumberdaya manusia yang ditampilkan melalui struktur perusahaan dan kepemimpinan, dengan melalui strategi bauran pemasaran tersebut diharapkan masyarakat lebih mengenal produk dari Bank Mandiri Syariah.⁹

Persamaan penelitian relevan di atas dengan yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas strategi pemasaran. Sedangkan

⁸Zuhairi et al., *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa IAIN Metro*, (Metro, IAIN Metro, 2018), 30

⁹Eko Arianto Wibowo, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan BSM Berjangka pada Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat*, Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2015)

perbedaannya yaitu Penelitian relevan di atas difokuskan pada produk BSM tabungan berjangka, sedangkan pada yang akan peneliti lakukan difokuskan hanya pada strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur Junior dan tempat penelitiannya yaitu di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

Kedua, Skripsi karya Yulistiya, dengan judul “Strategi Pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) pada Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Medan Sudirman”. Hasil penelitian disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan yaitu segmenting, targeting, posioning dan empat bauran pemasaran, strategi dari tahun ke tahun tidak sempurna berhasil karena hanya sedikit jumlah nasabahnya bahkan produk tabungan simpanan pelajar sudah tidak berjalan lagi karena belum ada kerjasama dengan pihak sekolah dan sudah beralih rekening transaksi pada Bank Muamalat KC Serdang.¹⁰

Persamaan penelitian relevan di atas dengan yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas strategi pemasaran. Sedangkan perbedaannya yaitu Penelitian relevan di atas difokuskan pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL), sedangkan pada yang akan peneliti lakukan difokuskan hanya pada strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur Junior dan tempat penelitiannya yaitu di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

¹⁰Yulistiya, *Strategi Pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) pada Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabak Medan Sudirman*, Skripsi, (Medan: UIN Sumatra Utara Medan, 2018)

Ketiga, Skripsi karya Riska Citra Yanti, dengan judul “Strategi Pemasaran Simpanan Wadi’ah pada Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri di BMT Ar-rahman”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa strategi pemasaran produk simpanan wadi’ah yang dilakukan oleh BMT Ar-Rahman dalam meningkatkan jumlah nasabah Produk Simpanan Hari Raya yaitu menggunakan *Segmentasi*, *Targeting* dan *Positioning*. Selain itu, dalam memasarkan produknya diterapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu strategi *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat) dan *Promotion* (Promosi) yang menggunakan periklanan dan promosi penjualan (*Personal Selling*) dengan menerapkan strategi menjemput bola.¹¹

Persamaan penelitian relevan di atas dengan yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas strategi pemasan. Sedangkan perbedaannya yaitu Penelitian relevan di atas difokuskan pada produk simpanan hari raya dalam upaya meningkatkan nasabah, sedangkan pada yang akan peneliti lakukan difokuskan hanya pada strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur Junior dan tempat penelitiannya yaitu di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

Deskripsi diatas menegaskan bahwa penelitian yang akan diteliti ini dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung”**, dan belum pernah diteliti

¹¹Riska Citra Yanti, *Strategi Pemasaran Simpanan Wadi’ah pada Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri di BMT Ar-rahman*, Skripsi, (Metro: IAIN Metro, 2017)

sebelumnya khususnya Lembaga Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. STRATEGI PEMASARAN

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran pada dasarnya adalah rencana untuk memaksimalkan peluang meraih bisnis yang ditargetkan melalui pengelolaan faktor-faktor yang dapat dikendalikan perusahaan, seperti desain produk, periklanan, pengendalian biaya dan pengetahuan pasar. Menurut Corey, strategi pemasaran terdiri dari lima elemen yang saling berkaitan yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi dan komunikasi pemasaran.¹

Sedangkan strategi pemasaran Bank Syariah merupakan suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk/jasa perbankan yang ditujukan pada peningkatan penjualan.²

Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam keberhasilan tujuan perusahaan, karena didalamnya berisi gambaran atau pedoman yang jelas dan terarah apa yang akan dilakukan dalam menggunakan kesempatan dan peluang pada beberapa pasar sasaran.

¹ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Strategik Edisi 4*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015), 17

² Muhamad, *Manajemen Bank Syariah Edisi Kedua*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN Persada, 2018), 251

Allah SWT berfirman:

وَمِنَ الْأَنْعَامِ حَمُولَةٌ وَفَرَشَاءُ كُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعُوا
خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ١٤٢

Artinya:

*“Dan di antara binatang ternak itu ada yang dijadikan untuk pengangkutan dan ada yang untuk disembelih. Makanlah dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langka syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu”.*³

(QS Al-An'am ayat 142)

Dari ayat diatas dapat dipahami bahwa Allah SWT telah memerintahkan manusia untuk memakan dari rezeki yang telah Allah SWT berikan. Dan jangan pernah mengikuti langkah-langkah yang dilakukan oleh setan, sebagaimana Allah SWT telah menjelaskan pada manusia untuk tidak melakukan hal yang sudah Allah SWT haramkan dan mematuhi apa yang sudah Allah SWT perintahkan atau halalkan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat dipahami bahwa strategi pemasaran merupakan cara sistematis dari suatu perusahaan atau perbankan dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan melihat situasi dan kondisi pasar mulai dari pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi dan komunikasi pemasaran

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999), 116

yang digunakan menentukan tujuan atau sasaran yang di inginkan sehingga menghasilkan peningkatan terhadap penjualan.

2. Perumusan Strategi Pemasaran

Merumuskan strategi pemasaran berarti melaksanakan prosedur atau langkah-langkah secara sistematis, bermula dari strategi segmentasi pasar, strategi penentuan pasar sasaran, dan strategi penentuan posisi pasar.⁴ Ketiga strategi tersebut adalah kunci di dalam manajemen pemasaran, yaitu:

a. Strategi Segmentasi Pasar (*Market Segmenting*)

Segmenting atau lebih lengkapnya *Market Segmenting* (segmentasi pasar) adalah proses membagi-bagi pasar (konsumen) menjadi kelompok-kelompok konsumen yang memiliki perbedaan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku dan membutuhkan produk atau program pemasaran yang terpisah.⁵

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa melalui segmentasi pasar, perusahaan atau perbankan membagi pasar yang besar dan heterogen menjadi segmen yang kecil yang dapat dicapai secara efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

b. Strategi Penentuan Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

⁴ Dimas Hendika Wibowo et al, *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Di Jeng Solo): Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 29 No.1*, (Solo, 2015), 61

⁵ Hendy Mustiko Aji, *Manajemen Pemasaran Syariah Teori dan Praktek*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018), 141

Targeting atau lebih lengkapnya *Market Targeting* (membidik konsumen) adalah sebuah strategi dan proses evaluasi dan memilih segmen pasar yang sudah dipisah-pisah. Target pasar adalah sekelompok konsumen yang memiliki karakteristik dan kebutuhan yang sama sehingga perusahaan memutuskan untuk melayaninya.

Menurut Ridwansyah menyebutkan empat cara untuk mengevaluasi dan memilih segmen pasar yang sudah dibuat, yaitu melihat berdasarkan:

- 1) Ukuran pasar (*Market Size*).
- 2) Pertumbuhan pasar (*Market Growth*).
- 3) Keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*).
- 4) Persaingan (*Competitive Situation*)⁶.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa suatu perusahaan atau perbankan dalam menargetkan pasar/nasabah ialah harus mengevaluasi segmen pasar, meliputi ukuran pasar, pertumbuhan pasar, keunggulan kompetitif dan persaingan antar perusahaan atau perbankan lainnya. Dengan kata lain sasaran pasar yaitu proses menentukan siapa dan berapa banyak pasar/nasabah yang akan ditawarkan produk yang akan dijual tersebut.

c. Strategi Penentuan Posisi Pasar (*Positioning*)

⁶ *Ibid.*, 151

Strategi dasar terakhir dalam manajemen pemasaran adalah *Positioning*. *Positioning* secara bahasa diterjemahkan dengan ‘penempatan’. Dalam definisi pemasaran, *Positioning* dapat didefinisikan sebagai sebuah strategi yang disusun agar sebuah produk mendapatkan tempat yang jelas dan berbeda di benak target konsumen. Dengan strategi *Positioning* inilah sebuah produk atau merek dapat juga dikatakan sebagai strategi pencitraan sebuah produk. Tanpa pencitraan, proses *Segmentasi* dan *Targeting* akan menjadi sia-sia.

Pada praktiknya, perusahaan atau perbankan memposisikan produk mereka berdasarkan empat manfaat, yaitu:

1. Manfaat kinerja produk/jasa.
2. Manfaat kenyamanan/kemudahan.
3. Manfaat harga yang ditawarkan.
4. Manfaat psikologi.⁷

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa suatu perusahaan atau perbankan dalam memposisikan atau menempatkan suatu produk atau jasanya harus dapat memiliki citra yang baik bagi pasar/nasabah atau tempat yang jelas dan berbeda dari yang lain, biasanya dilakukan dengan memperhatikan manfaat yang sedemikian rupa sehingga pasar/nasabah yang menjadi

⁷ *Ibid.*, 155

sasaran mengenal produk atau jasa yang ditawarkan dan menjadi ciri khas bagi perusahaan.

3. Konsep Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran). Sehingga Bauran Pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran.⁸

Dalam pemasaran syariah, strategi saja tidak dapat berjalan efektif tanpa melakukan langkah kongkrit atau disebut dengan taktik pemasaran. Menurut Kolter dan Armstrong (2013) menyebut langkah kongkrit disini sebagai program pemasaran sedangkan Hermawan Kertajaya menyebut langkah kongkrit disini sebagai taktik pemasaran yang dimaksud adalah bauran pemasaran yang umumnya terdiri dari 4P yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*)⁸, sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

Product atau layanan adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada konsumen yang dapat memberikan kepuasan

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

⁸ Hendy Mustiko Aji, *Manajemen Pemasaran Syariah Teori dan Praktek.*, 166

terhadap kebutuhan atau keinginan customer.⁹ Produk tidak hanya sesuatu yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, tetapi juga dapat menjadi sesuatu yang bermanfaat dan tidak merusak kehidupan sosial masyarakat. Dalam menjual suatu produk seharusnya memiliki aturan terkait produk yang sesuai dengan nilai syariah, sehingga dapat bermanfaat dan tidak merusak kehidupan masyarakat.¹⁰

Elemen-elemen yang termasuk dalam bauran produk antara lain ragam produk, kualitas, desain, fitur, nama merek, kemasan serta layanan. Jadi, salah satu produk yang harus dilakukan di Bank Syariah yaitu harus berupa produk yang halal dan tidak melakukan jual-beli produk yang dapat menghantarkan kepada dosa riba.

b. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk suatu produk atau jasa. Namun, harga juga tidak hanya dapat dilihat dari sisi uang saja, tetapi juga dapat dilihat dari jenis lain. Dan harga juga dapat dimengerti sebagai total nilai (tidak harus berbentuk uang) yang diberikan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat dari suatu produk atau jasa.¹¹

Pengertian harga terhadap produk dan jasa bank syariah merupakan kontra prestasi dalam bentuk margin, bagi hasil. *Fee*

⁹ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), 260

¹⁰ Hendy Mustiko Aji, *Manajemen Pemasaran Syariah Teori dan Praktek.*, 168

¹¹ *Ibid.*, 188

atau uang jasa (*Ujrah*), joalah (*Success Fee*) untuk pembiayaan, penghimpunan dana, dan jasa yang diberikan.¹²

Jadi, harga merupakan faktor terbesar yang mempengaruhi keputusan dari konsumen atau pembeli, harga juga yang dapat menentukan pangsa pasar. Sehingga, dalam aturan syariah tidak ada ketentuan khusus terkait batas penetapan harga minimal atau maksimal yang boleh ditetapkan oleh produsen. Harga yang adil adalah harga pertengahan yang terbentuk ketika penawaran bersinggungan dengan permintaan.

c. Tempat (*Place*)

Place adalah tempat terjadinya transaksi atau pertukaran atas produk yang ditawarkan. Dalam konteks perbankan, place umumnya disebut sebagai channel atau jaringan, seperti: kantor cabang, ATM, Online, *Internet Banking*, *Phone Banking*, *Mobile Banking*, *Mobile Branch*, dan lain sebagainya.¹³ Penentuan Lokasi Kantor, ATM, dan CDM harus berada di titik keramaian, seperti perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat perbelanjaan, dan kawasan pendidikan.¹⁴

Adapun penjelasan lain yaitu bahwa sebuah perusahaan atau perbankan tidak akan didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik pula, untuk menjual jasa yang ditawarkan oleh

¹²Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), 132

¹³Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan.*, 264

¹⁴Ikatan Bankir Indonesia. *Strategi Bisnis.*,134

konsumen. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu sistem transportasi, sistem penyimpanan, pemilihan saluran distribusi.¹⁵

Jadi, suatu perusahaan atau perbankan dalam memilih atau menentukan lokasi atau tempat sangat penting, karena dalam strategi distribusi berkaitan dengan bank dalam menyalurkan produk kepada masyarakat sesuai dengan produk yang cocok dengan kebutuhan masyarakat, sehingga mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang akan dituju dan dapat membuat nasabah menjadi loyal kepada bank.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. 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 menggunakan atau membeli produk tersebut.¹⁶

Komunikasi pemasaran/ promosi adalah salah satu bauran pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan nilai pelanggan

¹⁵M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran.*, 16

¹⁶*Ibid*, 15

atau membangun ekuitas merek dalam ingatan pelanggan. Bauran promosi/ komunikasi pemasaran ini terdiri atas hal-hal berikut:

- 1) Periklanan (*Advertising*), yaitu semua bentuk presentasi non pribadi dan promosi, ide, barang, atau jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu.
- 2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), yaitu intensif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan produk atau jasa.
- 3) Hubungan Masyarakat (*Public Relation*), yaitu membangun hubungan baik dengan berbagai kalangan untuk mendapatkan publisitas yang diinginkan, membangun citra perusahaan yang baik, dan menangani atau menghadapi rumor berita dan kejadian yang tidak menyenangkan.
- 4) Penjualan Personal (*Personal Selling*), yaitu presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan untuk tujuan menghasilkan penjualan dan membangun hubungan pelanggan.
- 5) Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*), yaitu hubungan langsung dengan konsumen individual yang ditegaskan secara cermat untuk memperoleh respon segera dan membangun hubungan pelanggan yang langsung.¹⁷

Jadi, dalam manajemen pemasaran syariah, aturan-aturan dalam promosi ditujukan untuk melindungi konsumen dari

¹⁷Nana Herdianan Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 156-157

kesewenang-wenangan produsen, juga untuk melindungi produsen agar produknya mendapatkan keberkahan.

B. Penghimpunan Dana (*Funding*)

1. Pengertian Tabungan

Berdasarkan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000 tentang Tabungan, menyatakan bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam penyimpanan kekayaan, pada masa kini, memerlukan jasa perbankan; dan salah satu produk perbankan di bidang penghimpunan dana dari masyarakat adalah tabungan yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan hanya menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/ atau alat-alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁸

Sedangkan yang dimaksud dengan Tabungan Syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.¹⁹

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa salah satu produk dari produk penghimpunan dana yaitu produk Tabungan, yaitu dana yang dihimpun atau diperoleh dari masyarakat yang berupa

¹⁸Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), 89-90

¹⁹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2017), 357

simpanan dengan penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang telah disepakati.

Untuk menarik minat nasabah dalam menabung, biasanya Bank Syariah menghadirkan berbagai macam produk tabungan. Salah satu produk tabungan yang terbilang unik yaitu Tabungan Haji/Umrah adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang ditujukan kepada nasabah yang akan menunaikan ibadah haji atau umrah dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank.²⁰

2. Akad Produk Tabungan

Dalam prakteknya Bank Syariah menerapkan dua akad dalam produk tabungan yaitu akad *Wadi'ah* dan akad *Mudharabah*. Penjelasan dari kedua akad tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Akad *Wadi'ah* adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu. Fitur dan mekanisme dari tabungan atas dasar akad *Wadi'ah*, yaitu:
 - 1) Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
 - 2) Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
 - 3) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.

²⁰Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan.*, 238

- 4) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.
 - 5) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
- b. Akad *Mudharabah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*Shahibul Maal*) kepada pengelola dana (*Mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Fitur dan mekanisme dari tabungan atas dasar akad *Mudharabah*, yaitu:
- 1) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Maal*).
 - 2) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
 - 3) Penarikan dana oleh nasabah hanya dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
 - 4) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.

- 5) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.²¹

Secara garis besar akad *Mudharabah* terdapat dua jenis, yaitu sebagai berikut:

1) *Mudharabah Mutlaqah*

Pengelola modal diberi keleluasaan dalam mengelola dan menjalankan modal. Keleluasaan menentukan jenis usaha, termasuk lokasi, dan tujuan usaha. Pemilik modal tidak menentukan jenis usaha yang harus dijalankan oleh pengelola modal.²²

²¹ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah Edisi Kedua.*, 112-114

²² Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 157-

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Penelitian merupakan suatu penyelidikan atau usaha yang sistematis, terkendali, empiris, teliti dan kritis terhadap fenomena-fenomena untuk mencari suatu fakta-fakta, teori baru, hipotesis dan kebenaran dengan menggunakan langkah-langkah tertentu agar ditemukan jawaban ilmiah terhadap suatu masalah.¹

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini ditinjau dari tempat penelitian merupakan (*Field Research*) penelitian lapangan. Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk menyusun laporan tersebut. Tujuan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.²

Berdasarkan definisi di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti terjun langsung ke

¹ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*, (yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019), 9

² Cholid Narbuko & Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Pt Bumi Aksara, 2016), 46

lapangan untuk mempelajari dan menggali informasi tentang Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, Jl. Laksamana Hayati No. 1 E/F Teluk Betung, Bandar Lampung.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasikan. Ia juga bersifat komperatif dan korelatif. Penelitian destriptif banyak membantu terutama dalam penelitian yang bersifat longitudinal, genetik dan klinis. Penelitian survei biasanya termasuk dalam penelitian ini.³

Berdasarkan definisi diatas maka dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KPC Teluk Betung dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

³ *Ibid.*, 44

B. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Apabila peneliti misalnya menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan, baik tertulis maupun lisan.⁴ Dilihat dari sumbernya, terdapat dua macam sumber data yaitu sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁵

Dalam hal ini maka proses pengumpulan datanya perlu memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Penelitian ini yang menjadi sumber primer untuk mendapatkan data dari pihak Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu *Sharia Funding Excecutive, Customer Service* serta nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

Nasabah sebagai sumber data primer pada penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*. 44

⁵ *Ibid.*, 88

Pertimbangan tertentu ini misalnya akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan, atau penelitian tentang kondisi politik suatu daerah, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli politik.⁶

Pada penelitian ini, nasabah sebagai sumber data primer ditentukan secara *Purposive* (berdasarkan kriteria tertentu) sesuai dengan kebutuhan penelitian. Kriteria-kriteria nasabah tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Bersedia menjadi subyek penelitian.
- b. Subyek berusia 12 hingga 16 tahun.
- c. Subyek memiliki tabungan mabrur junior.
- d. Subyek sudah lama menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu nasabah yang sudah menabung selama 1(satu) tahun.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat dari catatan, buku, dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, dan lain sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumber data yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data.⁷

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 85

⁷ V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi.*, 34

Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh peneliti dari buku-buku yang terkait dengan judul peneliti. Seperti buku karangan Muhamad “*Manajemen Bank Syariah*”, Hendy Mustiko Aji “*Manajemen Pemasaran Syariah*”, M. Nur Rianto Al Arif “*Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*”, serta sumber buku lainnya yang berkaitan dengan judul peneliti atau data yang berkaitan dengan biografi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁸ Agar penelitian berjalan dengan baik, maka peneliti menentukan teknik pengumpulan data sesuai dengan rencana jenis data yang akan diambil metodenya adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu, jadi dengan wawancara maka peneliti akan mengetahui hal-hak yang lebih mendalam tentang

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 375

partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.⁹

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara tak berstruktur yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁹

Peneliti menggunakan teknik wawancara tak berstruktur karena peneliti akan menggali data dan informasi dari *Sharia Funding Excecutive* yaitu Ibu Yuliyawati dan *Customer Service* yaitu Ibu Ria Adilla Lestari, serta nasabah Tabungan Mabrur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencari dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan-hubungkan dengan fenomena lain.¹⁰

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, 231

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, 387

¹⁰ Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 152

Teknik dokumentasi ini peneliti gunakan sebagai bahan penunjang dokumen, yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari Profil Bank Mandiri Syariah, Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri, Brosur, serta data mengenai Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

D. Teknik Analisis Data

Teknis analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data, menemukan pola, memilih-milihnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹¹ Data yang peneliti peroleh dari Bank Syarian Mandiri KCP Teluk Betung merupakan data kualitatif. Teknik analisis data yang peneliti gunakan pun adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif.

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicarikan data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul.¹² Tujuannya untuk menyederhanakan data yang telah terkumpul dan menyajikan dalam susunan yang baik sehingga dapat lebih mudah dipahami.

¹¹ *Ibid.*, 248

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen.*, 402

Berdasarkan keterangan tersebut, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang diperoleh, data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

Bank Syariah Mandiri berawal dari tahun 1999. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu Bank Syariah terbesar di Indonesia. Keberadaan PT. Bank Syariah Mandiri berawal dari adanya krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997-1998. Krisis tersebut telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank

Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.¹

PT. Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung resmi berdiri pada tanggal 3 Juli 2000 dengan nama Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, dan resmi menjadi kantor cabang sejak bulan Juli tahun 2000. PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung beralokasi di Jl. Laksamana Malahayati No.1 E/F, Kel. Teluk Betung, Kota Bandar

¹ <https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/sejarah> diunduh pada tanggal 10 Juni 2020 pukul 10.10 WIB

Lampung, Lampung, kode pos 35231, Telepon : (0721) 480111, situs

Web www.syariahmandiri.co.id²

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

Dalam rangka meningkatkan operasional Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung serta untuk mengatasi permasalahan dan tantangan yang dihadapi di masa depan, maka dirumuskan Visi dan Misi sebagai gambaran cita-cita serta harapan yang diwujudkan dalam kurun waktu lima tahun kedepan.

a. Visi

Visi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung adalah “Bank Syariah Terdepan dan Modern”.

b. Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

² Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.15 WIB

- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.³

Sedangkan tata nilai PT. Bank Syariah Mandiri untuk mewujudkan Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri, untuk itu pegawai Bank Syariah Mandiri perlu menetapkan nilai-nilai yang disebut dengan *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* Bank Syariah Mandiri yang terdiri dari ETHIC, yaitu:

- 1) *Excellence*: mencapai hasil yang mendekati sempurna (*Perfect Result Oriented*)
- 2) *Teamwork*: mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.
- 3) *Humanity*: mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan.
- 4) *Integrity*: berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi.
- 5) *Costomer Fokus*: mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal).⁴

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

Suatu organisasi agar dapat berjalan dengan lancar dan dapat mencapai sasaran yang diinginkan, maka perlu adanya struktur

³ <https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/visi-misi> diunduh pada tanggal 10 Juni 2020 pukul 10.25 WIB

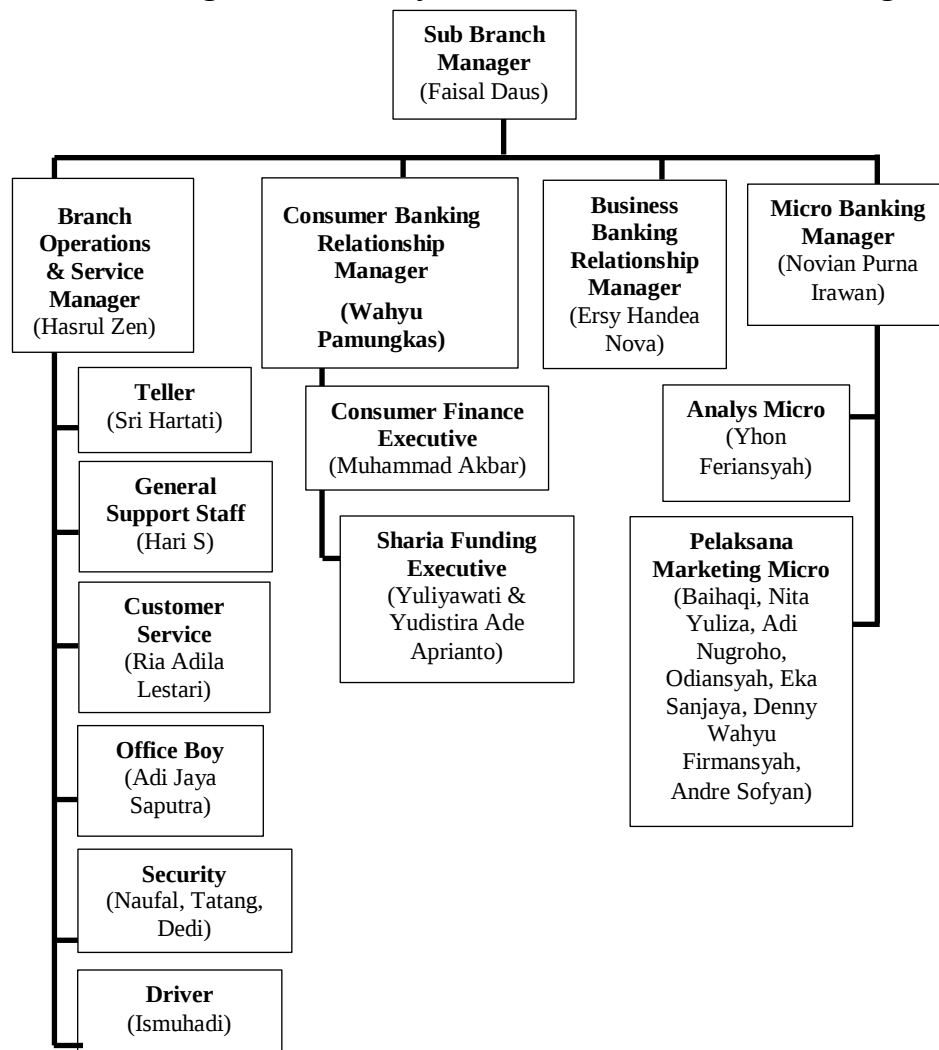
⁴ Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, Diakses pada 10 Juni 2020 10.45 WIB

organisasi sesuai dengan perubahan dan memuat pembagian wewenang dan tugas serta fungsi masing-masing, sesuai dengan tanggung jawabnya. Struktur organisasi merupakan gambaran secara skematis tentang hubungan kerjasama dan orang-orang yang terdapat didalamnya serta tanggung jawab masing-masing bagian di dalam suatu badan dalam rangka usaha untuk pencapaian tujuan.

Pada Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung menggunakan struktur organisasi dengan sistem garis dan staff, karena kesatuan perintah dalam organisasi tetap dipertahankan artinya atasan mempunyai bawahan tertentu dan bawahannya hanya menerima perintah dari atasan. Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sebagai berikut:⁵

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.18 WIB

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung



Adapun tugas-tugas yang dilakukan oleh *Customer Service* dan *Sharia*

Funding Executive yaitu sebagai berikut:

Customer Service

- Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah.
- Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
- Mengatasi keluhan nasabah dan *Stock Opname* kartu ATM.

Sharia Funding Executive

- a. Untuk mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya ke dalam bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri.
- b. Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan atau dengan dunia luar perbankan itu sendiri.
- c. Mengumpulkan aplikasi pembukaan rekening nasabah sesuai ketentuan.
- d. *Maintenance* nasabah pendanaan untuk *Top Up* saldo rekening.⁶

4. Produk Tabungan Mabrur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

a. Pengertian Tabungan Mabrur Junior

Tabungan Mabrur Junior adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah untuk anak usia di bawah 17 tahun.⁷

b. Persyaratan Tabungan Mabrur Junior

- 1) Menunjukkan identitas asli orang tua/wali (KTP/SIM yang masih berlaku) dan menyerahkan fotokopi bukti identitas tersebut.

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.21 WIB

⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.22 WIB

- 2) Menunjukkan asli Kartu Keluarga (KK)/Akte Kelahiran dan menyerahkan fotokopi KK/Akte Kelahiran.
- 3) Surat pernyataan dari orang tua/wali bahwa setuju dan mengetahui buku tabungan dicetak atas nama anak.
- 4) Usia nasabah kurang dari 17 tahun dan belum mempunyai KTP.

c. Manfaat Tabungan Mabrur Junior

- 1) Online dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji dengan minimal usia 12 tahun.
- 2) Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji.
- 3) Gratis biaya administrasi bulanan.

d. Fitur-Fitur Tabungan Mabrur Junior

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Muthlaqah*.
- 2) Nama yang tercantum di buku tabungan adalah nama Anak.
- 3) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah (BPIH).
- 4) Setoran awal minimal Rp100.000.
- 5) Setoran selanjutnya minimal Rp100.000.
- 6) Saldo minimal Rp100.000.

- 7) Saldo minimal untuk didaftarkan ke Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) adalah Rp25.100.000 atau sesuai ketentuan dari Kementerian Agama.
- 8) Biaya penutupan rekening karena batal Rp25.000.

e. Biaya-Biaya Tabungan Mabrur Junior

- 1) Bebas biaya pembukaan rekening.
- 2) Bebas biaya administrasi.
- 3) Biaya penutupan rekening bukan karena penyetoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah (BPIH), dikenakan sebesar Rp25.000.⁸

f. Prosedur Pembukaan Tabungan Mabrur Junior

Sebelum melakukan pembukaan rekening tabungan mabrur junior, perlu diketahui ada beberapa prosedur pembukaan tabungan, yaitu sebagai berikut:⁹

- a. Customer service menjelaskan kepada calon nasabah yaitu anak dan orang tua mengenai karakteristik tabungan mabrur junior, seperti awal setoran, setoran selanjutnya, akad, nisbah bagi hasil dan sebagainya.
- b. Calon nasabah diminta untuk melengkapi aplikasi permohonan pembukaan rekening yang telah disediakan oleh bank sebagai data nasabah, hal yang harus diisi dalam formulir tersebut yaitu:

⁸ Dokumentasi berupa Brosur dari Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada 10 Juni 2020 pukul 11.20 WIB

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada 17 Juni 2020 pukul 15.50 WIB

- 1) Nama lengkap calon nasabah (anak).
 - 2) Tempat Tanggal Lahir calon nasabah (anak).
 - 3) Nama Ibu kandung calon nasabah (anak).
 - 4) Alamat sesuai dengan kartu identitas orang tua.
 - 5) Agama.
 - 6) Pekerjaan/ sekolah.
 - 7) Pernyataan bahwa tujuan pembukaan rekening bukan untuk kegiatan pencucian uang dan pernyataan tabungan mabrur junior atas nama anak.
 - 8) Akad yang digunakan untuk tabungan mabrur sendiri adalah menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* yang berdasarkan prinsip bagi hasil.
 - 9) Mengisi kesepakatan nisbah.
 - 10) Customer service memberikan nomor rekening dan nomor CIF.

Selanjutnya nasabah melengkapi persyaratan dokumen yakni fotokopi identitas diri (KTP/SIM/Paspor dan NPWP atas nama orang tua dan Akte Kelahiran anak) dengan menunjukkan bukti identitas asli.
- c. Customer service memeriksa semua kelengkapan semua data dokumen yang diajukan serta telah diverifikasi, kemudian dilakukan proses pemantaun nomor CIF (*Customer Identifikasi File*) bagi calon nasabah penabung yang sudah memiliki nomor CIF dan melakukan pendaftaran nomor CIF pada sistem bagi

calon penabung yang belum pernah terdaftar sebagai nasabah sebelumnya. Tetapi apabila sudah pernah membuka rekening tabungan, CS akan membuka identitas nasabah dengan menggunakan sistem. CS mencatat nomor CIF pada aplikasi Permohonan Pembukaan Rekening. Kemudian CS akan melakukan proses pendaftaran rekening baru berdasarkan aplikasi Permohonan Pembukaan Rekening dan nomor CIF yang bersangkutan.

- d. Customer service mencatat nomor rekening nasabah pada Aplikasi Permohonan Pembukaan Rekening dan slip setoran, serta menyiapkan buku tabungan atas nama anak yang data dirinya akan dicetak sebagai pemilik buku tabungan tersebut.

Nasabah/ orang tua membubuhkan tanda tangan di buku tabungan pada tempat tanda tangan yang tersedia.

- e. Pada kolom tanda tangan di buku tabungan akan ditempelkan *Signature Brand* dan secara berdekatan diberi stempel logo Bank Syariah Mandiri kemudian diatas signature brand disamping logo dibubuhkan paraf CS.
- f. Semua berkas diatas akan diberikan kepada BOSM untuk dimintai paraf sebagai pengesahan buku tabungan agar bisa digunakan untuk transaksi.
- g. Kemudian CS mengambil kembali berkas pembukaan rekening dan buku tabungan yang telah mendapatkan pengesahan,

selanjutnya buku tabungan, slip setoran akan diberikan kepada penabung. Nasabah penabung sudah dapat menyetorkan uang kepada teller yang secara otomatis akan masuk pada tabungan mabrur junior.

B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

Tabungan Mabrur Junior merupakan Tabungan untuk memudahkan menyimpan dana dalam rangka pelaksanaan ibadah haji & umrah yang dikhususkan untuk anak usia di bawah 12 hingga 16 tahun yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung. Tabungan ini hadir pada awal berdirinya Bank Syariah Mandiri dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta memiliki fitur dan manfaat yang menarik. Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan guna untuk memasarkan atau mengkomunikasikan kepada para konsumen agar berminat untuk menggunakan produk yang telah dipasarkan tersebut.

Sebelum memasarkan memasarkan produk Tabungan Mabrur Junior pihak Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung merencanakan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang terdiri dari 4P, yaitu: Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*). Dalam penerapan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung adalah sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung memiliki berbagai macam produk yang dapat digunakan oleh masyarakat. Penerapan strategi produk Tabungan Mabrur Junior yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu dengan memberikan kepuasan terhadap kebutuhan atau keinginan nasabanya, dengan cara memberikan fasilitas dan kemudahan yang ada di dalam karakteristik produk. Menurut Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* menjelaskan bahwa Tabungan Mabrur Junior merupakan Tabungan dalam mata uang rupiah untuk pelaksanaan ibadah haji dan umrah untuk anak minimal usia 12 hingga 17 tahun. Tabungan ini sudah ada sejak awal mula beroperasinya Bank Syariah Mandiri.

Karakteristik dari produk Tabungan ini yaitu:

- a. Tabungan Mabrur Junior berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Muthlaqah*.
- b. Kemudahan pendaftaran haji sejak dini dengan minimal usia 12 tahun hingga 16 tahun, terhubung langsung menggunakan sistem Online dengan SSKOHAT (Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama.
- c. Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji.¹⁰

¹⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.26 WIB

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa dalam pelaksanaannya produk yang ditawarkan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan nasabah dengan memberikan kemudahan dan manfaat kepada nasabahnya. Memudahkan nasabah karena menyimpan dana dalam membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah dan mendapatkan porsi haji pada usia muda serta dapat mendidik anak untuk menabung sejak dini.

2. Harga (*Price*)

Dalam strategi harga, Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung ketika menetapkan harga yang diberikan tersebut dilakukan pada saat melakukan akad atau kesepakatan ketika membuka tabungan pada produk Tabungan Mabrur Junior. Karena harga merupakan faktor terbesar yang mempengaruhi keputusan dari konsumen serta harga juga yang dapat menentukan pangsa pasar. Menurut Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* menjelaskan bahwa strategi harga yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung ini yaitu dengan menerapkan biaya-biaya yang relatif murah dibandingkan pada produk lain, sebagai berikut:

- a. Bebas biaya pembukaan rekening dan biaya administrasi.
- b. Setoran awal, saldo minimal maupun setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 100.000 dan dapat dilakukan kapan saja.

- c. Dikenakan biaya penutupan rekening apabila bukan karena penyetoran BPIH atau pembayaran umrah, dikenakan hanya sebesar Rp. 25.000.¹¹

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa harga pada produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sangatlah murah dan terjangkau. Selain itu tidak dikenakan biaya administrasi setiap bulannya (gratis). Dalam hal ini strategi harga dapat memudahkan nasabah melakukan transaksi menyimpan dana dalam rangka kebutuhan ibadah haji dan umrah.

3. Tempat (*Place*)

Menurut Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* menjelaskan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung dalam strategi tempat atau distribusi dilakukan dengan survei langsung ke lapangan yang ditargetkan seperti sekolah maupun pesantren.

Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung selain melakukan survei ke lapangan, dapat memasarkan atau menawarkan secara langsung di kantor, karena Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung berada di dekat pasar ikan gudang lelang dan pasar kangkung. Dengan letak yang berada dititik keramaian atau dekat pasar, sehingga memudahkan nasabah untuk menemukan dan mendatangi kantor,

¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.28 WIB

maka dari itu pula Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung dapat lebih efektif dalam memasarkan produk-produknya.¹²

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa dalam strategi tempat atau distribusi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu dengan menawarkan langsung kepada nasabah ataupun calon nasabah yang datang ke kantor. Selain itu dapat juga melakukan survei langsung ke lapangan yang ditargetkan seperti sekolah maupun pesantren. Akan tetapi lokasi sekolah dan pesantren memiliki jarak yang jauh dari Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sehingga pemasaran belum sesuai dengan sasaran. Disebabkan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung lebih memfokuskan pada lingkungan sekitar yang lebih dominan pada masyarakat pedagang di pasar ikan gudang lelang dan pasar kangkung.

4. Promosi (*Promotion*)

Strategi promosi ini dapat dilakukan dengan berbagai cara melalui iklan, promosi penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi. Dalam hal ini strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung menurut Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* diantaranya:

a. Pemasaran dengan periklanan (*Advertising*)

Pemasaran dengan cara media iklan untuk mempromosikan produk

Tabungan Mabrur Junior yaitu dengan membuka media internet

¹² Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.32 WIB

website Bank Syariah Mandiri, brosur, televisi, radio, surat kabar dan majalah.

b. Pemasaran dengan promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Kegiatan bank dalam menawarkan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya. Misalkan, menempatkan pamflet di depan kantor atau papan pengumuman sehingga banyak nasabah yang melihat dan kemudian berniat untuk menggunakan produk tersebut.

c. Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)

Pemasaran ini dilakukan dengan membangun hubungan baik dengan berbagai kalangan atau bergabung dalam komonitas atau kelompok ke instansi-instansi yang potensil. Dalam promosi ini Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung melakukan hubungan baik dengan pihak sekolah maupun pesantren.

d. Pemasaran dengan penjualan personal (*Personal Selling*)

Pemasaran ini dilakukan dengan cara Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung melakukan solialisasi tentang produk Tabungan Mabrur Junior ke sekolah maupun pesantren yang tertuju langsung kepada target atau anak-anak dibawah 17 tahun.¹³

e. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Pemasaran atau penarawan dilakukan secara langsung dengan nasabah maupun calon nasabahnya baik yang melakukan transaksi

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executive* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada tanggal 12 Juni 2020 pukul 15.35 WIB

dengan *Customer Service* atau menghubungi langsung melalui telepon dengan para nasabah maupun calon nasabahnya.

Penawaran dengan cara ini dinilai kurang efektif karena tidak banyak nasabah yang membawa anak yang melakukan transaksi di bank setiap hari dan tidak semua yang datang melakukan transaksi di *Customer Service*.¹⁴

Berdasarkan wawancara dapat dipahami bahwa promosi dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur Junior dilakukan melalui iklan, promosi penjualan, publisitas, dan penjualan pribadi atau terjun langsung ke sekolah maupun pesantren dengan cara sosialisasi. Kendala yang terjadi pada pemasaran *Personal Selling* yaitu pihak Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung hanya melakukan sosialisasi tersebut dengan anak-anak saja tidak beserta orang tuanya, padahal dalam persyaratan menggunakan identitas orang tua sehingga strategi promosi yang dilakukan ini berjalan kurang baik disebabkan oleh sasaran yang kurang tepat.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, strategi yang paling efektif adalah strategi pemasaran dengan cara melakukan sosialisasi ke sekolah maupun pesantren atau biasa disebut strategi jemput bola. Karena dengan begitu nasabah biasanya tidak perlu datang langsung ke bank untuk menabung dan dapat menarik nasabah

¹⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, pada 17 Juni 2020 pukul 16.15 WIB

untuk menabung, bank biasanya melakukan sosialisasi tersebut sekalian membuka stand di setiap sekolah yang setiap minggunya berbeda-beda. Apabila nasabah yang ingin menabung dapat langsung ke stand yang ada di sekolah tersebut atau bisa juga menabung melalui pihak guru terlebih dahulu kemudian saat pihak bank datang ke sekolah atau pesantren tersebut baru kemudian di setorkan, ataupun dapat langsung menyetorkan ke kantor Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa strategi jemput bola merupakan strategi yang sangat efektif karena dapat memudahkan nasabah untuk bertransaksi dengan pihak bank secara langsung. Selain itu menjalin silaturahmi kepada calon nasabah dan nasabah agar dapat mempermudah terjalannya komunikasi antara pihak bank dan nasabah.

Wawancara dengan Ade Nurcahyani selaku nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung mengatakan bahwa mendapatkan pelayanan yang memuaskan serta tempatnya yang nyaman. Produk yang ditawarkan bervariasi, namun ia lebih memilih produk Tabungan Mabrur Junior berjalan satu setengah tahun, karena tabungan ini memiliki biaya yang cukup ringan. Adapun keuntungan dan manfaat yang didapat yaitu untuk menabung pendaftaran haji dari usia dini, sehingga meringankan

¹⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, pada 17 Juni 2020 pukul 16.25 WIB

ketika hendak mendaftarkan haji dan dapat menunaikan ibadah haji di usia muda. Kemudian mendapatkan kemudahan mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji secara online dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama.¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa pelayanan yang diberikan dari pihak Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sangatlah memuaskan sehingga nasabah memilih Tabungan Mabrur Junior yang cukup ringan biaya nya untuk dapat melakukan pendaftaran haji dari usia dini, sehingga dapat menunaikan ibadah haji di usia muda.

Wawancara dengan Nova Elisa Putri selaku nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung bahwa ia juga tertarik menabung pada produk Tabungan Mabrur Junior karena orang tua ia sudah menabung juga pada produk Tabungan Mabrur, ia menabung sudah berjalan dua tahun. Dia memilih Tabungan Mabrur Junior karena ingin berangkat haji bersama orang tuanya dan juga karena mendapatkan pelayanan yang baik serta bebas biaya administrasi.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung mendapatkan pelayanan yang

¹⁶ Hasil wawancara dengan Ade Nurcahyani selaku *Nasabah* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, pada 17 Juni 2020 pukul 13.40 WIB

¹⁷ Hasil wawancara dengan Nova Elisa Putri selaku *Nasabah* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, pada 17 Juni 2020 pukul 14.20 WIB

baik serta mendapatkan bebas biaya administrasi. Merasa tertarik untuk menabung Tabungan Mabrur Junior karena ingin melaksanakan ibadah haji bersama orang tuanya.

Wawancara dengan Ibu khotijah salah satu orang tua dari nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung menyatakan bahwa sudah sejak 1 tahun menabung pada produk Tabungan Mabrur Junior ini, dengan adanya Tabungan Mabrur Junior mampu meningkatkan motivasi pada anak untuk mengenal kegiatan ibadah haji dan umrah yang dapat dilaksanakan dikemudian hari apabila dana yang dimiliki dan di tabungan telah mencukupi persyaratan untuk berangkat ke Baitullah. Dalam hal ini produk ini sangat menarik dan memberikan kemudahan dan kenyamanan untuk nasabah. Pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu sangat ramah dan nyaman.

Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sangat ramah dan nyaman, sudah menyimpan dananya pada produk Tabungan Mabrur Junior ini selama 1 tahun karena mendapatkan keuntungan yaitu dapat meningkatkan motivasi pada anak untuk mengenal kegiatan ibadah haji dan umrah serta memberikan kemudahan dan kenyamanan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada produk Tabungan Mabrur Junior telah sesuai dengan strategi pemasaran dengan menggunakan konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 4P yaitu Strategi Produk (*Product*), Strategi Harga (*Price*), Strategi Tempat (*Place*), Strategi Promosi (*Promotion*). Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan menawarkan kemudahan untuk memfasilitasi penyimpanan dana dalam rangka pelaksanaan ibadah haji dan umrah dengan cara sosialisasi ke sekolah maupun pesantren dengan memberikan kepuasan kepada nasabah serta memudahkan penyetoran dan pelayanan masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti laksanakan, maka peneliti mengungkapkan beberapa saran untuk Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung yaitu, agar lebih efektif dan inovatif dalam mempromosikan dan mensosialisasikan kepada masyarakat terutama anak-anak. Promosi dapat dilakukan dengan menggunakan media sosial serta *Sharia Funding Executive* turun langsung ke masyarakat. Kemudian perlu merancang program *Reward* dan memberikan benefit tambahan berupa fasilitas program Asuransi Jiwa kepada nasabah maupun calon nasabah agar

tertarik untuk memilih menabung pada produk Tabungan Mabrur Junior. Selain itu perlu meningkatkan layanan dan mempertahankan strategi kepada nasabah agar mereka puas dan masyarakat tertarik untuk menabung pada Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah mandiri KCP Teluk Betung.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2017
- Arianto Wibowo, Eko. *Strategi Pemasaran Produk Tabungan BSM Berjangka pada Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat*, Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015
- Citra Yanti, Riska. *Strategi Pemasaran Simpanan Wadi'ah pada Produk Simpanan Hari Raya Idul Fitri di BMT Ar-rahman*, Skripsi. Metro: IAIN Metro, 2017
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya*. Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999
- Fatwa DSN MUI No.02/DSN/MUI/IV/2000 Tentang Tabungan, (Dewan Syariah Nasional MUI: Jakarta, 2000)
- Ghofur Anshori, Abdul. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018
- Hendika Wibowo et al, Dimas. *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo): Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 29 No.1*. Solo, 2015
- Herdianan Abdurrahman, Nana *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015
- <https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan>, Diunduh pada 8 November 2019

- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014
- _____. *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Muhamad. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- _____. *Manajemen Bank syariah edisi kedua*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018
- Mustiko Aji, Hendy. *Manajemen Pemasaran Syariah Teori dan Praktek*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018
- Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Narbuko, Cholid & Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Pt Bumi Aksara, 2016
- Putri Pratiwi, Desy. *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. BNI Syariah Kantor Cabang X, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa Vol.9 No.1*, 2016
- Rianto Al Arif, M. Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013
- _____. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2016
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*. yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019

- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategik Edisi 4*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2015
- Umam, Khotibul & Setiawan Budi Utomo. *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah BAB I Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 1
- Yulistiya. *Strategi Pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) pada Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabak Medan Sudirman*, Skripsi. Medan: UIN Sumatra Utara Medan, 2018
- Zuhairi et al. *Pedoman Penulisan Skripsi Mahasiswa IAIN Metro*. Metro, IAIN Metro, 2018



**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 : 2730/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

15 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Drs. Dri Santoso, M.H.
 2. Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy.
- 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 : Riski Eka Lestari
NPM : 1602100177
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur Junior Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

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-3013/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019 Metro, 25 Oktober 2019
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Izin Pra Survey

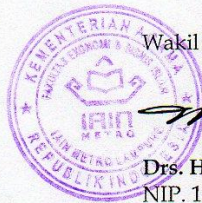
Kepada Yth,
Pimpinan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung
di- Tempat

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

Nama : Riski Eka Lestari
NPM : 1602100177
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syari'ah
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

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,

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

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)
STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG

A. Metode Wawancara

1. Wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Syariah Funding* *Executif* di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

- a. Apakah yang dimaksud dengan produk Tabungan mabrur junior dan apa sajakah manfaat yang didapatkan dari produk tersebut?
- b. Sejak kapan penerapan produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- c. Apa keunggulan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung terhadap produk Tabungan Mabrur Junior?
- d. Strategi pemasaran apa saja yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung dalam menarik minat masyarakat untuk menabung pada Tabungan Mabrur Junior?
- e. Kendala apa saja yang terjadi ketika memasarkan produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- f. Bagaimana cara Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung bertahan dari persaingan produk Tabungan di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?

2. Wawancara dengan Ibu Dilla selaku *Customer Service* di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

- a. Berapa jumlah nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- b. Strategi apa yang dilakukan *Customer Service* untuk memasarkan produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- c. Bagaimana prosedur dalam membuka Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?

- d. Bagaimana penerapan strategi pemasaran di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada produk Tabungan Mabrur Junior?

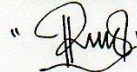
3. Wawancara dengan Nasabah Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

- a. Sudah berapa lama menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- b. Jenis tabungan apa yang dipilih nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- c. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung terhadap nasabah produk Tabungan Mabrur Junior?
- d. Adakah keuntungan yang di dapatkan nasabah setelah menggunakan produk Tabungan Mabrur Junior di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung?
- e. Mengapa nasabah memilih Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung untuk dijadikan tempat menabung pada produk Tabungan Mabrur Junior?

B. Metode Dokumentasi

- 1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.
- 2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.
- 3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.
- 4. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung.

Metro, Mei 2020
Mahasiswa Ybs



Riski Eka Lestari
NPM 1602100177

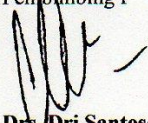
Metro, Mei 2020
Mahasiswa Ybs



Riski Eka Lestari
NPM 1602100177

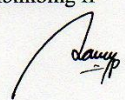
Mengetahui,

Pembimbing I



Dri Santoso, M.H
NIP. 19670316 199503 1 001

Pembimbing II



Aulia Ranny Privatna, M.E.Sy



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 11 - Mei . 2020	Pendalaman 1. Perbaiki Penulisan Huruf kapital 2. Perbaiki Penulisan Kata Ating harusnya cetak Miring 3. Perbaiki Penulisan kalimat 4. Teori yang digunakan Fokuskan	

Dosen Pembimbing II,

Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 12 Mei 2020	1. Perbaiki Outline 2. APD terkait pertanyaan untuk General support staff diperbaiki 3. Susun kalimat lebih tepat 4. Perbaiki APD untuk Funding Executif 5. Gunakan kalimat yang lebih tepat 6. Tambahkan pertanyaan penelitian - jenis tabungan apakah yang dipilih	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa ybs,

Aulia Ranny Privatna, M.E.Sy

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



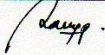
**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah

NPM : 1602100177 Semester/TA : VII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at 15 Mei 2020	Ace Outline	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa ybs,

Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177

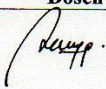


**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 18 Mei 2020	Ace Bab 1.11.10 Ace APD	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa ybs,

Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



**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 : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28 Mei 2020	Bab 2 sub B diganti dengan Produk tabungan, Produk tabungan Mabrur Junior di bab IV sub 5	

Dosen Pembimbing I,

Drs. Dri Santoso, MH.
NIP. 19670316 199503 1 001

Mahasiswa ybs,

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



**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 : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syariah

NPM : 1602100177 **Semester/TA** : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	2 Juni 2020	ACC Outline dan APD	

Dosen Pembimbing I,

Mr -

Drs. Dri Santoso, MH.
NIP. 19670316 199503 1 001

Mahasiswa ybs,

" *Paul*

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177

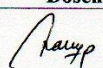


**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

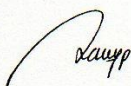
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Kamis 18 Juni 2020	perbaiki penulisan huruf, kata dalam kalimat a) perbaiki Kesimpulan b) perbaiki Abstrak	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa ybs,



Aulia Ranny Privatna, M.E.Sy



Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177

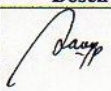


**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

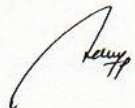
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

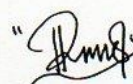
NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2	Senin 22 Juni 2020	- Motto diperbaiki - Penulisan penulisan relevan diperbaiki - Perbaiki halaman 19 footnote - tabel halaman 39 narasi - Analisis diperbaiki di pertajam - Halaman 49 diperbaiki penulisan - Kesimpulan diperbaiki	

Dosen Pembimbing II,

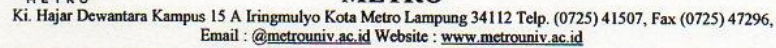
Mahasiswa ybs,



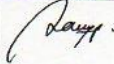
Aulia Ranny Privatna, M.E.Sy



Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3	Kamis 25 Juni 2020	1. Pembahasan Fokus kepada product yang diteliti.	

Mahasiswa ybs,

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34112 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

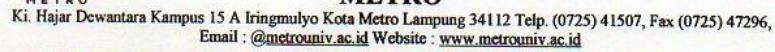
NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
4.	kamis 02 Juli 2020	1. perbaikan kesimpulan sesuai dengan pertanyaan penelitian 2. susun kalimat secara tepat singkat dan padat 3. perbaikan Abstrak.	

Dosen Pembimbing II,

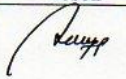
Aulia Ranny Privatna, M.E.Sy

Mahasiswa ybs,

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1 Perbankan Syariah
NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
5	Senin 06-Juli 2020	Ace Bab IV & V lanjut bimbingan bu petri bimbing?	

Mahasiswa ybs,

Riski Eka Lestari
NPM. 1602100177



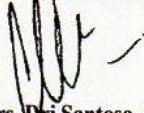
KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
 Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
 Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Riski Eka Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI /S1 Perbankan Syariah
 NPM : 1602100177 Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	15-Juni 2020	Acc dimunagoryahkan	

Dosen Pembimbing I,


Drs. Dri Santoso, MH.
 NIP. 19670316 199503 1 001

Mahasiswa ybs,


Riski Eka Lestari
 NPM. 1602100177



**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: 1417/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 : **RISKI EKA LESTARI**
NPM : 1602100177
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP TELUK BETUNG".
 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

**mandiri
syariah**
KCP TELUK BETUNG KAMPUS 15 A





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

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

Nomor : 1418/In.28/D.1/TL.00/06/2020
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Kepala Bank Syari'ah Mandiri KCP
 Teluk Betung
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1417/In.28/D.1/TL.01/06/2020, tanggal 10 Juni 2020 atas nama saudara:

Nama : **RISKI EKA LESTARI**
 NPM : 1602100177
 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 Bank Syari'ah Mandiri KCP Teluk Betung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR JUNIOR DI BANK SYARI'AH MANDIRI KCP TELUK BETUNG".

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
 Dekan I,

M. Saleh MA
 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.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-640/ln.28/S/U.1/OT.01/07/2020**

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

Nama : RISKI EKA LESTARI
NPM : 1602100177
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 1602100177.

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.

08 Juli 2020
Kepala Perpustakaan

L. M. M. Sudin, M.Pd
NIP. 1963119810301001

mandiri syariah

bsm tabungan
mabrur junior

kepastian
keberangkatan

**mulailah hal yang baik
di tempat yang baik sejak dini**

- Aman dan terjamin
- Berkah sesuai syariah

bsm call 14040

#bsmmengalihkanberkah

BSM Tabungan Mabrur Junior adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

Manfaat:

- Aman dan terjamin
- Kemudahan perencanaan pencapalan dana haji.
- Kemudahan pendaftaran haji melalui *online* SISKOHAT Kementerian Agama.

Persyaratan

- Menunjukkan identitas asli orang tua/ wali (KTP/ SIM yang masih berlaku) dan menyerahkan fotokopi bukti identitas tersebut.
- Menunjukkan asli Kartu Keluarga (KK)/ Akte Kelahiran dan menyerahkan fotokopi KK/ Akte Kelahiran.
- Surat pernyataan dari orang tua/ wali bahwa setuju dan mengetahui buku tabungan dicetak atas nama anak.
- Usia nasabah kurang dari 17 tahun dan belum mempunyai KTP.

Fitur

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mullaqah*.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Minimum setoran awal: Rp100.000,-.
- Minimum setoran selanjutnya: Rp100.000,-.
- Saldo minimum untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp25.100.000,- atau sesuai ketentuan dari Kementerian Agama.
- Fasilitas Notifikasi *Reminder* Saldo melalui email dan/atau sms apabila saldo sudah mencapai Rp25.100.000,- atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama dalam pendaftaran *online* SISKOHAT*.
- Tidak diperbolehkan melakukan penarikan saldo Tabungan Mabrur kecuali dalam keadaan darurat.

Biaya

- Bebas biaya pembukaan rekening
- Bebas biaya administrasi
- Biaya penutupan rekening bukan karena penyetoran BPPIH atau pembayaran umrah, dikenakan sebesar Rp25.000,-.

* Biaya notifikasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

Informasi lebih lanjut kunjungi www.syariahmandiri.co.id atau hubungi bsm call 14040

Kartu Contoh Tanda Tangan
Signature Specimen



Tanggal *Date* _____

Nama Rekening *Account Name* _____

Nomor Rekening *Account of Number* _____

☐ **TABUNGAN**
Saving Account

☐ **GIRO**
Current Account

☐ **DEPOSITO**
Deposit

☐ **LAINNYA**
Others _____

Nama dan Jabatan <i>Name dan Position</i>	Tanda Tangan <i>Signature</i>
1.	TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS
2.	TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS

Tanda Tangan yang Diperlukan *Signature Required*

☐ SATU / SALAH SATU
☐ DUA DIANTARANYA
☐

Cap Perusahaan *Company Stamp*

C:\1102\RMJ\2019

[illegible]

Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening Perorangan

General Terms of Opening an Individual Account



1. Pemilik Rekening (the Account Owner)

- Pemilik Rekening adalah pihak-pihak yang memiliki rekening perorangan pada Bank.
The Account Owner is the parties who have individual accounts at the Bank.
- Pemilik Rekening harus menyerahkan fotocopy KTP/SM/Paspor atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
The Account Owner must submit copy/copies of Identity Card/Driving Licence/Passport or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Pada tabungan/giro ini melekat fasilitas BSM Card.
This saving account/current account devoted to BSM card facility.
- Pemilik Rekening menyediakan dana yang cukup pada rekening giro atau rekening khusus paling kurang sebesar nilai nominal Cek dan/atau Bilyet Giro yang masih beredar dan tetap memelihara saldo minimal atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
The Account Owner must provide sufficient funds in the account or special account at least nominal value Cheque and/or Bilyet Giro is still outstanding and keep minimum balance or accordance with the prevailing regulation of Bank.
- Bank akan membukukan segala transaksi baik mengenai pengambilan secara cash ataupun melalui cek dan penyetoran uang oleh si Pemilik Rekening maupun penerima atau pembayaran yang dilakukan Bank untuk kepentingan atau atas beban si Pemilik Rekening.
The Bank will booked all transactions either about withdrawal or deposit by the Account Owner including receiver or payment which done by the Bank for the customer's benefit or under the Account Owner's expense.

2. Penyetoran dan Penarikan Dana (Deposit and Withdrawal)

- Setiap setoran ke dalam rekening harus disertai dengan slip atau aplikasi lain yang ditandatangani oleh yang menyetor atau dengan cara lain yang ditentukan dan diterima baik oleh Bank sesuai dengan peraturan yang berlaku.
Each deposit in an account must be accompanied by a deposit slip or other application signed by the depositor and/or other manners, which may be determined and accepted by the Bank in accordance with the prevailing regulation.
- Bank akan memberikan tanda bukti penyetoran dalam bentuk yang ditentukan oleh Bank akan tetapi jika penyetoran tidak dapat dibuktikan atau bilamana terjadi ketidaksesuaian terhadap rekening maka perhitungan Bank yang dianggap benar.
The Bank shall give evidence of deposit receipt in the form stipulated by the Bank, but if a deposit cannot be evidenced or there occurs a discrepancy among an account, then the calculation of the Bank shall be deemed correct.
- Saldo minimal tabungan adalah Rp50.000 bagi yang memiliki fasilitas BSM Card dan Rp20.000 bagi yang tidak memiliki fasilitas BSM Card, dan saldo minimal giro adalah Rp500.000 untuk rekening perorangan, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
Minimum balance of saving account is Rp50,000 with BSM Card and Rp20,000 without BSM Card. Minimum balance of current account is Rp500,000, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Penarikan dana dapat dilakukan secara tunai dengan menggunakan slip penarikan tabungan kecuali rekening giro yang dalam penarikannya menggunakan Cek atau pemindahbukuan atau slip transfer, atau sarana lain sesuai dengan ketentuan Bank, serta dapat dilakukan melalui ATM.
Withdrawals can be done by cash except current account that for its withdrawals using cheque or overbooking or slip transfer or other media as in accordance with the provisions of the Bank as well as can be done through ATM.
- Penarikan tunai melalui Cek dapat dilakukan oleh Pemilik Rekening atau kuasanya.
Cash by Cheque withdrawal can be done by the Account Owner or its attorney.
- Maksimal penarikan tunai dengan BSM Card adalah sebesar Rp5.000.000/hari atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
Cash withdrawal is by using BSM card shall be a maximum amount of Rp5,000,000/day or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Pemilik Rekening bertanggung jawab atas penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro termasuk blanko Cek dan/atau Bilyet Giro yang diperoleh dari Bank.
The Account Owner is responsible for the withdrawal of Cheque and/or Bilyet Giro, including blank Cheque and/or Bilyet Giro, including blank Cheque and/or Bilyet Giro obtained from the Bank.
- Pemilik Rekening tidak akan melakukan penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong dengan alasan apapun.
The Account Owner will not do withdrawal Cheque and/or Bilyet Giro empty for whatever reason.
- Bank berhak menunda/menghentikan sementara transaksi yang diduga menggunakan harta kekayaan yang berasal dari tindak pidana, atau diduga menggunakan dokumen palsu.
Bank has right to suspend/stop temporary the transaction which is suspected using the illegal wealth, or suspected using false document.
- Bank berhak menolak penarikan dana dari rekening bilamana tidak tersedia dana efektif dalam rekening dan atau karena alasan lain sesuai dengan ketentuan peraturan yang berlaku.
The Bank is entitled to refuse the fund withdrawal from the account if there are no effective funds in the account and/or because of other reason in accordance with the provisions of the prevailing regulation.

3. Bagi Hasil (Revenue Sharing)

- Pemilik Rekening akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang dibuat antara Bank dan Pemilik Rekening yang akan dikreditkan/diberikan setiap akhir bulan atau sesuai dengan ketentuan Bank.
The Account Owner will received share or profit under the agreement made by the Bank with the Account Owner on the last month or accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Apabila dipandang perlu, Bank dapat mengubah dan menetapkan bagi hasil baru yang diumumkan di outlet Bank dan akan berlaku tanggal 1 bulan berikutnya. Apabila dalam 10 hari kalender setelah tanggal pengumuman tsb, tidak ada tanggapan secara tertulis dari Pemilik Rekening, maka Pemilik Rekening menyetujui perubahan dan besaran bagi hasil tersebut.
If necessary, Bank may change and determine new profit sharing that will be announced in Bank outlet and will be effective on date 1 in month after. If ten days calendar after date announced, there is no written statement from Account Owner, means the Account Owner agree with the change and the said profit sharing.
- Pajak atas bagi hasil yang diperoleh Pemilik Rekening ditanggung oleh Pemilik Rekening.
Tax upon profit sharing is levied on the Account Owner.
- Besaran bagi hasil tergantung daripada besaran pendapatan riil Bank.
The amount of profit sharing is depended on the real income of the Bank.

4. Bonus (Bonus)

- Bank berdasarkan kebijaksanaannya dapat memberikan bonus kepada Pemilik Rekening yang akan diberikan setiap akhir bulan atau sesuai dengan ketentuan Bank.
Bank based on its consideration could give bonus to Account Owner which will given on the last month or accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Pajak atas bonus yang diperoleh Pemilik Rekening ditanggung oleh Pemilik Rekening.
Tax upon bonus is levied on the Account Owner.

5. Fasilitas Autodebet (Standing Instruction Facility)

- Pemilik Rekening setiap waktu meyakinkan dana yang ada di rekening untuk autodebet adalah cukup untuk pelaksanaan kewajibannya kepada pihak ketiga ketiga ditambah dana minimal yang harus ada di setiap jenis rekening sesuai ketentuan yang berlaku di Bank.
The Account Owner has to convinced that the fund in his account is enough for carrying out of his duty to the third party and added by the minimum fund that have to be exist in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Pemilik Rekening dapat menghentikan permohonan autodebet dengan pemberitahuan secara tertulis kepada Bank satu bulan sebelumnya.
The Account Owner could stop his standing instruction proposal by written notice to the Bank one month before.
- Bank akan mendebet sejumlah dana dari rekening Pemilik Rekening untuk diteruskan kepada pihak ketiga sesuai dengan permintaan dari Pemilik Rekening. Dengan ketentuan Bank akan mendebet dahulu biaya administrasi untuk autodebet setelah itu mendebet untuk pembayaran tagihan Pemilik Rekening kepada pihak ketiga.
The Bank would like to charge or pay the amount of fund of the Account Owner's account for continuing to the third party that suitable with Account Owner's request. In accordance with the prevailing regulation, Bank would like to charge administration fee for standing instruction before paying to the third party.

6. Penghentian Rekening Tabungan (Account Closing)

- Bank sewaktu-waktu berhak menghentikan hubungan dengan Pemilik Rekening dengan data yang tidak lengkap atau tidak valid melalui pemberitahuan secara tertulis sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
Bank has the right to close the account with uncomplete document or invalid document at anytime by written notice in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Jika Pemilik Rekening melakukan penutupan rekening, Bank akan memungut biaya administrasi, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
If the Account Owner close its account, Bank will charge for administration fee, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.

7. Biaya (Cost)

- Bank akan mengenakan biaya administrasi bulanan sebesar Rp6.000 untuk tabungan, dan Rp10.000 untuk giro, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
Bank will charge monthly administration fee with the amount of Rp6,000 for saving account, and Rp10,000 for current account, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Biaya penutupan rekening tabungan dan giro atas permintaan nasabah sebesar Rp20.000, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
The account closing cost is Rp20,000, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Biaya ganti buku tabungan hilang atau rusak sebesar Rp10.000, atau sesuai ketentuan yang berlaku di Bank.
Bank will charge for any loss or damage of saving passbook with the amount of Rp10,000, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.
- Biaya kuasa debet (standing instruction) serta biaya lain yang timbul dari transaksi tersebut dibebankan kepada Pemilik Rekening, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
Standing instruction cost including other cost as result of the transaction will be charged to Account Owner, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.

8. Kepemilikan Rekening (Joint Account)

- Dalam hal suatu rekening dibuka berdasarkan perjanjian pembukaan rekening gabungan (joint account) dengan bentuk "or" maka:
In the event that an account is opened based on a joint account opening agreement in the "or" form:
 - Segala tindakan yang dilakukan oleh salah satu pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut mengikat semua pihak secara bersama-sama, oleh karena itu masing-masing bertanggung jawab renteng terhadap Bank atas semua akibat yang timbul pada rekening gabungan.
Any action performed by any of the parties establishing cash a joint account shall bind all of them collectively, therefore each of them shall be jointly responsible to the Bank for all consequences of the joint account;
 - Penandatanganan Cek/Bilyet Giro intruksi lainnya cukup ditandatangani oleh salah satu pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut dan diterima baik oleh Bank;
The signing of Cheque/Bilyet Giro or another order by any one of the parties establishing the joint account will suffice, pursuant to the authority given by the Account Owner and acceptable to the Bank;
 - Bank tidak bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkan karena perselisihan yang terdapat diantara para pihak yang membentuk rekening gabungan, termasuk pada akibat penutupan rekening tersebut.
The Bank shall not be responsible for any loss arising from the dispute among the parties establishing the joint account, including the consequences of the account closure.
- Dalam hal suatu rekening dibuka berdasarkan perjanjian pembukaan rekening gabungan (joint account) dengan bentuk "and" maka:
In the event that an account is opened based on a joint account opening agreement under the "and" form:
 - Segala tindakan harus dilakukan oleh semua pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut dan mengikat semua pihak secara bersama-sama.
Any action shall be performed by the two parties establishing the joint account, and be binding on all parties collectively.
 - Penandatanganan Cek/Bilyet Giro atau instruksi lainnya harus ditandatangani bersama-sama oleh pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut.
The signing of Cheque/Bilyet Giro or another order shall be signed collectively by the parties establishing such a joint account.
 - Bank tidak bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkan karena perselisihan yang terdapat diantara para pihak yang membentuk rekening gabungan, termasuk pada akibat penutupan rekening tersebut.
The Bank shall not be responsible for any loss arising from the dispute among the parties establishing the joint account, including the consequences of the account closure.
- Apabila Pemilik Rekening membuka rekening lebih dari satu atas nama Pemilik Rekening itu sendiri, baik pada satu kantor Bank atau lebih, maka semua rekening itu dianggap sebagai satu kesatuan apabila hal tersebut telah diperjanjikan sebelumnya dan telah disetujui secara tertulis oleh Bank.
In the event that Account Owner opens more than one account in the name of the Account Owner, in one or more Bank offices, all the accounts are deemed to be one integral account if it has previously been dealt with and approved in writing by the Bank.
- Dalam hal rekening giro berupa rekening giro gabungan, Bank mencantumkan klausula tambahan sebagai berikut:
In the form of joint account, the Bank include the following additional clauses:
 - Seluruh Pemilik Rekening giro gabungan wajib memberikan pernyataan secara tertulis yang menyebutkan pihak yang memiliki hak tanda tangan atas Cek dan/atau Bilyet Giro. Pemegang

- hak tanda tangan dapat diberikan kepada salah satu atau lebih pihak yang membuka rekening giro gabungan.
- All joint Account Owner must provide a written statement stating that the parties have the right signatures of Cheque and/or Billet Giro. Rights holders signature can be given to one or more parties to open the joint account.*
- d.2 Segala konsekuensi hukum yang timbul atas penarikan Cek dan/atau Billet Giro kosong oleh salah satu atau lebih Pemilik Rekening giro gabungan dan memenuhi kriteria Daftar Hitam Nasional (DHN), menjadi tanggung jawab seluruh Pemilik Rekening giro gabungan secara tanggung renteng.
- All legal consequences arising from the withdrawal of Cheque and/or the Billet Giro blank by one or more of the joint Account Owner and meet the criteria of National Blacklist (DHN), the responsibility of all the joint Account Owners jointly and severally.*
- 9. Pemblokiran dan Penutupan Rekening**
- a. Untuk kepentingan Pemilik Rekening, Bank atas pertimbangan sendiri berhak memblokir rekening Pemilik Rekening dalam hal terdapat indikasi dan atau dugaan sengketa intern dalam diri Pemilik Rekening ataupun karena hal-hal lain yang menurut pertimbangan Bank dapat menimbulkan kerugian bagi Pemilik Rekening, apabila adanya bukti penyelesaian sengketa yang dapat diterima oleh Bank.
- For the benefit of the Account Owner, the Bank may at its sole discretion suspend/foreclose the Account Owner in case of indications and/or allegations of internal dispute of the Account Owner or for any the reason which to the Bank's consideration may result in the loss to the Account Owner, until such time as an evidence on the settlement of such a dispute is produced and acceptable to the Bank.*
- b. Untuk kepentingan pihak-pihak yang berselisih dan/atau agar Bank memiliki landasan yang benar dalam pengelolaan suatu rekening, Bank atas pertimbangan sendiri sewaktu-waktu berhak untuk memblokir suatu rekening, apabila terdapat petunjuk/indikasi dan atau dugaan perselisihan/ tindak pidana atas seluruh atau sebagian dana yang terdapat pada suatu rekening dan atau perselisihan tindak pidana atas pihak (baik pemilik rekening maupun pihak ketiga lainnya yang berkaitan dengan rekening) sampai terdapat adanya bukti penyelesaian perselisihan/tindak pidana tersebut.
- For the benefit of the disputing parties and/or for the right basis of the Bank's account management, the Bank shall at its sole discretion be entitled to foreclose an account at any time, in the event of indications and/or allegations of dispute/ crime on the whole or any part of the fund available in an account, and/or of the dispute/crime of a party (either the holder of the account or other third parties related there to) until such time as an evidence on the settlement of such a dispute is produced and acceptable to the Bank.*
- c. Untuk kepentingan pihak-pihak yang terkait Bank berhak memblokir rekening apabila Pemilik Rekening dinyatakan pailit oleh pengadilan.
- For the benefit of the relevant parties the Bank shall be entitled foreclose the account in the event that the Account Owner is declared insolvent by the court.*
- d. Atas perintah pejabat instansi yang berwenang atau pertimbangan Bank, Bank berhak untuk memblokir rekening sampai ada intruksi lebih lanjut dari pejabat instansi yang berwenang untuk membuka kembali rekening (jika ada).
- At the order of the official of the competent authority or at the discretion of the Bank, the Bank shall be entitled to freeze an account until the reactivation of the account (if any).*
- e. Bank berdasarkan pertimbangannya sendiri berhak menutup suatu rekening Pemilik Rekening jika rekening tersebut disalahgunakan, termasuk tapi tidak terbatas untuk menampung dan/atau untuk melakukan kejahatan atau untuk kegiatan-kegiatan yang dapat merugikan masyarakat atau pihak manapun dan/atau Bank atau berdasarkan alasan dan pertimbangan lain yang semata-mata ditetapkan oleh Bank.
- The Bank shall at its sole discretion be entitled to close the account of an Account Owner if such an account is misused, including but without limitation to being used for accommodating and/or performing a crime or the activities injurious to the community or any other party and/or the Bank, or based on other considerations solely determined by the Bank.*
- f. Saldo yang tersisa pada setiap rekening yang ditutup akan diberikan kepada Pemilik Rekening setelah dipotong dengan biaya penutupan rekening dan biaya-biaya Bank lainnya yang dikenakan terhadap rekening tersebut serta setelah diperhitungkan dengan semua jumlah yang wajib dibayar Pemilik Rekening kepada Bank.
- The remaining balance in any closed account shall be given to the Account Owner after being deducted by the closure expenses and other Bank fees charged to the account and after being offset against all sums payable by the Account Owner to the Bank.*
- g. Apabila setelah diperhitungkan kewajiban Pemilik Rekening kepada Bank sebagaimana dimaksud butir F masih terdapat kewajiban Pemilik Rekening kepada Bank, maka Pemilik Rekening tetap wajib melunasi kewajibannya tersebut.
- If the obligation of the Account Owner to the Bank has been recalculated as referred to in point F above, and it appears that the Account Owner still has obligation to settle with the Bank.*
- h. Pemilik Rekening akan dikenakan sanksi pembekuan hak penggunaan Cek dan/atau Billet Gironya dan/atau dicantumkan identitasnya dalam Daftar Hitam Nasional (DHN), jika melakukan penarikan Cek dan/atau Billet Giro kosong yang memenuhi kriteria DHN atau karena identitasnya telah dicantumkan dalam DHN oleh Bank lain.
- The Account Owner will be liable to freeze Cheque usage rights and/or Billet Giro and/or included in the register of the National Blacklist (DHN), if doing withdrawal Cheque and/or Billet Giro Blank eligible DHN or because his identity has been included in DHN by other Banks.*
- i. Pemilik Rekening wajib mengembalikan sisa blanko Cek dan/atau Billet Giro kepada Bank jika hak penggunaan Cek dan/atau Billet Gironya dibekukan, identitas Pemilik Rekening dicantumkan dalam DHN, atau rekening giro ditutup atas permintaan sendiri.
- The Account Owner must refund the remaining blank Cheque and/or Billet Giro to the Bank if the Bank giro Cheque and/or Billet Giro usage rights frozen, identity included in DHN Account Owner or account closed at his own request.*
- j. Rekening giro Pemilik Rekening akan ditutup apabila yang bersangkutan melakukan penarikan Cek dan/atau Billet Giro kosong lagi dalam masa pengenaan sanksi DHN atau sebab-sebab lain yang telah diperjelaskan dalam pembukaan rekening giro.
- The account will be closed if the Account Owner withdrawal Cheque and/or Billet Giro blank again during DHN sanctions or other causes that have been agreed in the deposit account opening.*
- 10. Lain-lain (Others)**
- a. Jika Pemilik Rekening meninggal dunia, maka saldo tabungan/giro akan dibayarkan kepada ahli warisnya yang sah menurut hukum.
- If the Account Owner pass away, then the Bank will hand over the account balance to his/her legitimate heir/ heirs.*
- b. Pemilik Rekening wajib segera menginformasikan kepada Bank jika terdapat perubahan identitas, antara lain perubahan nama, alamat, nomor telepon, dan/atau NPWP yang disertai dengan copy identitas, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
- The Account Owner is obliged to immediately inform the Bank if there is a change of identity, such as change of name, address, phone number, telephone number and/or NPWP with a copy of identity, or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.*
- c. Penyetoran dan penarikan tabungan/giro dilakukan saat kas buka pada semua cabang Bank, kecuali pada saat sistem offline, transaksi hanya dapat dilakukan di cabang penerbit.
- Deposits and withdrawal can be performed at any time the cash is opened with any branches of the Bank if the system is offline the saving transaction may only be performed at the issuing branch.*
- d. Bank akan mengirimkan laporan dari setiap rekening giro kepada Pemilik Rekening secara berkala menurut cara dan ketentuan yang berlaku, dan ditetapkan oleh Bank. Jika dalam waktu satu bulan setelah tanggal laporan rekening tidak ada tanggapan keberatan secara tertulis dari Pemilik Rekening, maka Pemilik Rekening dianggap menyetujui isi laporan tersebut akan tetapi Bank setiap saat berhak dan dengan ini diberi kuasa oleh Pemilik Rekening untuk mengadakan koreksi terhadap rekening, apabila ternyata ada kesalahan setelah Bank mengetahuinya dan Pemilik Rekening dengan ini melepas kan haknya untuk menuntut Bank sehubungan dengan kesalahan tersebut.

The Bank shall send reports for each account to the Account Owner periodically according to the prevailing manner and provision stipulated the Bank. If within a period of one month after the account report date, the Bank did not receive a written notification regarding to the error in the account report, then the Account Owner shall be deemed to approve such report contents, but the Bank at any time is entitled and hereby is given power of attorney by the Account Owner to make corrections against the account if it is evident that there is a mistakes after the Bank has known about it and the Account Owner hereby waives his right to claim the Bank in related to that mistake.

- e. Pemilik Rekening melaporkan pemenuhan kewajiban penyelesaian penarikan Cek dan/atau Billet Giro kosong yang pemenuhannya dilakukan dalam jangka waktu 7 (tujuh) hari kerja setelah tanggal penolakan.
- The Account Owner must report the completion of withdrawal of Cheque fulfillment and/or fulfillment Billet Giro blank made within 7 (seven) working days after the date of rejection.*
- f. Pemilik Rekening membebaskan Bank tertarik dari segala tuntutan hukum atas setiap konsekuensi hukum yang timbul akibat penolakan Cek dan/atau Billet Giro kosong yang dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- The Account Owner relieves the Bank from any claim from all expenses for any legal consequences arising from the rejection Cheque and/or Billet Giro blank conducted in accordance with the prevailing regulation.*
- g. Pemilik Rekening wajib mematuhi ketentuan-ketentuan yang mengatur mengenai Cek dan/atau Billet Giro, antara lain mengenai penandatanganan Cek dan/atau Billet Giro, pelunasan besa material, serta penarikan Cek dan/atau Billet Giro.
- The Account Owner must comply with the provisions regulating the cheques and/or Billet Giro, among others, regarding the signing of the Cheque and/or the Billet Giro, payment of stamp duty, as well as the withdrawal of Cheque and/or Billet Giro.*
- h. Sejak BSM Card dan Personal Identification Number (PIN) diserahkan oleh Bank kepada Pemilik Rekening, maka seluruh resiko atas BSM Card dan PIN tersebut menjadi risiko dan tanggung jawab Pemilik Rekening.
- Since BSM Card and Personal Identification Number (PIN) are delivered by the Bank to Account Owner, then all the risk on BSM Card and PINs to be Account Owner's risk and responsibility.*
- i. Pemilik Rekening wajib mengamankan PIN yang telah diterima dan mengamankan dalam penggunaannya.
- Account Owner must secure PIN that has been accepted and safe in use.*
- j. Pemilik Rekening bertanggungjawab penuh atas seluruh transaksi yang diproses dengan menggunakan BSM Card dan PIN baik yang dilakukan sepengetahuan Pemilik Rekening/Pemegang Kartu atau tidak. Account Owner are fully responsible for all transaction processed using either done with knowledge Account Owner/Card Holder or not.
- k. Bank dibebaskan dari segala tuntutan dan kerugian yang timbul karena kehilangan/pemalsuan dan penyalahgunaan PIN dan BSM Card.
- The Bank is discharge against any claim and loss out of loss/fraud and misused on the book of account or the PIN and BSM Card.*
- l. Pemilik Rekening dengan ini memberikan persetujuan/kuasa kepada Bank untuk setiap saat, memblokir, membatalkan dan/atau mengakhiri penggunaan BSM Card secara sepihak bila Pemilik Rekening lalai atau tidak mematuhi peraturan dan ketentuan umum ini, atau Bank mengetahui dan mempunyai alasan untuk menduga bahwa penipuan atau aksi kejahatan telah atau akan dilakukan.
- Account Owner hereby give consent to the Bank for each block or cancel and/or terminate the use of unilateral BSM Card when Account Owner negligent/not in accordance with the regulations and general condition, or the Bank for knowing or having reasonable grounds to suspect fraud or crime which has been or will be done.*
- m. BSM akan mengirimkan Notifikasi Transaksi secara real time setelah transaksi dilakukan.
- BSM will send Transaction Notification real time after the transaction.*
- n. Nasabah dikenakan biaya Layanan Notifikasi Transaksi melalui SMS sebesar Rp300/notifikasi, yang dibebankan secara bulanan. Untuk notifikasi melalui email, Nasabah tidak dikenakan biaya. *)
- Customer will be charged for Transaction Notification via SMS by Rp300/ notification which is charged every month. For notification via email, Customer will be free of charge. *)*
- o. Atas penggunaan layanan BSM Net Banking, Pemilik Rekening pengguna dibebankan biaya administrasi sebesar Rp2.500/bulan (Pemilik Rekening perorangan) dan Rp10.000/bulan (Pemilik Rekening perusahaan).
- For using BSM Net Banking services Account Owner will be charge administration fee Rp2.500/month (individual cost) and Rp10.000/month (corporate cost).*
- p. Pemilik Rekening dapat mengajukan penghentian layanan Notifikasi Transaksi dengan mendatangi cabang terdekat.
- Pemilik Rekening can apply for the termination of service by visiting the nearest branch.*
- q. SMS Notifikasi dikirimkan melalui nama pengirim BSMCenter dan Email Notifikasi dikirimkan melalui BSMCenter@bsm.co.id.
- Notifications via SMS will be sent by sender name BSMCenter and email notification will be sent through BSMCenter@bsm.co.id.*
- r. Keberhasilan pengiriman Notifikasi tidak sepenuhnya tergantung pada sistem Bank, namun dipengaruhi juga oleh ketersediaan sistem provider telekomunikasi/internet.
- The successful of delivery notification is not totally depends on the Bank system, also influenced by the availability of the telecommunications/Internet system provider.*
- s. Peraturan dan ketentuan ini tunduk pada Hukum Negara Republik Indonesia. Setiap sengketa yang timbul atas pelaksanaan peraturan dan ketentuan ini, Bank dan Pemilik Rekening setuju untuk menyelesaikannya melalui Pengadilan Negeri, dengan memilih tempat dan kedudukan hukum secara umum dan tetap pada kantor Pengadilan Negeri yang wewenangny meliputi wilayah Kantor bank dimana rekening Pemilik Rekening dibuka.
- This regulation is subject to the laws of the Republic of Indonesia. Any dispute arising from the implementation of terms and conditions, the Bank and Account Owner agreed to vote in the general legal domicile and fixed in the office of the district court jurisdiction includes the area where the office of the Bank where the accounts was opened.*
- t. Jika pada suatu saat terjadi perbedaan pendapat mengenai versi Bahasa Indonesia dengan Bahasa Inggris, maka versi Bahasa Indonesia yang lebih utama menjadi pedoman.
- If the event of inconsistency between the Indonesian and English version, the Indonesian version shall prevail.*

- *) Ketentuan biaya Layanan Notifikasi Transaksi baik melalui SMS atau email dapat berubah sewaktu-waktu, atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di bank.
- *) Terms of Services Transaction Notification costs either via SMS or email can be changed at any time or in accordance with the prevailing regulation of the Bank.

Materai
Rp6.000

Nama & Tanda tangan Nasabah

FOTO DOKUMENTASI

Foto 1. Wawancara dengan Ibu Yuliyawati selaku *Sharia Funding Executif* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung



Foto 2. Dokumentasi dengan Ibu Ria Adila Lestari selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung



Foto 3. Dokumentasi dengan Ade Nurcahyani selaku *Nasabah* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

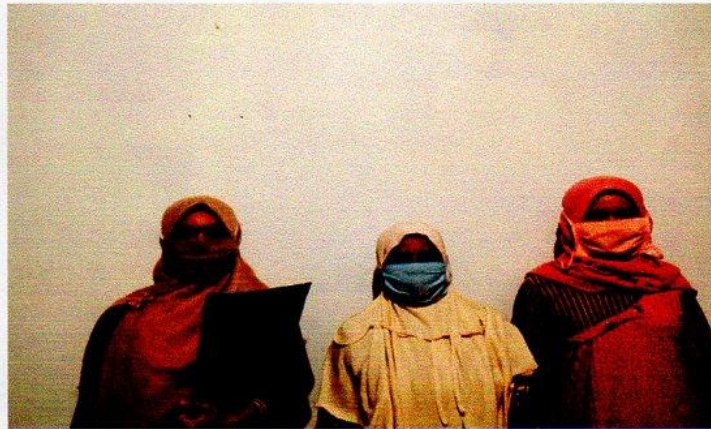


Foto 4. Dokumentasi dengan Nova Elisa Putri selaku *Nasabah* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama lengkap Riski Eka Lestari, lahir di Banjarrejo, 13 Oktober 1997. Anak pertama dari Bapak Ponimin dan Ibu Tristiati.

Peneliti menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri 2 Metro Timur selesai pada tahun ajaran 2009/2010, kemudian melanjutkan di SMP Negeri 2 Metro Timur selesai pada tahun ajaran 2012/2013. Kemudian dilanjutkan ke jenjang SLTA yaitu di SMK Negeri 1 Metro Timur selesai pada tahun ajaran 2015/2016 dengan jurusan Administrasi Perkantoran.

Setelah lulus SMK peneliti melanjutkan di PTKIN yaitu IAIN Metro Lampung di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan Jurusan S1 Perbankan Syariah pada Agustus 2016 dan lulus pada tahun 2020 dengan judul skripsi *"Strategi Pemasaran Produk Tabungan Maburur Junior di Bank Syariah Mandiri Kcp Teluk Betung"*.