

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK
BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU**

Oleh:

**RESTI PUJAYANTI
NPM.1702100072**



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

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1442H /2021 M
STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK
BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU

Diajukan Untuk Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

RESTI PUJAYANTI
NPM: 1702100072

Pembimbing I : Dr. Dri Santoso, M.H
Pembimbing II: Selvia Nuriasari, M.E.I

Jurusan S1-Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442H /2021 M

NOTA DINAS

Nomor : -
 Lampiran : 1 (satu) berkas
 Perihal : **Pengajuan Skripsi untuk
 dimunaqsyahkan Saudari Resti
 Pujayanti**

Kepada Yth,
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
 Islam IAIN Metro
 Di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : RESTI PUJAYANTI
 NPM : 1702100072
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah
 Judul : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK
 TABUNGAN PADABANK BRI SYARIAH KCP
 PRINGSEWU**

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 31 Maret 2021

Dosen Pembimbing II,

Dosen Pembimbing I,


Dr. Dri Santoso, M.H
 NIP. 19670316 199503 1001


Selvia Nuriasari, M.E.I
 NIP. 19810828 200912 2 003

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK
TABUNGAN PADABANK BRI SYARIAH KCP
PRINGSEWU**

Nama : RESTI PUJAYANTI
NPM : 1702100072
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

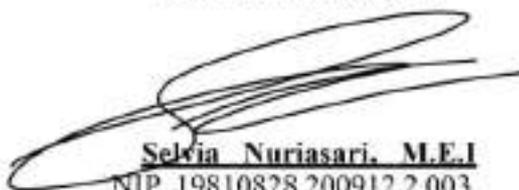
Untuk dimunaqosyahkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 31 Maret 2021

Dosen Pembimbing I,


Dr. Dri Santoso, M.H
NIP. 19670316 199503 1001

Dosen Pembimbing II,


Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 200912 2 003



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

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

HALAMAN PENGESAHAN

No: 1341/17.28.3/01/PP.00.0/04/2021

Skripsi dengan judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU, disusun oleh: Resti Pujayanti, NPM 1702100072, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Rabu/ 21 April 2021.

TIM PENGUJI:

Ketua : Dr. Dri Santoso, M.H
Penguji I : Suci Hayati, M.S.I
Penguji II : Selvia Nuariasari, M.E.I
Sekertaris : Ani Nurul Imtihanah, SHL,MSI



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 196208121998031001

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU

Oleh:
RESTI PUJAYANTI
NPM.1702100072

Bank Syariah merupakan lembaga yang mempunyai peran intermediasi yaitu sebagai perantara, yang mempunyai tugas untuk mengumpulkan dana masyarakat, dana bank syariah sebagian besar dari dana nasabah yang telah dihimpun. Dengan begitu peningkatan jumlah nasabah akan terus diupayakan guna meningkatkan dana atau aset, dengan berbagai program dan strategi untuk mencapai target dan menjaga kelangsungan perkembangan bank akan selalu di upayakan. Berkaitan dengan bauran pemasaran (*Marketing mix*) yang merupakan salah satu pedoman dalam perumusan strategi pemasaran yang posisinya cukup penting, karen keberhasilan suatu perbankan mencapai tujuan sangat ditentukan bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran diterapkan. Maka, Bank Syariah perlu penerapan bauran pemasaran dengan tepat untuk meningkatkan minat nasabah tabungan.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran produk tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu yang memfokuskan pada bauran pemasaran yang diterapkan. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field research*), dan bersifat deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan data primer dan sekunder dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada *Branch Operation Supervisor* (BOS), *Funding Relation officer*, *Coustomer service* dan nasabah dengan menggunakan teknik sampel *pruposive sampling* dan *insidental sampling*. Lalu menggunakan teknik analisis data bersifat induktif dan menggunakan model Miles and Huberman.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi pemasaran produk tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu menggunakan bauran pemasaran untuk menarik minat masyarakat sudah di jalankan cukup tepat meskipun peningkatan tidak terjadi untuk semua produk tabungan hanya produk tabungan faedah dan juga haji yang menjadi unggulan, peningkatan yang terjadi pada nasabah produk tabungan di bank BRI Syariah KCP Pringsewu karena bauran promosi (*Promotion*) dan harga (*prince*), yang mempengaruhi masyarakat berminat menjadi nasabah di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RESTI PUJAYANTI
NPM : 1702100072
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, 21 April 2021
Yang menyatakan,



Resti Pujayanti
NPM.1702100072

MOTTO

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

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

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan ilmu kepada peneliti, peneliti mempersembahkan Skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

- 1 Kedua orangtua ayahandaku Marsito dan ibundaku Aswati tercinta yang dengan keringat dan air matanya membesarkan dan mendidik dengan penuh kasih sayang dan kesabaran, terimakasih semua pengorbanan dan senantiasa berdo'a untuk keberhasilan peneliti.
- 2 Adikku Muhammad Azril, ponakanku Naufal Abid Pramata, dan Tanteku Upik Esti terimakasih atas doa dan dukungannya.
- 3 Kakek dan nenekku Laman dan Sringatin yang telah memberikan dukungan dan senantiasa berdoa untuk keberhasilan peneliti
- 4 Sahabat-sahabatku Lenny Widyaningsih, Ratnasari, Amalia Rahmawati, Indah Puspita Yustina, Indah Fitria Ningrum, Wahyu Hestiaka Sari, Asni Vila Wati, Uswatun Khasanah, Vera Wulandari, Diyah Ayu Wulandari, Ani Indriani yang selalu peneliti repotkandisaat susah maupunsenang selalumemberikandukungandan motivasisehingga penelitiselesai mengerjakan tugas Skripsi.
- 5 Rekan-Rekan S1 Perbankan Syariah angkatan 2017 khususnya kelas Perbankan syariah D
6. Almamater Tercinta IAIN Metro Lampung

KATA PENGANTAR

Puji syukur penelitiaturkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, penyusunan Skripsi yang berjudul **"STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU"** sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan skripsi. Dalam menyelesaikan skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada

1. Dr. Siti Nurjanah, M. Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
3. Bapak Dliyaul Haq, M. E. I selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah
4. Bapak Dr. Dri Santoso, M. H selaku pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti
5. Ibu Selvia Nuriasari, M. E. I selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti
6. Karyawan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu yang telah memberikan banyak informasi kepada peneliti untuk menyelesaikan Tugas Skripsi
7. Bapak Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama peneliti menempuh pendidikan

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, karena keterbatasan yang peneliti miliki. Untuk itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan bagi peneliti dan akan diterima untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik.

Metro, 21 April 2021

Peneliti,



Resti Pujayanti
NPM.1702100072

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
ABSTRAK	v
ORISINALITAS PENELITIAN	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Batasan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Penelitian Relavan	7
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Strategi Pemasaran Bank Syariah	13
1. Pemasaran Bank Syariah	13
2. Prinsip-Prinsip Pemasaran Syariah	14
3. Strategi Pemasaran Bank Syariah	14
4. Bauran Pemasarandan Hubungnya Dengan Strategi Pemasaran Bank Syariah	15

B. Bauran Pemasaran Bank Syariah	18
1. <i>Product</i> (Produk)	18
2. <i>Price</i> (Harga)	20
3. <i>Place</i> (Tempat)	22
4. <i>Promotion</i> (Promosi)	23
5. <i>Process</i> (Proses)	26
6. <i>People</i> (Orang)	27
7. <i>Physical Evidence</i> (Bentuk fisik)	29
C. Tabungan Bank Syariah	30
1. Pengertian Tabungan	30
2. Syarat Pembukaan dan Penarikan Tabungan	30
3. Jenis Produk Tabungan	31
4. Bentuk Akad Tabungan Bank Syariah	32
D. Minat Konsumen	33
1. Timbulnya Minat Konsumen	35
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen	35
3. Hubungan Minat Konsumen dengan Pemasaran	38
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Jenis dan Sifat Penelitian	40
1. Jenis Penelitian	40
2. Sifat Penelitian	40
B. Sumber Data	41
1. Sumber Data Primer	41
2. Sumber Data Sekunder	42
C. Teknik Pengumpulan Data	42
1. Wawancara	43
2. Dokumentasi	43
D. Teknik Analisis Data	43

BAB IV	PEMBAHASAN	47
A.	Gambaran Umum Pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	
	47	
1	Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	47
2	Visi Misi Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	48
3	Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	48
4	Produk Tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	50
B.	Deskripsi dan Analisis Bauran Pemasaran Produk Tabungan Pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu	52
BAB V	PENUTUP	73
A.	Kesimpulan	73
B.	Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Jumlah nasabah tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu Tahun 2017 sampai 2019.....	5
Tabel 4.1 Jumlah Nasabah Tabungan Dari Tahun 2017 ke 2019.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Langkah-Langkah Analisis Data.....	44
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KCP Pringsewu.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Prasurvey
3. Surat Balasan Izin Prasurvey
4. Alat Pengumpul Data
5. Outline
6. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
7. Surat Research
8. Surat Tugas
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Formulir Konsultasi Bimbingan
11. Brosur Produk tabungan
12. Aplikasi Produk tabungan
13. Foto Dokumentasi
14. Riwayat Hidup

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Syariah merupakan lembaga yang mempunyai peran intermediasi yaitu sebagai perantara, yang mempunyai tugas untuk mengumpulkan dana masyarakat, ketika dana terkumpul, maka selanjutnya proses penyaluran dana kembali kepada masyarakat. Jika prosesnya berjalan secara lancar maka akan mampu merubah pergerakan perekonomian masyarakat. Untuk proses penyaluran berjalan lancar bank terus meningkatkan penghimpunan dana nasabah karena dana bank syariah sebagian besar dari dana nasabah yang telah dihimpun. Dengan begitu peningkatan jumlah nasabah akan terus diupayakan guna meningkatkan dana atau aset bank syariah, dengan berbagai program dan strategi untuk mencapai target bank dan menjaga kelangsungan perkembangan bank.¹

Semakin berkembangnya dunia industri maka perkembangan bank pun juga semakin maju, tidak dipungkiri perkembangan bank syariah juga semakin meningkat, sehingga menjadi tantangan setiap bank syariah untuk mencari perhatian calon nasabah atau masyarakat sekitar, maka diperlukannya strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran merupakan rangkaian cara untuk mencapai tujuan, sasaran,

¹Intan Manggala Wijayanti, "Peran nasabah dalam perkembangan perbankan syariah," *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 3 No. 1 / 2019: 64

dan sebuah aturan berupa kebijakan yang mengarahkan terhadap cara yang digunakan untuk pemasaran produk dari keadaan sekarang ke keadaan selanjutnya dengan kesesuaian tingkat dan lokasinya.²Kemudian strategi pemasaran syariah sendiri adalah pelaksanaan strategi bisnis berpedoman sesuai dengan nilai dan aturan syariat Islam.³

هُوَ الَّذِي خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ فِي سِتَّةِ أَيَّامٍ ثُمَّ
 اسْتَوَىٰ عَلَى الْعَرْشِ يَعْلَمُ مَا يَلِجُ فِي الْأَرْضِ وَمَا
 يَخْرُجُ مِنْهَا وَمَا يَنْزِلُ مِنَ السَّمَاءِ وَمَا يَعْرُجُ فِيهَا
 وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya: *Dialah yang menciptakan langit dan bumi dalam enam masa: Kemudian Dia bersemayam di atas 'arsy*Dia mengetahui apa yang masuk ke dalam bumi dan apa yang keluar daripadanya dan apa yang turun dari langit dan apa yang naik kepada-Nya. dan Dia bersama kamu di mana saja kamu berada. dan Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan. (Q.S. Al-Hadid; 4)⁴

Ayat ini menjelaskan bahawa dalam pemasaran syariah bahwa seorang pemasar harus merasakan bahwasannya ia selalu diawasi oleh Allah Swt, sehingga ia harus berhati-hati dalam memasarkan produk yang di jualnya. Seorang pemasar syariah tidak akan memberikan janji yang kosong belakang yang bertujuan hanya mencari nasabah, seorang pemasar pun tidak akan mau menyesatkan nasabahnya sebab ia selalu merasa bahwa Allah Swt selalu

²Sofian Assauri, *Manajemen pemasaran; dasar, Konsep, Strategi* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 154.

³M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: CV. Alfabet, 2012), 20.

⁴*Ibid.*, 30

mengawasnya dan akan meminta di hari kiamat nanti.⁵

Lalu kemudian, pemasaran memiliki peran penting dalam proses penjualan, bank dikatakan berhasil jika telah mampu menjual produk barang atau jasanya dan mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, keberhasilan suatu bank didasarkan pada keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran, salah satu unsur dalam strategi pemasaran adalah bauran pemasaran (*Marketing mix*). Dalam buku M. Nur Rianto yang berjudul dasar-dasar pemasaran perbankan syariah menurut kotler mengatakan bahwa bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan, produk, harga, promosi, tempat yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran.⁶

Bauran pemasaran merupakan salah satu pedoman dalam perumusan strategi pemasaran yang posisinya cukup penting, karena keberhasilan suatu perusahaan mencapai tujuan sangat ditentukan bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran diterapkan. Hal ini sangat diperhatikan beberapa variabel dalam bauran pemasaran oleh konsumen dalam menumbuhkan minat keputusan pembelian suatu produk.

Dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran sangat

⁵ *Ibid.*, 29

⁶ *Ibid.*, 14

berhubungan erat dengan strategi pemasaran karena sebagai ujung tombak dalam perumusan strategi pemasaran yang di implementasikan pada segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar dengan menitik beratkan pada masalah produk, harga, promosi, dan betuk saluran distribusi serta pelayanan yang dijadikan untuk peruntukan pasar sasaran. Dengan begitu bauran pemasaran harus dilakukan secara efektif dan efisien dengan harapan tercapainya tujuan pemasaran produk perusahaan karena variabel dalam bauran pemasaran adalah variabel inti yang dapat dikendalikan untuk mempengaruhi konsumen dalam memutuskan minatnya membeli produk yang telah ditawarkan oleh pemasar.⁷

Dengan alat pemasaran dalam bauran pemasaran (*Marketing mix*). tersebut bank harus mampu menginovasinya menjadi lebih menarik dengan tujuan menarik minat calon nasabah. Oleh sebab itu, penawaran produk simpanan kepada masyarakat harus dikemas secara menarik agar masyarakat tertarik, percaya untuk menitipka dananya dan jumlah nasabah tabungan semakin meningkat, kemudian salah satu produk simpanan dalam bank syariah adalah tabungan. Tabungan merupakan salah satu produk simpanan di suatu perbankan syariah yang sangat terkenal dikalangan masyarakat dari masyarakat

⁷Syaribulan, "Bauran Pemasaran dan pengaruhnya terhadap minat nasabah untuk menabung di tabungan tampan, Bank Sulselbar, " Jurnal Manajemen, Ide, Inspirasi (MINDS), Vol.5 No. 1 (Juni 2018): 41-42.

kota maupun masyarakat perdesaan.⁸

Ada beberapa jenis tabunga yang ada di Bank BRI kcp pringsewu yaitu Tabungan Faedah adalah produk tabungan bank bri syariah yang digunakan untuk transaksi keuangan sehari-hari, tabungan haji merupakan tabungan yang menggunakan akad bagi hasil dan digunakan khusus bagi calon haji untuk biaya perjalanan, tabungan impian merupakan produk yang direncanakan untuk mewujudkan impian nasabahnya seperti kurba, pendidikan, liburan dan impian lainnya, tabungan simpanan pelajar (simpl) yaitu tabungan yang diterbitkan untuk siswa secara nasional dengan persyaratan yang mudah dan fitur yang menarik.⁹Berikut ini pencapaian Jumlah nasabah pada periode 2017 sampai 2019 yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Rima Anggari Rb selaku *Customer Service*¹⁰:

Tabel 1.1
Tabel Perkebangan jumlah Nasabah Tabungan Bank
BRI Syariah KCP Pringsewu

No.	Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah Per-periode		
		2017	2018	2019
1.	Tabungan Faedah	6.837	7.603	8.751
2.	Tabungan Haji	4.216	5.372	6.591
3.	Tabungan SimPel	1.011	1.452	1.835
4.	Tabungan Impian	25	32	41

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa perkembangan jumlah

⁸Ismail, *Manajemen perbankan dari teori menuju aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2016), 67.

⁹Bank BRI Syariah Solusi Keuangan yang Amanah* dalam <https://www.brisyariah.co.id>, diunduh pada 19 Juni 2020

¹⁰Wawancara Rima Anggari Rb Sebagai Customer Service, pada tanggal 17 September 2020

nasabah setiap tahunnya mengalami peningkatan, namun disisi lain jika dilihat dilingkungan sekitar bank. Instansi-instansi, masyarakat disekeliling bank sudah bekerja sama dengan bank syariah yang lain, namun itu tidak mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah bank BRI Syariah kcp pringsewu yang setiap tahunnya meningkat dari tahun ke tahun yaitu pada Tabungan faedah di tahun 2017 ke 2018 mengalami peningkatan 11, 2% kemudian pada tahun 2018 ke 2019 mengalami peningkatan 15, 1%, ini artinya lingkungan sekitar yang bekerja sama dengan bank lain tidak mempengaruhi perkembangan jumlah nasabah tabungan di bank BRI Syariah kcp pringsewu. Kemudian dari data di atas jumlah tabungan yang paling banyak diminati oleh nasabah yaitu tabungan faedah karena jumlah nasabahnya paling banyak dari pada tabungan yang lainnya kemudian dari data di atas dapat dilihat juga bahwa jumlah nasabah yang paling sedikit peminatnya yaitu tabungan Impian karena minatnya paling rendah dari tabungan yang lainnya.

Dengan meningkatnya jumlah nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu pastinya memiliki strategi yang dilakukan oleh bank. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti tertarik membahas strategi pemasaran yang digunakan sehingga mampu meningkatkan jumlah nasabah BRI Syariah KCP Pringsewu, kemudian karena bauran pemasaran sangat berhubungan erat dengan strategi pemasaran sebagai ujung tombak dalam perumusan strategi pemasaran maka perlu dilakukan mengenai penelitian penerapan bauran pemasaran

Bank BRI Syariah KCP Pringsewu untuk meningkatkan minat nasabah tabungan oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk mengangkat judul **Strategi Pemasaran Produk Tabungan pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu**

B. Batasan Masalah

Batasan masalah adalah membatasi adanya pelebaran arah pembahasan maka diperlukannya batasan masalah agar arah tujuan penelitian lebih pada fokus peneliti lakukan, maka batasan masalah dalam penelitian ini yaitu Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam memasarkan produk tabungan yang memfokuskan pada *Marketing Mix* (Bauran pemasaran)

C. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang telah di paparkan di atas, maka pertanyaan penelitian yang muncul yaitu Bagaimana Bauran Pemasaran yang diterapkan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam memasarkan produk tabungan?

D. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bauran Pemasaran yang diterapkan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam memasarkan produk tabungan dalam meningkatkan minat masyarakat menjadi nasabah pada produk tabungan

2. Manfaat

- a. Secara teoritis, manfaat penelitian ini sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan tentang bauran pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan
- b. Secara praktis, harapkan penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan yang membangun bagi kepentingan pihak BRI Syariah KCP Pringsewu serta sebagai informasi bagi penelitian yang sejenis tentang bauran pemasaran yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan.

E. Penelitian Relevan

Dalam proposal atau skripsi. Penelitian relevan menunjukkan bagian mengenai penelitian yang sudah dilakukan terdahulu tentang permasalahan yang akan dibahas. penelitian relevan akan dibahas secara kritis perbedaan penelitian sekarang dengan yang terdahulu. Dengan begitu akan menunjukkan perbedaan setiap penelitian yang sudah ada dengan yang akan diteliti. Bagian ini akan membahas perbedaan penelitian sebelumnya dalam penelitian.

- 1 Penelitian yang dilakukan oleh Gandur Leo dan Guntur Martianda Pratama yang berjudul Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'batarapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung). Penelitian ini mengangkat permasalahan tentang strategi bauran pemasaran pada produk tabungan E'batarapos terhadap minat beli di Bank BTN KC Bandung. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kuantitatif, dimana melakukan menggunakan teknis

sampling *non-probability sampling* dengan uji analisis Validitas, Reabilitas, Korelasi dan analisis regresi logistik. Teori dalam penelitian yaitu membahas tentang Jasa, Bank, Bauran Pemasaran, Minat beli, hubungan bauran pemasaran dengan minat beli. Dalam penelitian ini menghasilkan bahwa bauran pemasaran terhadap minat beli memiliki hubungan positif, bauran pemasaran berpengaruh signifikan terhadap niat beli, yaitu tempat, proses, layanan pelanggan. Dimensi bauran pemasaran yang memiliki pengaruh paling tinggi adalah layanan pelanggan diikuti oleh tempat dan proses.¹¹

Persamaan penelitian oleh Gandur Leo dan Guntur Martianda Pratama dengan penelitian sekarang yaitu dalam permasalahan yang diangkat yaitu membahas tentang strategi bauran pemasaran pada produk tabungan, selain itu penelitian ini juga memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada metode penelitian yang digunakan peneliti sebelumnya menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, kemudian perbedaan permasalahan yang diangkat yaitu dalam penelitian sebelumnya mengangkat masalah pengaruh strategi bauran pemasaran terhadap minat beli nasabah signifikan atau

¹¹Gandur Leo dan Guntur Martianda, "Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'Batapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung, " Jurnal SIGMA-Mu, Vol. 5 No. 2 (September 2013): 1.

tidaknya, sedangkan dalam penelitian sekarang yaitu lebih fokus pada strategi bauran pemasaran yang digunakan pada produk tabunga sehingga meningkatkan minat nasabah tabungan kemudian pada penelitian sebelumnya memfokuskan pada pengaruh bauran pemasaran pada minat nasabah dan yang sekarang bauran pemasaran bank sehingga nasabah meningkat.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Uun Dwi Al Muddatstsir, Firda Azkiya Safitri Su'ud, Early Ridho Kismawadi dan Fadlil Abdani dengan judul Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji pada PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang. Penelitian ini mengangkat Masalah tentang implementasi bauran pemasaran haji pada PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang untuk meningkatkan perkembangan nasabah haji. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian pendekatan Kualitatif. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pemasaran bank, tujuan pemasaran bank, bauran pemasaran beserta 7P komponen bauran pemasaran, akad tabungan haji. Hasil dari penelitian ini adalah PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang bahwa semua bauran pemasaran sudah dapat diterapkan dengan baik, namun implementasinya harus disesuaikan dengan target masyarakat dan Bank Panin membuat inovasi-inovasi produknya agar diminati

oleh nasabah seperti memberikan *reward* kepada nasabah.¹²

Persamaan dalam penelitian sebelumnya yaitu penelitian dilakukan oleh Uun Dwi Al Muddatstsir, Firda Azkiya Safitri Su'ud, Early Ridho Kismawadi dan Fadlil Abdani dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama membahas tentang bauran pemasaran (*Marketing Mix*) pada produk tabungan dan menggunakan metode deskriptif kualitatif, dan beberapa landasan teori yang sama yaitu tentang 7P komponen bauran pemasaran tetapi dalam penelitian ini juga memiliki beberapa perbedaan yaitu pada fokus penelitian dalam penelitian sebelumnya membahas tentang Implementasi *Marketing mix* pada Produk tabungan haji, kemudian pada penelitian sekarang lebih fokus pada strategi pemasaran pada produk tabungan dengan memfokuskan pada bauran pemasaran 7 P yaitu *Place, price, people, product, promotion, process*, bentuk fisik yang diterapkan bank sehingga nasabah tabungan meningkat.

- 3 Penelitian yang dilakukan oleh Zahira Mulkania dan Yeni Irawan dalam jurnal berjudul Analisis Bauran Pemasaran Produk Rahn Terhadap Minat Nasabah pada PT Bank Aceh Syariah Samudera Lhokseumawe. Dalam penelitian ini mengangkat permasalahan tentang bagaimana strategi dari bauran pemasaran produk gadai emas terhadap minat nasabah dalam melakukan transaksi gadai

¹²Uun Dwi Al Muddatsir dkk., "Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji pada PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang." Vol. 2 No.1 (April 2017): 26.

emas (*Rahn*) dan untuk mengetahui apakah implementasi strategi bauran pemasaran mampu mempengaruhi perkembangan jumlah nasabah PT Bank Aceh Syariah Samudera Lhokseumawe. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kuantitatif dengan menggunakan 91 responden melalui kuesioner. Hasil dari penelitian ini yaitu bahwa variabel produk, harga, promosi, dan saluran distribusi secara simultan berpengaruh signifikan kepada keputusan nasabah sedangkan secara persial hanya terdapat 2 variabel yang berpengaruh positif yaitu Harga dan promosi 2, 157 dan 1, 896. Dengan signifikan 0, 034 dan 0, 061.¹³

Ada persamaan penelitian sekarang dan sebelumnya yaitu permasalahan yang diangkat yaitu sama-sama membahas tentang strategi bauran pemasaran pada minat nasabah selain itu, ada terdapat perbedaan antara penelitian sekarang dan sebelumnya ialah penelitian sebelumnya menggunakan metode penelitian yang kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, kemudian fokus pembahasan pada produk, penelitian sebelumnya fokus pada produk Gadai (*Rahn*) dan implementasi bauran pemasaran berpengaruh terhadap perkembangan jumlah nasabah sedangkan penelitian sekarang yaitu fokus pada semua produk tabungan.

¹³Zahira Mulkania dan Yeni Irawan, "Analisis Bauran Pemasaran Produk Rahn Terhadap Minat Nasabah pada PT Bank Aceh Syariah Samudera Lhokseumawe.," Jurnal Siminar Nasional Polteknik Negeri Lhokseumawe, Vol.2 No. 1 (t.t.): 111, <https://doi.org/2598-3954>.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran Bank Syariah

1. Pemasaran Bank Syariah

Pemasaran pada dasarnya merupakan proses, cara, perbuatan memasarkan suatu barang dagangan, dan perihal menyebarkan ke tengah-tengah masyarakat.¹ Kemudian definisi Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah.

Kemudian definisi manajemen pemasaran menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller manajemen pemasaran dilihat sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dalam masyarakat.

Jadi dari uraian di atas, dapat disimpulkan definisi pemasaran Bank Syariahadalah usaha Bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip Syariah untuk memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan/nasabah dalam masyarakat.²

¹Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktik)* (Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019), h. 121.

²*Ibid.*, 123-124

2. Prinsip-Prinsip Pemasaran Syariah

Pemasaran Bank syariah pada dasarnya dalam melakukan pemasaran tidak hanya memetingkan keuntungan semata, tetapi juga mementingkan keberkahan dan Ridho dari Allah SWT.³ Dalam pemasaran syariah memiliki beberapa karakteristik yang harus diperhatikan yaitu:

- a. Ketuhanan (*Rabaniyah*), dalam pemasaran harus mementingkan hukum keadilan, sehingga mematuhi dalam segala aktivitas pemasaran.
- b. Etis (*akhlaqiyyah*), pemasaran syariah bersifat *universal*, tidak membedakan satu agama dengan agama yang lain.
- c. Realistis (*al-waqi'iyah*), Pemasaran Syariah bukan berarti pemasar yang kaku, tetapi dalam konsep pemasaran yaitu menyesuaikan tempat. Bukan berarti syariah harus memakai baju arab tetapi berpakaian rapi, bersih, bersahaja.
- d. Humanis (*insaniyah*) pemasar syariah harus menghargai sesama manusia.⁴

3. Strategi Pemasaran Bank Syariah

Bank syariah harus mempunyai strategi untuk menghadapi pasar sasaran yang ada, karena banyaknya pesaing-pesaing seperti

³M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 19

⁴Nilam Sari, "Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan Perbankan dalam Perspektif Islam," *Jurnal Media Syariah*, Vol. XIV No. 2/ Juli 2012, 205.

adanya bank-bank baru, pembaharuan teknologi, aneka ragam promosi dan hadiah yang di tawarkan oleh bank untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah.⁵ Ada beberapa bentuk pemasaran bank syariah sebagai berikut:

- a. Strategi Penetrasi Pasar, dalam strategi ini ialah cara atau usaha lembaga keuangan untuk meningkatkan jumlah nasabah, dilakukan untuk menjangkau pelanggan atau kosumen yang belum terjangkau oleh bank.
- b. Strategi Pengembangan Pasar, Strategi ini merupakan strategi untuk menambah nasabah, dimana nasabah yang sudah ada harus ditambah lagi dengan meperluas pasar.
- c. Pengembangan Produk, Mengenalkan produk baru kepada nasabah agar nasabah mengetahui keunggulan dari produk tersebut.
- d. Diversifikasi Produk yaitu Melakukan analisis produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh kosumen dan membuat produk yang sesuai dengan harapan kosumen.⁶

4. Bauran Pemasaran Bank Syariah dan Hubungannya dengan Strategi Pemasaran

Keberhasilan suatu perusahaan ataupun bank berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki.

⁵M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 78

⁶Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP-AMPYKPN, 2005), 232-33.

Konsep strategi pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang dikenal dengan bauran pemasaran (*Marketing mix*). Menurut Saladin mendefinikan bahwa bauran pemasaran (*Marketing mix*) adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran.⁷

Bauran pemasaran merupakan salah satu pedoman dalam perumusan strategi pemasaran yang posisinya cukup penting, karena keberhasilan suatu perusahaan mencapai tujuan sangat ditentukan bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran di terapkan. Hal ini sangat diperhatikan bebrapa variabel dalam bauran pemasaran oleh konsumen dalam menumbuhkan minat keputusan pembelian suatu produk.

Menurut Setiadi mengemukakan bahwa pengaruh bauran pemasaran termasuk dalam strategi pemasaran yang perlu disesuaikan dengan visi dan misi dari suatu perusahaan.⁸ Menurut Kotler mengatakan bahwa harga adalah jumlah dari seluruh nilai yang dipertukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena menggunakan produk atau jasa tersebut. Produk yang merupakan barang atau jasa yang dapat ditawarkan kepada

⁷M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 15

⁸Affillah Firdaus, "Pengaruh Strategi pemasaran terhadap minat konsumen membeli produk perumahan (Kasus pada Perumahan Surya Mandiri Teropong PT EFA ARTA UTAMA)," *Jurnal JOM FISIP*, Februari 2017, 5

pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan konsumen sangat berpengaruh terhadap minat.

Yoeti Juga memaparkan tentang tempat yaitu suatu strategi yang menentukan dimana dan bagaimana menjual suatu produk tertentu. Hal terpenting dalam strategi ini adalah menetapkan lokasi atau outlet dimana konsumen dapat melihat dan membeli barang yang ditawarkan. Tjiptono mendefinisikan promosi sebagai salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Periklanan berupa surat kabar, banner, brosur, poster, website dan diskon yang ditawarkan, menjadi daya tarik konsumen untuk berminat membeli. Zeithaml & Bitner menyatakan bahwa bukti fisik adalah lingkungan dimana pelayanan diberikan dan dimana perusahaan beserta konsumen berinteraksi lalu berbagai komponen tangible (terlihat) dan fasilitas-fasilitas yang mendukung interaksi dalam memunculkan minat beli konsumen.⁹

Dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran sangat berhubungan erat dengan strategi pemasaran karena sebagai ujung tombak dalam perumusan strategi pemasaran yang di implementasikan pada segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar dengan menitik beratkan pada masalah produk, harga, promosi, dan bentuk saluran distribusi serta pelayanan yang

⁹Affillah Firdaus, "Pengaruh Strategi pemasaran terhadap minat konsumen membeli produk perumahan (Kasus pada Perumahan Surya Mandiri Teropong PT EFA ARTA UTAMA)," *Jurnal JOM FISIP*, 5.

dijadikan untuk peruntukan pasar sasaran. Dengan begitu bauran pemasaran harus dilakukan secara efektif dan efisien dengan harapan tercapainya tujuan pemasaran produk perusahaan karena variabel dalam bauran pemasaran adalah variabel inti yang dapat dikendalikan untuk mempengaruhi konsumen dalam memutuskan minatnya membeli produk yang telah ditawarkan oleh pemasar.¹⁰

B. Bauran Pemasaran Bank Syariah

1. *Product*(Produk)

Produk ialah barang atau jasa yang di ciptakan atau dibentuk dan dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kasmir dalam buku yang berjudul "manajemen perbankan" yaitu produk yang di bentuk dan ditawarkan agar dibeli oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.¹¹ Seperti halnya produk bank konvensional maupun syariah produk yang dihasilkan pun bukan suatu barang melainkan suatu jasa. Kemudian di dalam perbankan syariah ciri khas yang harus ada adalah terdapat ketetapan syariah atau tidak terlarang di dalam Al-Quran. Namun tetap saja harus ada di differensiasi" atau "diversifikasi untuk menarik perhatian nasabah agar beralih dan tertarik pada produk syariah.¹² Di dalam Al-Quran larangan ketetapan produk dalam

¹⁰Syaribulan, "Bauran Pemasaran dan pengaruhnya terhadap minat nasabah untuk menabung di tabungan tampan, Bank Sulseibar," *Jurnal Manajemen, Ide, Inspirasi (MINDS)*, Vol.5 No. 1 (Juni 2018): 41-42.

¹¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 216.

¹²Nilam Sari, "Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan

perbankan syariah di jelaskan pada surat Al-Imran ayat 130 yang berbunyi, Allah berfirman;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*(Surat Al-Imran ayat 130)

Dari ayat di atas menjelaskan bahwa produk bank syariah yang dilarang dalam Al-Quran yaitu yang transaksinya mengandung riba, karena dalam perbankan syariah mencegah adanya praktik riba yang melibat gandakan untuk meroleh keuntungan yang subtansi.¹³

Dalam dunia perbankan produk yang diinginkan oleh nasabah produk yang dapat dipercaya, memberikan manfaat serta kegunaan. Hal ini penting karena tanpa adanya produk strategi pemasaran tidak dapat dilakukan. Dengan begitu produk juga harus bervariasi yang ditawarkan oleh bank, kemudahan bertransakis di mesin ATM dan dengan adanya fitur ATM berupa penarikan tunai, transfer, pembelian dan pembayaran maka akan mendorong

Perbankan dalam Perspektif Islam. 9

¹³Muhammad Ardy Zaini, "Konsepsi AL-Quran dan Al-Hadits tentang Operasional Bank Syariah," *Jurnal Iqtishaduna*, Vol. 4 No. 1 (1 April 2014): 36.

nasabah untuk mengambil keputusan menabung.¹⁴

Dalam Pengembangan produk dengan menganalisa terlebih dahulu salah satunya riset pasar bagaimana keinginan pasar kebutuhan pasar. Jika masalah ini telah selesai selanjutnya harga, promosi dan distribusi dapat ditentukan.¹⁵Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk Indikator-indikator yang harus diperhatikan adalah tersebut:

- a. Menentukan Logo dan Moto. Logo sebagai rangkaian ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata atau visi misi bank dalam melayani masyarakat.
- b. Nama (Merek) Produk jasa, Karena jasa memiliki keanekaragaman, maka setiap jasa harus memiliki nama, tujuan agar mudah diingat pembeli, menarik perhatian, dan memiliki ciri khas untuk mengenal jasa yang ditawarkan.
- c. Bentuk (Kemasan), dalam dunia perbankan kemasan adalah lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah atau bentuk tawaran produk yang dapat menarik perhatian para nasabah. Seperti buku tabungan, Cek, Bilyet Giro, atau kartu kredit.
- d. Keunggulan (Keputusan label), merupakan sesuatu yang

¹⁴Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru, " *Journal Economic, Business and Accounting (Costing)*, Vol. 1 No. 2 (Juni 2018): 287.

¹⁵M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 15.

diletakan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Seperti analisis keuntungan atau biaya yang dikeluarkan nasabah, menawarkan fitur-fitur tambahan yang dapat menarik lebih banyak konsumen¹⁶

2. *Price*(Harga)

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa. Jumlah uang yang dikeluarkan konsumen yang mendapatkan produk atau jasa yang diinginkan merupakan biaya, konsumen menginginkan biaya yang dikeluarkan harus seimbang atau lebih rendah dari manfaat produk atau jasa yang ditawarkan.¹⁷Komponen harga yang dimaksud dalam perbankan adalah biaya administrasinya, suku bunga tabungan jika dalam perbankan syariah yaitu bagi hasilnya, dan saldo minimum. Apabila bank dapat memenuhi keinginan nasabah akan biaya administrasi yang rendah, tingkat suku bunga yang bersaing serta dengan saldo minimum yang rendah maka hal tersebut akan mendorong nasabah untuk mengambil keputusan menabung.¹⁸

Dalam perseptif Islam Penentuan harga pada pemikiran Islam tidak terlalu rimit. Allah SWT berfirman yaitu:

¹⁶ *Ibid*, 146-147

¹⁷ Gandur Leo dan Guntur Martianda, "Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'Batapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung, 5

¹⁸ Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru", 287.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan"* (Q.S Al-Imran ayat 130)¹⁹

Dalam ayat di atas menjelaskan bahwa ketika akan menentukan harga suatu produk tidak boleh yang berlipat ganda sebagai bentuk keuntungan satu pihak atau keuntungan hanya bank saja, tetapi mementingkan kemaslahatan umat banyak, jadi dalam penentuan harga pada konsep pemasaran bank syariah yaitu tidak hanya mementingkan keuntungan pribadi tetapi juga untuk kemaslahatan masyarakat atau nasabah.²⁰

Dalam penentuan harga bank syariah memiliki beberapa tujuan yang harus diperhatikan yaitu:

- a Mempertahankan Hidup, dalam menghadapi tingkat persaingan yang tinggi, dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin, dalam harapan produk dan jasa laku di pasaran tetapi dalam kondisi masih menguntungkan.
- b Memaksimalkan laba, dalam hal ini penentuan harga dilakukan dengan harga murah atau tinggi dengan harapan dapat

¹⁹Ita Nurcholifah, "Strategi Marketing Mix Dalam Prespektif Islam, Jurnal Khatulistiwa Journal Of Islamic Studies Vol. 4 No. 1 Tahun 2014, 80

²⁰ *Ibid*

meningkatkan laba.

c. Memperbesar *market share*

Penentuan harga dengan harga yang murah, dengan diharapkan nasabah akan semakin meningkat dan diharapkan nasabah pesaing beralih ke bank yang ditawarkan.

d. Karena pesaing

Dalam hal ini penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya agar harga yang ditawarkan jangan melebihi pesaing bahkan di bawah pesaing.²¹

3. *Place* (Tempat)

Tempat merupakan penempatan suatu produk agar tersedia bagi target konsumen, sejenis aktivitas yang berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk dari produsen ke konsumen. Menurut Kotler dan Armstrong menyatakan bahwa tempat yaitu berbagai kegiatan perusahaan produk terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Dalam strategi bauran pemasaran tempat menjadi faktor yang sangat penting, penentuan tempat dalam bank haruslah strategis, tempat parkir yang memadai, dan suasana ruangan yang pada saat transaksi nyaman yang akan mendorong nasabah untuk mengambil keputusan menabung.²²

²¹Zakaria Batubara, "Penetapan Harga Jual Beli dalam Akad Murabahah pada Bank Syariah," *Jurnal Iqtishaduna (Ekonomi Kita)*, t.t., 167.

²²Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru," 287.

Suatu bank, pemilihan tempat sangat penting dalam menentukan lokasinya seperti lokasi kantor cabang atau kantor kas termasuk lokasi penempatan ATM bank harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang dituju sesuai dengan *Core business* perusahaan.²³

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penilihan dan pentuan tempat suatu bank adalah dengan mempertimbangkan sebagai berikut:

- a Dekat dengan lokasi pasar
- b Dekat dengan perkantoran
- c Dekat dengan kawasan industri atau pabrik
- d Dekat dengan perumahan atau masyarakat
- e Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di suatu tempat tersebut.²⁴

4. *Promotions* (Promosi)

Promosi merupakan suatu komponen yang digunakan untuk memperkenalkan produk suatu perusahaan kepada masyarakat luas agar mereka menengenal produk tersebut sehingga perusahaan mampu mempengaruhi pasar untuk menarik perhatian kosumen akan produk yang perusahaan bentuk. Promosi dapat dilakukan dengan promosi penjualan, periklanan dan *personal selling* dan

²³Uun Dwi Al Muddatstsr dkk., "Implementasi Marrketing Mix Tabungan Haji pada PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang.7

²⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, 242-243

publisitas. Tujuannya agar masyarakat tau akan produk tersebut dan tertarik untuk menggunakan atau membelinya selain itu perusahaan harus tau bagaimana promosi yang efektif untuk menarik perhatian konsumen harga tertarik menggunakan produk yang ditawarkan.²⁵

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank, oleh karena itu promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dana mempertahankan nasabah. Salah satu fungsi promosi adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha mencari nasabah yang baru. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan bank untuk mempromosikan baik produk maupun jasanya, yaitu sebagai berikut:

- a Periklanan (*Adverstising*), iklan merupakan sarana prasarana bank untuk menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabah, penggunaan promosi iklan dapat memakai beberapa media yaitu, memasang *billboard* di jalan-jalan yang strategis, pencetakan brosur baik disebarakan di setiap kantor cabang atau di pusat pembelian, pemasangan spanduk, pemasangan iklan di televisi, radio, koran, majalah dan sebagainya.
- b Promosi penjualan (*Sales Promotion*), yaitu memberikan intensif

²⁵M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 15-16

- pada nasabah yang memiliki saldo tertentu, memberi cendaramta, hadiah, kenang-kenangan dan promosi penjuala lainnya.
- c Publisitas (*Publicity*), publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing daya tarik nasabah melalui acara pameran, bakti sosial, cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui media.
- d Penjualan pribadi (*Personal Selling*) merupakan sebuah penjualan pribadi secara umum yang dilakukan oleh seluruh pegawai. Baik melalui *cleaning service*, satpam sampai pejabat bank dan menjelaskan produk bank dengan jelas agar mendorong nasabah untuk mengambil keputusan menabung²⁵

Selanjutnya dalam presektifislam promosi harus dilakukan dengan benar tanpa ada unsur penipuan, setiap mengenalkan produk jasa bank kepada konsumen yang jujur apa adanya tanpa ada unsur-unsur yang tidak benar bagi calon nasabah. Allah SWT Berfirman yaitu:

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا
أُولَئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا
يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ
أَلِيمٌ

Artinya: Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan

²⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*.248-249

*melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. Bagi mereka azab yang pedih. (Q.S Al-Imran Ayat77)*²⁷

Dalam ayat di atas menjelaskan tidak boleh memberikan janji yang berlebihan dan sumpah atas kualitas produk yang ditawarkan.

5. *Process* (Proses)

Proses merupakan suatu upaya perusahaan dalam menjalankan dan melaksanakan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara cepat dan tepat.²⁸ Dalam proses ini diharapkan masyarakat terhadap bank syariah dalam melayani nasabah, seperti kemudahan transaksi, kecepatan transaksi.²⁹ Serta kecepatan pelayanan keluhan nasabah, kegiatan inilah yang dapat mendorong nasabah dalam mengambil keputusan.³⁰

Menurut Gasperz mengatakan bahwa indikator bauran proses yang harus dipahami yaitu:

a Prosedur perolehan jasa, dalam prosedur perolehan jasa

²⁷Sayyidah Putri dan Moch Khoirul Anwar, "Pengaruh Bauran Pemasaran Syariah Terhadap Loyalitas Jamaah UMrah di PT Ikhwan Berkah Sejahtera" Vol. 2 No. 1 (2019); 104.

²⁸Gandur Leo dan Guntur Martianda, "Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'Batapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung 5

²⁹Firman Yulianto, Agung Yuniarinto, dan Suracman, "Analisis Pengaruh Faktor Baura Pemasaran terhadap Pertimbangan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kota Medan, 539.

³⁰Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru", 288

meliputi kemudahan mendaftar menjadi nasabah baru, kemudahan proses pendaftaran, dan kecepatan nasabah dalam mendapatkan pertolongan.

- b) Prosedur resolusi masalah, dalam hal ini bauran proses yang perlu diperhatikan meliputi kemudahan bank syariah dalam memberikan solusi, dan kemudahan bank syariah dalam penanganan masalah.³¹

Kemudian proses dalam presektif Islam yaitu membantu konsumen dengan memberikan kemudahan kepada konsumen dengan produk yang ditawarkan sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya dengan mudah. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Allah SWT dalam firmanNya surat AL-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان وآتقوا
الله إن الله شديد العقاب

Artinya: *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan)*

*kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (Q.S Al-Maidah ayat 2)*³²

6. *People* (Orang)

Orang (*People*) dalam bauran pemasaran diartikan sebagai

³¹Sigit Sanjaya dan Nila Pratiwi, "Pengaruh people, proses dan Physical Evidence terhadap kepuasan atas pelayanan pada perbankan syariah di kota padang," *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol. 3 No. 3 (Juli 2018): 196.

³²*Ibid* 106

pegawai bank yang melakukan tugasnya dalam menyampaikan jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi nasabah. Bauran *people* seperti, semua sikap dan tindakan karyawan bahkan cara berpakaian dan penampilan karyawan mempunyai pengaruh terhadap persepsi nasabah atau keberhasilan menyampaikan jasa. Dalam perbankan karyawan dituntut bersikap yang baik dan ramah terhadap nasabah dan terampil dalam pengetahuan guna mendukung kinerja karyawan dalam memberi pelayanan kepada nasabah, sehingga nasabah akan mengambil keputusan yang diinginkan bank.³³

Indikator-indikator dari *people* adalah pegawai perusahaan, nasabah, dan nasabah lain dalam lingkungan jasa. Menurut Huriyati dalam bauran *people* memiliki 2 indikator yang perlu diperhatikan yaitu:

a *Service People*

Service people untuk organisasi jasa biasanya memegang jabatan ganda, yaitu mengadakan jasa dan menjual jasa tersebut. melalui pelayanan yang baik, cepet, ramah, teliti, dan akurat dapat menciptakan kepuasan dan kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan yang akhirnya akan

³³Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru, ", 288

meningkatkan nama baik perusahaan.

b *Customer*

Faktor lain yang mempengaruhi dalam bauran *people* yaitu hubungan antara pelanggan dengan bank syariah. Dimana *people* sesuatu yang dapat menarik minat kepuasan menabung nasabah untuk memilih bank tersebut dalam hal ini *people* harus memiliki pengetahuan, keterampilan, pelayanan dan penampilan yang baik yang mampu menarik minat nasabah.³⁴

Dalam persepsi Islam orang dianggap bukan hanya mencari keuntungan tetapi mengutamakan kepuasan konsumen dan juga bentuk *silahturahmi*. Kemudian dalam berdagang menurut ajaran Islam harus bersikap baik, ramah dan sabar dalam menghadapi konsumen. Seperti halnya yang dijelaskan oleh Allah SWT dalam Firmannya yaitu:

وَأَصْبِرْ وَمَا صَبْرُكَ إِلَّا بِاللَّهِ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَلَا تَكُ
فِي ضَيْقٍ مِّمَّا يَمْكُرُونَ

Artinya: *Bersabarlah (hai Muhammad) dan tiadalah kesabaranmu itu melainkan dengan pertolongan Allah dan janganlah kamu bersedih hati terhadap (kekafiran) mereka dan janganlah kamu bersempit dada terhadap apa yang mereka tipu*

³⁴Roni Andespa dkk., "Pengaruh People, Proses, dan Physical Evidence Terhadap keputusan menabung nasabah," *Jurna Mqdis Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 4 No. 1 (Juni 2019): 59.

dayakan. (Q.S An-Nahl ayat 127)³⁵

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa sebagai pemasar ataupun pelaku usaha harus bersabar dalam menghadapi konsumen.

7. *Physical Evidence* (Bentuk Fisik)

Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada nasabah atau calon nasabah, bukti fisik yang dimiliki oleh penyedia jasa yang ditunjukkan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Unsur yang terdapat dalam bukti fisik antara lain lingkungan fisik, peralatan, perlengkapan, dan yang lainnya yang disatukan dengan pelayanan yang diberikan. Bank harus memberikan kenyamanan nasabah ketika akan melakukan transaksi di bank dengan cara memberikan kenyamanan ruang tunggu nasabah yang nyaman bersih, dengan suhu ruang yang stabil, tempat parkir yang memadai, logo bank yang dapat dilihat dari jauh dan bukti fisik lainnya.³⁶ Adanya bentuk Fisik menjadi bahan pertimbangan calon nasabah untuk mau menjadi nasabah di bank syariah.³⁷

Jadi seperti halnya menentukan *layout* gedung atau ruang

³⁵Sayyidah Putri dan Moch Khoirul Anwar, "Pengaruh Bauran Pemasaran Syariah Terhadap Loyalitas Jamaah UMrah di PT Ikhwan Berkah Sejahtera 107

³⁶Evelyn Wijaya dan Puspa Marantika Aryanti, "Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru," 289

³⁷Firman Yulianto, Agung Yuniarinto, dan Suracman, "Analisis Pengaruh Faktor Baura Pemasaran terhadap Pertimbangan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kota Medan," 539.

kantor. Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk *layout* gedung sebagai berikut:

- a Bentuk gedung modern
- b Lokasi parkir yang luas dan aman
- c Keamanan disekitar gedung yang terjamin
- d Tersedia telepon umum atau fasilitas lain khusus untuk nasabah
- e Susunan ruang terkesan luas dan lega
- f Tata letak meja dan kursi sesuai dengan urutan proses dokumen
- g Dekorasi dan hiasan dalam ruang.³⁸

C. Produk Tabungan Bank Syariah

1. Pengertian Tabungan

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat terkenal dikalangan masyarakat dari masyarakat kota maupun masyarakat perdesaan. Menurut undang-undang perbankan No.10 tahun 1998, *Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.*³⁹ Di dalam perbankan syariah sering disebut istilah tabungan *wadiah* yaitu jenis simpanan yang menggunakan akad titipan (*wadiah*) yang penarikannya sesuai

³⁸Kasmir, *Manajemen Perbankan*.243

³⁹Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2016), 67.

keepakatan.⁴⁰

2. Syarat Pembukaan dan Penarikan Tabungan

Kemudian ada Persyaratan yang diberikan oleh bank membuka tabungan seperti indentitas KTP dan indentitas lainnya. Selain itu bank juga akan meminta minimal saldo awal dan saldo yang harus tersisa pada rekening yang bertujuan untuk penutupan biaya tabungan sebagai biaya administrasi. Berikut ini syarat penarikan Tabungan yaitu;

- a Buku Tabungan Dengan buku tabungan ini menyatakan kepemilikan nasabah
- b Slip Penarikan, menarik tabungan melalui bank yang telah membuat tabungan.
- c ATM, tanpa harus datang bank syariah
- d Sarana lainnya, sarana pemindah bukuan baik dengan bank sendiri maupun bank lain

3. Jenis Produk Tabungan

Dalam praktik Bank Indonesia secara umum ini terdapat beberapa jenis-jenis tabungan. Perbedaan jenis tabungan ini hanya terletak dari pada fasilitas yang diberikan kepada si penabung disetiap bank baik bank syariah maupun konvensional. Dengan demikian si penabung mempunyai banyak pilihan. Jenis-jenis tabungan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

⁴⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, 74

- a Tabanas Merupakan tabungan pembangun nasional, dan suatu tabungan yang tidak berjangka waktu tertentu, bersifat bebas dari segi jumlah setoran dan penarikannya.⁴¹ adabeberapa tabungan tabanas yaitu tabanas umum, tabanas pemuda, tabanas pelajar, tabanas pramuka.
- b Taksa, yaitu tabungan yang dikaitkan dengan asuransi jiwa
- c Tabungan lainnya, yaitu tabungan selain tabanas dan taksa. Tabungan ini dikeluarkan oleh masing-masing bank dengan ketentuan-ketentuan yang diatur oleh BI.⁴²

4. Bentuk Akad Tabungan Bank Syariah

Akad adalah ikatan yang menimbulkan hubungan yang kokoh antar dua pihak, serta melahirkan hak dan kewajiban, atau bisa di katakan dalam bagian ini adalah hukum perjanjian (yaitu hukum perikatan yang bersumber dari perjanjian antara dua belah pihak), yang lazim dalam prespektif hukum Islam adalah akad.⁴³ Di bawah ini akad-akad yang digunakan dalam produk tabungan perbankan syariah sebagai berikut:

a Akad *wadiah*

Menawarkan jasa untuk melakukan pemeliharaan atau penitipan sesuatu. Prinsip *wadiah* pada dasarnya harta titipan.

⁴¹ Soetanto Hadinoto, *Bank Strategy On Funding and Liability/Treasury Managemen* (Jakarta: PT Elex Media Kompotindo, 2008), 48

⁴² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), 71.

⁴³ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2019), 4.

Ada dua macam dalam akad wadiah yaitu:

- 1) *Wadiah yad amanah*, dimana dalam titipan ini dana atau uangnya tidak boleh digunakan oleh orang yang dititipi
- 2) *Wadiah yad dhamanah*, berbeda dengan akad *wadiah* sebelumnya akad ini dibolehkan dana digunakan oleh orang yang di titipi.⁴⁴

b *Mudharabah*

Akad ini merupakan akadpercampuran modal dengan jasa (keterampilan atau keahlian) Keuntungan dibagi berdasarkan nisbah (porsi bagi hasil dalam persentase) yang telah disepakati. Kerugian ditanggung oleh penyandang modal (shahibul maal), sedangkan yang mendistribusikan jasanya kehilangan waktu dan peluang financial.⁴⁵ Ada dua jenis dalam akad *mudharabah* yaitu:

1) *Mudhrabah Mutlaqah*

Dimana pihak pemilik modal tidak memberikan batasan atau syarat tertentu untuk pengelolaan dana.

2) *Mudharabah Muqayyamah*

Dimana pihak yang pilik modal menentukan syarat-syarat tertentu guna menyelamatkan kerugian seperi batas-

⁴⁴ Candra Utama, "Pengenalan produk dan Akad dalam perbankan syariah, " Jurnal Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Unpar, Vol. 13 No. 2 (Agustus 2009): 44.

⁴⁵ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktik)*(Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019), 58.

batas usaha, waktu, objek usaha, tempat kegiatan usaha dan jenis usaha.⁴⁶

D. Minat Konsumen

Menurut Kotler dan Keller dalam jurnal Yuliani Siti Cholifah yang berjudul peningkatan minat menabung di Bank Syariah melalui program *Officer Channeling* mendefinisikan bahwa minat konsumen adalah sebuah perilaku konsumen dimana konsumen tersebut memiliki keinginan untuk membeli dan memiliki suatu produk atau jasa berdasarkan pengalaman dalam memilih, menggunakan serta menginginkan suatu produk atau jasa tersebut. Menurut Winardi bahwa minat konsumen terjadi karena rangsangan yang mendatangnya dan menimbulkan rasa ingin dalam hatinya ketika melihat produk atau jasa yang pada saat itu ditawarkan kepada konsumen.⁴⁷

Jadi berbagai penjelasan mengenai minat konsumen bahwa minat konsumen adalah suatu rasa ingin memiliki suatu produk yang telah ditawarkan oleh konsumen ketika melihat karakter-karakter pada produk atau jasa tersebut untuk kebutuhan mereka.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat konsumen yang dipaparkan oleh Kotler, Bowen dan Makens dalam Wibisaputra faktor yang pertama adalah situasi tidak terduga, yang dimaksud adalah dimana konsumen memiliki rasa tertarik pada produk tersebut

⁴⁶ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalah* (Jakarta: Amzah, 2017), 372.

⁴⁷ Yuliana Siti Cholifah, "Peningkatan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Program Officer Channeling," *Jurnal Off Finance and Islamic Banking*, Vol. 1 No. 1 (Juni 2018): 66.

tanpa adanya dorongan dari orang lain. Kedua yaitu referensi dari orang lain, seperti pada saat orang lain menggunakan produk tersebut, konsumen lain yang melihatnya akan tertarik menggunakan produk tersebut jika menimbulkan sikap positif dan sebaliknya juga.

Kemudian dalam perspektif Islam minat konsumen dipengaruhi oleh prinsip konsumsinya, ada pondasi yang menjadi pedoman perilaku konsumen terhadap sebuah produk sebagai konsumsinya yaitu seorang konsumen untuk mengutamakan konsumsinya lebih untuk akhirat dari pada dunia. Mengutamakan ibadah dari pada konsumsi duniawi. Menurut Ali Sakti mengatakan bahwa ada 4 prinsip utama sistem ekonomi Islam yang dinyatakan dalam Al-Quran, yang pertama hidup hemat dan tidak bermewah-mewahan. Ini berarti tindakan ekonomi hanyalah untuk memenuhi kebutuhan bukan keinginan, kedua mengimplemetasikan dengan cara zakat, infak, dan shadaqah, ketiga pelarangan riba, menjadikan sistem bagi hasil dengan instrumen mudharabah dan musyarakah sebagai sistem kredit dan bunganya. Ke empat menjalankan usaha-usahanya yang halal, dari produk atau komoditi proses produksi hingga distribusi.⁴⁸

3. Timbulnya Minat Konsumen

Indikator minat membeli konsumen menurut Hawkins, dkk (2007) yang mengemukakan bahwa minat beli konsumen sebagai

⁴⁸Sri Wigati, "Perilaku Konsumen dalam Prspektif ekonomi Islam, " Jurnal Perilaku Konsmen, Vol. 1 No. 1 (Juni 2011): 30-31.

berikut:

- a Merefensikan produk tersebut kepada orang lain, yaitu memberikan informasi mengenai produk tersebut.
- b Keinginan menggunakan produk yang sama, yaitu ketika ada nilai positif dari produk-produk yang digunakan orang lain maka konsumen akan juga tertarik menggunakan produk atau jasa tersebut.
- c Konsumsi ulang, jika dirasa produk yang digunakan dinilai baik oleh konsumen maka, konsumen tersebut akan menggunakan berulang-ulang.⁴⁰

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen

Minat konsumen atau keputusan konsumen untuk menggunakan produk yang telah ditawarkan akan muncul apabila strategi yang dirumuskan memiliki atribut yang sesuai dengan keinginan konsumen maka minat membeli akan terbentuk.⁵⁰

a Motivasi

Digambarkan sebagai dari dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat, dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat satu kebutuhan yang belum terpenuhi.⁵¹

⁴⁰ *Ibid.*, 68

⁵⁰ Affillah Firdaus, "Pengaruh Strategi pemasaran terhadap minat konsumen membeli produk perumahan (Kasus pada Perumahan Surya Mandiri Teropong PT Efa Arta Utama)," *Jurnal JOM FISIP*, 3.

⁵¹ Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*

b Proses belajar

Merupakan sebuah proses untuk mendapatkan pengetahuan dan pengalaman dengan ini akan memberikan bekal untuk bertindak dimasa datang jika menghadapi situasi yang sama, seorang yang memiliki banyak pengalaman tidak mudah percaya jika pengalamannya tidak baik dan sebaliknya seorang konsumen jika memiliki pengalaman yang baik dia akan dengan mudah percaya.⁵²

c Pengetahuan

Informasi yang dimiliki nasabah mengenai berbagai produk dan jasa, pengetahuan tentang manfaat produk, pengetahuan tentang atribut berdasarkan karakteristik dan ciri-ciri produk tersebut, pengetahuan kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen. Pengetahuan suatu produk dapat digunakan apa yang diperlukan untuk menggunakan produk tersebut.

d Persepsi

Seseorang yang termotivasi adalah siap untuk bertindak. Bagaimana seseorang benar-benar bertindak, dipengaruhi oleh persepsi dia mengenai situasi tertentu.

e Sikap dan Pendirian

(Bandung: Alfabeta, 2013), 70.

⁵² *Ibid.*, 74

Dalam pendirian ini menjelaskan bahwa suatu perasaan emosional yang mengambil keputusan secara mapan yang memperhitungkan keuntungan tau tidaknya pada suatu objek atau gagasan.⁵³

f Penawaran

Pendekatan yang dilakukan oleh perusahaan atau bank syariah melalui berbagai bentuk kegiatan, baik secara langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan calon nasabah, dengan ini masyarakat akan tau dan memahaminya sehingga dapat mempertimbangkan dalam mengambil keputusan menjadi nasabah.⁵⁴

g Keadaan ekonomi atau penghasilan, maksud dari pengaruh perilaku pada keadaan ekonomi yaitu pendapat yang mereka miliki besar, kecilnya itu akan berpengaruh dengan keputusan konsumen memilih setiap produk yang digunakan.⁵⁵

Setiap keputusan dapat di pengaruhi oleh faktor perilaku seseorang seperti halnya konsumen akan memilih produk yang menurutnya sesuai dengan keinginannya, dengan pemahaman faktor-faktor ini dapat dijadikan pertimbangan dalam pemasaran

⁵³Roni Andespa, "Meningkatkan Pertumbuhan Bank Syariah, mendukung pembiayaan promosi, pendidikan dan pelatihan," *Jurnal Maqdis Kajian Ekonomi Islam*, Vol. 1 No. 2 (Juni 2016): 175-76.

⁵⁴Muhammad Dayyan, Fahriansah, dan Juprianto, "analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM)*, Vol. 1 No. 1 (2017): 12-15.

⁵⁵Nugroho J. Setiadi, 12.

dan dapat mengisyaratkan strategi pemasaran mengenai komponen bauran pemasaran yang sesuai dengan faktor perilaku konsumen yang kemudian menimbulkan minat.

5. Hubungan Minat Konsumen dengan Pemasaran

Minat konsumen merupakan salah satu aspek psikologi yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap dan juga sumber motivasi yang akan mempengaruhi apa yang akan mereka lakukan. Dalam kaitannya dengan pemasaran, seorang konsumen harus memiliki keinginan terhadap suatu kategori produk. Hal ini merupakan yang dimaksud oleh suatu bank dengan membangkitkan minat konsumen maka diperlukannya strategi pemasaran yang tepat. Menurut Tjiptono mendefinisikan bahwa minat konsumen tumbuh karena motif terhadap suatu produk dengan keinginan dan kebutuhan suatu produk. Maka dalam hal tersebut diperlukannya strategi pemasaran untuk menarik minat dari konsumen agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan. Sehingga apabila konsumen telah berminat maka akan ada keputusan untuk membeli.⁵⁶

Dalam menjalankan aktivitas pemasaran perusahaan ataupun bank dituntut memiliki konsep pemasaran, konsep pemasaran merupakan sebuah falsafah bisnis yang menyatakan

⁵⁶Affillah Firdaus, "Pengaruh Strategi pemasaran terhadap minat konsumen membeli produk perumahan (Kasus pada Perumahan Surya Mandiri Teropong PT Efa Arta Utama)," *Jurnal JOM FISIP*, , 3.

bahwa keinginan dari konsumen adalah kebenaran sosial atau ekonomi disebuah perusahaan ataupun bank dalam pemasaran suau perusahaan harus berorientasi pada konsumen dan menentukan strategi yang paling baik dan menyusun dengan efektif untuk menarik perhatian minat konsumen. Aktivitas bauran pemasaran merupakan bagian dari strategi yang sering dilakukan perusahaan atau pun bank sebagai strategi bersaing.⁵⁷

Jadi strategi pemasaran akan mempengaruhi minat konsumen untuk menggunakan produk yang telah ditawarkan apabila strategi yang dirumuskan dengan promosi, harga, produk, dan tempat, atau strategi bauran pemasaran memiliki atribut yang sesuai dengan keinginan konsumen maka minat konsumen atau keputusan konsumen untuk membeli akan terbentuk.

⁵⁷Gandur Leo dan Guntur Martianda, "Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'Batapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung, 7

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini ialah jenis penelitian lapangan (*Field Research*) yang menggunakan penelitian kualitatif, yang mana peneliti berangkat kelapangan untuk melakukan penelitian tentang keadaan fenomena yang terjadi di lokasi penelitian.¹

Penelitian ini dilakukan secara langsung di PT Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu sebagai lokasi penelitian yang peneliti pilih, untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu. Penelitian yang dilakukan secara langsung bertujuan mempelajari secara mendalam sesuai dengan realitadan keadaan yang terjadi, sertainteraksi langsung dengan pihak karyawan yang berhubungan dengan pembahasan yang akan ditanyakan untuk mempelajari secara mendalam bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan penjabaran kualitatif, yang artinya penelitian dengan mengumpulkan data, dimana data

¹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018), 26.

yang dikumpulkan merupakan data yang berbentuk gambaran atau kata-kata, sehingga tidak menekan pada angka.²

Dapat disimpulkan bahwa deskripsi yang dimaksud adalah peneliti mengumpulkan informasi sebagai data yang terkumpul dalam bentuk deskriptif, tidak dalam bentuk angka. Dimana peneliti memberikan gambaran dan keterangan-keterangan tentang Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu.

B. Sumber Data

Dalam penelitian ini yang memakai dua sumber data, karena sumber data ialah penentu keberhasilan suatu penelitian. Jadi sumber data yang digunakan dijelaskan sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Data primer ialah data yang langsung di dapatkan dari sumber utamanya. Sumber data primer di dapat melalui interview atau wawancara yang dilakukan secara langsung.³

Untuk menjawab pertanyaan peneliti, agar memperoleh data primer peneliti mendapat sumber data dari Supervisor (BOS), Customer Service, Funding Relation Officer, dan juga nasabah tabungan bank BRI Syariah kcp Pringsewu menggunakan teknik sampling *insidental Sampling*.

²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: CV. Alfabet, 2018), 16.

³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 137.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder ialah data yang menjadi acuan dan berkaitan, dengan sumber data yang perolehan data dari objek atau pihak yang berkaitan dengan penelitian yang diberikan secara tidak langsung oleh peneliti. Adapaun sumber data sekunder dapat berupa buku-buku, dokumen atau pun perantara orang lain.⁴

Dalam penelitian ini sumber data sekunder yang menjadi sumber data penunjang adalah buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan yang akan dibahas antara lain buku karangan Muhammad berjudul Manajemen Bank Syariah, buku M. Nur Rianto Al Arif berjudul Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah, buku Sofjan Assuari yang berjudul manajemen pemasaran, dasar, Konsep dan strategi serta dokumen-dokumen bank Bri Syariah Kcp Pringsewu seperti Visi-misi dan lainnya yang terkait dengan objek penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam teknik ini langkah utama paling strategis dipakai peneliti dalam mencapai tujuan penelitian. Sebab tujuan peneliti yaitu mencari data. Dalam mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti melakukan penemuan penelitian data yang mempunyai standar data yang ditentukan. Peneliti ini ialah peneliti yang menggunakan teknik dalam penelitian diantaranya ialah:

1. Wawancara

⁴ *Ibid.*

Wawancara ialah metode yang digunakan dengan percakapan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber.⁵ Metode yang digunakan peneliti melakukan wawancara secara langsung. Untuk menjawab pertanyaan peneliti, agar memperoleh data peneliti melakukan wawancara dengan Supervisor (BOS) yaitu Ibu Ficha Annisa, Customer Service yaitu Rima Anggari Rb, *Funding Relation Officer* yaitu ibu Nancy Oktaviana, dan juga nasabah tabungan yang kebetulan berada di bank BRI Syariah kcp Pringsewu pada saat itu.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sebuah cara untuk menulis, menyalin, mengambil gambar, mencari data atau dokumentasi tertulis.⁶ Dokumentasi yang digunakan menggunakan dokumen atau arsip yang berhubungan dengan judul penelitian, baik sejarah, visi misi, struktur, brosur produk-produk tabunga, Aplikasi produk tabungan, dan dokumen jumlah nasabah produk tabungan periode 2017-2019 Bank BRI Syariah KCP Pringsewu.

D. Teknik Analisis Data

Ketika telah memperoleh data yang dibutuhkan, peneliti mengumpulkan temuan-temuan tersebut sekaligus menganalisis data yang diperoleh yang sesuai dengan pembahasan yaitu dengan

⁵Lexy. J. Moleong, Metode Penelitian Kualitatif, 186

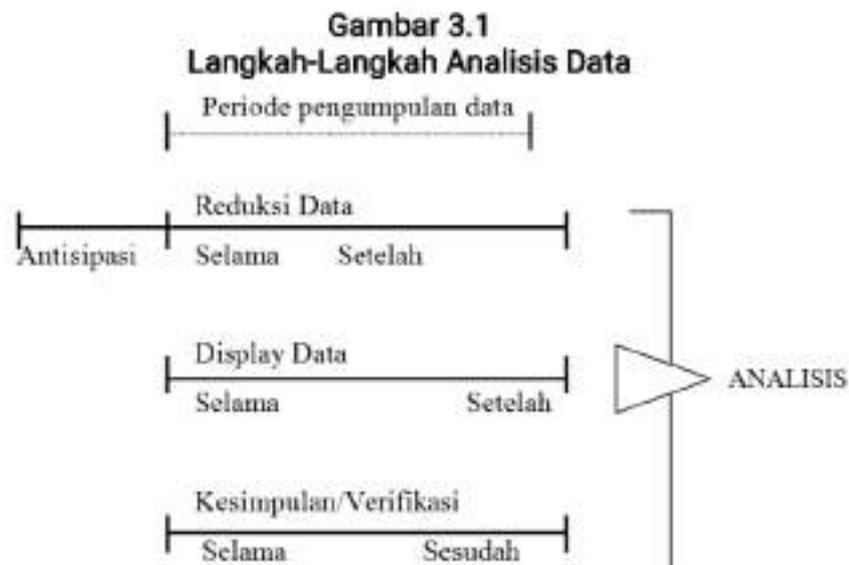
⁶ *Ibid.*, 74

mengumpulkan analisis induktif. Analisis induktif merupakan suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis, berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut kemudian di cari lagi data secara berulang sehingga dapat disimpulkan, bila berdasarkan data yang dikumpulkan secara berulang-ulang, ternyata dapat diterima maka dapat dikembangkan menjadi teori.⁷

Analisis data dalam melakukan penelitian kualitatif, dilakukan ada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data pada periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban diwawancarai setelah dianalisis belum memuaskan. Maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu diperoleh data yang dianggap kredibel.

⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*, 333.

Langkah-langkah analisis data menggunakan model Miles and Huberman.⁸



Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa, setelah peneliti melakukan pengumpulan data, maka peneliti melakukan antisipatory sebelum melakukan reduksi data.

Reduksi yang dimaksud adalah proses pemilihan, pemutusan perhatian untuk menyederhanakan, mengabstrakan, dan transformasi data "kasar" yang bersumber dari catatan tertulis di lapangan. Reduksi mampu menyederhanakan data yang telah diperoleh agar memberi kemudahan dalam menyimpulkan hasil dari penelitian, dengan kata lain seluruh hasil penelitian lapangan yang telah dikumpulkan kembali dipilih untuk menentukan data mana yang tepat untuk digunakan.

Penyajian data, yang dimaksud ialah, telah diperoleh dari

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 246

lapangan terkait dengan keseluruhan permasalahan penelitian dipilih antara mana yang dibutuhkan dengan yang tidak, lalu dikelompokkan kemudian diberi batasan masalah. Dari penyajian data tersebut diharapkan mampu memberikan sebuah kejelasan dari data yang substantif dan mana data pendukung.

Penarikan kesimpulan, langkah selanjutnya dalam menganalisis data kualitatif, setiap awal kesimpulan dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung dalam pengumpulan data. Upaya penarikan kesimpulan yang dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada di lapangan setelah pengumpulan data, peneliti mulai mencari arti penjelasan. Kesimpulan kemudian diverifikasi selama peneliti berlangsung dengan cara memikirkan alur dan meninjau kembali catatan lapangan sehingga terbentuk penegas kesimpulan.⁹

Peneliti menggunakan data yang didapat dalam sebuah penguraian dimana kemudian data tersebut, lalu dianalisis menggunakan cara pandang berfikir bersifat induktif, informasi khusus berkaitan mengenai strategi pemasaran produk tabungan pada Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu.

Kemudian data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi mengenai strategi pemasaran produk tabungan pada Bank BRI Syariah Kcp Pringsewu, dianalisis dengan

⁹ *Ibid.*, 147

cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkannya ke dalam unit-unit, menyusunnya, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri maupun orang lain.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

1. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

Berawal dari akuisisi Bank Jasa Arta oleh Bank Rakyat Indonesia pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti dengan perolehan izin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Jasa Bank Arta dari Bank Umum Konvensional menjadi bank umum syariah yang diberi nama Bank Syariah BRI (yang disebut dengan BRI Syariah) pada tanggal 17 November 2008. PT Bank BRI Syariah Tbk merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang melayani kebutuhan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah.

Pada tanggal 19 Desember 2008, telah ditandatangani akte pemisahan unit usaha syariah. Penandatanganan akte pemisahan telah dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRI Syariah. Sebagaimana akte pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 dibuat Notaris Fathiah Helmi S.H di Jakarta.¹

Kemudian untuk PT. Bank BRI Syariah KCP Pringsewu merupakan kantor cabang pembantu dari bank BRI Syariah yang

¹Dokumentasi Bank BRI Syariah di unduh tanggal 8 Januari 2021

diberikan untuk memperluas jaringan kantor. Bank BRI Syariah KCP Pringsewu berdiri pada tanggal 10 oktober 2010 yang bertempat di Jl. K.H Gholib kelurahan, pringsewu barat kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu Lampung 35373 dan kemudian saat ini kantor bank BRI Syariah KCP Pringsewu pindah lokasi di Jl. Ahmad Yani, Sidoharjo Pringsewu, Kota Pringsewu, Pringsewu Lampung.²

2. Visi dan Misi PT. Bank BRI Syariah Tbk KCP PringsewuLampung

a. Visi

Menjadi Bank Ritel Modern terkemuka dengan ragam layanan *Financial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna

b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *financial*/nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai prinsip-prinsip syari'ah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun, dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.³

3. Struktural Lembaga Keuangan

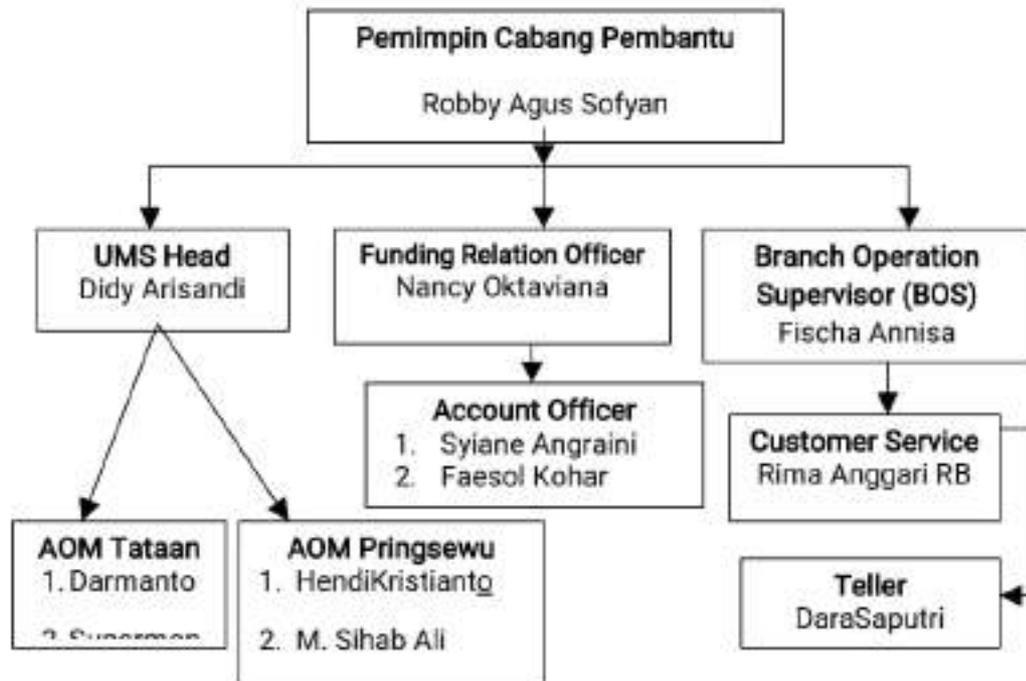
² Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT. Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu pada Tanggal 7 Januari 2021

³Dokumentasi Bank BRI Syariah di akses pada tanggal 8 Januari 2021

Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Tbk KCP. Lampung

Pringsewu dapat dilihat pada gambar di bawah ini:⁴

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah Tbk
KCP. Lampung Pringsewu



Keterangan:

a *Branch Operation Supervisor* (BOS)

Branch Operation Supervisor (BOS) memiliki tanggung jawab mampu mengkondisikan bahwa kegiatan dan tugas yang berada dilingkungannya berjalan lancar, memastikan setiap orang yang terlibat pada tugas dan pekerjaan tersebut dapat sesuai dengan *job desc* masing-masing yang telah diberikan,

⁴ Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT. Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu 18 Januari 2021

memberikan arahan agar tugas atau pekerjaan dapat dilakukan dengan lancar, dan melakukan kontrol terhadap kegiatan yang ada dalam lingkup kerjanya.

a. *Funding Relation Officer* (FRO)

Funding Relation Officer (FRO) memiliki tugas bertanggung jawab atas kegiatan penghimpunan dana masyarakat sejak proses pencairan nasabah potensial sampai dengan pembinaan hubungan nasabah. FRO bertanggung jawab langsung kepada *Divisi marketing*.

b. *Customer Service* (CS)

Customer Service (CS) memiliki tanggung jawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengutamakan kualitas pelayanan dan kepuasan nasabah.⁵

4. Produk Tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

a. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan Faedah BRI Syraiah iB Merupakan produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari, yang menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah*. Syarat dan

⁵Wawancara dengan Ibu Fische Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu 7 Januari 2021

ketentuan untuk pembukaan rekening tabungan faedah yaitu⁶:

- 1) fotocopy KTP yang masih berlaku
- 2) fotocopy NPWP (jika ada)
- 3) Setoran Awal Rp 100.000,

b Tabungan Haji BRI Syariah iB

Tabungan Haji BRI Syariah iB Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad Bagi Hasil sesuai prinsip syariah Khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) dengan menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah*. Syarat dan ketentuan untuk pembukaan rekening tabungan haji yaitu:

- 1) fotocopy KTP yang masih berlaku
- 2) Melampirkan fotocopy NPWP
- 3) Melampirkan fotocopy kartu keluarga
- 4) Setoran awal minimum: Rp 50.000,-

c Tabungan Impian BRI Syariah iB

Tabungan Impian adalah Produk simpanan berjangka dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan, dengan menggunakan Akad *Mudharabah Muthlaqah*. Syarat dan ketentuan untuk pembukaan rekening

⁶Dokumentasi brosur di bank BRI Syariah KCP Pringsewu

tabungan Impian yaitu:

- 1) Melampirkan fotokopi KTP
- 2) Melampirkan Fotokopi NPWP
- 3) Memiliki produk tabungan faedah BRISyariah IB sebagai rekening induk
- 4) Setoran awal minimum: Rp 50.000,-

d Tabungan SimPel (Simpanan Pelajar)

Tabungan SimPel IB kependekan dari Simpanan Pelajar IB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini, dengan menggunakan akad *Wadi'ah yad dhamanah*. Syarat dan ketentuan untuk pembukaan rekening tabungan SimPel yaitu:

- 1) Perjanjian kerja sama antara BRI Syariah dengan Sekolah
- 2) Mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening SimPel
- 3) Melengkapi dokumen pembukaan rekening. (siswa kartu keluarga/NISN//NIS dan KTP orang tua/wali.⁷
- 4) Setoran awal minimum: Rp.1.000,-

⁷Dokumentasi Brosur Aplikasi Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

B. Deskripsi dan Analisis Bauran Pemasaran Produk Tabungan pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu.

1. *Product* (Produk)

Produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu untuk bersaing dengan bank lain menawarkan produk yang memiliki ciri khas tersendiri untuk menarik minat masyarakat dengan memberi merek atau nama yang mudah dipahami dan diingat oleh masyarakat yaitu produk faedah yang artinya fasilitas serba mudah jadi setiap produk tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu akan memberikan fasilitas dan transaksi serba mudah dengan berbagai jenis pilihan produk tabungan yang dikeluarkan dan memiliki manfaat tersendiri setiap produknya yaitu produk tabungan faedah iB, Tabungan Faedah Haji, Tabungan Faedah SimPel dan Faedah impian.

Kemudian Fitur-fitur yang diberikan oleh produk tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu seperti ATM sudah berlogo ATM bersama, maka dapat mudah melakukan transaksi kesemua ATM Bersama maupun ATM Prima, kemudian tabungan haji sudah bekerjasama dengan KBIH khususnya di daerah pringsewu. Produk tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu sebenarnya dalam menjaga kualitas dari segi pelayanannya berorientasi penuh dengan bank BRI Syariah kantor pusat, sehingga mutu dan kualitas

pelayannya tetap terjaga.⁸

Selain itu produk yang ditawarkan bank syariah untuk menarik minat masyarakat setiap produknya memiliki masing-masing keunggulan dan manfaat tersendiri seperti, Tabungan Faedah IB, merupakan tabungan induk, tabungan ini dapat digunakan untuk transaksi sehari-hari, penarikannya dapat dilakukan setiap saat itu terdapat fasilitas seperti buku tabungan, ATM, SMS-*Banking*, E-*Banking* yaitu aplikasi BRISonline yang bisa digunakan untuk Tarik tunai, transfer, infak, pembayaran dan sebagainya. Produk tabungan ini setiap tahunnya selalu meningkat karena produk tabungan ini merupakan produk tabungan induk yang dimana setiap nasabah pembiayaan pun juga harus mempunyai tabungan faedah sebagai tabungan induk.

Tabungan Haji di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu sudah bekerja sama dengan KBIH khususnya kabupaten pringsewu, dan terdapat online SISKOHAT (Sistem komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji, potongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan, dan BRI Syariah memberikan asuransi jiwa dan kecelakaan. selain itu anak-anak diperbolehkan untuk membuka tabungan haji setelah berumur 12 tahun dapat langsung didaftarkan ke SISKOHAT dan terdapat

⁸Wawancara dengan Ibu Fische Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu, tanggal 7 Januari 2021

pilihan yaitu ibadah haji reguler dan haji khusus tergantung keinginan nasabah.

Selanjutnya Tabungan impian Bank BRI Syariah KCP Pringsewu memberikan fasilitas sertifikat asuransi dan buku tabungan. Gratis asuransi hingga Rp. 750 juta, dan memiliki produk tabungan faedah BRISyariah sebagai rekening induk.

Yang terakhir jenis Tabungan Simple atau Simpanan pelajar digunakan untuk siswa pelajar dengan persyaratan mudah dan sederhana serta terdapat fitur-fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini dengan akad *Wadiah yad Dhamanah*, keunggulannya memperoleh buku tabungan, dapat diberi bonus sesuai kebijakan bank, dapat fasilitas *e-channel* Berupa mobileBRIS, smsBRIS, dan *phone banking* (callBRIS).⁹ Namun yang disayangkan pada tabungan simpel ini yaitu tidak adanya fasilitas ATM Jadi terkadang baik siswa maupun orang tua lebih memilih tabungan faedah yang sudah ada fasilitas ATM-nya dengan identitas nama orang tua, padahal memang tujuan tabungan simpel ini untuk menanamkan budaya menabung sejak dini.

Jadi dalam bauran produk yang diterapkan bank BRI Syariah KCP Pringsewu semua indikator yang ada di bauran produk dari

⁹Wawancara dengan ibu Rima Anggari Rb selaku *Customer Service* PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 7 Januari 2021

penentuan logo dan moto, penetapan merek lebel, kemasan semua diterapkan karena bank BRI Syariah Kcp Pringsewu hanya sebagai kantor cabang pembantu jadi mengikuti dari kantor pusat.

2. Harga (*Price*)

Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam menentukan harga pada produk tabungan sangat kompetitif, sehingga jika dibandingkan dengan bank lain. Bank BRI Syariah memiliki biaya administrasi yang sangat terjangkau untuk kalangan masyarakat kebawah, karena pesaing yang begitu ketat bank BRI Syariah menetapkan harga yang murah agar mudah meningkatkan *market share* harga yang ditetapkan yaitu pada produk tabungan bank BRI Syariah tidak ada biaya administrasi bulanan atau gratis biaya bulanan baik ATM maupun Tabungan, jadi dana simpanna nasabah tidak akan berkurang meskipun tidak digunakan. Kemudian mulai dari minimal setoran awal, minimal saldo mengendap dan biaya-biaya administrasi sudah termasuk murah jika di bandingkan dengan bank pada umumnya. Selain itu bank BRI Syariah KCP Pringsewu juga memberikan bonus-bonus yang menari untuk nasabah tertentu¹⁰

Peneliti juga mewawancarai Ibu Rima Anggari Rb selaku *Customer Service* mengenai harga-harga setiap produk yang

¹⁰Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu, tanggal 7 Januari 2021

ditawarkan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu beberapa penjelasan strategi rancangan bauran harga yang dijelaskan sebagai berikut:

a Tabungan Feadah iB

Harga yang ditetapkan bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada tabungan Faedah iB yaitu biaya setoran awal untuk pembukaan rekening yaitu minimal Rp 100.000,-, saldo mengendap pada rekening yaitu sebesar Rp 50.000,-. Kemudian yang menjadi istimewa dari Harga produk tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu adalah tidak adanya biaya administrasi bulanan dan biaya administrasi bulanna ATM jadi gratis, biaya penggantian buku tabungan karena juga gratis. Pada produk tabungan faedah tidak menerapkan bagi hasil karena produk tabungan faedah menggunakan akad *Wadi'ah Yad Ad Dhamanah* Yang ketentuannya bank dapat memberi bonus kepada nasabah secara sukarela dan tidak ada perjanjian di awal, jadi dalam produk tabungan faedah menggunakan sistem pemberian Bonus.

b Tabungan Haji

Produk tabungan haji di bank syariah KCP Pringsewu biaya yang dikeluarkan untuk pembukaan rekening tabungan haji yaitu setoral awal minumum Rp 50.000,-, setoran selanjutnya minimum Rp 10.000,-, saldo mengendap minimum

Rp 50.000,-, gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya asuransi jiwa dan kecelakaan. Untuk bagi hasil yaitu 4 %

c Tabungan simple

Produk tabungan simpel di bank BRI Syariah KCP Pringsewu harga yang ditetapkan untuk membuka tabungan simpel sangatlah murah yaitu setoran awal minimal Rp.1.000,-. Setoran selanjutnya Rp.1.000,-, Saldo mengendap minimum sebesar Rp.1.000,-.

Tabungan simple seperti hal produk tabungan yang lain tidak ada biaya administrasi bulanan. Tabungan ini sama dengan tabungan faedah tidak ada sistem bagi hasil yang ada adalah pemberian bonus tertentu sesuai sukarela bank karena menggunakan akad *Wadi'ah yad dhamanah*.

d Tabungan Impian

Produk tabungan impian bank BRI Syariah KCP Pringsewu harga yang ditetapkan untuk membuka tabungan impian yaitu setoran awal minimum sebesar Rp.50.000,-, seperti produk tabungan yang lain tidak ada biaya administrasi bulanan. Untuk bagi hasil produk tabungan impian *mudharabah* yaitu 18 %¹¹

Dapat disimpulkan bahwa bauran harga yang diterapkan

¹¹Wawancara dengan Ibu Rima Anggari Rb selaku *Customer Service* PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 7 Januari 2021

bank BRI Syariah KCP Pringsewu memperhatikan beberapa tujuan dalam sebuah penentuan harga salah satunya yaitu tujuan memperbesar *market share*. Penentuan harga dengan harga yang murah, dengan diharapkan nasabah akan semakin meningkat dan diharapkan nasabah pesaing beralih ke bank yang ditawarkan dan penentuan harga karena pesaing penentuan harga dengan melihat harga pesaing bahkan menawarkan di bawah pesaing.

3. Tempat (*Place*)

Penentuan tempat lokasi yang tepat akan berdampak baik terhadap penjualan. Sehingga Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam menentukan lokasi untuk menarik minat masyarakat berada di pusat keramaian dan mudah dijangkau sehingga bank BRI Syariah KCP Pringsewu berada di pusat keramaian kota, yaitu di kabupaten Pringsewu yaitu di Jl. Jendral Ahmad Yani No. 99 A, Desa Pringsewu Timur. Penentuan tempat ini strategis untuk menarik minat masyarakat antaranya yaitu:

- a. Aksesnya mudah ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi, baik kendaraan umum maupun pribadi.
- b. Lokasinya berada di depan jalan raya, sehingga mudah dilihat oleh masyarakat.
- c. Lokasi berada dikawasan keramaian dekat dengan rumah sakit, *mall*, lembaga pendidikan.
- d. Lokasi kantor juga tidak jauh dari pasar pringsewu, sehingga

secara langsung maupun tidak langsung setiap orang yang melintas di jalan tersebut akan melihat bank BRI Syariah KCP Pringsewu, hal ini merupakan promosi secara tidak langsung tentang keberadaan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu.¹²

Dalam di tarik kesimpulan bahwa penetapan bauran tempat Bank bri Syariah KCP Pringsewu sudah sesuai dengan indikator bauran harga yaitu dekat dengan pusat keramaian, mudah transportasi, dekat dengan lokasi pasar dekat dengan perumahan, tetapi ada juga indikator yang belum di perhatikan seperti mempertimbangkan pesaing yang ada disuatu tempat, karena bank BRI Syariah KCP Pringsewu berada dekat dengan pesaing di sekelilingnya seperti dekat dengan Bank BNI Syraiah, Bank Syariah Mandiri, Bank BRI konvensional dan juga Bank Muamalat.

4. Promosi (*Promotion*)

Dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat Bank BRI Syariah KCP Pringsewu menggunakan beberapa saluran promosi baik yang secara langsung maupun tidak langsung. Strategi promosi dalam memasarkan produk tabungan merupakan hal yang penting. Maka strategi yang juga dilakukan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu antara:

a Menggunakan metode *advertising* (periklanan), Bank BRI

¹²Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu, tanggal 7 Januari 2021

Syariah KCP Pringsewu melakukan periklanan melalui media elektronik ataupun cetak seperti brosur dan spanduk, serta adanya website PT.Bank BRI Syariah yaitu <https://www.brisyariah.co.id/> yang memuat tentang seluk beluk PT. Bank BRI Syariah mulai dari produk, keunggulan dan hal-hal lain yang berhubungan dengan Bank BRI Syariah.

- b. Menggunakan model *personal selling* (penjualan pribadi), Strategi dengan sistem "*door to door*" yaitu petugas langsung mendatangi calon nasabah, misalnya: di pasar, lembaga pendidikan, perusahaan atau ditempat usaha mereka dan masih banyak yang lainnya dengan mengajak kerjasama Payroll untuk penggajian karyawan, kerjasama dengan takmir masjid, sosialisasi untuk para pengusaha untuk pemasangan code QRIS di toko nasabah dan bercode untuk infaq/sedekah. Karena dengan begitu petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk tabungan Bank BRI Syarah KCP Pringsewu kepada calon nasabah dalam *personal selling* ini tidak hanya di lakukan oleh *marketing funding* tetapi bisa juga dilakukan oleh *marketing pembiayaan*.
- c. Promosi penjualan (*Sales Promotion*), yaitu memberikan intensif pada nasabah yang memiliki saldo tertentu, seperti payung, gelas, pena, tumbler, koper, tas, motor dan sebagainya. Untuk dapat motor harus menabung 1M dalam jangka waktu 6

bulan tidak di pakai transaksi, minimal 5 juta dapet gelas, minimal 25 juta dapet tumbler, 50 juta ketas dapet payung, 500 juta ketas dapet koper, tas, jam tangan dan lain-lain.

- d *Publisitas*, Bank BRI Syariah menggunakan strategi *open table* yaitu adanya suatu kegiatan dimana bank BRI Syariah membuat Pameran pada suatu tempat untuk menarik minat nasabah membuka produk tabungan, seperti disekolah, pusat pembelanjaan, mini *marke*, pondok pesantren dan sebagainya. Namun kegiatan *open table* ini hanya dilakukan 2 kali dalam satu tahun dan penjadwalannya di tentukan oleh Kantor Cabang karena Sebelum melakukan *Open table* BRI Syariah KCP Pringsewu berkordinasi dengan kantor cabang untuk melakukan kegiatan tersebut, kegiatannya dilakukan dengan promosi produk seperti brosur, membuat spanduk maupun benner yang sifatnya menarik minat masyarakat untuk menggunkaa produk tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu dan kegiatan ini dilakukan untuk *evant-evant* tertentu saja.

Dalam kegiatan diisi dengan berbagai acara musik religi, safari dakwah dan seminar penyuluhan mengenai riba dengan kegiatan tersebut tujuannya menarik minat masyarakat dengan bersifat komunikasi secara persuasif tetapi dalam penyampaian pesan harus santun dan tidak memaksa. Bank BRI Syariah KCP

Pringsewu biasanya menggunakan *open table* pada suatu lembaga pendidikan, pasar pringsewu, pondok pesantren atau pun kantor-kantor yang ada di wilayah pringsewu dengan membuat *stand* pada kantor kemenag pringsewu, guna membantu jamaah membuka rekening tabungan faedah maupun tabungan haji, namun jika pembukaan stand di kemenag lebih pada pembukaan tabungan haji.

Selain itu Bank BRI Syariah juga melakukan promosi *open tabel* yang secara pribadi dilakukan tidak berkordinasi dengan kantor cabang yaitu mmembuat stand-stand mini ditempat keramaian seperti di pasar, pesantren atau yang penting pusat keramaian untuk menarik minat masyarakat kegiatan ini dilakukan sebulan dua kali.¹³

Dapat di tarik kesimpulan bahwa bauran promosi yang digunakan oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu yaitu *advertising* (periklanna), *Personal Selling*, *Sales Promotion* dan juga *open table* yang dilakukan 2 kali dalam satu bulan dan juga dua kali dalam satu tahun untuk *evant-event* besar. Kemudiandalam bauran promosi periklanan hanya dilakukan di *wabsite* yang tergabung oleh kantor pusat bank BRI Syariah KCP Pringsewu tidak terlalu aktif dimedia sosialnya pribadi, memiliki akun instargram pribadi

¹³Wawancara ibu Nancy Oktaviana sebagai Funding Relation Officer di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada tanggal 7 Januari 2021

tetapi sudah lama tidak digunakan lagi, karena bank BRI Syariah KCP Pringsewu lebih memfokuskan pada *personal selling* yang dimana *marketing* bisa menawarkan secara langsung kepada masyarakat dengan "*door to door*".

5. Process (Proses)

Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dalam proses berusaha melakukan setiap transaksi pembukaan rekening tabungan dengan cepat dan berusaha memberikan pelayanan yang maksimal kepada para nasabahnya, khususnya *fortliner* memberikan pelayanan baik transaksi pembukaan rekening maupun keluhan nasabah harus di perlakukan dengan sopan dan ramah sehingga nasabah puas. Dengan pelayanan yang memuaskan nasabah ini akan menjadi promosi efektif bagi bank karena diharapkan nasabah tersebut dapat menyampaikan kepada keluarga, kerabat teman dan orang lain mengenai pelayannya yang unggul. Dengan begitu dapat diharapkan citra Bank BRI Syariah KCP Pringsewu akan semakin meningkat serta lebih banyak yang memilih untuk membuka rekening tabungan maupun produk lain.¹⁴

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran yang diterapkan Bank BRI Syraiah KCP Pringsewu memperhatikan indikator bauran proses yang di kemukakan oleh

¹⁴Wawancara dengan Ibu Rima Anggari Rb selaku *Customer Service* PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 7 Januari 2021

Gasperz yaitu prosedur perolehan jasa di dalamnya meliputi kemudahan mendaftar menjadi nasabah yaitu dalam bank BRI Syariah syarat pembuatan rekening tabungan dilakukan dengan mudah yaitu hanya menggunakan KTP dan NPWP jika memiliki dan bank BRI Syariah juga memperhatikan indikator resulasi masalah dimana memperhatikan keluhan nasabah dengan sopan dan ramah sehingga nasabah puas. Dengan harapan bahwa bisa menjadi promosi efektif bagi bank karena diharapkan nasabah tersebut dapat menyampaikan kepada keluarga, kerabat teman dan orang lain mengenai pelayannya yang baik. Dengan begitu dapat diharapkan meningkatkan citra Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

6. *People* (Orang)

Dalam bauran *people* karyawan bank BRI Syariah KCP Pringsewu berusaha bersikap baik kepada nasabah serta mempunyai pengetahuan yang cukup sehingga dapat memberikan penjelasan dan pemahaman kepada nasabah maupun calon nasabah dengan pelayanan yang ada. Berdasarkan temuan dilapangan bahwa strategi bauran *people* Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dilihat dari indikator yang diterapkan yaitu:

a. *Service People*

Service people untuk organisasi jasa biasanya memegang jabatan ganda, dalam Bank BRI Syariah KCP

Pringsewu karyawan dikatakan memegang tugas ganda yaitu *Funding Relation Officer* dan AO, AOM, Mereka juga mencari nasabah tabungan Faedah secara tidak langsung karena nasabah yang mereka cari yaitu nasabah pembiayaan ketika akan melakukan transaksi pembiayaan juga diwajibkan membuka tabungan faedah dengan begitu tabungan faedah semakin meningkat dan lebih unggul dari tabungan yang lain.

b *Customer*

Faktor lain yang mempengaruhi dalam bauran *people* yaitu hubungan antara pelanggan dengan bank syariah, oleh karena itu karyawan bank BRI Syariah KCP Pringsewu memberikan pelayanan dengan nasabah secara baik, mereka juga menerapkan prinsip 3p (Seyum, Sapa, salam), berpenampilan menarik, dan berusaha cekatan dalam memberi pelayannya untuk nasabah. Strategi bauran ini dalam peningkatan minat masyarakat ataupun nasabah karyawan juga memiliki pengaruh yang cukup penting terutama karyawan *fontliner* dan *marketing*. *Fontliner* di harapkan memiliki sikap yang baik kepada nasabah serta mempunyai pengetahuan yang cukup sehingga dapat memberikan penjelasan dan pemahaman kepada nasabah maupun calon nasabah dengan pelayannya yang ada. *Marketing* juga harus dituntut untuk memahami produk-produk Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

untuk menarik minat nasabah agar mereka terpengaruh untuk menjadi nasabah.¹⁵

Dapat disimpulkan bahwa Bank BRI Syariah KCP Pringsewu memperhatikan dua indikator dalam bauran *people* yaitu *Service people* dan *customer* namun dalam indikator *Service people* memang ada marketing pembiayaan yaitu AO dan AOM yang juga berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah tetapi tetap saja mereka mendapat nasabah pembiayaan bukan nasabah tabungan yang menjadi inti pencarian nasabah tabungan hanya *Funding relation* dan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu hanya berjumlah satu karyawan saja, sehingga peningkatan produk tabungan tidak mengalami peningkatan semua.

7. *Physical Evidence* (Bukti fisik)

Selain lokasi yang tepat BRI Syariah KCP Pringsewu juga mendesain kantor tempat yang nyaman dan rapih. Bukti fisik merupakan bentuk lingkungan fisik yang langsung diamati oleh nasabah, seperti desain tata letak (*Layout*) dari gedung, ruangan di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu didesain Sesuai dengan wawancara dengan informan ibu Fischa Annisasebagai *Branch Operation Supervisor (BOS)* mengatakan bahwa desain tata letak (*Layout*) dibentuk agar nasabah yang datang ke bank merasa

¹⁵Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu, tanggal 7 Januari 2021

nyaman dan terkesan rapih.¹⁶

Berdasarkan hasil penelitian lapangan bahwa Bank BRI Syariah KCP Pringsewu bentuk gedung sudah moderen, lokasi parkir luas dan aman, suasana ruangan tidak terlalu luas karena Bank BRI Syariah KCP Pringsewu adalah kantor cabang pembantu, jadi terkesan sempit, fasilitas umum nasabah ada seperti toilet, tempat duduk dan lainnya, yang tidak ada yaitu tersedianya fasilitas telepon umum. Kemudian dekorasi hiasan ruangan yaitu setiap meja *teller* maupun *customer service* diberi bunga agar terlihat indah kemudian disediakan permen agar nasabah lebih nyaman dan lebih rileks dalam menyampaikan kebutuhan mereka bahkan keluhan mereka.

Dari bauran bentuk fisik dapat disimpulkan bahwa ada berapa indikator yang telah terpenuhi tetapi ada juga yang belum terpenuhi seperti susunan ruang yang terkesan luas dan lega dan tersedianya telepon umum di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dapat diakui bahwa ruangan kantor kurang luas dan sempit bahkan ketika ramai tempat duduk terkadang kurang, untuk indikator yang lain sudah terpenuhi.

Dapat dianalisis bahwa strategi pemasaran pada bank BRI Syariah KCP Pringsewu menggunakan 7P bauran pemasaran yaitu

¹⁶Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu, tanggal 7 Januari 2021

Product, price, place, promotion, process, people, physical evidence sudah di jalankan cukup tepat karena dapat dilihat bahwa jumlah nasabah dari tahun 2017-2019 mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya baik tabungan faedah IB, Faedah haji, faedah impian dan faedah simpanan pelajar (SimPel), meskipun peningkatan lebih besar pada tabungan faedah dan tabungan haji karena tabungan faedah merupakan tabungan bisa untuk kebutuhan sehari-hari dan merupakan tabungan induk, dapat dilihat dari tabel bahwa jumlah nasabah tabungan dari tahun 2017 ke 2018 mengalami peningkatan 25,3% kemudian pada tahun 2018 ke 2019 mengalami peningkatan 25,3%.

Tabel 4.1
Jumlah Nasabah Tabungan Dari Tahun 2017 ke 2019

No.	Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah Per-Periode		
		2017	2018	2019
1.	Tabungan Faedah	6.837	7.603	8.751
2.	Tabungan Haji	4.216	5.372	6.591
3.	Tabungan SimPel	1.011	1.452	1.835
4.	Tabungan Impian	25	32	41
Jumlah		37.064	46.427	58.177

Dalam peningkatan jumlah nasabah bank BRI Syariah KCP Pringsewu menggunakan bauram promosi dengan empat metode yang digunakan yaitu yang pertama menggunakan metode *advertising* (periklanan), seperti brosur dan spanduk, serta adanya *website* PT.Bank BRI Syariah yaitu <https://www.brisyariah.co.id/>

Kedua, menggunakan model *personal selling* (penjualan pribadi), Strategi dengan sistem "*door to door*" yaitu petugas langsung

mendatangi calon nasabah, misalnya; di pasar, lembaga pendidikan, perusahaan atau ditempat usaha mereka dan masih banyak yang lainnya dengan mengajak kerjasama Payroll untuk penggajian karyawan, kerjasama dengan takmir masjid, sosialisasi untuk para pengusaha untuk pemasangan code QRIS di toko nasabah dan bercode untuk infaq/ sedekah. Karena dengan begitu petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu kepada calon nasabah dalam *personal selling* ini tidak hanya dilakukan oleh *marketing funding* tetapi bisa juga dilakukan oleh *marketing pembiayaan*.

Lalu yang ketiga metode penjualan (*Sales Promotion*), yaitu memberikan intensif pada nasabah yang memiliki saldo tertentu, seperti payung, gelas, pena, tumbler, koper, tas, motor dan sebagainya. Untuk dapat motor harus menabung 1M dalam jangka waktu 6 bulan tidak di pakai transaksi, minimal 5 juta dapat gelas, minimal 25 juta dapat tumbler, 50 juta ketas dapat payung, 500 juta ketas dapat koper, tas, jam tangan dan lain-lain.

Yang terakhir metode *Publisitas*, Bank BRI Syariah mengunakan strategi *open table* yaitu adanya suatu kegiatan dimana bank BRI Syariah membuat Pameran pada suatu tempat untuk menarik minat nasabah membuka produk tabungan, seperti disekolah, pusat pembelanjaan, mini marke, pondok pesantren dan sebagainya. Namun kegiatan *open table* ini hanya dilakukan 2 kali dalam satu tahun dan

penjadwalannya di tentukan oleh Kantor Cabang karena Sebelum melakukan *Open table* BRI Syariah KCP Pringsewu berkordinasi dengan kantor cabang untuk melakukan kegiatan tersebut, kegiatannya dilakukan dengan promosi produk seperti brosur, membuat spanduk maupaun benner yang sifatnya menarik minat masyarakat untuk menggunkaa produk tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu dan kegiatan ini dilakukan untuk *evant-evant* tertentu saja.

Dalam kegiatan diisi dengan berbagai acara musik religi, safari dakwah dan seminar penyuluhan mengenai riba dengan kegiatan tersebut tujuannya menarik minat masyarakat dengan bersifat komunikasi secara persuasif tetapi dalam penyapaian pesan harus santun dan tidak memaksa.

Bank BRI Syariah KCP Pringsewu biasanya menggunakan *open table* pada suatu lembaga pendidikan, pasar pringsewu, pondok pesantren atau pun kantor-kantor yang ada diwilayah pringsewu dengan memebuat stand pada kantor kemenag pringsewu, guna membantu jamaan membuka rekening tabungan faedah maupun tabungan haji, namun jika pembukaan stand di kemenag lebih pada pembukaan tabungan haji Selain itu Bank BRI Syariah Juga melakukan promosi open tabel yang secara pribadi dilakukan tidak berkordinasi dengan kantor cabang yaitu membuat stand-stand mini ditempat keramaian seperti di pasar, ulang tahun daerah atau yang penting pusat keramaian untuk menarik minat masyarakat kegiatan ini

dilakukan sebulan dua kali

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara kepada beberapa nasabah Bank BRI Syariah KCP Pringsewu bauran pemasaran yang mana yang bisa mempengaruhi minat masyarakat memutuskan menjadi nasabah di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu. Berikut ini beberapa wawancara peneliti kepada nasabah tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu.

Peneliti telah mewawancarai nasabah tabungan yaitu ibu sholikhah ia mengatakan;

"Produk tabungan yang saya gunakan yaitu tabungan haji karena saya sedang merencanakan ibadah haji, awalnya saya tau produk tabungan haji itu dari tetangga yang sudah lebih dulu menjadi nasabah di bank BRI Syariah kcp pringsewu dia tau produk tabungan ini katanya dulu pernah ditawarkan langsung oleh marketing yang kerja disini maka dari itu saya berminat menjadi nasabah disini. Saya minat karena yang di berinformasi oleh tetangga dan yang saya tau hanya refrensi BRI Syariah KCP Pringsewu maka saya ya ikut-ikutan saja saran tetangga yang sudah menabung duluan apalagi banknya sudah berprinsip syariah."¹⁷

Peneliti juga mewawancarai Rima sebagai nasabah Bank BRI Syariah KCP Pringsewu ia menyampaikan bahwa:

"Saya adalah nasabah produk tabungan Faedah iB, kenapa saya memilih menjadi nasabah di Bank BRI Syariah karena tidak adanya biaya administrasi bulanan dan saya suka menyisihkan uang saya untuk di tabung atau Di ATM saya tanpa harus khawatir setiap bulannya ada potongan, nah bank BRI Syariah ini tidak ada biaya administasi baik tabungan maupun ATMnya jadi saya lebih nyaman dan tertarik untuk menggunakan tabungan Bank BRI Syariah, Tapi yang menjadi di sayangkan

¹⁷Wawancara dengan Ibu Sholikhah selaku nasabah PT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 7 Januari 2021

ATM bank BRI Syariah belum tersebar luas di daerah-daerah”¹⁸

Amalia Rahmawati sebagai nasabah Bank BRI Syariah juga mengatakan bahwa:

“dulu saya pernah menyimpan uang saya di bank BRI biasa memang tujuan saya menabung jangka panjang nanti kalok kekurang uang sayang ambil di ATM tetapi karena saya sudah lama tidak mengambil uang tiba-tiba uang saya berkurang, kemudian saya di sarankan oleh temen untuk memindahkan ke Bank BRI Syariah yang katanya tidak ada potongan bulanan, sehingga saya membuka rekening tabungan faedah di Bank BRI Syariah ini”

Kemudian peneliti juga mewawancara seorang ibu-ibu bernama Sri Lestari ia juga mengatakan alasannya Yaitu:

“Aku sebelumnya tidak ada niatan sama sakali membuka rekening di bank Manapun, Konvensional maupun syariah menurut saya dulu sama saja, nah suatu kepentingan yang harus menuntutku punya ATM barulah mulai pilih yang pas menuutku, alesannya aku memilih Bank BRI Syariah itu karena pertama banknya berprinsip syariah, kedua di bris tidak ada potongan perbulannya, tidak seperti bank konvensional, kurang paham kalok yang lain itu bagaimana.”

Nasabah bapak Imam Khanafi di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu beliau juga mengatakan bahwa:

“Saya tertarik menjadi nasabah di bank BRI Syariah Kcp pringsewu awalnya di datangi langsung saat istri saya mengajar di sekolah ada *marketing* yang datang kesekolah kemudian menjelaskan produk-produk yang ada di bank bri syariah kcp pringsewu tidak ada biaya administrasinya dan *marketing* juga mengatakan jika kita menabung di bank yang syariah uang tidak akan perlu dipindahkan karena jika menabung di bank

¹⁸Wawancara Rima sebagai Nasabah Bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada Rabu Tanggal 6 Januari 2021

konvensional dalam pemberangkatan nasabah haji pasti juga akan bekerja sama dengan bank syariah apalagi di bank bri syariah kcp pringsewu sudah syariah jadi bisa langsung di daftarkan porsi haji dan saya pun memang ada niatan untuk membuka rekening tabungan haji disitulah istri saya meminta nomer HP marketingnya dan datang langsung ke kantor untuk membuka tabungan haji di bank BRI Syariah Pringsewu¹⁹

Ani Indriana Nasabah di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu juga memaparkan bahwa:

"Awal mulanya saya membuka rekening tabungan di bank bri syariah KCP Pringsewu ketika saya PPL di sana dan tidak berniat untuk membuka rekening karena saya juga sudah mempunyai rekening BRI Konvensional tetapi karena bank BRI Syariah tidak adanya biaya administrasi atau potongan bulanan sekarang jadi keterusan memakai ATM Bank BRI Syariah karena ketika mendapat uang kiriman dari kampung saya tidak perlu langsung mengambil uangnya dan tidak perlu khawatir saldo saya akan berkurang, Walaupun masih disayangkan ATM BRI Syariah belum tersebar luas di daerah-daerah"²⁰

Nasabah Diyah Ayu diBank BRI Syariah KCP Pringsewu juga mengatakan bahwa:

"Saya berminat membuka rekening tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu karena tidak adanya biaya administrasi bulanan karena awalnya saya memakai ATM Bank konvensional yang saldo saya setiap bulannya berkurang jadi selalu was-was ketika uang saya simpan di ATM. Jika ATM BRI Syariah tidak perlu khawatir ada potongan bulanan".²¹

Nasabah Ibu Sringatindi Bank BRI Syariah KCP Pringsewujuga berminat karena:

¹⁹Wawancara bapak Imam Khanafi sebagai nasabah di bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada tanggal 7 Januari 2021

²⁰ Wawancara Ani Indriana sebagai nasabah di bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada tanggal 6 Maret 2021

²¹ Wawancara Diyah Ayu sebagai nasabah di bank BRI Syariah KCP Pringsewu pada tanggal 6 Maret 2021

"Waktu itu saya sedang mengajar di sekolah dasar lalu ada *marketing* bank BRI Syariah Kcp Pringsewu datang ke sekolah menawari para guru dan Murid-murid untuk membuka tabungan, awalnya saya tidak tau kalau ada bank BRI yang berprinsip syariah yang saya tau yang BRI Pada umumnya dan kebetulan memnag saya dan suami saya akan membuka tabungan haji, marketing juga mengatakan produk tabungan di bri syariah tidak ada berbasis syariah tidak ada bunga dan biaya administrasi yang membedakan dari tabungan bank bri pada umumnya, maka saya tertarik membuka tabungan di bank BRI Syariah KCP Pringsewu"²²

Ibu Yanah juga mengatakan minat menjadi nasabah di bank BRI

Syariah KCP Pringsewu bahwa:

"Saat tau BRI Syariah karena refrensi dari saudara yang sudah duluan menjadi nasabah di bank bri syariah kcp pringsewu, karena saya bercerita ingin mendaftar haji kemudian saya di sarankan untuk membuka tabungan haji di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu saja di sana prosesnya cepat dan tidak ada biaya administrasi karena saya mau diantarkan oleh saurdara saya ke sana ya sudah saya membuka rekening di BRI Syariah KCP Pringsewu"

Kemudian Laila Mukaromah nasabah di bank BRI Syariah KCP

Pringsewu juga mengatakan bahwa:

"saya awal mulanya memang ingin memiliki ATM bank syariah, sebelumnya memang saya sudah menggunakan tabungan Bank Konvensional, kemudian di refrensikan oleh teman katanya di bank BRI Syariah tidak akan ada potongan bulanan, lalu iseng pergi ke sana untuk membuka rekening tabungan, ketika disana yang membuat saya tertarik yaitu proses pembukaan rekening baru prosedurnya tidak ribet tidak seperti Pembukaan rekening tabunganku sebelumnya"²³

²² Wawancara dengan Ibu Sringatinselaku nasabahPT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 7 Januari 2021

²³ Wawancara dengan Ibu Sringatinselaku nasabahPT Bank BRI Syariah Tbk KCP Lampung Pringsewu Tanggal 6 Maret 2021

Dari hasil wawancara diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa peningkatan yang terjadi pada nasabah produk tabungan di bank BRI Syariah KCP Pringsewu yang menjadi daya tarik minat masyarakat untuk memutuskan menjadi nasabah tabungan bank BRI Syariah KCP Pringsewu yaitu karena bauran promosi (*Promotion*) dan bauran harga (*price*), dari hasil wawancara 10 nasabah Bank BRI Syariah KCP Pringsewu memberikan beberapa alasan mereka minat menjadi nasabah di bank BRI Syariaqh KCP Pringsewu berbeda-beda dari 10 nasabah 4 nasabah tertarik karena bauran promosi dan 5 Nasabh tertarik karena bauran harga 1 nasabah tertarik karena bauran promosi, hoga dan juga sedikit secara tidak langsung karena bauran prosesnya.

Padahal dalam penerapan bauran pemasaran oleh Bank BRI syariah KCP Pringsewu masih ada beberapa indikator yang belum diterapkan sesuai dengan teori seperti pada bauran tempat yaitu indikator yang belum di perhatikan seperti mempertimbangkan pesaing yang ada disuatu tempat, karena bank BRI Syariah KCP Pringsewu berada dekat dengan pesaing di sekelilingnya seperti dekat denganBank Syariah Mandiri, Bank BRI komvensional dan juga Bank Muamalat.

Selanjutnya indikator dalam bauran *people* yaitu *Service people* dan *customer* namun dalam indikator *Service people* memang ada *marketing* pembiayaan yaitu AO dan AOM yang juga berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah tetapi tetap

saja mereka mendapat nasabah pembiayaan bukan nasabah tabungan yang menjadi inti pencarian nasabah tabungan hanya *Funding relation* dan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu hanya berjumlah satu karyawan saja, sehingga peningkatan produk tabungan tidak mengalami peningkatan semua.

Pada bauran bentuk fisik dapat disimpulkan bahwa ada berapa indikator yang telah terpenuhi tetapi ada juga yang belum terpenuhi seperti susunan ruang yang terkesan luas dan lega dan tersedianya telpon umum di Bank BRI Syariah KCP Pringsewu dapat diakui bahwa ruangan kantor kurang luas dan sepi.

Namun meskipun beberapa indikator bauran pemasaran belum diterapkan sesuai teori oleh Bank BRI Syariah KCP Pringsewu tidak mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah karena mereka lebih tertarik karena bauran promosi dan juga bauran harga dan sedikit bauran proses tetap saja nasabah dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran pada bank BRI Syariah KCP Pringsewu menggunakan penerapan 7 bauran pemasaran yaitu *Product, price, place, promotion, process, people, physical evidence* sudah di jalankan cukup tepat karena dapat dilihat bahwa jumlah nasabah dari tahun 2017-2019 mengalami peningkatan dari tahun ke tahunnya baik tabungan faedah iB, Faedah haji, faedah impian dan faedah simpanan pelajar (SimPle), meskipun peningkatan lebih besar pada tabungan faedah dan tabungan haji karena tabungan faedah merupakan tabungan induk, peningkatan jumlah nasabah tabungan dari tahun 2017 ke 2018 mengalami peningkatan 25, 3% kemudian dari tahun 2018 ke 2019 juga mengalami peningkatan 25, 3%.

Padahal ada beberapa indikator bauran pemasaran yang belum diterapkan sesuai teori seperti pada bauran tempat dan bauran bukti fisik (*physical evidence*) tetapi tidak mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah sebab yang paling dominan yang mempengaruhi minat nasabah yaitukarena bauran promosi (*Promotion*) dan harga (*price*), meskipun semua bauran saling berkaitan mempengaruhi minat nasabah tetapi bauran harga dan promosilah yang paling dominan, sehingga tidak terpenuhinya beberapa indikator bauran

pemasaran tidak menjadi masalah bagi nasabah.

B. Saran

1. Bank BRI Syariah KCP Peingsewu diharapkan juga aktif di media sosial seperti instagramnya untuk memberi informasi mengenai produk-produk apa saja yang ada di bank BRI syariah KCP Pringsewu dan bonus-bonus yang didapatkan ketika menabung agar nasabah semakin tau dan jumlah peminat meningkat.
2. Fuding Relation officer tidak hanya satu meskipun jabatan AO dan AOM yang juga berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah tabungan faedah, agar promosi tabungan tidak hanya satu karyawan untuk menegenalkan semua produk yang ada di bank BRI Syariah Kcp Pringsewu dan nasabah semakin meningkat di semua produk tabungan.
3. Bank BRI Syariah di harapka memperbanyak jumlah tempat ATM ke daerah-daeah agar lebih memudahkan transaksi penarikan nasabah dengan begitu nasabah akan lebih meningkat lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Muddatsir, Uun Dwi dkk. *Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji pada PT Panin Bank Syariah Tbk Cabang Malang*. Volume. 2 Nomor. Tahun 1 April 2017
- Al-Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: CV. Alfabet, 2012
- Andespa, Roni *Meningkatkan Pertumbuhan Bank Syariah, mendukung pembiayaan promosi, pendidikan dan pelatihan*. Jurnal Maqdis Kajian Ekonomi Islam, Volume. 1 Nomer. 2 Tahun Juni 2016
- Andrianto dan M. Anang Firmansyah. *Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori dan Praktik*. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media. 2019
- Assauri, Sofian, *Manajemen pemasaran: dasar, Konsep, Strategi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Bank BRI Syariah Solusi Keuangan yang Amanah dalam <https://www.brisyariah.co.id>.
- Batubara, Zakaria. *Penetapan Harga Jual Beli dalam Akad Murabahah pada Bank Syariah*. Jurnal Iqtishaduna Ekonomi Kita.
- Cholifah, Yuliana Siti. *Peningkatan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Program Officer Channeling*. Jurnal Off Finance and Islamic Banking, Volume. 1 Nomor. 1 Tahun Juni 2018
- Dayyan, Muhammad, Fahriansah, dan Juprianto. *analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning)*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM). Volume. 1 Nomor. 1 Tahun 2017
- Firdaus, Affillah. *Pengaruh Strategi pemasaran terhadap minat konsumen membeli produk perumahan Kasus pada Perumahan Surya Mandiri Teropong PT Efa Arta Utama*. Jurnal JOM FISIP. Tahun Februari 2017
- Hadinoto, Soetanto. *Bank Strategy On Funding and Liability/Treasury Managemen*. Jakarta: PT Elex Media Kompotindo. 2008
- Ismail, *Manajemen perbankan dari teori menuju aplikasi* Jakarta: Kencana, 2016

- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Press, 2013
- . *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Leo, Gandur dan Guntur Martianda, *Strategi Bauran Pemasaran Tabungan E'Batapos Terhadap Minat Beli (Studi Bank BTN KC Bandung*, Jurnal SIGMA-Mu, Volume. 5 Nomor. 2 Tahun September 2013
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2018
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UUP-AMPYKPN. 2005
- Mujahidin, Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*. Depok: PT Raja Grafindo Persada. 2019
- Mulkania, Zahira dan Yeni Irawan, *Analisis Bauran Pemasaran Produk Rahn Terhadap Minat Nasabah pada PT Bank Aceh Syariah Samudera Lhokseumawe., " Jurnal Siminar Nasioanal Polteknik Negeri Lhokseumawe*. Volume 2 Nomor. 1 Tahun 2018
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fikih Muamalah*. Jakarta: AMZAH. 2017
- Nitisusanto, Mulyadi. *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan* Bandung: Alfabeta. 2013.
- Nurcholifah, Ita. *Strategi Marketing Mix Dalam Prespektif Islam. Jurnal Khatulistiwa Journal Of Islamic Studies*. Volume. 4 Nomor. Tahun 1 Tahun 2014
- Sanjaya, Sigit dan Nila Pratiwi. *Pengaruh people, proses dan Physical Evidence terhadap kepuasan atas pelayanan pada perbankan syariah di kota padang*.Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan, Volume. 3 Nomor. 3 Tahun Juli 2018
- Sari, Nilam, *Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa Keuangan Perbankan dalam Perspektif Islam*. Jurnal Media Syariah, Volume. XIV Nomor. 2 Tahun Juli 2012
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)* Bandung: CV. Alfabet. 2018
- . *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* Bandung: Alfabeta, 2017.
- Syaribulan, *Bauran Pemasaran dan pengaruhnya terhadap minat nasabah*

untuk menabung di tabungan tampan, Bank Sulselbar, Jurnal Manajemen, Ide, Inspirasi (MINDS), Volume.5 Nomor. 1 Tahun Juni 2018

Utama, Candra. *Pengenalan produk dan Akad dalam perbankan syariah, Jurnal Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Unpar, Volume. 13 Nomor. 2 Tahun Agustus 2009*

Wijaya, Evelyn dan Puspa Marantika Aryanti. *Pengaruh Service Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung Pada PT Bank Maya pada Internasional Tbk Cabang A. Yani Pekanbaru. Journal Economic, Business and Accounting (Costing), Volume. 1 Nomor. 2 Tahun Juni 2018*

Wijayanti, IntanManggala, *Pearan nasabah dalam perkembangan perbankan syariah, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Volume. 3 Nomor. 1 tahun 2019*

Yulianto, Firman Agung Yuniarinto, dan Suracman, *Analisis Pengaruh Faktor Baura Pemasaran terhadap Pertimbangan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kota Medan. Jurnal Wacana. Volume 13. Nomor 4 Tahun 2010.*

Zaini. Muhammad Ardy. *Konsepsi AL-Quran dan Al-Hadits tentang Operasional Bank Syariah. Jurnal Iqtishaduna, Volume. 4 Nomor. 1 Tahun 1 April 2014.*

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Nomor : 1329/In.28.3/D.1/PP.00.9/06/2020
Lampiran :-
Perihal : Pembimbing Skripsi

09 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Drs.Dri Santoso., M.H
 2. Selvia Nuriasari., M.E.I
- 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 :

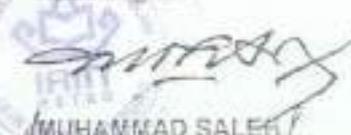
Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Peran Dan Strategi Pemasaran Funding Relation Officer (FRO) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Menabung Pada Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

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 Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ilirngulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimil (0725) 47296
Website: www.metroonly.ac.id, email: iainmetro@metroonly.ac.id

Nomor : B-2473/In.28.3/D.1/PP.00.9/9/2020

Metro, 07 September 2020

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,

Pimpinan BRI Syariah KCP Lampung Pringsewu

di- Tempat

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

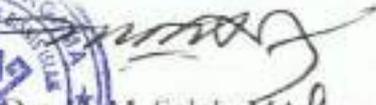
Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syariah
Judul : Peran Dan Strategi Pemasaran Funding Relation Officer (FRO) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Menabung Pada Bank BRI Syariah KCP Lampung Pringsewu.

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

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

Wakil Dekan I,




Drs. H. M. Saleh, MA.
50111 199303 1 001

PT BANK BRI SYARIAH Tbk
KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG KEDATON
Jl. Teuku Umar No. 17A B Kedaton Bandar Lampung
Telp.(0721) 253 333/265 003/267 020 Fax. 265007
www.brisyariah.co.id

Bandar Lampung, 05 Januari 2021

Nomor : B. 659 -KC-BDL/12/2020

Assalamualaikum Wr.Wb

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Bardani**
Jabatan : **Pimpinan Cabang**

Dengan ini menyampaikan bahwa :

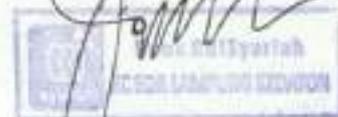
Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : SI Perbankan Syariah
Judul : Peran Dan Strategi Pemasaran Funding Relation Officer (FRO) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Menabung Pada Bank BRI Syariah KCP Lampung Pringsewu

Maka dengan ini memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat keterangan ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

**BANK BRI SYARIAH
KC BANDAR LAMPUNG KEDATON**



Bardani
Pimpinan Cabang

05 JAN 2021



**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 : 0752/In.28/D.1/TL.00/02/2021
Lampiran :-
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN CABANG BRI SYARIAH
KCP PRINGSEWU
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0751/In.28/D.1/TL.01/02/2021, tanggal 17 Februari 2021 atas nama saudara:

Nama : **Resti Pujayanti**
NPM : 1702100072
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 17 Februari 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 0751/In.28/D.1/TL.01/02/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

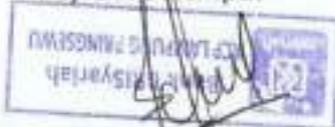
Nama : **Resti Pujayanti**
NPM : 1702100072
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU".
 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 : 17 Februari 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-254/ln.28/S/U.1/OT.01/03/2021**

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

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1702100072

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sepenuhnya.

Metro, 05 April 2021
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhtardi Sudin, M.Pd
NIP.195808311981031001



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

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296
Website www.iainmetro.ac.id, email: iainmetro@iainmetro.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa,

Nama : RESTI PUJAYANTI
NPM : 1702100072
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA BANK BRI
SYARIAH KCP PRINGSEWU
Status : Lulus

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dari "Skripsi" dengan menggunakan aplikasi *Turnitin Score* 21 %

Demikian keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Metro, 05 April 2021
Ketua Program S1 Perbankan Syariah


Reonika Puspita Sari, M.E., Sy.
NIP. 199202212018042001



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VI/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 13 Mei 2020		- mengenai latar belakang masalah, dilihat dari judulmu diuraikan di Lbrn dimulai dari teori baru menjabarkan per. masalah di lapangan - memilih teori referensi nya harus banyak -	

Dosen Pembimbing II,

Siti Nuriasari, M.F.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Mahasiswa Ybs,

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metro.univ.ac.id; E mail: iainmetro@metro.univ.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 29 Septemb er 2020	<p>1. LBM :</p> <ul style="list-style-type: none">a. anda uraikan terlebih dahulu teori yang akan anda gunakan dalam penelitian ini,b. kemudian anda menguraikan permasalahan di lapanganc. teorinya antara lain; peran FRO BUS, strategi pemasaran jasa islami atau strategi pemasaran jasa keuangan islamid. data tersebut sudah benar, anda tambahkan lagi dengan data yang lebih detail yaitu data per produk tabungan yang ada di BRIS tersebut selama beberapa periode <p>2. Pertanyaan penelitian : pertanyaan penelitian silakan dipecah kedalam beberapa pertanyaan</p> <p>3. tujuan dan manfaat penelitian : diperbaiki dan disesuaikan dengan pertanyaan penelitian</p> <p>4. penelitian relevan : a. anda uraikan terlebih dahulu nama peneliti, judul penelitian, pertanyaan penelitian, metopen yang digunakan, teori yang digunakan dan hasil penelitian. b. kemudian anda uraikan persamaan penelitian tsb dengan penelitian anda yang dilihat dari antara judul yang digunakan, teori yang digunakan c. terakhir anda uraikan perbedaan penelitian tsb dengan penelitian anda yang dilihat dari pertanyaan penelitian dan teori yang digunakan</p> <p>5. silakan buat bab 2</p>		

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvi Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 3 Februari 2021	Revisi apd >sesuaikan dg teori Acc outline		

Dosen Pembimbing II,



Selvia Nuriasari, M.E.I

NIP. 19810828 2009 12 2 003

Mahasiswa Ybs,



Resti Pujayanti

NPM. 1702100072



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VI/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu, 24 Juni 2020		konsultasi perubahan lokasi penelitian	

Dosen Pembimbing II,

Selvi Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Mahasiswa Ybs,

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	30 SEPTEMBER 2020	1. SILAKAN DIPERBAIKI 2. SEGERA BUAT BAB 2	BERDASARKAN CATATAN	IBU SEBELUMNYA

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvi Nuriasari, M.E.I

NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti

NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 9 Februari 2021	1. Yg ditanyakan adalah Tt bauran pemasaran dlm Meningkatkan minat Masy mjd nasabah disana sdgkan Anda masih membahas tt strategi Promosi 2. Buatlah pertanyaan terbuka (Mengapa, bagaimana, jelaskan,dll)		

Dosen Pembimbing II,



Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Mahasiswa Ybs,



Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VI/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 22 September 2020		1. Uraikan teori scr runut, misal : Bus » keuntungan » meningkatkan Jumlah nasabah » peran sdm dan strategi pemasaran » peran sdm » Strategi pemasaran 2. Kemudian uraikan hasil di lapangan, Misal : Bus A di Metro » produk tabungan A » Pertumbuhan jumlah nasabah tabungan A Slm 3-5 periode » pertumbuhan jumlah Dana tabungan a selama 3-5 periode » Masalah yang muncul dr data tsb dikaitkan Dg peran dan strategi di bus A tsb	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvi Nuriasari, M.E.I

NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti

NPM. 1702100072



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti
NPM : 1702100072

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VI/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu, 26 Agustus 2020		konsultasi mengenai lokasi lokasi penelitian. <small>Lokasi dapat diganti ke lembaga keuangan yang setara Yaitu sesama BUS dan LUS. Dukan brnt. Jika anda kesulitan juga maka bisa meneliti ke masyarakat disekitar bus Atasuas</small>	

Dosen Pembimbing II,

Selvi Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Mahasiswa Ybs,

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	30 SEPTEMBER 2020	1. SILAKAN DIPERBAIKI 2. SEGERA BUAT BAB 2	BERDASARKAN CATATAN	IBU SEBELUMNYA

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvi Nuriasari, M.E.I

NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti

NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metro Univ.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Jumat, 5 Februari 2021	Revisi apd: 1. Gunakan teori sebagai Acuan dalam membuat pertanyaan 2. Fokuskan ke bauran pemasaran dalam Membuat apd		

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selva Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metro.univ.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 27 januari 2021		<p>Perbaiki teori tt bauran Pemasaran. Ambil yg khusus Bauran pemasaran jasa atau Bauran pemasaran bank syariah</p> <p>Anda masih menggunakan referensi Dan teori non bank, silakan diganti</p> <p>Anda masih menggunakan bodynote, Silakan diganti</p>	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamis, 14 januari 2021	Lbm : diperbaiki sistematika Penulisan, teori minat dimasukkan, Bauran pemasaran ditambahkan Bagian B dan C pada bab 1 dilukir dan Diperbaiki kalimatnya sesuai dg catatan dr ibu, Bagian E pada bab 1 diganti dg penelitian tt Bauran pemasaran Bab 2 landasan teori : Ditambahkan teori minat konsumen jasa, diringkas Teori strategi pemasaran, ditambahkan teori tt Hubungan strategi pemasaran dan bauran pemasaran, Teori bauran pemasaran dibuat lebih detail dan Ditambahkan baurannya. Indikator2 di dalam Masing2 bauran di masukkan, serra berbaiki yg Lain berdasarkan catatn dr ibu Bab 3: perbaiki di bagiah wawancara, dokumentasi, Dan masukkan teori langkah2 dalam analisa data		

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Jumat, 22 januari 2021		Jelaskan tt hubungan strategi pemasaran Dg bauran pemasaran Diperdalam isi dari bauran pemasaran Prinsip pemasaran syariah dimasukkan Diperdalam teori minat konsumen jasa bank Syariah : timbulnya minat, faktor2 yg Mempengaruhi minat dan hubungan minat Dengan pemasaran Sumber data primer : nasabah juga Gunakan teknik ambil sampel insidental Sampling Buay apd dan outline	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 2 Februari 2021		Acc skripsi Buat apd dan outline	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

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

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas :Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 16 Maret 2021		ACC SKRIPSI 16-3-2021	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti
NPM. 1702100072



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Resti Pujayanti

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI

NPM : 1702100072

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Rabu, 14 April 2021		acc jadwal, hari rabu tanggal 21 April 2021 jam 09.00	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Selvia Nuriasari, M.E.I

NIP. 19810828 2009 12 2 003

Resti Pujayanti

NPM. 1702100072

FOTO DOKUMENTASI



Foto 1. Wawancara dengan Ibu Fischa Annisa selaku BOS (*Branch Operation Supervisor*) Bank BRI Syariah KCP Pringsewu



Foto 2. Wawancara dengan Ibu Nancy Oktaviana selaku *Funding Relation Officer* Bank BRI Syariah KCP Pringsewu



Foto 3. Wawancara dengan Ibu Rima Anggari Rb selaku *Customer Service* Bank BRI Syariah KCP Pringsewu







Foto 4. Wawancara dengan Nasabah Tabungan Bank BRI Syariah KCP Pringsewu

TABEL
JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN BANK
BRI SYARIAH KCP PRINGSEWU
PERIODE 2017-2019

No	Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah Per-periode		
		2017	2018	2019
1.	Tabungan Faedah	8.837	7.603	8.751
2.	Tabungan Haji	4.216	5.372	6.591
3.	Tabungan Simpel	1.011	1.452	1.835
4.	Tabungan Impian	25	32	41

Pringsewu,

PT Bank BRI Syariah Tbk
KCP Pringsewu



Fischa Anissa
Branch Operation Supervisor

Tabungan Haji BRISyariah iB



Mewujudkan langkah terbaik
dalam menyempurnakan ibadah



Call BRIS 500-789
www.brisyariah.ib.com

Perbankan
f BRISyariah

Bersama Wujudkan Harapan Bersama



Fitur & Biaya

1. Setoran awal minimum : Rp. 1.000,-
2. Setoran minimum selanjutnya : Rp. 1.000,-
3. Saldo mengendap minimum : Rp. 1.000,-
4. Limit penarikan : Rp. 500.000,-/hari
5. GRATIS biaya administrasi tabungan
6. GRATIS biaya mengendap dibawah saldo minimum
7. Biaya rekening dormant Rp 1.000,-
8. Gratis biaya ganti buku
9. Biaya penggantian buku tabungan saat hilang / rusak Rp 5.000,-
10. Biaya penggantian kartu ATM karna hilang Rp. 15.000,-
11. Biaya penutupan rekening Rp 1.000,-



Untuk keterangan lebih lanjut hubungi:

PT. BRI SYARIAH Tbk. Anggota OJK

CallBRI 1500-789
www.briyariah.co.id



FAEDAH
SimPel



Menabung itu Aku

SimPel 
Simpanan Pelajar



Solusi Keuangan yang Amanah



Menabung itu Aku

SimPel IB kependekan dari Simpanan Pelajar IB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara resmi oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

Keunggulan

- Setoran awal ringan
- Biaya murah
- Bebas biaya administrasi
- Men peroleh buku tabungan atas nama anak
- Dapat diberikan kartu ATM (optional) dengan fitur
- GRATIS FAEZAH dan dapat dituliskan nama anak, NIK serta nama sekolah
- Dapat diberikan bonus sesuai dengan kebijakan bank
- Rekening dapat diberikan fasilitas
- Rekening dapat diberikan fasilitas biayaris otomatis fund dari rekening orang tua dengan menggunakan standing instruction, pembayaran tagihan rutin, zakat/ infaq/ sedekah, dan autosweep
- Dapat ditanyakan fasilitas-channel fiturnya BRS online, SMS BRS, dan call BRS

Manfaat

1. Siswa:
 - Edukasi keuangan bagi siswa
 - Mendorong budaya gemar menabung
 - Melatih pengelolaan keuangan sejak dini
2. Orang tua:
 - Memberi edukasi tentang produk tabungan
 - Mengajarkan samandiran anak dalam mengelola keuangan
 - Memudahkan orang tua untuk mengontrol pengeluaran anak
3. Sekolah:
 - Sarana edukasi praktis keuangan dan perbankan bagi siswa dan guru
 - Menumbuhkan budaya menabung di sekolah
 - Sarana sistem pembayaran dan pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien di lingkungan sekolah

Persyaratan

1. Perjanjian Kerja Sama antara BRItayah dengan Sekolah
2. Mengisi kelengkapan Aplikasi Pembukaan Rekening SimPel IB.
3. Melengkapi dokumen pembukaan rekening.
 - Siswa : Kartu Keluarga
 - Orang Tua/Wali : KTP

Tabungan
FAÉDAH
Implan



Wujudkan Impian Anda Dengan Terencana



Solusi Keuangan yang Amanah

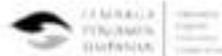




0 :: klik [disini](#) untuk detail info kurs. ::

ELEKTRONIK BANKING

Nikmati fasilitas bertransaksi 24 jam dimanapun Anda berada.



CallBRIS
1500-789



TABUNGAN FAEDAH
BRISyariah IB



Tabungan Faedah
BRISyariah IB



Kemudahan bertransaksi yang penuh nilai kebaikan



Bersama Wujudkan Harapan Bersama



Kemudahan bertransaksi yang penuh nilai kebaikan



Bersama Wujudkan Harapan Bersama



Kemudahan bertransaksi yang penuh nilai kebaikan

Tabungan Faedah BRISyariah IB merupakan tabungan dari BRISyariah yang memiliki yang menggunakan semua fitur, memanfaatkan fitur Anas yang meningkatkan kemudahan dalam transaksi keuangan.

Manfaat

Kemudahan dan kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih banyak karena dipaparkan data sesuai syarat.

Fasilitas

- Akhri secara dibuktikan dalam program penjaminan pemerintah
- Dapat dan transfer di seluruh jaringan bank dan ekstensi BRISyariah secara online dan offline
- Berganti FAEDAH (aktifitas serta mudah):
 1. Berganti ke rekening lain (Rp. 100.000)
 2. Ganti masa administrasi bulanan
 3. Ganti masa kartu ATM/bulan
 4. Biaya tarik tunai mudah di seluruh jaringan ATM BRISyariah & Prima[®]
 5. Biaya transfer mudah di jaringan ATM BRISyariah & Prima[®]
 6. Biaya Ciri Saldo mudah di jaringan ATM BRISyariah & Prima[®]
 7. Biaya debit/pemis mudah¹⁾
- Dengan Kartu KIR BRISyariah, Anda mudah melakukan transaksi perbankan di ATM BRISyariah serta di seluruh 750 jaringan ATM BRISyariah & Prima[®] di seluruh Indonesia
- Berbagai layanan perbankan yang dapat dilakukan melalui mesin ATM BRISyariah:
 - Informasi Saldo
 - Tarik Tunai
 - Ganti Pin
 - Transfer ke rekening BRISyariah maupun bank lain

Syarat dan Ketentuan

Keperluan	Keperluan
Keperluan	1. Minimal Rp 100.000 (untuk pembukaan rekening)
Keperluan	2. Minimal Rp 100.000 (untuk penarikan)
Keperluan	3. Minimal Rp 100.000 (untuk transfer)





Mikro **FAEDAH** BRISyariah IB

Pembiayaan ber-**FAEDAH**
Untuk usaha mikro anda



KURSI 25jt
MIKRO Faedah
GADAI Mikro (Proses 30 menit cair)
KMG Mikro (khusus PNS, POLRI & BUMH)

**PROSES CEPAT DAN
BEBAS ADMINISTRASI**

Hubungi : **NANCY OKTA**
0812 7830 3646

Jl. Ahmad Yani Sidoharjo Kec. Pringsewu Kab. Pringsewu



**SOLUSI PUNYA
RUMAH**

Beli rumah ber-**AKAD** syariah
Di Giga Faedah BRISyariah



**SOLUSI
SIMPANAN PRAKTIS**

Deposito eskup 2.5 jt



SOLUSI TABUNGAN
Cepat, mudah & praktis

Setoran awal 100.000
1. Tabungan Faedah
2. Tabungan Haji
3. Tabungan Inqlab
4. Pembelian tabungan melalui
1 juta mendapat
sawangi hadiah

Hubungi : **NANCY OKTA**
0812 7830 3646

Jl. Ahmad Yani Sidoharjo Kec. Pringsewu Kab. Pringsewu

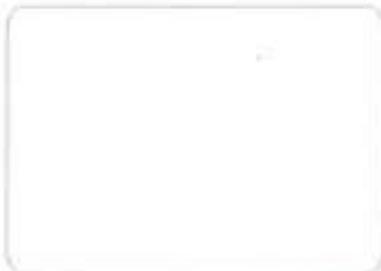
Tabungan
FAÉDAH
Rahasia



Tabungan Dengan Berbagai Manfaat
dan Kemudahan



Untuk keterangan lebih lanjut hubungi



Call BRI: 1500-789
www.brisyariah.co.id



Solusi Keuangan yang Amanah



**STATUS DAN KEBERATAN UMUM
TABUNGAN INSURAN BERSYARIAH B**

A. Definisi

- adalah ketentuan dan syarat asal Tabung Insuran Bersyariah B, maka telah dibuat di bawah ini berdasarkan perundang-undangan:
- 1) Tabung Insuran Bersyariah B adalah tabung B PT, Bank Syariah yang ditubuhkan bagi tabung yang mempunyai hak dan tanggungjawab, melakukan kegiatan perdagangan dan yang sesuai dengan prinsip Islam dalam berurusan.
 - 2) Tabung Insuran adalah rekening yang dibuka atas nama NAGASAH B PT, Bank Syariah sebagai tempat menyimpan Tabungan Peserta Bersyariah B, sebagai sumber dana pembiayaan atau pembiayaan. Selain itu, Tabung Insuran juga berfungsi sebagai alat Tabung Insuran Bersyariah B dan akan dititipkan pada PT, Bank Syariah atau pihak dengan nama Bank Syariah yang sesuai berkenaan yang mempunyai kapabilitas kemampuan pengurusan.
 - 3) NAGASAH adalah rasmi tabung yang mempunyai hak atau kewajiban atas penyertaan dalam Tabung Insuran Bersyariah B.
 - 4) Peserta atau adalah orang yang telah atau akan tabung pada saat ini.
 - 5) Syarat Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
 - 6) Dana Tabung Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah.
 - 7) Dana Tabung Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah.
 - 8) Dana Tabung Insuran Bersyariah B atau dititipkan pada yang dititipkan sebagai Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara NAGASAH sebagai Tabung Insuran dan Bank Syariah sebagai Tabung Insuran Bersyariah B.
 - 9) Dana Keperluan Darurat adalah dana yang dititipkan pada Bank Syariah yang dititipkan pada NAGASAH sebagai Tabung Insuran Bersyariah B.

B. Perincian Asas Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) NAGASAH Tabung Insuran Bersyariah B di bawah dan Peserta yang dititipkan pada Bank Syariah sebagai Peserta dan Peserta Insuran Bersyariah B.
- 2) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.

C. Rekening Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) Rekening Tabung Insuran adalah Rekening Insuran Bersyariah B.
- 2) Dana Insuran adalah Rekening Insuran Bersyariah B.
- 3) Dana Insuran adalah Rekening Insuran Bersyariah B.
- 4) Dana Insuran adalah Rekening Insuran Bersyariah B.
- 5) Dana Insuran adalah Rekening Insuran Bersyariah B.

D. Pelaksanaan dan Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) Pemakaian dan Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B.
- 2) Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B.
- 3) Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B.
- 4) Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B.
- 5) Pemakaian Dana Tabung Insuran Bersyariah B.

E. Tanggapan dan Peranan Dana Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) Tanggapan dan Peranan Dana Tabung Insuran Bersyariah B.
- 2) Tanggapan dan Peranan Dana Tabung Insuran Bersyariah B.

F. Fungsi Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) Dengan memelihara aset yang telah diterima oleh NAGASAH sebagai Dana Insuran Bersyariah B, maka akan membuat Tabung Insuran Bersyariah B di bawah dan Bank Syariah yang dititipkan pada NAGASAH sebagai sumber dana pembiayaan atau pembiayaan dan akan dititipkan pada Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 2) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 3) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 4) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.

G. Peraturan

- 1) NAGASAH akan menerima Dana Tabung Insuran Bersyariah B, sebagai sumber dana pembiayaan atau pembiayaan dan akan dititipkan pada Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 2) Peserta Insuran Tabung Insuran Bersyariah B adalah orang yang telah atau akan dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 3) NAGASAH mempunyai hak untuk mengelola, mengurus dan mengurus dana yang dititipkan pada Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 4) Peserta Insuran Tabung Insuran Bersyariah B adalah orang yang telah atau akan dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 5) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.

H. Perincian Asas Tabung Insuran Bersyariah B

- 1) Perincian Asas Tabung Insuran Bersyariah B.
- 2) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 3) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 4) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.

I. Hubungan yang Berlakunya dan Pelaksanaan Berlakunya

- 1) NAGASAH berhak atas semua pendapatan, keuntungan yang diterima, hasil usaha, dan lain-lain yang diterima oleh NAGASAH sebagai Tabung Insuran Bersyariah B.
- 2) Peserta Insuran Tabung Insuran Bersyariah B berhak atas semua pendapatan, keuntungan yang diterima, hasil usaha, dan lain-lain yang diterima oleh NAGASAH sebagai Tabung Insuran Bersyariah B.
- 3) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.
- 4) Dana Insuran adalah perjanjian yang ditandatangani antara peserta yang dititipkan pada NAGASAH dan Bank Syariah yang dititipkan pada saat ini.

J. Penutup

Suatu dan Ketentuan Umum Tabung Insuran Bersyariah B ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Akta Perincian Pelaksanaan Rekening Tabung Insuran Bersyariah B dan Akta antara Bank Syariah dengan NAGASAH yang telah di buat, kemudian ini, Spand dan Ketentuan Khusus Tabung Insuran Bersyariah B serta Ketentuan Pelaksanaan File (2017).

Dengan ini diharapkan masyarakat umum dan yang mengetahui serta mengerti di atas Spand dan Ketentuan Umum Tabung Insuran Bersyariah B di atas dan bersedia dengan ini sebagai bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan Formulasi Aplikasi dan Akta ketentuan Tabung Insuran Bersyariah B, Spand dan Ketentuan Khusus Tabung Insuran Bersyariah B serta Ketentuan Pelaksanaan File (2017).

Harap diisi dengan huruf cetak dan diberi tanda (x) pada kotak pilihan yang sesuai

Gelar	: _____		Pendidikan Terakhir	: _____	
Nama Gadis Ibu Kandung	: _____				
Agama	: <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Protestan <input type="checkbox"/> Katolik <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Budha <input type="checkbox"/> Khonghucu <input type="checkbox"/> Lainnya : _____				
I. DATA KEUANGAN NASABAH**					
Sumber Dana	: <input type="checkbox"/> Gaji <input type="checkbox"/> Hasil Usaha <input type="checkbox"/> Deposito/Hasil Investasi <input type="checkbox"/> Lainnya : _____				
Tujuan Pembukaan Rekening	: <input type="checkbox"/> Menyimpan Dana <input type="checkbox"/> Transaksi <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Lainnya : _____				
Penghasilan per Bulan	: <input type="checkbox"/> < 1 juta <input type="checkbox"/> > 1 - 2,5 juta <input type="checkbox"/> > 2,5 - 5 juta <input type="checkbox"/> > 5 - 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 - 100 juta <input type="checkbox"/> > 100 juta				
Nilai Transaksi Normal	: <input type="checkbox"/> < 1 juta <input type="checkbox"/> > 1 - 2,5 juta <input type="checkbox"/> > 2,5 - 5 juta <input type="checkbox"/> > 5 - 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 - 100 juta <input type="checkbox"/> > 100 juta				
Maksimal Frekuensi Transaksi per Hari	: <input type="checkbox"/> < 10 kali <input type="checkbox"/> 10 - 50 kali <input type="checkbox"/> 51 - 75 kali <input type="checkbox"/> 76 - 100 kali <input type="checkbox"/> > 100 kali				
** Nilai dalam juta					
II. DATA PEKERJAAN					
Jenis Pekerjaan	: <input type="checkbox"/> PNS/BUMN <input type="checkbox"/> TNI/POLRI <input type="checkbox"/> Pegawai Swasta <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Petani/Musikawan <input type="checkbox"/> Ibu Rumah Tangga <input type="checkbox"/> Peternak/Peternak <input type="checkbox"/> Lainnya : _____				
Nama Tempat Kerja	: _____				
Bidang Pekerjaan	: _____		jabatan	: _____	
Lama Bekerja	: _____		NPWP	: _____	
Alamat Tempat Kerja	: _____				
Telp. Kantor	: _____		Kode Pos	: _____	
	: _____		Fax	: _____	
III. DATA KELUARGA/KERABAT YANG BISA DIHUBUNGI					
Nama Kerabat	: _____				
Hubungan dengan Nasabah	: _____				
Alamat Tempat Tinggal	: _____				
	: _____				
Telp. Rumah	: _____		Telp. Seluler	: _____	
Email	: _____				

Mengetahui

(_____)
Nama & Tanda Tangan Petugas Bank

(_____)
Nama & Tanda Tangan Nasabah

SURAT PERNYATAAN NPWP

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama (sesuai KTP/ Paspor): (*nasabah*) _____

Tempat, Tanggal Lahir : _____

Nomor KTP/ Paspor*) : _____

Alamat : _____

No.Rekening/ Cabang BRIS: _____ / *Pinggan*

menyatakan bahwa saat ini nasabah tidak dapat menyerahkan NPWP sebagai kelengkapan dokumen pembukaan rekening di BRISyariah, dikarenakan :

- Saat ini nasabah tidak memiliki NPWP karena termasuk kategori PTKP
- Bukan merupakan wajib pajak, namun akan menggunakan dan menyerahkan NPWP suami/ istri/ orang tua/ wali*), apabila suami/ istri/ orang tua/ wali*) termasuk Non PTKP
- Merupakan wajib pajak (Non PTKP) namun belum memiliki/ tidak membawa/ lupa nomor NPWP*) dan sesegera mungkin akan mengurus/ menyerahkan NPWP kepada BRISyariah

Seluruh informasi tersebut diatas adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan, segala akibat dan risiko yang mungkin timbul dikemudian hari sebagai akibat ketidaksesuaian/ ketidakbenaran pernyataan ini dan/ atau informasi tersebut diatas menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari nasabah dan karenanya melepaskan BRISyariah dari tanggung jawab dan risiko yang mungkin timbul akibat dilaksanakannya pernyataan ini.

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Pinggan _____

(_____)

*) conif yang tidak perlu



APLIKASI PEMBUKAAN TABUNGAN FAEDAH BRISyariah IB

Akud Wa'alah Yed Ad Dhamarah Tabungan Faedah BRISyariah IB

No. CIF *) _____
 No. Rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB *) _____
 No. Kartu ATM *) _____

*) Bisa oleh Pinjol

AKAD DITU DENGAN MURUF CETAK

Berikut ini, saya selaku NASABAH mengajukan permohonan pembukaan rekening tabungan faedah BRISyariah IB dengan Akad Wa'alah Yed Ad Dhamarah kepada PT. Bank BRISyariah Cabang _____ (selanjutnya disebut BANE) dengan syarat sebagai berikut :

DATA NASABAH

Nama _____
 Segmen Tabungan Reguler Siswa Pensiun Nasabah Individu Ekstensi Nasabah Individu
 Jenis Kartu ATM Biasa Gold Platinum Business Card Lainnya _____
 Nama di Kartu ATM _____
 Tempat/Tgl. Lahir _____ / _____ (dd/mm/yyyy)
 No. KTP / Paspor**) _____ Masa Berlaku: _____
 Alamat Surat Menyurat ***)
 RT _____ RW _____
 Desa / Kelurahan _____
 Kecamatan _____
 Kota / Kabupaten _____ Kode Pos _____
 Pekerjaan Zakat atau Bermana Ya + 2,5 % atau _____ % Tidak
 Tujuan Pembukaan Rekening _____
 Rekening Nasabah Mendaftar/Link Layanan e-Channel
 Berusaha Menstafkan Layanan via BRIS melalui BRIS internet Banking BRIS layanan lainnya _____
 via _____
 via _____
 via BRIS e-Channel _____

**) Untuk yang tidak punya

***) Untuk yang memiliki tingkat pendidikan

Akud Wa'alah Yed Ad Dhamarah Tabungan Faedah BRISyariah IB

Dengan menandatangani Aplikasi ini, saya menyetujui syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan pada akad Tabungan Faedah BRISyariah IB (selanjutnya disebut Akad) sebagai berikut :

- NASABAH dengan ini bermaksud untuk mendirikan dana pada BANE dan BANK berdasar ketentuan perjanjian dan mengikatkan diri dan NASABAH yang dijabarkan/ditentukan dalam bentuk Rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB atau nama NASABAH pada BANE dan menyetujui semua peraturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh BANK.
- NASABAH menyetujui perjanjian/link layanan BANE untuk mengikatkan diri yang dijabarkan pada BANE dan digunakan untuk dapat menyetujui oleh BANK sesuai dengan prinsip Wa'alah Yed Ad Dhamarah.
- NASABAH setuju bahwa keuntungan dan manfaat yang diperoleh dari perjanjian dana tersebut menjadi hak BANK.
- Dana yang terdapat pada Rekening NASABAH dapat diambil/ditarik oleh NASABAH sebagai wakil baik sebagian atau seluruhnya dan BANK menyetujui pengembalian dana NASABAH tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- NASABAH setuju untuk memberikan data pribadinya untuk tujuan keperluan layanan, serta akan kerjasama di Tabungan Faedah BRISyariah IB kepada perusahaan Pihak Ketiga yang ditunjuk oleh BANK maupun perusahaan yang berkolaborasi dengan BANK.
- NASABAH dengan ini setuju dan terlibat pada syarat dan ketentuan Unsur Tabungan Faedah BRISyariah IB, syarat dan ketentuan Syarat Tabungan Faedah BRISyariah IB dan peraturan lain yang berlaku pada BANK, baik individu dan Faras Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DIN-MUI) yang ditetapkan oleh lembaga dan badan yang tidak terpisahkan dari Akad ini.

Akad ini berlaku sejak tanggal ditetapkannya rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB sampai dengan tanggal berakhirnya Akad atau yang disebabkan oleh penutupan rekening Tabungan Faedah BRISyariah IB atau sebab apapun, dinyatakan sebagai link yang diatur dalam ketentuan produk yang telah disetujui BANK dan NASABAH, termasuk di dalamnya adalah sebab yang diatur dalam hukum dan sebab kecurangan (force majeure). Akad ini merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dengan Customer Information File (CIF)

NASABAH

PT. BANK BRISYARIAH (BANE)

Nama dan Tanda Tangan

Nama dan Tanda Tangan

Revisi 1 untuk BANK, untuk 7 untuk NASABAH

20/06/2020

Harap diisi dengan huruf cetak dan diberi tanda (x) pada kotak pilihan yang sesuai

Gelar	: _____	Pendidikan Terakhir	: _____	
Nama Gadis Ibu Kandung	: _____			
Agama	: <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Protestan <input type="checkbox"/> Katolik <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Budha <input type="checkbox"/> Khonghucu <input type="checkbox"/> Lainnya: _____			
I. DATA KEUANGAN NASABAH**				
Sumber Dana	: <input type="checkbox"/> Gaji <input type="checkbox"/> Hasil Usaha <input type="checkbox"/> Deposito/Hasil Investasi <input type="checkbox"/> Lainnya: _____			
Tujuan Pembukaan Rekening	: <input type="checkbox"/> Menyimpan Dana <input type="checkbox"/> Transaksi <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Lainnya: _____			
Penghasilan per Bulan	: <input type="checkbox"/> ≤ 1 juta <input type="checkbox"/> > 1 - 2.5 juta <input type="checkbox"/> > 2.5 - 5 juta <input type="checkbox"/> > 5 - 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 - 100 juta <input type="checkbox"/> >100 juta			
Nilai Transaksi Normal	: <input type="checkbox"/> ≤ 1 juta <input type="checkbox"/> > 1 - 2.5 juta <input type="checkbox"/> > 2.5 - 5 juta <input type="checkbox"/> > 5 - 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 - 100 juta <input type="checkbox"/> >100 juta			
Maksimal Frekuensi Transaksi per Hari	: <input type="checkbox"/> < 10 kali <input type="checkbox"/> 10 - 50 kali <input type="checkbox"/> 51 - 75 kali <input type="checkbox"/> 76 - 100 kali <input type="checkbox"/> > 100 kali			
** Pilih salah satu				
II. DATA PEKERJAAN				
Jenis Pekerjaan	: <input type="checkbox"/> PNS/SWAS <input type="checkbox"/> TNI/POLRI <input type="checkbox"/> Pegawai Swasta <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wirausaha <input type="checkbox"/> Pelajar/Mahasiswa <input type="checkbox"/> Ibu Rumah Tangga <input type="checkbox"/> Petani/Peternak <input type="checkbox"/> Lainnya: _____			
Nama Tempat Kerja	: _____			
Bidang Pekerjaan	: _____		Jabatan	: _____
Lama Bekerja	: _____		NPWP	: _____
Alamat Tempat Kerja	: _____			
Telp. Kantor	: _____		Kode Pos	: _____
			Fax	: _____
III. DATA KELUARGA/KERABAT YANG BISA DIHUBUNGI				
Nama Kerabat	: _____			
Hubungan dengan Nasabah	: _____			
Alamat Tempat Tinggal	: _____			
	: _____			
Telp. Rumah	: _____		Telp. Seluler	: _____
Email	: _____			

Mengetahui _____

Nama & Tanda Tangan Petugas Bank

Nama & Tanda Tangan Nasabah

**SURAT PERNYATAAN ORANG TUA / WALI**

No. CIP*) : _____

No. Rekening Tabungan SimPel IB*) : _____

*) Dituliskan Petugas Bank

Kepada Yth :
PT Bank BRI Syariah
Kantor Cabang _____

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : _____
No. KTP/Paspor dan KITAS/KITAS/KNR**) : _____ Masa Berlaku : _____
Tempat dan tanggal lahir : _____
Alamat : _____
RT. _____ RW. _____
Desa/Kelurahan : _____
Kecamatan : _____
Kota/Kabupaten : _____
Provinsi : _____ Kode Pos : _____
Nama anak pembuka rekening : _____

Atas pembukaan rekening Tabungan SimPel IB tersebut, maka dengan ini saya selaku orang tua/wali**) menyatakan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap pembukaan rekening Tabungan SimPel IB tersebut dan menyatakan sebagai berikut :

1. Menyatakan setuju untuk pembukaan rekening dan transaksi Tabungan SimPel IB atas nama anak saya untuk nomor rekening di atas serta menyetujui bahwa setiap dana yang dibetokkan pada rekening atas nama anak saya tersebut di atas sepenuhnya menjadi milik anak tersebut dan saya melepaskan PT. Bank BRI Syariah (dan seluruh anak Bank) dari segala tuntutan, gugatan dan risiko yang mungkin timbul di kemudian hari terkait dengan kepemilikan dana dari pemberian persetujuan saya atas pembukaan rekening dan transaksi di rekening tersebut.
2. Menyatakan setuju apabila pada anak saya sudah 17 (tujuh belas) tahun maka rekening Tabungan SimPel IB akan diubah/dibakukan kembali menjadi Tabungan Pemilih BRI Syariah IB atau tabungan lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank, dengan penyelesaian Run/Benefit serta syarat dan ketentuan produk yang berlaku di Bank, dan saya akan menyampaikan informasi dan dokumen identitas anak yang diperlukan oleh Bank.
3. Beranda apabila data anak saya diberikan/ diampolkan kepada Pihak Ketiga lainnya guna kepentingan lainnya.

 Ya Tidak

4. Menentukan kuasa kepada***) :

Nama : _____
Jabatan : _____
NIK : _____
No. KTP : _____
Alamat : _____

Untuk menandatangani pembukaan rekening Tabungan SimPel IB dan menerima Buku Tabungan SimPel IB dan Kartu ATM (jika ada), serta menandatangani segala dokumen yang diperlukan untuk melaksanakan pembukaan rekening Tabungan SimPel IB di Bank.

Yang menyatakan,
ORANG TUA/WALI_____
Tanda_____
Nama dan Tanda Tangan_____
Nama dan Tanda Tangan

**) Dituliskan satu

***) Dituliskan Pihak Ketiga

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Resti Pujayanti, lahir pada tanggal 21 November 1998 di desa Sumber Bahagia Kecamatan Seputih Banyak Kabupaten Lampung Tengah Provinsi Lampung dari pasangan Bapak Marsito dan Ibu Aswati. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Peneliti Mengawali jenjang pendidikan formalnya di RA Rodatul Huda Seputih Banyak Lampung Tengah lulus pada tahun 2005 kemudian melanjutkan Sekolah dasar di SD 03 Sumber Bahagia lulus pada tahun 2011 dan berijazah, lalu melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Seputih Banyak lulus pada tahun 2014 dan berijazah, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Seputih Banyak Lampung Tengah lulus pada tahun 2017 dan berijazah. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan dengan Program Studi S1 Perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung di mulai pada Semester 1 Tahun ajaran 2017/2018. Kemudian selama menjadi mahasiswa, peneliti aktif dalam organisasi UKPM Kronika selama 2 tahun Sebagai Reporter dan Redaktur Junal.