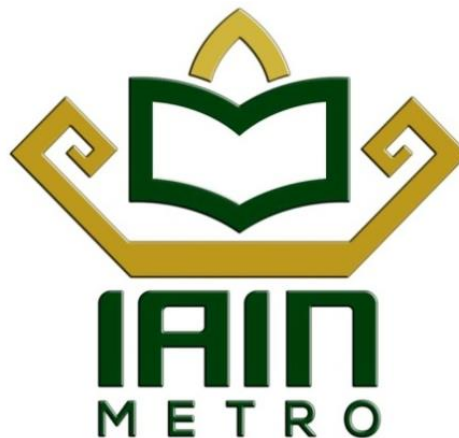


**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN  
PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI  
KANTOR PUSAT)**

**Oleh:**

**RICKA CITRA DEWI**  
NPM.1702100074



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1443H / 2021M**

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN  
PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI KANTOR  
PUSAT)**

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

Oleh:

RICKA CITRA DEWI  
NPM.1702100074

Pembimbing: Dr. Dri Santoso, M.H

Jurusan S1 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1443H / 2021**

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : **Pengajuan Untuk Dimunaqosahkan  
Saudari Ricka Citra Dewi**

Kepada Yth.,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di\_ \_\_\_\_\_  
Tempat

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi saudara:

Nama : Ricka Citra Dewi  
NPM : 1702100074  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1-Perbankan Syari'ah  
Judul : **STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK  
TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT.  
BPRS METRO MADANI KANTOR PUSAT)**

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

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 13 September 2021  
Pembimbing



**Dr. Dri Santoso, M.H**  
NIP. 196703161995031001

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal : **STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK  
TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS  
METRO MADANI KANTOR PUSAT)**

Nama : Ricka Citra Dewi  
NPM : 1702100074  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1-Perbankan Syari'ah

### MENYETUJUI

Sudah dapat kami setujui untuk dimunaqosahkan dalam sidang Munaqosah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 13 September 2021  
Pembimbing



**Dr. Dri Santoso.,M.H**  
NIP. 196703161995031001



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

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. B-4298/In.28.3/D/PP.00.9/12/2021

Skrripsi dengan judul : STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN (Studi Pada PT. BPRS Metro Madani), disusun Oleh: RICKA CITRA DEWI, NPM: 1702100074, Jurusan: S1 Perbankan Syari'ah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah , Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa/01 November 2021.

**TIM PEMBAHAS**

Ketua/Moderator : Dr. Dri Santoso, M.H  
Penguji I : Nizaruddin, S.Ag., M.H  
Penguji II : Enny Puji Lestari, M.E.Sy  
Sekretaris : Thoyibatun Nisa, M.Akt



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.hum

NIP. 19620812 199803 1 001

# **STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI KANTOR PUSAT)**

**Oleh:  
RICKA CITRA DEWI  
NPM.1702100074**

## **Abstrak**

Sebagai lembaga keuangan, dana merupakan persoalan utama sehingga bank memerlukan strategi yang tepat, yang bertujuan untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah tabungan pendidikan sehingga bisa memenuhi target jumlah nasabah dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Maka dari itu perlu melakukan strategi pemasaran yang baik agar dapat diterima oleh masyarakat luas. Namun dalam penelitian di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk pencapaian jumlah nasabah baru terpenuhi sekitar 50-60% sehingga belum tercapainya target jumlah nasabah yang telah ditetapkan, sehingga dalam penelitian ini menggunakan strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan dengan menggunakan komponen bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion), orang (people), proses (process), dan bukti fisik (physical evindence).

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Manfaat secara teoritis dalam penelitian ini adalah menambah ilmu pengetahuan Ekonomi Islam dan Perbankan sehingga dapat memberikan kontribusi bagi para akademisi maupun praktisi Lembaga Keuangan Syariah terutama berkaitan dengan strategi pemasaran produk perbankan khususnya produk tabungan pendidikan. Manfaat secara praktis dalam penelitian ini adalah diharapkan dapat menjadi acuan dan masukan bagi masyarakat dan praktisi mengenai strategi penghimpunan dana produk tabungan Pendidikan dan pemasaran dalam memasarkan produk-produknya khususnya produk tabungan pendidikan.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah field research. Sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Peneliti menggunakan sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder, serta menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat menggunakan 7 komponen dari bauran pemasaran yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi (*Promotion*), Orang (*People*), proses (*Process*), dan Bukti Fisik (*Physical evidence*) sudah cukup baik. Akan tetapi penerapannya belum maksimal terutama pada komponen promosi (*Promotion*) dan Bukti Fisik (*Physical evidence*).

*Kata kunci: Strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan dengan menggunakan komponen bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion), orang (people), proses (process), dan bukti fisik (physical evindence).*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ricka Citra Dewi

NPM : 1702100074

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, September 2021  
Yang menyatakan,



**Ricka Citra Dewi**  
NPM.1702100074

## MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ  
خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

*Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”(Q.S. Al-Hasyr 59:18)*



## **PERSEMBAHAN**

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini sebagai rasa hormat dan ungkapan cinta dan kasih sayang kepada:

1. Seluruh keluarga yang tidak henti mendo'akan, memberikan semangat, melimpahkan kasih sayang, dan berjuang tanpa lelah demi menanti keberhasilanku dengan kesabaran.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak ilmu dan telah sabar selama membimbing skripsi sampai selesai.
3. Sahabat-sahabatku yang aku sayangi Entin Kurniasih dan Irma Lutvia Sari yang telah memberikan semangat.
4. Mas Puji Santoso yang selalu memberikan semangat.
5. Teman-teman seperjuangan khususnya PBS angkatan 2017 kelas E yang selalu membantu dan menyemangatiku.
6. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan di Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H, selaku pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

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

Metro, September 2021  
Peneliti,



**Ricka Citra Dewi**  
NPM.1702100074

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Penelitian Relevan .....	12
<b>BAB II    LANDASAN TEORI.....</b>	<b>16</b>
A. Strategi.....	16
1. Pengertian Strategi .....	16
2. Fungsi Strategi.....	17
3. Pentingnya Perencanaan Strategi .....	17
4. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	18

B. Penghimpunan Dana.....	25
1. Pengertian Penghimpunan Dana .....	25
2. Sumber Dana Bank Syariah .....	28
C. Tabungan Pendidikan .....	20
1. Pengertian Tabungan Pendidikan .....	30
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	30
1. Jenis Penelitian .....	30
2. Sifat Penelitian .....	30
B. Sumber Data .....	33
1. Sumber Data Primer.....	33
2. Sumber Data Sekunder .....	34
C. Teknik Pengumpulan Data .....	35
1. Wawancara.....	35
2. Dokumentasi .....	36
D. Teknik Analisis Data .....	37
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	38
1. Sejarah PT.BPRS Metro Madani Kantor Pusat .....	38
2. Visi dan Misi PT.BPRS Metro Madani Kantor Pusat .....	39
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat .....	39
4. Tugas dan Tanggung Jawab dari masing-masing bagian .....	41
5. Produk-Produk PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.....	44
B. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat .....	51

C. Analisa Strategi Penghimpun Dana Produk Tabungan	
Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.....	60

**BAB V    PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	72
B. Saran .....	73

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Nasabah Tabungan Pendidikan per tahun pada BPRS Metro Madani Kantor Pusat.....	6
---	---

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tahun 2021.....	40
---	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Pra Survey
3. Surat Tugas dari IAIN Metro
4. Surat Izin Research dari IAIN Metro
5. Surat balasan Izin Research dari PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
6. Surat Bebas Pustaka
7. Aoutline Skripsi
8. Alat Pengumpul Data (APD) Skripsi
9. Dokumentasi
10. Blangko Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Riwayat Hidup



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah merupakan bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip dasar sesuai dengan syariat Islam dan perjanjian di awal akad.<sup>1</sup> Menurut Undang-undang Republik Indonesia nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat 7 menyebutkan bahwa Perbankan Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.<sup>2</sup> Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada dasarnya menjalankan kegiatan yang sama. Hanya saja, cakupan kegiatan BPRS lebih sempit dibandingkan kegiatan BUS karena BPRS dalam kegiatannya tidak memberikan pelayanan jasa atau service.<sup>3</sup> Sebagai lembaga intermediasi, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat yang kelebihan dana kemudian menyalurkannya (*leading*) kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Masyarakat yang menempatkan dana dalam bentuk simpanan akan mendapatkan bonus yang besarnya tergantung pada bank syariah.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2011), 34.

<sup>2</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 Tahun 2008)*, cet. ke-2 (Bandung: PT. Refika Aditama, 2013), 124.

<sup>3</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 33.

<sup>4</sup>Fatturahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 66.

Salah satu lembaga keuangan syariah yang menggunakan sistem syariah adalah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat menggunakan prinsip syariah didalam kegiatan *funding* dan kegiatan *leading*. Melalui PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat kelebihan dana-dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dana dan memberi manfaat kepada kedua belah pihak.<sup>5</sup>

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Metro Madani Kantor Pusat memiliki beberapa produk-produk untuk penghimpunan dana (*Funding*) yaitu berupa deposito IB, tabungan pendidikan, tabungan walimah, tabungan wadiah, tabungan qurban.<sup>6</sup> Salah satu produk penghimpunan dana yang ditawarkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Metro Madani Kantor Pusat adalah produk tabungan mudharabah yaitu tabungan pendidikan.

Tabungan Pendidikan adalah tabungan perencanaan berjangka waktu dengan sistem setoran bulanan yang dikelola secara syariah. Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

Tabungan ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah, karena pengelolaan dana investasi tabungan ini sepenuhnya diserahkan kepada mudharib. Prinsip mudharabahini yaitu pekerjaan sepenuhnya diserahkan kepada mudharibdan pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam

---

<sup>5</sup>Joko Susilo, "Wawancara Kasubag, BPRS Metro Madani," 2 Maret 2021.

<sup>6</sup>Website Resmi BPRS Metro Madani, "<http://www.banksyariahmetromadani.co.id>," 06 Mei 2021.

pengelolaan dana mudharabah, dimana keuntungan usaha (nisbah bagi hasil) antara sahibul maal dan mudharib ditentukan sesuai kesepakatan awal.<sup>7</sup>

Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) dalam menjalankan perannya dengan baik, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) tentu harus menggunakan strategi yang tepat sasaran agar produk yang ditawarkan bisa menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah. Strategi merupakan penentuan tujuan dasar jangka panjang perusahaan, dan adopsi tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan tujuan-tujuan ini.<sup>8</sup> Dalam penghimpunan dana ini, strategi berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan dan berperan sebagai wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.<sup>9</sup> Pemasaran produk penghimpunan dana dapat dikatakan sebagai suatu bentuk kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen.<sup>10</sup>

Pemasaran produk penghimpunan dana memerlukan strategi yang tepat. Dalam artian, strategi tersebut harus bisa mendorong bank untuk dapat memenuhi target jumlah nasabahnya. Maka dari itu perlu melakukan strategi pemasaran yang baik agar dapat diterima oleh masyarakat luas. Allah Swt berfirman:

---

<sup>7</sup>M.Nuryasin, *Hukum Ekonomi Islam* (Malang: UIN-Malang Pres, 2009), 181.

<sup>8</sup>Nanang Fattah, *Manajemen Stratejik Berbasis Nilai* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 86.

<sup>9</sup>Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 230.

<sup>10</sup>Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 26.

وَمِنَ الْأَنْعَامِ حَمُولَةً وَفَرْشًا ۚ كُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتِ  
الشَّيْطَانِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٤٢﴾

*Artinya: Di antara hewan-hewan ternak itu ada yang dijadikan pengangkut beban dan ada (pula) yang untuk disembelih. Makanlah rezeki yang diberikan Allah kepadamu. Janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya dia adalah musuh yang nyata bagimu. (Q.S Al-An'am ayat 142)<sup>11</sup>*

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

Pemasaran dalam Islam merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari dan mengarahkan proses perencanaan dalam penciptaan, penawaran, dan penyampaian nilai produk (ide, barang, jasa) dengan tingkat harga dan saluran yang dapat memenuhi keinginan dan kepuasan pelanggan

---

<sup>11</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya* (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999), 116.

(individu atau organisasi) serta promosi yang sesuai dengan kebenaran wahyu Allah SWT (Al-Quran) dan Sunah Rasulullah SAW.<sup>12</sup>

Strategi pemasaran produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah dalam penghimpunan dana menekankan unsur-unsur yang terdapat dalam bauran pemasaran seperti tempat bertransaksi yang nyaman, pelayanan yang ramah, murah senyum, responsif, dan rapi, serta bahan-bahan komunikasi seperti brosur, pamflet, video pendek, postingan media sosial yang menarik dan sebagainya.<sup>13</sup> Bauran Pemasaran atau marketing mix dilakukan agar bank dapat melakukan penetrasi pasar. Komponen dalam bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical evindence*).<sup>14</sup> Komponen ini menjadi faktor penting yang harus diperhatikan dalam melakukan kegiatan pemasaran.

Proses penghimpunan dana (*funding*), pada bank berarti menarik simpanan dan tabungan dari masyarakat guna membuat suatu kemampuan keuangan ditambah dengan modalnya sendiri yang cukup kuat sehingga ia dapat terjun pada lapangan investasi dengan mantap dan berani. Pelayanan jasa simpanan atau tabungan yang diselenggarakan dapat berupa tabungan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat- syarat tertentu dalam penyertaan maupun penarikannya. Berkaitan dengan itu, jenis tabungan yang dapat dikumpulkan oleh bank syariah pun sangat beragam

---

<sup>12</sup>Desy Putri Pratiwi, "Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. BNI Syariah Kantor Cabang X," *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa* Vol.9, no. 1 (2016): 67.

<sup>13</sup>Fandy Tjiptono, *Strategi Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 138.

<sup>14</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 292.

sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut. Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan, tabungan dan deposito di bank syariah adalah Akad *Mudharabah* dan *Wadiah*.<sup>15</sup> *Mudharabah* adalah kerjasama antara dua pihak untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu, dimana pihak satu sebagai pemilik modal, kemudian pihak lainnya sebagai pelaksana usaha.<sup>16</sup> Sedangkan *wadiah* adalah uang atau barang titipan yang dititipkan seseorang kepada pihak lain untuk dijaga dan dirawat sebagaimana mestinya.<sup>17</sup>

Berdasarkan survey yang peneliti lakukan di BPRS Metro Madani Kantor Pusat, peneliti mendapatkan data yang diberikan oleh Ibu Ditya mengenai jumlah Nasabah tabungan pendidikan. Berikut ini adalah jumlah nasabah Tabungan Pendidikan pada tahun 2018 sampai dengan 2020 di BPRS Metro Madani Kantor Pusat:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Nasabah Tabungan Pendidikan per tahun pada BPRS**  
**Metro Madani Kantor Pusat**

Tahun	Total Nasabah Tabungan Pendidikan
2018	1.755
2019	1.845
2020	1.599
Total	5.199

(Sumber: Data Jumlah Nabasah Tabungan Pendidikan BPRS Metro Madani Kantor Pusat Tahun 2018-2020)<sup>18</sup>

<sup>15</sup>Helmi Kamal, "Menelusuri Fatwa DSN-MUI Tentang Ekonomi Syariah (Produk Penghimpunan Dana)," *Jurnal Muamalah* Volume IV, no. 2 (Agustus 2104): 28.

<sup>16</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 151.

<sup>17</sup>Mustofa, 180.

<sup>18</sup>Ditya, Wawancara Internal Audit, BPRS Metro Madani, Selasa 16 Maret 2021Pukul 15.30.

Pada tabel tersebut, dapat di lihat bahwa jumlah nasabah tabungan pada tahun 2018-2019 mengalami kenaikan jumlah nasabah sebesar 90 nasabah dan pada tahun 2020 mengalami penurunan yang signifikan sebesar 246. Pada tahun 2020 mengalami penurunan disebabkan karena ada aturan terbaru dari PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan adanya Penertiban rekening tabungan yang pasif, di maksud dengan rekening pasif ini apabila dalam kurun waktu 6 bulan tidak terjadi pergerakan dalam rekening tersebut (tidak ada transaksi dalam menabung) dengan saldo penutup minimal 10.000 selama 6 bulan tidak ada pergerakan akan ditutup karena itu saldo minimum dan banyak terjadi seperti itu, hanya sekedar buka saja tetapi tidak jalan atau menabung nasabahnya dan juga penyebab menurunnya jumlah nasabah disebabkan pandemi covid-19.

Pada saat wawancara kepada bapak Joko Susilo selaku Kasubag mengatakan bahwa produk tabungan pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tabungan pendidikan diluncurkan sekitar tahun 2016, tetapi untuk pencapaian baru terpenuhi sekitar 50-60% sehingga belum tercapainya target jumlah nasabah yang telah ditetapkan. Adapun kendala marketing dalam menangani tabungan pendidikan kesulitan berkontak langsung kepada calon nasabah diakibatkan karena pandemi Covid-19, terlalu banyak pesaing dari lembaga-lembaga dan bank lainnya dalam tabungan pendidikan, lembaga-lembaga dan bank menggunakan asuransi tabungan pendidikan sedangkan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tidak ada asuransinya. Dalam mempertahankan eksistensi produk tabungan pendidikan yaitu selalu

menawarkan atau mempromosikan produk tabungan pendidikan. Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa Strategi produk tabungan pendidikan sudah efektif dan untuk promosinya sudah di maksimalkan, tetapi sejak pandemi Covid-19 promosi kurang maksimal.<sup>19</sup> Bapak Suprpto sebagai Marketing Funding, beliau mengatakan bahwa strategi yang di terapkan yaitu strategi sosialisasi. Sosialisasi dan edukasi terkait tabungan pendidikan dengan grebek pasar & Kesekolah-sekolah. Tetapi sejak pandemi Covid-19 sosialisasi dilakukan melalui media sosial.<sup>20</sup>

Tabungan Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat merupakan salah satu produk tabungan berjangka yang ada di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat yang diluncurkan sejak tahun 2016. Secara teknik, bagi hasil tabungan pendidikan menggunakan akad mudharabah dilakukan berdasarkan saldo rata-rata bulanan yang dihitung tiap akhir bulan dan di awal bulan berikutnya. Tabungan pendidikan dalam penyetoran diawal sebesar minimal Rp. 10.000 dan penyetoran selanjutnya sebesar Rp. 5000. Penarikan tabungan pendidikan ini hanya bisa dilakukan dalam satu tahun maksimal dua kali penarikan pada saat kebutuhan untuk anak-anak sekolah. Dalam komponen bauran pemasaran terdiri dari 7P, yang menonjol dalam tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani yaitu strategi promosi.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.

<sup>20</sup>Bapak Suprpto, Wawancara Marketing Funding, PT. BPRS Metro Madani,” Pada tanggal 03 Agustus 2021, Pukul 10.00-11.00.

<sup>21</sup>Joko Susilo, Wawancara Kasubag, BPRS Metro Madani, Selasa, 2 Maret 2021, Pukul 15.30.



Simpanan pelajar atau tabungan pendidikan merupakan program nasional yang digagas Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan tujuan untuk membangun budaya gemar menabung. Dalam Siaran Pers tanggal 22 Juli 2016 pada peluncuran produk simpanan pelajar (SIMPEL) di Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Tengah ini merupakan salah satu upaya OJK untuk terus mendorong produk tabungan pendidikan supaya semakin dikenal dan dimanfaatkan oleh pelajar di seluruh Indonesia.<sup>22</sup>

Produk Tabungan Pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat pada dasarnya sama dengan produk tabungan lain yaitu simpanan dengan menggunakan akad mudharabah. Menurut Bapak Joko Susilo PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat ketika peneliti melakukan survey terkait pengoptimalan penghimpunan dana produk tabungan pendidikan, beliau membenarkan dengan alasan adanya siaran pers dari OJK yang menyatakan tentang peningkatan jumlah rekening tabungan melalui produk simpanan pelajar. Beliau juga mengatakan bahwa dengan adanya produk tabungan pendidikan ini, setidaknya sudah terdapat rencana dan persiapan bagi anak untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.<sup>23</sup>

Berdasarkan wawancara dengan Ibu KR selaku nasabah tabungan pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat beliau menyatakan bahwa Ibu KR mulai membuka rekening tabungan pendidikan untuk anaknya yang sekarang duduk di sekolah dasar (SD) kelas 1 pada bulan Januari 2019

---

<sup>22</sup>Otoritas Jasa Keuangan (OJK), “*Siaran pers ojk dorong peningkatan jumlah rekening tabungan simpanan pelajar (simpl)*,” No. SP-68/DKSN/OJK/7/2016, 22 Juli 2016.

<sup>23</sup>Joko Susilo, Wawancara Kasubag, BPRS Metro Madani, Selasa, 2 Maret 2021, Pukul 15.30.

ibu KR sudah mulai menabung tabungan pendidikan dan bagi hasil yang didapat sudah sesuai dengan ketentuan nisbah. Ibu KR mengatakan bahwa di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tidak memiliki asuransi dalam tabungan pendidikan berbeda dengan bank lain.<sup>24</sup>

Adapun sisi menarik dari tabungan pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat, tabungan pendidikan tidak hanya tentang menabung, tetapi juga berkaitan erat dengan perencanaan masa depan anak. Biaya pendidikan yang semakin tinggi, serta persaingan yang semakin ketat berdasarkan gelar dan skill, seharusnya dapat menjadi pendorong minat orang tua untuk membuka rekening tabungan pendidikan. Akan tetapi, pada kenyataannya di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat produk tabungan pendidikan dimasa pandemi Covid-19 kurang maksimal dalam promosi dan jumlah nasabah masih belum mencapai target yang ditentukan, dalam tabungan pendidikan harus ada strategi yang tepat dalam penghimpunan dana tabungan pendidikan apalagi pada masa pandemi Covid-19, tentunya menjadi suatu permasalahan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dan menjadi pertanyaan bagi peneliti.

Berdasarkan data tersebut, peneliti ingin mengetahui Bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan menggunakan komponen bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion), orang (people), proses (process), dan bukti fisik

---

<sup>24</sup>Ibu KR, "Wawancara kepada nasabah tabungan pendidikan" (06 Mei 2021, Pukul 13.00).

(physical evindence). Maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan (Studi Pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat).”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini adalah Bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin diperoleh peneliti pada penelitian ini yaitu mengetahui Bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat

## **D. Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis Secara teoritis**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah untuk menambah ilmu pengetahuan Ekonomi Islam dan Perbankan sehingga dapat memberikan kontribusi bagi para akademisi maupun praktisi Lembaga Keuangan Syariah terutama berkaitan dengan strategi pemasaran produk perbankan khususnya produk tabungan pendidikan.

### **2. Manfaat Praktis Secara praktis**

Secara praktis diharapkan dapat menjadi acuan dan masukan bagi masyarakat dan praktisi mengenai strategi penghimpunan dana produk

tabungan pendidikan dan pemasaran dalam memasarkan produk-produknya khususnya produk tabungan pendidikan.

#### **E. Penelitian Relevan**

Pada bagian penelitian relevan ini memuat secara sistematis mengenai hasil penelitian yang terkait dengan persoalan yang dikaji, dengan demikian akan terlihat fondasinya dan dapat dilihat pula perbedaan yang ingin dicapai:

1. Skripsi Reza Sri Rahayu Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh 2020, dengan judul Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada BSM (KCP) Ulee Kareng Banda Aceh. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa BSM (KCP) Ulee Kareng melakukan sosialisasi secara langsung dan tidak langsung serta menggunakan marketing mix yang meliputi strategi produk, harga, promosi dan tempat pada produk tabungan BSM, setelah melakukan strategi pemasaran, BSM diharapkan dapat meningkatkan atau mengaktifkan tahap-tahap pemasaran dengan melihat kondisi kekuatan dan kelemahan sehingga dapat mengetahui apakah strategi yang diterapkan tepat atau tidak dalam memperkenalkan produk tabungan BSM .<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup>Reza Sri Rahayu, "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri" (Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020).

Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian ini adalah terdapat pada tujuan penelitian penelitian diatas untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pada BSM (KCP) Ulee Kareng Banda Aceh. sedangkan mengetahui Bagaimana strategi penghimpunan dana produk tabungan pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Persamaan dalam peneletian ini di tujuan nya yaitu sama-sama menggunakan bauran pemasaran (marketing mix).

2. Skripsi Rizki Eka Lestari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro 2019, dengan judul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabror Junior Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung, penelitian ini bertujuan bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung dalam memasarkan produk Tabungan Mabror Junior. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung pada produk Tabungan Mabror Junior yaitu dengan menerapkan empat unsur yang terdapat pada bauran pemasaran atau Marketing Mix yakni Strategi Produk (Product), Strategi Harga (Price), Strategi Tempat (Place), dan Strategi Promosi (Promotion), meskipun terdapat kendala dalam pelaksanaannya. Strategi pemasaran produk Tabungan Mabror Junior dari tahun 2016 hingga 2018 mengalami peningkatan namun tidak signifikan. Sebaiknya Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung lebih meningkatkan pemasaran produknya dengan

memberikan Reward dan tambahan fasilitas agar dapat menarik minat menabung dan berjalan lebih efektif.<sup>26</sup>

Perbedaan dalam penelitian ini terdapat pada tempat penelitian, pada penelitian tersebut di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung sedangkan pada penelitian ini di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Penelitian tersebut fokus pada produk tabungan mabrur junior sedangkan pada penelitian ini fokus pada tabungan pendidikan. Persamaan dalam penelitian ini dibagian tujuan sama-sama ingin mengetahui strategi pemasaran yang digunakan dalam penghimpunan dana produk tabungan menggunakan komponen bauran pemasaran (marketing mix).

3. Skripsi Hermas Eka Saputri Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2017, dengan judul Analisis Produk Simpanan Ceria Pintar (Simpanan Pendidikan) Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih jelas tentang menganalisis perkembangan produk simpanan ceria pintar pada BMT Assyafi'iyah dan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan minat anggota pada produk simpanan ceria pintar di BMT Assyafi'iyah. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Dalam melihat perkembangannya produk simpanan ceria pintar khususnya pada periode 2015-2018 terus mengalami peningkatan jumlah anggota. Tetapi pada tahun 2018 mengalami penurunan pada jumlah

---

<sup>26</sup>Rizki Eka Lestari, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior Di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung" (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2020).

anggota. Tidak meningkatnya jumlah anggota disebabkan karena akad yang digunakan yaitu akad wadiah yad dhamanah, akad tersebut kurang diminati oleh anggota, karena dalam akad tersebut tidak terdapat bagi hasil, hanya berupa titipan. Strategi dan minat yang diterapkan BMT Assyafi'iyah masuk kedalam kategori sedang, maksudnya dalam strategi promosi BMT Assyafi'iyah masih kurang dalam memberikan promosi pada produk simpanan ceria pintar kepada anggota, itu sebabnya anggota kurang memahami produk simpanan ceria pintar yang ditawarkan pada BMT Assyafi'iyah, dan menyebabkan kurangnya minat anggota pada produk simpanan tersebut. Hal ini dapat dilihat melalui garis kontinum, skor yang didapat untuk strategi pemasaran pada BMT Assyafi'iyah adalah 981 dengan persentase 71,86% dari skor ideal yang diharapkan adalah 1.147.<sup>27</sup>

Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian ini adalah terdapat pada tujuan penelitian penelitian diatas untuk untuk mengetahui lebih jelas tentang menganalisis perkembangan produk simpanan ceria pintar pada BMT Assyafi'iyah dan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan minat anggota pada produk simpanan ceria pintar di BMT Assyafi'iyah. Persamaan dalam penelitian ini di tujuannya yaitu sama-sama membahas tentang produk tabungan pendidikan.

---

<sup>27</sup>Hermas Eka Saputri, "Analisis Produk Simpanan Ceria Pintar (Simpanan Pendidikan) Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu" (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017).

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Strategi**

##### **1. Pengertian Strategi**

Kata strategi berasal dari Yunani, yaitu *stratagos* atau strategi yang berarti jenderal. Jika diartikan dari sudut militer, strategi adalah cara menempatkan pasukan atau menyusun kekuatan tentara di medan perang untuk mengalahkan musuh.<sup>1</sup> Menurut Kenneth R. Andrews, strategi adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.<sup>2</sup>

Istilah strategi dirumuskan sebagai suatu tujuan yang ingin dicapai upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang akan dikerjakan oleh siapa yang mengerjakannya, bagaimana cara mengerjakannya, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan, dan juga perlu dipahami mengapa hasil kinerja tersebut perlu dinilai.<sup>3</sup> Strategi berperan dalam mencapai suatu tujuan, baik tujuan jangka pendek, tujuan jangka menengah, maupun tujuan jangka panjang.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 197.

<sup>2</sup>Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2009), 339.

<sup>3</sup>Sofjan Assauri, *Strategic Management* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 3.

<sup>4</sup>Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, 198.



## 2. Fungsi Strategi

Pada dasarnya fungsi dari strategi adalah berupaya agar strategi yang telah disusun secara matang dapat berjalan dengan baik. Ada enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan, yaitu:

- a. Mengkomunikasikan suatu visi yang ingin dicapai kepada orang lain.
- b. Menghubungkan atau mengaitkan suatu keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.
- c. Memanfaatkan atau mengeksploitasikan kesuksesan yang telah didapat sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- d. Menghasilkan sumber daya yang lebih banyak dari yang telah digunakan sekarang.
- e. Mengontrol dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas suatu organisasi.
- f. Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi.<sup>5</sup>

## 3. Pentingnya Perencanaan Strategi

Menurut Mamduh M. Hanafi mengungkapkan ada delapan proses perencanaan strategi yaitu sebagai berikut:

- a. Formulasi tujuan
- b. Analisis tujuan dan strategi saat ini
- c. Analisis lingkungan
- d. Analisis sumber daya

---

<sup>5</sup>Sofjan Assauri, *Strategic Management*, 7.

- e. Identifikasi kesempatan strategis
- f. Pengambilan keputusan strategis
- g. Pelaksanaan strategis
- h. Evaluasi dan pengendalian strategis.<sup>6</sup>

#### **4. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)**

Penentuan strategi penghimpunan dana oleh bank akan mempermudah bank dalam mewujudkan pencapaian rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana bank merupakan suatu urutan langkah kegiatan bank dan merupakan petunjuk bagi bank dalam melangkah untuk mencapai rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana yang ditetapkan oleh bank merupakan gambaran dari pelaksanaan rencana kegiatan atau program kerja bank dalam penghimpunan dana untuk mencapai target jumlah, jenis dan status dana bank. Program kerja bank dalam penghimpunan dana merupakan penentuan target dana yang dihimbau oleh bank sehingga dengan target tersebut dapat diukur apakah bank dapat mencapai rencana kerja atau tidak.<sup>20</sup>

Strategi penghimpunan dana tidak terlepas dari pemasaran. Pemasaran adalah suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang

---

<sup>6</sup>Badrudin, *Dasar-dasar Manajemen* (Bandung: ALFABETA, 2014), 97.

<sup>20</sup>Wayan Sudirman, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 81–82.

bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.<sup>21</sup>

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk merebut konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan. Sedangkan dalam jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis.

Dalam praktiknya, terdapat beberapa tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran antara lain:

- a. Dalam rangka memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa.

---

<sup>21</sup>Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran* (Malang: UB Press, 2011), 1.

- b. Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk maupun jasa.
- c. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
- d. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
- e. Dalam rangka ini menguasai pasar dan menghadapi pesaing.<sup>28</sup>

Dalam pemasaran sebuah produk barang maupun jasa yang dilakukan oleh lembaga atau perusahaan tentunya harus memperhatikan komponen-komponen yang penting dalam pemasaran itu sendiri. Komponen-komponen yang penting dalam pemasaran yaitu bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran terdiri dari 7 P yaitu product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence.

a. Product (Produk)

Produk memiliki konsep bahwa para konsumen lebih menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, atau fitur inovatif yang terbaik. Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merk yang akan di tawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (*brand*), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan (*after sales service*). Perkembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dari keinginan pasarnya yang di dapat salah satunya dengan riset pasar.

---

<sup>28</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 193–94.

Menurut Ratih Hurriyati (2005), produk jasa merupakan suatu kinerja penampilan, tidak terwujud dan cepat hilang, lebih dapat dirasakan dari pada dimiliki, serta pelanggan lebih dapat berpartisipasi aktif dalam proses mengkonsumsi jasa tersebut. Sesungguhnya pelanggan tidak membeli barang atau jasa, tetap membeli manfaat dan nilai dari sesuatu yang ditawarkan. “Apa yang ditawarkan” menunjukkan sejumlah manfaat yang dapat pelanggan dapatkan dari pembelian suatu barang atau jasa, sedangkan sesuatu yang ditawarkan itu sendiri dapat dibagi menjadi empat kategori yaitu:

1. Barang nyata,
  2. Barang nyata dan disertai dengan jasa,
  3. Jasa utama yang disertai dengan barang dan jasa tambahan, dan
  4. Murni jasa
- b. Price (Harga)

Istilah harga sesungguhnya berlaku untuk perusahaan yang outputnya barang berwujud sementara untuk jasa lebih dikenal dengan istilah tarif. Namun demikian secara harfiah memiliki pengertian yang sama setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tentunya selalu ingin memperoleh keuntungan, keuntungan bagi perusahaan tentunya akan datang jika diawali terlebih dahulu dengan

keberhasilan perusahaan dalam memperoleh pendapatan atau penerimaan dari hasil penjualannya.<sup>29</sup>

Penentuan harga jasa harus melihat perspektif konsumen dan pasar, yaitu dengan melihat tiga komponen yang dapat menjadi pertimbangan yaitu biaya, nilai dan kompetisi. Ada juga tiga faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan harga jasa yaitu persaingan, elastisitas dan struktur biaya. Penyedia jasa dapat memilih banyak alternatif dalam menentukan harga yang tepat sesuai dengan produk jasa yang ditawarkan. Harga sendiri merupakan satu-satunya dari unsur bauran pemasaran (marketing mix) yang menghasilkan pendapatan sementara unsur-unsur lainnya menimbulkan biaya. Seperti halnya unsur-unsur bauran pemasaran yang lainnya, diantaranya produk dan promosi harga pun memiliki komponen bauran harga yang terdiri dari daftar harga (price list), daftar harga adalah suatu uraian harga yang dicantumkan pada label jasa.

c. Place (Tempat)

Lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam memasok jasa kepada pelanggan yang dituju merupakan keputusan kunci. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada pelanggan dan dimana penyerahan itu akan berlangsung tempat juga penting sebagai

---

<sup>29</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: ALFABETA, 2012, t.t.), 14–15.

lingkungan dimana dan bagaimana jasa akan di serahkan, sebagian dari nilai dan manfaat jasa.

Pemilihan tempat atau lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor berikut: akses, misalnya lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi umum. Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan. Lalu lintas (*traffic*), dimana ada dua yang yang perlu dipertimbangkan, yaitu (1) banya orang yang lalu-lalang dapat memberikan peluang besar terjadinya impluse *buying*, (2) kepadatan dan kemacetan lalu-lintas dapat pula menjadi penghambatan. Tempat parkir yang luas dan aman. Ekspansi, tersedia tempat yang cukup untuk perluasan usaha dikemudian hari. Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan. Persaingan, yaitu lokasi persaingan.<sup>30</sup>

d. Promotions (Promosi)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Adapun kegiatan yang yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah sebagai berikut :

---

<sup>30</sup>Anang Firmansyah Didin Fatihudin, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: DEEPUBLISH), 183-88.

- 1) Periklanan (Advertising)
- 2) Penjualan Pribadi (Personal Selling)
- 3) Publisitas (Publicity)
- 4) Promosi penjualan (Sales Promotion)<sup>31</sup>

Sementara itu, Boom dan Bitner menambahkan dalam bisnis jasa, bauran pemasaran di samping empat P seperti yang dikemukakan di atas, terdapat tambahan tiga P.

e. People (Orang)

People yaitu semua orang yang terlibat aktif dalam pelayanan dan memengaruhi persepsi pembeli, nama, pribadi pelanggan, dan pelanggan-pelanggan lain yang ada dalam lingkungan pelayanan. People meliputi kegiatan untuk karyawan seperti mulai dari kegiatan rekrutmen, pendidikan dan pelatihan, motivasi, balas jasa, dan kerja sama, seperti pelanggan yang menjadi nasabah atau calon nasabah.

f. Process (Proses)

Process atau proses merupakan keterlibatan pelanggan dalam pelayanan jasa, proses aktivitas, standar pelayanan, kesederhanaan, atau kompleksitas prosedur kerja yang ada di bank yang bersangkutan.

g. Physical evidence ( Bukti Fisik)

Physical evidence atau bukti fisik terdiri dari adanya logo atau simbol perusahaan, moto, fasilitas yang dimiliki, seragam karyawan, laporan, kartu nama, dan jaminan perusahaan.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, 15–16.



## B. Penghimpunan Dana

### 1. Pengertian Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur.<sup>7</sup> Produk penghimpunan dana yang ada dalam sistem perbankan syariah terdiri dari giro (demand deposit), tabungan (saving deposit), dan deposito (time deposit).

#### a. Giro ( Demand Deposit)

Giro adalah simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat, artinya adalah bahwa uang yang disimpan direkening giro dapat diambil setiap waktu setelah memenuhi berbagai persyaratan yang ditetapkan.

Giro yang dikenal dalam perbankan konvensional dapat diaplikasikan dalam perbankan syariah dengan menghilangkan unsur riba yang ada didalamnya. Prinsip yang digunakan perbankan syariah mengenai giro yaitu bisa berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) atau berdasarkan prinsip titipan (*wadiah*). Dengan demikian dalam perbankan syariah dikenal dengan adanya produk berupa giro *wadiah* dan giro *mudharabah*. Walaupun demikian dalam praktiknya prinsip *wadiah* yang paling banyak dipakai, mengingat motivasi nasabah

---

<sup>32</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, 214.

<sup>7</sup>Gatot Hidayat, "Sistem penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat pada bri unit manda," *JURNAL Akuntansi & Keuangan* Vol.3, no. 1 (Maret 2013): 108.

memilih produk giro adalah untuk kemudahan dalam lalulintas pembayaran. Disamping itu juga apabila prinsip *mudharabah* yang dipakai, maka penarikan sewaktu-waktu akan sulit dilaksanakan mengingat sifat dari akad mudharabah yang memerlukan jangka waktu untuk menentukan untung atau rugi. Sehingga hanya produk giro *wadiah* yang dikenal dalam sistem perbankan syariah.

*Wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki. Pengertian lain dapat dilihat dalam PBI No. 7/46/PBI/2005.

Secara singkat giro *wadiah* dapat diartikan sebagai bentuk simpanan yang penarikannya dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan yang didasarkan pada prinsip titipan sehingga nasabah tidak mendapatkan keuntungan berupa bunga, melainkan bonus yang nilainya tidak boleh diperjankan diawal akad.

#### **b. Tabungan (Saving Deposit)**

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.<sup>8</sup> Dilihat dari sisi bank, penghimpunan dana melalui tabungan termasuk lebih murah dari pada deposito, tetapi lebih mahal dibandingkan giro.<sup>9</sup>

Jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak dari pada produk penghimpunan yang lain. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati.<sup>10</sup>

### c. Deposito (Time Deposit)

Berdasarkan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 deposito didefinisikan sebagai simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Deposito merupakan produk dari bank yang memang merupakan ditunjukkan untuk kepentingan investasi dalam bentuk-bentuk surat berharga,

---

<sup>8</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009, t.t.), 92.

<sup>9</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 159.

<sup>10</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: ALFABETA, 2012), 34.

sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip *mudharabah*.

Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang telah disepakati di awal akad.

Dengan demikian dalam perbankan syariah produk berupa deposito hanya didasarkan pada akad *mudharabah*, mengingat sifat spesifik dari deposito yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi. Untuk itu salah satu produk penghimpunan dana oleh bank adalah dalam bentuk *deposito mudharabah* ini.<sup>11</sup>

## 2. Sumber Dana Bank Syariah

Sumber-sumber dana Bank Syariah terdiri dari:

### a. Modal Inti (*core capital*)

Modal inti ini adalah modal sendiri yaitu dana yang berasal dari para pemegang saham bank, yakni pemilik bank. Pada umumnya dana modal inti terdiri dari :

- 1) Modal yang disetor oleh para pemegang saham; sumber utama dari modal perusahaan adalah saham. Sumber dana ini hanya akan timbul apabila pemilik menyertakan dananya pada bank melalui pembelian saham, dan untuk penambahan dana

---

<sup>11</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, 93.

berikutnya dapat dilakukan oleh bank dengan mengeluarkan dan menjual tambahan saham baru.

- 2) Cadangan, yaitu sebagian laba bank yang tidak dibagi, yang disisihkan untuk menutup timbulnya risiko kerugian di kemudian hari.
- 3) Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang seharusnya dibagikan kepada para pemegang saham, tetapi oleh para pemegang saham sendiri (melalui Rapat Umum Pemegang Saham) diputuskan untuk ditanam kembali dalam bank. Laba ditahan ini juga merupakan cara untuk menambah dana modal lebih lanjut.

**b. Kuasi Ekuitas (*Mudharabah Account*)**

Bank menghimpun dana berbagi hasil atas dasar prinsip *mudharabah*, yaitu akad kerja sama antara pemilik dana (*shahib al maal*) dengan pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu usaha bersama, dan pemilik tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari. Keuntungan yang diperoleh dibagi antara keduanya dengan perbandingan (*nisbah*) yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian finansial menjadi beban pemilik dana sedangkan pengelola tidak memperoleh imbalan atas usaha yang dilakukan. Berdasarkan prinsip ini, dalam kedudukannya sebagai *mudharib*, bank menyediakan jasa bagi para investor berupa, rekening

investasi umum, rekening investasi khusus, rekening tabungan mudharabah.

## C. Tabungan Pendidikan

### 1. Pengertian Tabungan Pendidikan

Tabungan Pendidikan adalah tabungan perencanaan berjangka waktu dengan sistem setoran bulanan yang dikelola secara syari'ah dengan akad mudharabah mutlhaqah, membantu meyiapkan rencana masa depan seperti rencana pendidikan untuk anak. Tabungan Pendidikan Anak Sekolah dapat membantu mewujudkan rencana masa depan yang lebih baik. Tabungan Pendidikan Anak Sekolah menggunakan prinsip Mudharabah Mutlhaqah yaitu, akad antara pihak pemilik modal (shahibul maal) dengan pengelola (mudharib) untuk memperoleh keuntungan yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini mudharib (bank) diberikan kekuasaan penuh untuk mengelola modal atau menentukan arah investasi sesuai syari'ah.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000, tabungan terdiri atas dua jenis, yaitu:

- a. Tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan dengan berdasarkan perhitungan bunga
- b. Tabungan yang dibenarkan secara prinsip syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup>Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syari'ah* (Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2011), 34.

Tabungan mudharabah merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Bank syariah bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai shahibul maal. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudharabah secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentang dengan prinsip syariah Islam.<sup>34</sup>

Pada BPRS Metro Madani Tabungan Kantor Pusat Pendidikan menggunakan prinsip simpanan Mudharabah. Tabungan Pendidikan adalah salah satu produk penghimpunan dana/simpanan yang diperuntukan untuk kebutuhan pendidikan masa depan anak-anak, tabungan pendidikan berprinsip simpanan mudharabah di mana dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul mal atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana. Tabungan pendidikan dengan ketentuan menabung diawal minimal Rp. 10.000 dan seterusnya minimal Rp. 5000. Persyaratan Pembukaan Rekening Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani antara lain:<sup>16</sup>

- a. Fc KTP
- b. Fc KK + Akte lahir ( Jika An. Anak )
- c. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan pendidikan
- d. Setoran awal / saldo awal Rp.25.000

---

<sup>34</sup>*Perbankan Syariah*, 89.

<sup>16</sup>Website Resmi BPRS Metro Madani, <http://www.banksyariahmetromadani.co.id>,” Diakses pada tanggal 2 April 2021, Pukul 19.00.

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

Penelitian adalah suatu kegiatan untuk memperoleh kebenaran mengenai sesuatu masalah dengan menggunakan metode ilmiah. Penelitian juga merupakan riset pada suatu masalah dengan cara sistematis, kritis, faktual, objektif, dan ilmiah untuk mencari jawaban atau memecahkan suatu permasalahan dalam sebuah penelitian.<sup>1</sup>

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (field research). Penelitian lapangan merupakan suatu penelitian yang bertujuan untuk memahami karakteristik individu maupun kelompok tertentu secara fokus mendalam yang dilakukan termasuk dalam kelompok studi kasus.<sup>2</sup>

Peneliti yang dimaksud dalam penelitian ini adalah dilakukan secara langsung di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sebagai lokasi penelitian yang peneliti pilih untuk mengetahui Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.

##### **2. Sifat Penelitian**

Sifat penelitian dalam skripsi ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan mendeskripsikan

---

<sup>1</sup>Ismail Suwardi Wekke, dkk, *Metode Penelitian Sosial* (Yogyakarta: Gawe Buku, 2019), 2–3.

<sup>2</sup>Farida Nugrahani, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Solo: Cakra Books, 2014), 48.



suatu gejala, Peristiwa, Kejadian yang terjadi saat sekarang. Sedangkan penelitian kualitatif merupakan riset yang bersifat deskriptif.<sup>3</sup> Dapat disimpulkan bahwa deskriptif yang dimaksud oleh peneliti yaitu peneliti mengumpulkan data-data yang terkumpul dalam bentuk deskriptif atau gambaran bukan berupa bentuk angka-angka. Dimana peneliti memberikan gambaran serta keterangan-keterangan tentang Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.

## **B. Sumber Data**

Sumber data sangat penting untuk melakukan penelitian, karena merupakan salah satu hal yang menentukan keberhasilan suatu penelitian. Sumber data dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber utama yang dapat memberikan informasi, fakta dan gambaran peristiwa yang diinginkan dalam penelitian. Atau sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Pencatatan sumber data primer melalui wawancara atau pengamatan berperan-serta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar dan bertanya. Sumber data primer yang peneliti temui dilapangan adalah yaitu bapak Joko Susilo selaku Kasubag, ibu Ditya selaku Internal Audit, Ibu Rohana selaku Kepala Marketing, Ibu Poppy

---

<sup>3</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2011), 34.

Novia selaku Costumer Service, dan Bapak Suprpto selaku Marketing Funding.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber dari bahan bacaan. Sumber-sumber sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notulen rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah.<sup>35</sup>

Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang peneliti dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Data sekunder yang peneliti gunakan berasal dari jurnal yang membahas strategi penghimpunan dana dan tabungan mudharabah atau tabungan pendidikan serta informasi dari sumber kepustakaan yaitu data-data, dokumen-dokumen sejarah, profil, dan struktur PT. BPRS Metro Mada, dan sumber lain yang berkaitan dengan penelitian. Buku-buku perpustakaan tersebut meliputi:

- a. Abdul Ghofur Anshori. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009
- b. Agustina Shinta. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press, 2011
- c. Akhmad Mujahidin. *Hukum Perbankan Syariah*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- d. Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.

---

<sup>35</sup>S.Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmiah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), 143.

- e. Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 Tahun 2008), cet. ke-2*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2013.
- f. Badrudin. *Dasar-dasar Manajemen*. Bandung: ALFABETA, 2014.
- g. Gatoto Hidayat, *Sistem penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat pada BRI Unit Manda*, Jurnal Akuntansi & Keuangan, Vol.03 No.01 (Maret 2013)
- h. Desy Putri Pratiwi, *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. BNI Syariah Kantor Cabang X*, Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa, Vol.09 No.01 (2016)

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>5</sup> Maka peneliti menentukan teknik pengumpulan data sesuai dengan rencana jenis data yang akan di ambil metodenya yaitu :

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan dengan berhadapan secara langsung dengan yang

---

<sup>5</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2019), 296.

diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan terlebih dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain. Wawancara juga merupakan alat re- checking atau pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya.<sup>6</sup>

Cara yang digunakan peneliti adalah wawancara bebas terpimpin, karena untuk menghindari pertanyaan yang menyimpang dari permasalahan yang diteliti. Guna memperoleh data yang kaitannya dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang diperlukan tentang Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan pada PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan melakukan wawancara kepada bapak Joko Susilo selaku Kasubag, ibu Ditya selaku Internal Audit, Ibu Rohana selaku Kepala Marketing, Ibu Poppy Novia selaku Costumer Service, dan Bapak Suprpto selaku Marketing Funding.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>7</sup> Teknik dokumentasi ini menggunakan catatan yang dimiliki oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat antara lain seperti profil bank, struktur organisasi, visi dan misi.

---

<sup>6</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, 138–40.

<sup>7</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: ALFABETA, 2010), 422.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya diinformasikan kepada orang lain.<sup>8</sup> Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat akan dikelola dengan menggunakan metode kualitatif.

Metode kualitatif maksudnya data yang diperoleh diuraikan sedemikian rupa dan disertai pembahasan dan kemudian hasil dari analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk laporan. Peneliti ini menggunakan metode kualitatif karena peneliti ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, dengan menggunakan metode berpikir induktif yaitu suatu cara yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan ilmiah yang bertolak dari pengalaman hal-hal atau masalah yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan yang bersifat umum.

---

<sup>8</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2017), 244.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah berdirinya PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Metro Madani) Kantor Pusat adalah salah satu lembaga keuangan yang menggunakan prinsip Syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum Undang-Undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana diubah dengan Undang-Undang No 10 tahun 1998 dan terakhir Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat mulai beroperasi tanggal 20 september 2005, didirikan berdasarkan akta anggaran dasar notaris Hermazulia,SH di Bandar Lampung No. 1 tanggal 03 Maret 2005 yang disahkan oleh menteri hukum dan hak asasi manusia (HAM) No C-16872 HT 01.01.TH.2005 tanggal 08 September 2005.<sup>1</sup>

Saat ini PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat memiliki 4 kantor cabang dan 1 kantor layanan kas. Cabang pertama yaitu di Unit II Jl. Lintas Timur Unit II Banjar Agung, Tulang Bawang sejak 14 januari 2008, cabang yang kedua yaitu di Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo, Kalirejo, Lampung Tengah sejak 01 November 2009, yang ketiga terletak di Jl. Jendral Sudirman Daya Asri Kecamatan Tumijajar, Tulang Bawang Barat sejak tanggal 23 Juli 2012, dan kantor cabang yang keempat

---

<sup>1</sup>Dokumentasi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro, JL. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro, dikutip pada tanggal 05 Juni 2021.

terletak di Jl. Senopati No. 99 Jati Mulyo Kecamatan Jati Agung, Lampung Selatan sejak 2013, serta memiliki kantor kas di RSU Muhammadiyah Metro sejak 15 Oktober 2012.<sup>2</sup>

## **2. Visi dan Misi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Berikut adalah visi dan misi PT. BPRS Metro Madani

Kantor Pusat :

### a. Visi

Mewujudkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani Kantor Pusat yang berkemajuan, Bermartabat dan membawa kemaslahatan umat.

### b. Misi

- 1) Menjalankan usaha Perbankan Syariah sesuai syariah Islam, yang sehat dan terpercaya.
- 2) Memberikan pelayanan terbaik dan professional kepada nasabah, share holder dan karyawan.<sup>3</sup>

## **3. Struktur Organisasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Kepengurusan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tahun 2021 sesuai

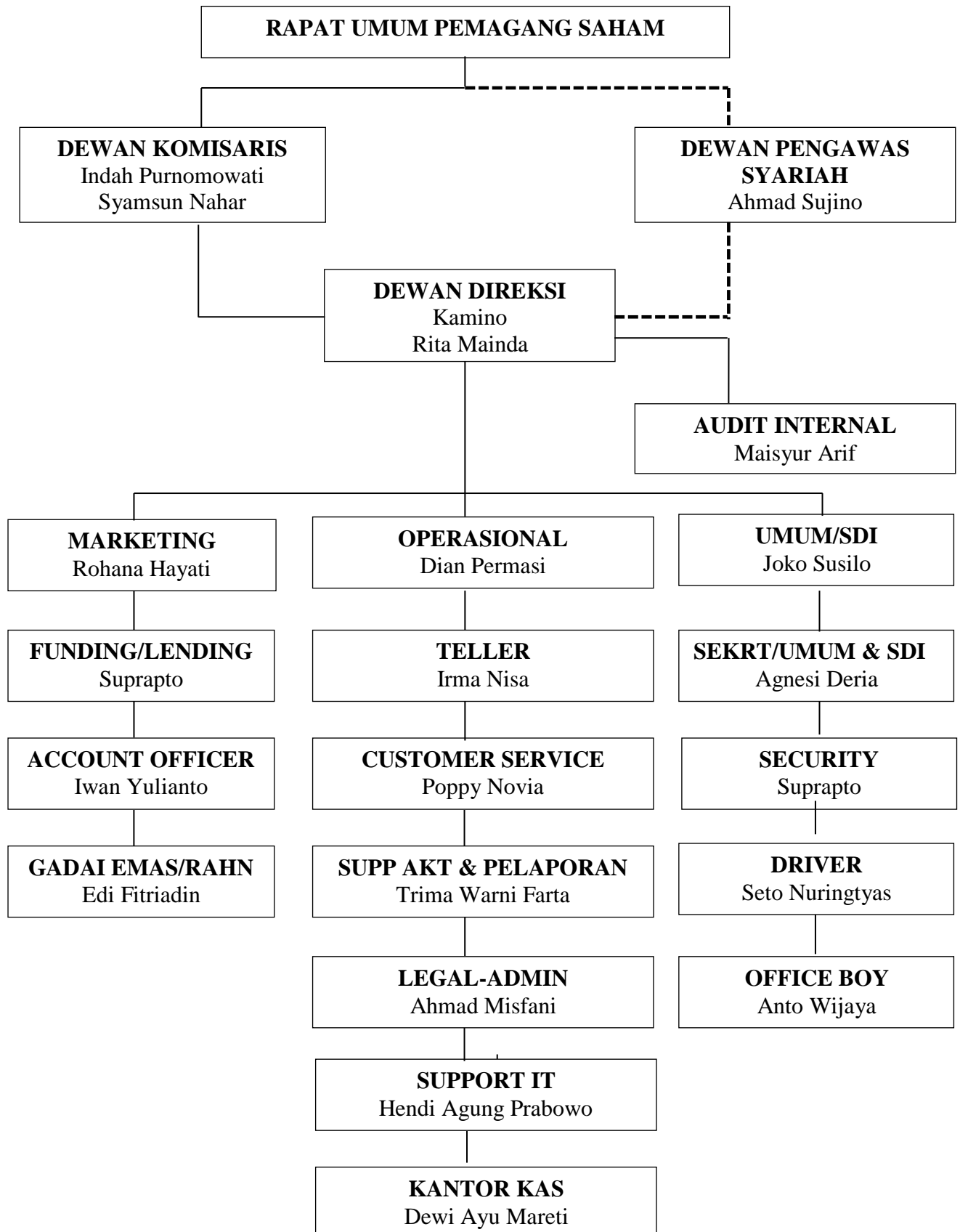
Undang - Undang Perseroan Terbatas dan ketentuan Bank Indonesia tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terdiri:

---

<sup>2</sup>Wawancara dengan Bapak Joko, Kepala Bagian Umum BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro, JL. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro, dikutip pada tanggal 5 Juni 2021.

<sup>3</sup>Dokumentasi BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro, JL. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro. dikutip pada tanggal 5 Juni 2021

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat tahun 2021**





#### **4. Tugas dan Tanggung Jawab dari masing-masing bagian (*JobDescription*) PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Bagian ( *Job Description*) BPRS Metro Madani Kantor Pusat memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing. Berikut penjelasan dari masing-masing tugas dan tanggung jawab *Job Description* yaitu:<sup>4</sup>

##### 1. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah bertanggung jawab langsung kepada pemegang saham pada saat dilaksanakan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Dewan Pengawas Syariah bertugas melakukan penilaian dan pengawasan atas kegiatan operasional perusahaan agar berjalan sesuai dengan prinsip syariah yang dituangkan dalam bentuk keputusan fatwa Dewan Pengawas Nasional (DPN).

##### 2. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris merupakan organperseroan yang bertugas dalam pengawasan internbank dan memberikan arahan dalam melakukan tugas direksi agar tetap mengikuti kebijakan Perseroan Terbatas, ketentuan yang berlaku dan tanggung jawab langsung kepada pemegang saham saat Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

##### 3. Dewan Direksi

Dewan Direksi merupakan manajemen puncak yang bertanggungjawab dalam pengelolaan perusahaan secara

---

<sup>4</sup>Wawancara dengan Bapak Joko, Kepala Bagian Umum BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro, JL. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro. di kutip pada tanggal 5 Juni 2021

menyeluruh sebagaimana yang diamanatkan oleh Dewan Komisaris berdasarkan RUPS dan melakukan fungsi operasional manajemen.

4. **Internal Audit**

Internal audit bertanggung jawab kepada direksi. Internal Audit merupakan unit kerja pelaksanaan fungsi pengawasan dan pemeriksaan atas kegiatan operasional perusahaan.

5. *Marketing*

Marketing bertanggung jawab kepada Direktur Marketing. Marketing bertanggung jawab atas pengolahan dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran dan pembiayaan kepada nasabah. Sejak proses sosialisasi nasabah, proses permohonan analisis pengikatan, pencairan sampai dengan pembinaan dan pengawasan serta pelunasannya.

6. *Funding Officer/Lending Officer*

*Funding Officer (FO) / Lending Officer (LO)* bertanggung jawab atas kegiatan penghimpunan dan penyaluran dan anasabah sejak proses pencairan nasabah potensial sampai dengan pembinaan hubungan nasabah.

7. *Account Officer*

*Account Officer (AO)* merupakan praktisi yang memiliki tugas dan tanggung jawab atas pelaksanaan pembiayaan sejak pencairan nasabah potensial, soliditas nasabah, proses permohonan, analisa sampai dengan pembinaan dan pengawasan serta pelunasannya.

AO bertanggungjawab langsung kepada divisi *marketing*.

8. *Administrasi Pembiayaan dan Legal*

*Administrasi Pembiayaan dan Legal* merupakan unit yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khususnya dari aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi pembiayaan, filterisasi dan pengamanan proses pembiayaan dari aspek legal.

9. *Teller*

*Teller* merupakan seseorang memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran dan pembiayaan tunai atau pemindah bukuan nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian.

10. *Customer Service*

*Customer Service* merupakan kegiatan yang ditujukan untuk memberikan kepuasan melalui pelayanan yang memiliki tanggungjawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan.

11. *Accounting*

*Accounting* merupakan unit yang melaksanakan pencatatan transaksi, melakukan proses jurnal administrasi dan penyimpanan laporan keuangan setiap kegiatan operasional perusahaan yang

menjadi tanggungjawab unit akuntansi.

## 5. Produk-Produk PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat

PT. BPR Syariah Metro Madani menyediakan produk investasi/simpanan dana dan produk pembiayaan. Selain produk investasi dan produk pembiayaan, PT. BPR Syariah Metro Madani Kantor Pusat juga menyediakan layanan/jasa. Sebagai berikut:<sup>5</sup>

### 1. Produk Penghimpun Dana

Produk Penghimpun Dana antara lain yaitu:

#### 1. Tabungan Syariah Metro Madani

Merupakan simpanan yang di peruntukan bagi perorangan maupun badan usaha yang di kelola dengan prinsip syariah. Simpanan pada PT. BPR Syariah Metro Madani Kantor Pusat bebas dari biaya administrasi bulanan.

PT. BPR Syariah Metro Madani Kantor Pusat memakai dua akad dalam produk ini yaitu:

#### a. Simpanan dengan akad Wadiah (Titipan)

Merupakan simpanan yang diperuntukan bagi perorangan maupun Badan Usaha yang dikelola dengan prinsip syariah. Simpanan dengan akad *wadiah* (titipan) merupakan titipan (*Wadiah Dhamanah*) yang dapat disetor dan ditarik setiap saat sesuai kebutuhan nasabah. Saldo

---

<sup>5</sup>Wawancara dengan Ibu Poppy Novia selaku Customer Service pada BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro, JL. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro, dikutip pada tanggal 21 Juli 2021.

awal minimal pembukaan sebesar Rp25.000,- tanpa dikenakan biaya administrasi bulanan.

b. Simpanan dengan akad mudhrabah (Bagi Hasil)

Merupakan simpanan dengan akad mudhorabah Al-muthlaqah yang penarikannya di sesuaikan dengan kebutuhan.

Bagi hasil kompetitif, di perhitungkan setiap akhir bulan dan langsung di tambahkan pada saldo tabungan sesuai nisbah yang di sepakati. Jenis tabungan dengan akad mudhorabah yaitu:

a. Tabungan Pendidikan

Tabungan yang ditujukan untuk pelajar dalam merencanakan pendidikan dimasa yang akan datang. Saldo pembukaan rekening awal minimal sebesar Rp10.000,-tanpa dikenakan biaya administrasi bulanan. Simpanan pendidikan dengan akad *Mudharabah al Muthlaqoh* (Bagi Hasil).

Persyaratan tran saksi pada tabungan ini yaitu :

- a) Mengisi Permohonan Pembukaan Rekening.
- b) Fotocopy KTP yang masih berlaku
- c) Bagi badan hukum: KTP Pengurus, AD/ Akte pendirian, NPWP, SIUP, SITU.
- d) Setoran awal minimal Rp25.000, -setoran

selanjutnya minimal Rp10.000,-

- e) Setoran non tunai menggunakan cek/bilyet giro akan dibukukan setelah dan aefektif.

b. Tabungan Qurban

Tabungan yang ditujukan untuk nasabah yang berniat untuk menjalankan ibadah Qurban, PT. BPRS Metro Madani melalui kerjasama dengan mitra usaha akan berupaya dalam menyediakan hewan qurban sesuai dengan tuntutan Syariah. Persyaratan transaksi pada tabungan ini yaitu:

- a) Mengisi Permohonan Pembukaan Rekening.
- b) Fotocopy KTP yang masih berlaku
- c) Bagi badan hukum: KTP Pengurus, AD/Akte pendirian, NPWP, SIUP, SITU.
- d) Setoran awal minimal Rp25.000, -setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-
- e) Setoran non tunai menggunakan cek/bilyet giro akan dibukukan setelah dana efektif.

c. Tabungan Walimah

Tabungan yang disiapkan bagi nasabah yang memiliki rencana untuk pernikahan dana atau mengadakan resepsi (walimah) nikah, milad pernikahan dan lain-lain yang terkait dengan pernikahan. Tabungan

dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Persyaratan transaksi pada tabungan ini yaitu:

- a. Mengisi Permohonan Pembukaan Rekening.
- b. Fotocopy KTP yang masih berlaku
- c. Bagi badan hukum : KTP Pengurus, AD/Akte pendirian, NPWP, SIUP, SITU.
- d. Setoran awal minimal Rp25.000,-setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-
- e. Setoran non tunai menggunakan cek/bilyet giro akan dibukukan setelah dana efektif.

## 2. Tabungan Haji

Membantu dalam merencanakan niat melaksanakan ibadah haji ke tanah suci, secara terencana sesuai dengan kemampuan keuangan dan jangka waktu yang dikehendaki. Saldo awal minimal pembukaan sebesar Rp100.000, -tanpa dikenakan biaya administrasi bulanan. Tabungan haji ini dikelola dengan akad *Mudharabah al Mutlaqoh* dengan nisbah bagi hasil yang disepakati. Pemanfaatannya untuk melunasi ONH (Ongkos Naik Haji).

## 3. Deposito Investasi Mudharabah

Investasi berdasarkan prinsip *Mudharabah al Mutlaqoh* dengan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Dana akan dikelola

secara optimal untuk membiayai usaha yang produktif dan berguna bagi kepentingan ummat. Bagi hasil sesuai porsi(*nisbah*) yang disepakati, dapat diperpanjang otomatis (ARO) dan dapat pula dijadikan agunan pembiayaan. Fasilitas Deposito Investasi Mudharabah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat:

- a. Bagi hasil sesuai porsi (Nisbah) yang disepakati, ditransfer otomatis ke rekening tabungan anda.
- b. Dapat diperpanjang otomatis (ARO).
- c. Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Persyaratan Deposito Investasi Mudharabah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat:

- a. Mengisi Permohonan Pembukaan Rekening.
  - b. Fotocopy KTP yang masih berlaku
  - c. Bagi badan hukum: KTP Pengurus, AD/Akte pendirian, NPWP, SIUP, SITU.
  - d. Setoran awal minimal Rp.1000.000,-
  - e. Setoran non tunai menggunakan cek/bilyet giro akan dibukukan setelah dana efektif.
4. Produk Gadai Emas Syariah (Rahn)

Gadai Emas Syariah (*Rahn Emas*) diperuntukkan bagi masyarakat yang membutuhkan uang tunai dengan proses cepat, mudah, murah dan tanpa bunga. Pinjaman ini didasarkan pada



akad *Qard* yaitu pinjaman pake lebih apapun. Nasabah cukup menyertakan agunan barang emas baik berupa perhiasan atau barang lain yang terbuat dari emas.

b. Produk Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu bentuk dari solidaritas sosial. Pemilik modal dan orang yang membutuhkan modal untuk melakukan suatu kegiatan usaha atau untuk mengembangkan suatu usaha yang telah berjalan. Menggerakkan roda perekonomian agar lebih produktif untuk menekan tingkat pendapatan masyarakat agar mengalami peningkatan.

PT. BPR Syariah Metro Madani menyediakan layanan pembiayaan untuk modal kerja, investasi, maupun konsumtif yang dikelola secara syariah sehingga lebih menentramkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berdasarkan pada prinsip keadilan. Berikut ini merupakan produk pembiayaan PT. BPR Syariah Metro Madani Kantor Pusat, yaitu:

1. Pembiayaan Sertifikasi

Solusi cepat untuk para Guru Pegawai Negeri Sipil (PNS) penerima sertifikasi pendidik. Para guru yang membutuhkan dana dalam memenuhi kebutuhan keluarga baik dalam membangun rumah, pembelian kendaraan bermotor ataupun barang lain sebagai penunjang kinerja para guru bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan ini dengan

jaminan sertifikasi pendidik.

## 2. Pembiayaan Mikro Madani

Pemberian pembiayaan kepada para pengusaha, pedagang, peternak, petani, property dan kontraktor terutamamereka pelaku industri mikro baik dalam bentuk modal kerja, investasi maupun konsumtif, dengan besar plafon pembiayaan dari 500 rb – 25 juta. Pembiayaan ini dikelola secara syariah sehingga lebih menentramkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berdasarkan prinsip keadilan.

## 3. Pembiayaan Umum

Pemberian pembiayaan kepada segala sektor usaha dan lembaga dalam bentuk modal kerja, investasi maupun konsumtif. Pembiayaan ini diberikan minimal plafon 5 juta hingga > 1 Milyar dikelola secara syariah sehingga lebih menentramkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berdasarkan prinsip keadilan.

## 4. Layanan Payment Point

Layanan transaksi Payment Point di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dapat dilakukan oleh nasabah di setiap cabang PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (cash). Layanan ini diperuntukan untuk perorangan, Badan

Usaha/Badan Hukum dan Instansi Pemerintahan. Layanan yang terkait Payment Point di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat meliputi :

- a. Pembayaran Tagihan Listrik
- b. Pembayaran Tagihan Telepon
- c. Pembayaran Voucher Listrik Pra Bayar
- d. Pembelian Voucher Ponsel Pra Bayar (SIMPATI, IM3, XL)
- e. Pembayaran Premi Ansuran Takaful
- f. Pembayaran Tiket Garuda
- g. Pembayaran Pasca Bayar Indosat-IM2<sup>6</sup>

## **B. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Tabungan Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat adalah tabungan perencanaan berjangka waktu dengan sistem setoran bulanan yang dikelola secara syariah. Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

Setelah dilakukan penelitian dan wawancara maka diketahui strategi penghimpunan dana pada produk Tabungan Pendidikan yang dilakukan PT.

---

<sup>6</sup>BPRS Metro Madani, <http://www.banksyariahmetromadani.co.id/>, di akses pada tanggal 20 Agustus 2021.

BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen bauran pemasaran meliputi:

**1. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen produk (*product*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen produk (*product*), hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa Strategi produk tabungan pendidikan sudah efektif dan untuk promosinya sudah di maksimalkan, tetapi sejak pandemi Covid-19 promosi kurang maksimal.

Ibu Rohana beliau mengatakan bahwa ada keunggulan produk Tabungan Pendidikan secara internal meliputi:

- a. Tabungan pendidikan memiliki bagi hasil yang kompetitif
- b. Tidak ada biaya administrasi
- c. Tabungan pendidikan bisa di setor kapan saja
- d. Setoran awal tabungan pendidikan relatif murah dengan biaya Rp.25.000 dan saldo minimum Rp.10.000
- e. Tabungan Pendidikan sudah di jamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
- f. Memasarkan produk tabungan pendidikan BPRS Metro Madani menggunakan cara Langsung terjun kelapangan (jemput bola) untuk menawarkan produk Tabungan Pendidikan.

Keunggulan tabungan pendidikan secara eksternal yaitu tabungan pendidikan diperuntukan untuk mahasiswa dan siswa-siswi pelajar (TK,SD,SMP,SMA/SMK) sehingga tabungan pendidikan ini bisa melatih para mahasiswa dan siswa-siswi pelajar (TK,SD,SMP,SMA/SMK) agar gemar menabung untuk persiapan pendidikan nya di masa yang akan datang.<sup>7</sup>

## **2. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Harga (*price*)**

Penetapan Strategi Harga (*price*) pada produk tabungan pendidikan yang dilakukan oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat adalah berupa bagi hasil dan setoran awal buku tabungan pendidikan oleh nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat, beliau mengatakan Untuk menjaga eksistensi tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan cara bagi hasil yang menjanjikan, dijelaskan bahwa Tabungan pendidikan berdasarkan prinsip mudharabah yang menggunakan bagi hasil. Bagi Hasilnya bisa di cek di tabel bagi hasil otomatis dari tabel tersebut kelihatan Eq.Rate nya. Eq.Rate PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sangat menjanjikan, Karena Eq.Rate nya diatas rata-rata nisbah bagi hasil.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.

<sup>8</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani. pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46

Wawancara dengan Ibu Poppy Novia sebagai Costumer Service, beliau mengatakan bahwa penawaran yang nisbah bagi hasil yang akan didapatkan oleh nasabah yaitu 15% pada bulan Juli 2021 dan nisbah tabungan pendidikan bisa naik turun sesuai dengan penghasilan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat setiap bulan nya. Bagi Hasil pada Tabungan Pendidikan minimal saldo Rp.7.500.000 jika saldo tabungan kurang dari Rp.7.500.000 tidak ada bagi hasilnya.Tabungan pendidikan ada pajak nya tetapi di ambil dari bagi hasil nya setiap bulan.<sup>9</sup>

**3. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Tempat (*place*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen tempat (*place*), hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat pertama kali diresmikan di Metro Timur, jalan A.H Nasution sebelah BPJS. Pertama kali buka PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat bisa menghimpun banyak nasabah termasuk nasabah Tabungan Pendidikan. Selanjunya PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat pindah di Metro Pusat, di sini lah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sangat strategis dan semakin maju dari segi tabungan pendidikan, nasabah mulai meningkat dikarenakan dengan komplek yang banyak anak sekolah Muhammadiyah dari TK Aisyiah, SD Muhammadiyah

---

<sup>9</sup>Ibu Poppy Novia, Wawancara Costumer Service, PT. BPRS Metro Madani, Pada tanggal 21 Juli 2021, Pukul 14.44-15.09.

Metro Pusat, MTS Muhammadiyah Metro, SMA Muhammadiyah 2 Metro. Sehingga lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dipusat kota Metro sudah bisa menilai bahwa sebagian besar sekolah disekitar sudah menjadi nasabah Tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.

Lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat terbaru sekarang di Jl. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat membuka lokasi sekarang karena tanah dan bangunan nya sudah milik sendiri dan tidak jauh dari pusat kota, Di sekitar kantor PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sekarang adalah daerah perkantoran dan banyak lembaga keuangan seperti bank BNI, Mandiri, BTPN dll. PT. BPRS Metro sekarang sudah cukup strategis dan ramai, tetapi menurut Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing mengatakan bahwa lokasi sekarang belum bisa di nilai dari sebagian besar sekolah yang berada disekitar lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah menjadi nasabah tabungan pendidikan atau belum dikarena PT. BPRS Metro Madani sejak pindah lokasi di 21 Kota Metro tahun 2020 bulan juli sudah mengalami pandemi Covid-19. Sehingga dalam sosialisasi sangat terbatas, anak-anak sekolah belajar daring dirumah sehingga tidak ada aktifitas disekolah dan akibatnya PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk sosialisasi tabungan mengalami kesulitan untuk sosialisasi secara langsung atau tatap muka. Jadi untuk

menilai ini yaitu dilihat dari segi Faktor sosial, pendidikan dan ekonomi semua sangat berpengaruh.<sup>10</sup>

#### **4. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Promosi (*Promotion*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen Promosi (*Promotion*), hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk mempromosikan produk tabungan pendidikan menggunakan strategi pemasaran door to door dan sosial media seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, Brosur. Promosi tabungan pendidikan belum maksimal dan belum ada perkembangan produk, yang sudah maksimal dalam promosi adalah produk pembiayaan. Kendala yang biasanya dijumpai oleh marketing saat mempromosikan tabungan pendidikan yaitu belum adanya kesadaran dari siswa-siswi pelajar untuk menabung langsung di BPRS Metro Madani Kantor Pusat yang belum tumbuh atau belum ada. Sehingga siswa-siswi pelajar harus di hendel dengan wali kelas masing-masing, siswa-siswi pelajar menyetor tabungan ke wali kelas lalu wali kelas setor ke PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.

Ibu Rohana juga mengatakan bahwa Marketing dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan untuk dimasa pandemi

---

<sup>10</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.



covid-19 sudah dimaksimalkan tetapi hasilnya belum maksimal dan peningkatan jumlah nasabah tabungan pendidikan sejak pandemi covid-19 juga belum ada peningkatan walaupun promosinya tetap berjalan dengan menggunakan media sosial. Target atau sasaran untuk calon nasabah produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat yaitu mahasiswa dan siswa-siswi pelajar (TK,SD,SMP,SMA/SMK).<sup>11</sup> Bapak Suprpto sebagai Marketing Funding, beliau mengatakan bahwa strategi yang di terapkan yaitu strategi sosialisasi. Sosialisasi dan edukasi terkait tabungan pendidikan dengan grebek pasar & Kesekolah-sekolah. Tetapi sejak pandemi Covid-19 sosialisasi dilakukan melalui media sosial.<sup>12</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diawal dengan Bapak Joko mengatakan bahwa nasabah baru mencapai sekitar 50-60% sehingga belum tercapainya target jumlah nasabah yang telah ditetapkan. Sehingga perlu adanya peningkatan untuk jumlah nasabah sehingga bisa mencapai target dengan promosi tabungan pendidikan lebih ditingkatkan.<sup>13</sup>

##### **5. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Orang (*People*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen Orang (*People*), hasil

---

<sup>11</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.

<sup>12</sup>Bapak Suprpto, Wawancara Marketing Funding, PT. BPRS Metro Madani,” Pada tanggal 03 Agustus 2021, Pukul 10.00-11.00.

<sup>13</sup>Joko Susilo, Wawancara Kasubag, BPRS Metro Madani, Selasa, 2 Maret 2021, Pukul 15.30.

wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa ada kriteria khusus yang harus dimiliki untuk menjadi SDM Marketing tabungan pendidikan yaitu waktu pertama kali rekrutmen dijelaskan kriterianya sebagai berikut:

- a) Ijazah pendidikan minimal SMA/SMK
- b) Lulus dari seleksi berkas seperti tinggi badan, riwayat hidup.
- c) Lulus seleksi tertulis
- d) Lulus seleksi wawancara
- e) Lulus seleksi spiskotes
- f) Pelatihan
- g) Siap Bekerja

PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat membentuk SDM marketing yang berkarakter dan berkualitas sehingga menjadi SDM marketing yang handal dengan cara sebagai berikut:

- a) PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk membuat karakter menjadi lebih kuat pemahaman syariahnya dengan tiap hari ada berifing setiap pagi pukul 08.00-09.00 Isi dalam brifing yaitu spiritual atau keagamaannya lebih ditingkatkan dengan mengaji, hafalan dan pengetahuannya lebih ditingkatkan membahas tentang produk, marketing syariah.

- b) Pelatihan untuk SDM Marketing secara langsung tetapi sejak adanya pandemi covid-19 lewat online dengan zoom meeting.<sup>14</sup>

**6. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Proses (*Process*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen Proses (*Proces*), hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Poppy Novias sebagai Costumer Service, beliau mengatakan bahwa ada ketentuan dan alur yang dilakukan nasabah untuk menjadi nasabah tabungan pendidikan yang telat diatur oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sebagai berikut:

- a) Mengisi permohonan pembukaan rekening
- b) Pembukaan rekening dengan menggunakan KTP Asli
- c) Setoran awal Rp.25.000 sampai tidak terhingga
- d) Saldo minimal direkening Rp.10.000

Sebelum permohonan pembukaan rekening tabungan pendidikan Costumer Service menjelaskan alur tabungan pendidikan. Dengan menjelaskan tabungan pendidikan itu apa, digunakan untuk apa & bisa ditarik kapan saja. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk Tabungan Pendidikan bisa di tabung setiap hari dan di tarik hanya bisa 1 bulan 1 kali. Karena Tabungan Pendidikan ada bagi hasilnya. Jika sudah di jelaskan alur pembukaan Tabungan Pendidikan, lalu di jelaskan aplikasitabungan pendidikan. Lalu di isi aplikasi TBP/penginputan, lalu

---

<sup>14</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.

diserahkan ke teller untuk mengisi setoran awal. Untuk tabungan pendidikan saldo awal Rp.25.000 sampai tidak terhingga dan saldo minimum di rekening minimal Rp.10.000. Untuk tutup buku tabungan pendidikan harus dengan nasabah yang bersangkutan/nasabah yang punya rekening tabungan pendidikan. Dengan Membawa KTP dengan mengisi CIF ( Nama Ibu Kandung).<sup>15</sup>

#### **7. Strategi penghimpunan dana tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan komponen Bukti Fisik (*Physical Evidence*)**

Strategi Penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari komponen Bukti Fisik (*Physical Evidence*), hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing, beliau mengatakan bahwa masing-masing tabungan sudah ada buku tabungan khususnya termasuk tabungan pendidikan sudah ada buku khususnya. Tetapi untuk tabungan pendidikan belum adanya ATM untuk memudahkan nasabah sewaktu-waktu dalam penarikan saldo tabungan pendidikan.<sup>16</sup>

#### **C. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat**

Untuk menganalisis strategi penghimpunan dana yang digunakan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dalam menghimpun dana tabungan

---

<sup>15</sup>Ibu Poppy Novia, Wawancara Customer Service, PT. BPRS Metro Madani, Pada tanggal 21 Juli 2021, Pukul 14.44-15.09.

<sup>16</sup>Ibu Rohana, Wawancara Kepala Marketing, PT. BPRS Metro Madani, pada tanggal 13 Agustus, pukul 14.00-14.46.

pendidikan maka peneliti melakukan wawancara kepada Kepala Marketing, Marketing Funding, Costumer Service PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan yang dilakukan dalam menghimpun dana sebagai modal untuk menjalankan kegiatan operasionalnya. Produk tabungan pendidikan merupakan salah satu produk penghimpunan dana yang ada di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat. Akan tetapi, pada kenyataannya di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat produk tabungan pendidikan dimasa pandemi Covid-19 kurang maksimal dalam promosi dan jumlah nasabah masih belum mencapai target yang ditentukan, dalam tabungan pendidikan harus ada strategi yang tepat dalam penghimpunan dana tabungan pendidikan apalagi pada masa pandemi Covid-19. Hal ini dikarenakan strategi penghimpunan dana yang digunakan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat masih belum maksimal.

Untuk menganalisis strategi penghimpunan dana yang dilakukan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat, peneliti menggunakan konsep teori Bauran Pemasaran (Marketing Mix) yang meliputi:

### **1. Strategi produk (*Product*)**

Berdasarkan Teori bauran pemasaran bagian produk menjelaskan Produk memiliki konsep bahwa para konsumen lebih menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, atau fitur inovatif yang terbaik. Produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat mempunyai beberapa keunggulan.

Dari hasil wawancara diketahui bahwa Strategi produk tabungan pendidikan sudah efektif. Adapun keunggulan produk tabungan pendidikan secara internal yaitu tabungan pendidikan memiliki bagi hasil yang kompetitif, Tidak ada biaya administrasi, tabungan pendidikan bisa di setor kapan saja, Setoran awal tabungan pendidikan relatif murah dengan biaya Rp.25.000 dan saldo minimum Rp.10.000, Tabungan Pendidikan sudah di jamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), Memasarkan produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat menggunakan cara langsung terjun kelapangan (jemput bola) untuk menawarkan produk tabungan pendidikan. Secara eksternal keunggulan produk tabungan pendidikan yaitu tabungan pendidikan diperuntukan untuk mahasiswa dan siswa-siswi pelajar (TK,SD,SMP,SMA/SMK) sehingga tabungan pendidikan ini bisa melatih para mahasiswa dan siswa-siswi pelajar (TK,SD,SMP,SMA/SMK) agar gemar menabung untuk persiapan pendidikan nya di masa yang akan datang.

Menurut peneliti, produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah cukup baik. Keunggulan tabungan pendidikan seperti bagi hasil yang kompetitif, Tidak ada biaya administrasi, Tabungan pendidikan bisa di setor kapan saja, Setoran awal tabungan pendidikan relatif murah dengan biaya Rp.25.000 dan saldo minimum Rp.10.000, Tabungan Pendidikan sudah di jamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), Memasarkan produk tabungan pendidikan BPRS Metro Madani

Kantor Pusat menggunakan cara langsung terjun kelapangan (jemput bola) untuk menawarkan produk tabungan pendidikan sudah merupakan strategi cukup baik karena tabungan pendidikan sudah menawarkan kualitas produk yang baik, kinerja yang cukup dan inovasi fitur yang baik tidak hanya keunggulan produk secara internal saja melainkan secara eksternal juga untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

## 2. Strategi Harga (*price*)

Berdasarkan teori pembauran pemasaran bagian produk menjelaskan Harga sendiri merupakan satu-satunya dari unsur bauran pemasaran (marketing mix) yang menghasilkan pendapatan sementara unsur-unsur lainnya menimbulkan biaya. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa untuk menjaga eksistensi tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dengan cara bagi hasil yang menjanjikan, dijelaskan bahwa tabungan pendidikan berdasarkan prinsip mudharabah yang menggunakan bagi hasil. Bagi hasilnya bisa di cek di tabel bagi hasil otomatis dari tabel tersebut kelihatan Eq.Rate nya. Eq.Rate PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sangat menjanjikan, jadi untuk penyimpanan dana otomatis untuk anak sekolah untuk persiapan pendidikan mereka itu sangat menjanjikan. Penawaran yang nisbah bagi hasil tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani yang akan didapatkan oleh nasabah yaitu 15% pada bulan Juli 2021 dan nisbah tabungan pendidikan bisa naik turun sesuai dengan penghasilan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat setiap bulan nya. Bagi hasil pada tabungan pendidikan minimal saldo

Rp.7.500.000 jika saldo tabungan kurang dari Rp.7.500.000 tidak ada bagi hasilnya. Tabungan pendidikan ada pajaknya tetapi diambil dari bagi hasilnya setiap bulan.

Menurut peneliti nisbah bagi hasil yang ditawarkan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk bulan Juli sudah cukup tinggi sesuai dengan kesepakatan diawal akad yang dimana nisbah untuk tabungan pendidikan yang dilihat dari tabel sebesar 15% dengan EQ.Rate 2,32%.

### 3. Strategi Tempat (*place*)

Berdasarkan teori bauran pemasaran bagian tempat menjelaskan bahwa lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam memasok jasa kepada pelanggan yang dituju merupakan keputusan kunci. Pemilihan tempat atau lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor yaitu akses, visibilitas, lalu lintas, ekspansi. Berdasarkan Hasil wawancara diketahui bahwa tempat atau lokasi kantor PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat terbaru sekarang di Jl. AH Nasution No.74, Yosorejo, Kec. Metro Timur, Kota Metro. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat membuka lokasi sekarang karena tanah dan bangunannya sudah milik sendiri dan tidak jauh dari pusat kota, Di sekitar kantor PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sekarang adalah daerah perkantoran dan banyak lembaga keuangan seperti bank BNI, Mandiri, BTPN dll. PT. BPRS Metro Kantor Pusat sekarang sudah cukup strategis dan ramai, tetapi menurut Ibu Rohana sebagai Kepala Marketing mengatakan bahwa lokasi sekarang belum bisa di nilai dari sebagian besar sekolah yang



berada disekitar lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah menjadi nasabah tabungan pendidikan atau belum dikarenakan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sejak pindah lokasi di 21 Kota Metro tahun 2020 bulan juli sudah mengalami pandemi Covid-19. Sehingga dalam sosialisasi sangat terbatas, anak-anak sekolah belajar daring dirumah sehingga tidak ada aktifitas disekolah dan akibatnya PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk sosialisasi tabungan mengalami kesulitan untuk sosialisasi secara langsung atau tatap muka. Jadi untuk menilai ini yaitu dilihat dari segi Faktor sosial, pendidikan dan ekonomi semua sangat berpengaruh.

Menurut peneliti lokasi kantor PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah cukup terjangkau dari sarana transportasi umum dan juga tidak jauh dari perkotaan. Tempat yang disediakan oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah baik dengan tempat yang luas dan tempat parkir luas dan aman. Lingkungan disekitar PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah mendukung untuk jasa yang ditawarkan. Tetapi persaingan sekitar lokasi sangat ketat dikarenakan banyak lembaga keuangan sehingga PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat harus diperkuat di bagian marketing dalam promosi tabungan pendidikan agar nasabah tabungan pendidikan terus meningkat.

#### **4. Strategi Promosi (*Promotion*)**

Berdasarkan teori pembaruan pemasaran bagian promosi menjelaskan bahwa Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk

memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Berdasarkan Hasil wawancara diketahui bahwa promosi produk tabungan pendidikan menggunakan strategi pemasaran door to door dan sosial media seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, Brosur. Promosi tabungan pendidikan belum maksimal dan belum ada perkembangan produk, yang sudah maksimal dalam promosi adalah produk pembiayaan. Kendala yang biasanya dijumpai oleh marketing saat mempromosikan tabungan pendidikan yaitu belum adanya kesadaran dari siswa-siswi pelajar untuk menabung langsung di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat yang belum tumbuh atau belum ada. Sehingga siswa-siswi pelajar harus di hendel dengan wali kelas masing-masing, siswa-siswi pelajar menyetor tabungan ke wali kelas lalu wali kelas setor ke PT. BPRS Metro Madani. Promosi produk tabungan pendidikan untuk dimasa pandemi covid-19 belum maksimal dan peningkatan jumlah nasabah tabungan pendidikan sejak pandemi covid-19 juga belum ada peningkatan walaupun promosinya tetap berjalan dengan menggunakan media sosial. Berdasarkan hasil wawancara diawal mengatakan bahwa nasabah baru mencapai sekitar 50-60% sehingga belum tercapainya target jumlah nasabah yang telah ditetapkan. Sehingga perlu adanya peningkatan untuk jumlah nasabah sehingga bisa mencapai target dengan promosi tabungan pendidikan lebih ditingkatkan.

Menurut peneliti strategi promosi lebih di tingkatkan lagi karena sangat berpengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah. Dimasa pandemi Covid-19 memang sangat susah untuk mencari nasabah tetapi bagian marketing lebih aktif lagi dalam mempromosikan melalui media sosial. Perlu adanya sosialisasi menggunakan youtube dan zoom meeting kepada sekolah-sekolah atau guru-guru untuk perwakilan anak-anak agar lebih maksimal lagi dalam promosikan produk tabungan pendidikan. Marketing lebih meningkatkan terjun langsung kelapangan dengan menawarkan produk ke pasar-pasar atau grebek pasar tetapi tetap terus mematuhi protokol kesehatan dikarena masih dimasa pandemi Covid-19.

#### **5. Strategi Orang (*People*)**

Berdasarkan teori pembaruan pemasaran bagian orang menjelaskan People yaitu semua orang yang terlibat aktif dalam pelayanan dan memengaruhi persepsi pembeli, nama, pribadi pelanggan, dan pelanggan-pelanggan lain yang ada dalam lingkungan pelayanan. Berdasarkan hasil wawancara Ada kriteria khusus yang harus dimiliki untuk menjadi SDM Marketing tabungan pendidikan yaitu waktu pertama kali rekrutmen dijelaskan kriterianya sebagai berikut:

- a. Ijazah pendidikan min SMA/SMK
- b. Lulus dari seleksi berkas seperti tinggi badan, riwayat hidup.
- c. Lulus seleksi tertulis
- d. Lulus seleksi wawancara
- e. Lulus seleksi spiskotes

- f. Pelatihan
- g. Siap Bekerja

PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat membentuk SDM marketing yang berkarakter dan berkualitas sehingga menjadi SDM marketing yang handal dengan cara sebagai berikut:

- a. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk membuat karakter menjadi lebih kuat pemahaman syariahnya dengan tiap hari ada berifing setiap pagi pukul 08.00-09.00 Isi dalam berifing yaitu spiritual atau keagamaannya lebih ditingkatkan dengan mengaji, hafalan dan pengetahuannya lebih ditingkatkan membahas tentang produk, marketing syariah.
- b. Pelatihan untuk SDM Marketing secara langsung tetapi sejak adanya pandemi covid-19 lewat online dengan zoom meeting.

Menurut peneliti strategi orang sudah maksimal. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah sangat baik karena ada kriteria tersendiri untuk menjadi SDM Marketing dan juga ada pelatihan-pelatihan untuk membentuk SDM marketing yang berkarakter dan berkualitas sehingga menjadi SDM marketing yang handal.

## **6. Strategi Proses (*Process*)**

Berdasarkan teori pembaruan pemasaran bagian proses menjelaskan bahwa proses merupakan keterlibatan pelanggan dalam pelayanan jasa, proses aktivitas, standar pelayanan, kesederhanaan, atau kompleksitas prosedur kerja yang ada di bank yang bersangkutan.

Berdasarkan hasil wawancara ada ketentuan dan alur yang dilakukan nasabah untuk menjadi nasabah tabungan pendidikan yang telah diatur oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sebagai berikut:

- a. Mengisi permohonan pembukaan rekening
- b. Pembukaan rekening dengan menggunakan KTP Asli
- c. Setoran awal Rp.25.000 sampai tidak terhingga
- d. Saldo minimal direkening Rp.10.000

Sebelum permohonan pembukaan rekening tabungan pendidikan Customer Service menjelaskan alur tabungan pendidikan. Dengan menjelaskan tabungan pendidikan itu apa, digunakan untuk apa & bisa ditarik kapan saja. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat untuk Tabungan Pendidikan bisa di tabung setiap hari & di tarik hanya bisa 1 bulan 1 kali. Karena tabungan pendidikan ada bagi hasilnya. Jika sudah dijelaskan alur pembukaan tabungan pendidikan, lalu dijelaskan aplikasi tabungan pendidikan. Lalu diisi aplikasi TBP/penginputan, lalu diserahkan ke teller untuk mengisi setoran awal. Untuk tabungan pendidikan saldo awal Rp.25.000 sampai tidak terhingga dan saldo minimum di rekening minimal Rp.10.000. Untuk tutup buku tabungan pendidikan harus dengan nasabah yang bersangkutan/nasabah yang punya rekening tabungan pendidikan. Dengan membawa KTP dengan mengisi CIF ( Nama Ibu Kandung).

Menurut peneliti strategi proses sudah baik karena sudah jelas alur dan praktik pengelolaan dana tabungannya. Proses mekanisme tabungan

pendidikan sudah berjalan secara efektif dan efisien serta dapat diterima baik oleh nasabah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat.

#### **7. Strategi Bukti Fisik (*Physical Evidence*)**

Berdasarkan teori pembaruan pemasaran bagian bukti fisik menjelaskan bukti fisik yaitu terdiri dari adanya logo atau simbol perusahaan, moto, fasilitas yang dimiliki, seragam karyawan, laporan, kartu nama, dan jaminan perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara Bukti fisik pada produk tabungan pendidikan yang ada di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat ini berupa buku tabungan khusus yang digunakan dalam pencatatan transaksi pada rekening tabungan pendidikan. Tetapi untuk tabungan pendidikan belum adanya ATM untuk memudahkan nasabah sewaktu-waktu dalam penarikan saldo tabungan pendidikan.

Menurut peneliti, hal ini sudah cukup sebagai bukti fisik keberadaan produk tabungan pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sehingga masyarakat tidak ragu lagi. Tetapi perlu adanya perkembangan tabungan pendidikan dengan disediakan nya ATM khusus untuk tabungan pendidikan.

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat menggunakan tujuh komponen dalam bauran pemasaran (marketing mix). Menurut peneliti, hal ini sudah cukup baik. Akan tetapi, penerapan strategi penghimpunan dana belum dilakukan secara maksimal. PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat produk tabungan pendidikan dimasa pandemi Covid-19 kurang maksimal dalam promosi

dan masih belum mencapai target yang ditentukan, dalam tabungan pendidikan harus ada strategi yang tepat dalam penghimpunan dana tabungan pendidikan apalagi pada masa pandemi Covid-19. Terdapat beberapa komponen yang menjadi kendala yang membuat promosi tidak maksimal yaitu pandemi Covid-19. Jika promosi tidak maksimal dan belum mencapai target yang ditentukan pastinya berdampak dengan jumlah nasabah tabungan pendidikan dan nisbah yang di bagikan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat peneliti simpulkan bahwa strategi pengumpulan dana produk Tabungan Pendidikan yang dilakukan oleh PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dilihat dari tujuh komponen bauran pemasaran (marketing mix) sudah cukup maksimal kecuali pada komponen promosi (promotion), Bukti Fisik (*Physical Evidence*). Hal ini dikarenakan promosi dimasa pandemi Covid-19 kurang maksimal, belum terdapat brosur khusus tabungan pendidikan dan belum adanya sistem pembukaan rekening tabungan pendidikan secara online, apabila ada nasabah ingin menjadi nasabah harus langsung datang ke PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat padahal untuk kondisi saat ini pandemi Covid-19 harus tetap menjaga jarak dan mengurangi aktifitas diluar rumah sehingga hal ini mengakibatkan promosi kurang maksimal dan jumlah nasabah tidak mencapai target yang telah di tentukan dan tidak adanya brosur khusus tabungan pendidikan. Selanjutnya untuk tabungan pendidikan belum adanya ATM untuk memudahkan nasabah sewaktu-waktu dalam penarikan saldo tabungan pendidikan.



## **B. Saran**

Saran yang dapat peneliti berikan untuk PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sebagai pembenahan strategi penghimpunan dana produk Tabungan Pendidikan untuk Promosi perlu adanya sosialisasi melalui media sosial tidak hanya di intagram, facebook, whatsapp tetapi juga menggunakan media sosial seperti youtube karena jangkauan nya lebih luas, lebih dimengerti oleh banyak masyarakat karena dijelaskan lewat video dan bisa berdurasi panjang. Selanjutnya bisa menggunakan zoom meeting untuk sosialisasi dengan sekolah-sekolah yang diwakilkan oleh guru-guru dan kepala sekolah untuk disampaikan kepada murid-muridnya untuk membuka tabungan pendidikan yang sangat penting bagi pendidikan kejenjang yang lebih tinggi. Dalam promosi tabungan pendidikan juga masih bersifat umum belum terdapat brosur khusus tabungan pendidikan, sehingga perlu adanya buku tabungan khusus agar lebih menarik minat nasabah untuk menabung tabungan pendidikan dan dengan adanya brosur tabungan pendidikan untuk calon nasabah atau masyarakat agar lebih mengetahui bahwa PT. BPRS Metro Madani terdapat produk tabungan pendidikan.

PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat perlu adanya aplikasi online tabungan pendidikan untuk memudahkan pembukaan rekening dan bertransaksi sehingga nasabah tidak perlu mengantri di bank untuk membuka buku rekening tabungan pendidikan mengingat sekarang masih pandemi Covid-19. Jika promosi ditingkatkan dan jumlah nasabah meningkat sudah pasti jumlah nasabah mencapai target yang telah ditentukan. Selanjutnya

perlu adanya perkembangan tabungan pendidikan dengan disediakan nya ATM khusus untuk tabungan pendidikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009
- Agustina Shinta. *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press, 2011
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Hukum Perbankan Syariah (UU No.21 Tahun 2008), cet. ke-2*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2013.
- Badrudin. *Dasar-dasar Manajemen*. Bandung: ALFABETA, 2014
- BPRS Metro Madani, Website Resmi.  
“<http://www.banksyariahmetromadani.co.id>,” 2 April 2021.
- Didin Fatihudin, Anang Firmansyah. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: DEEPUBLISH
- Djamil, Fatturahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Farida Nugrahani. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Solo: Cakra Books, 2014, t.t.
- Fattah, Nanang. *Manajemen Stratejik Berbasis Nilai*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Hafidzhuddin, Dzikri. “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan (SIRENCANA) di BMT Hudatama Semarang.” Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2016.
- Hidayat, Gatot. “Sistem penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat pada bri unit manda.” *JURNAL Akuntansi & Keuangan* Vol.3, no. 1 (Maret 2013).
- I Wayan Sudirman. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013
- irawati, Rinjani Suci. “Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC Kalirejo.” Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2011.
- Ismail Suwardi Wekke, dkk. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Gawe Buku, 2019, t.t.

- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2011
- Kamal, Helmi. "Menelusuri Fatwa DSN-MUI Tentang Ekonomi Syariah (Produk Penghimpunan Dana)." *Jurnal Muamalah* Volume IV, no. 2 (Agustus 2104).
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Khaerul Umam. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013
- M.Nuryasin. *Hukum Ekonomi Islam*. Malang: UIN-Malang Pres, 2009.
- Muhamad. *Manajemen Bank Syariah Edisi Kedua*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018.
- Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Mustofa, Imam. *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Nana Herdiana Abdurrahman. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015
- Nur Rianto Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: ALFABETA, 2012
- (OJK), Otoritas Jasa Keuangan. "Siaran persojk dorong peningkatan jumlah rekening tabungan simpanan pelajar (simpler)." *No. SP-68/DKSN/OJK/7/2016*, 22 Juli 2016.
- Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2009
- Pratiwi, Desy Putri. "Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. BNI Syariah Kantor Cabang X." *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa* Vol.9, no. 1 (2016).
- Renaldi, Rifqi. "Analisis Penerapan Bagi Hasil Akad Mudharabah Pada Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) Di BPRS Aman Syariah Sekampung." Skripsi Institut Agama Islam Negeri Metro, 2020.
- RI, Departemen Agama. *Al-Qur'an Al Karim dan Terjemahannya*. Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1999.
- Rianto, Nur. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group, 2011.
- S.Nasution. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2011.

Sofjan Assauri. *Strategic Management*. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA, 2010, t.t.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2019

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2017

Tjiptono, Fandy. *Strategi Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset, 2008.

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

# **LAMPIRAN**



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 3536/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020

14 Desember 2020

Lampiran : -

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

Dr. Dri Santoso, M.H.

di – Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : Ricka Citra Dewi  
NPM : 1702100074  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan Pada Pt. Bprs Metro Madani

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

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

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan  
  
/MUHAMMAD SALEH





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

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

Nomor : 0418/In.28/J/TL.01/01/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
DIREKTUR PT.BPRS METRO  
MADANI  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **Ricka Citra Dewi**  
NPM : 1702100074  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK  
Judul : TABUNGAN PENDIDIKAN PADA PT.BPRS METRO  
MADANI

untuk melakukan prasurvey di PT.BPRS METRO MADANI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 26 Januari 2021

Ketua Jurusan,



**Reonika Puspita Sari M.E.Sy**  
NIP 199202212018012001





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

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

**SURAT TUGAS**

Nomor: 1545/In.28/D.1/TL.01/06/2021

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

Nama : **Ricka Citra Dewi**  
NPM : 1702100074  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT. BPRS Metro Maani, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI)".
  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 : 03 Juni 2021

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S. Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



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

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

Nomor : 1544/In.28/D.1/TL.00/06/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Direktur PT. BPRS Metro Maani  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1545/In.28/D.1/TL.01/06/2021,  
tanggal 03 Juni 2021 atas nama saudara:

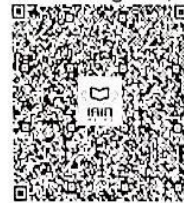
Nama : **Ricka Citra Dewi**  
NPM : 1702100074  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. BPRS Metro Maani, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI)".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 03 Juni 2021  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Siti Zulaikha S.Ag, MH**  
NIP 19720611 199803 2 001



**BANK SYARIAH  
METRO MADANI**  
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah



Metro, 6 Dzulqa'dah 1442 H  
17 Juni 2021

Nomor : 314 /02/Dir-MM/VI/2021  
Lamp. : -

Kepada Yth,  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A  
Kota Metro

Perihal : **Konfirmasi Izin Penelitian**

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Teriring salam dan doa, semoga Saudara beserta jajaran dalam menjalankan aktivitas sehari-hari senantiasa dalam lindungan dan bimbingan ALLAH SWT. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sahabat, keluarga serta ummatnya.

Memperhatikan surat Saudara dengan surat nomor : 1544/In.28/D.1/TL.00/06/2021 tanggal 03 Juni 2021 perihal "*Izin Penelitian*" dalam rangka penyusunan dan penyelesaian skripsi / tugas akhir dengan judul "*Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan (Studi Pada PT. BPRS Metro Madani* ", pada prinsipnya PT. BPR Syariah Metro Madani tidak berkeberatan dan bersedia memberikan kesempatan untuk dapat melaksanakan Riset / Penelitian di PT. BPR Syariah Metro Madani kepada mahasiswa sebagai berikut :

No	Nama Mahasiswa	NPM	L/P	Program Study
1	Ricka Citra Dewi	1702100074	P	SI Perbankan Syariah

Perlu kami sampaikan selama pelaksanaan riset/penelitian, agar mahasiswa riset/penelitian dapat mematuhi tata tertib/peraturan yang berlaku serta dapat menjaga rahasia Perusahaan. Setelah penyelesaian skripsi / tugas akhir, ybs agar menyampaikan *copy* skripsi / tugas akhir 1 (satu) buku kepada PT. BPRS Metro Madani.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

PT. BPR Syariah Metro Madani  
Kantor Pusat Metro

  
**Rita Mailinda**  
Direktur

Kantor Pusat : Jl. AH. Nasution No. 74 Yosorejo Metro Timur, Kota Metro - Lampung Telp : 0725 - 44365 Facs : 0725 - 49669  
e-mail : [bprsmetroadani@gmail.com](mailto:bprsmetroadani@gmail.com)  
Layanan Kas : Jl. Soekarno Hatta No. 42 16c Mulyojati, Kota Metro - Lampung (RSU Muhammadiyah Metro)  
Kantor Cabang Unit II : Jl. Lintas Timur Unit 2 Banjar Agung, Tulang Bawang Lampung Telp. / Facs : 0726 - 750601  
Kantor Cabang Kalirejo : Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo, Kalirejo, Lampung Tengah - Lampung Telp. / Facs : 0729 - 370400  
Kantor Cabang Tulang Bawang Barat : Jl. Jend. Sudirman Daya Murni Kec. Tumijajar, Tulang Bawang Barat - Lampung Telp. / Facs : 0724 - 3200015  
Kantor Cabang Jatimulyo : Jl. Senopati No. 369 Blok II Jatimulyo Kec. Jati Agung, Telp : 0721 - 8011920 Facs : 0721 - 8011920



**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-930/In.28/S/U.1/OT.01/09/2021**

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

Nama : Ricka Citra Dewi  
NPM : 1702100074  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1702100074

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 21 September 2021  
Kepala Perpustakaan



*[Handwritten Signature]*

Dr. Asad, S. Ag., S. Hum., M.H.  
NIP.19750505 200112 1 002 *[Initials]*

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN  
PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI KANTOR  
PUSAT)**

**OUTLINE**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah

B. Batasan Masalah Rumusan Masalah

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

D. Penelitian Relevan

## **BAB II      LANDASAN TEORI**

A. Strategi

1. Pengertian Strategi
2. Fungsi Strategi
3. Pentingnya Perencanaan Strategi
4. Strategi Penghimpunan Dana Melalui Bauran Pemasaran  
(Marketing Mix)

B. Penghimpunan Dana

1. Pengertian Penghimpun Dana
2. Sumber Dana Bank Syariah

C. Tabungan Pendidikan

1. Pengertian Tabungan Pendidikan

## **BAB III      METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian
2. Sifat Penelitian

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer
2. Sumber Data Sekunder

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

2. Dokumentasi

D. Teknik Analisis Data

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
2. Visi dan Misi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
4. Tugas dan Tanggung Jawab dari masing-masing bagian
5. Produk-Produk PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
6. Strategi Penghimpunan Dana Produk Tabungan Pendidikan  
PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat
7. Analisa Strategi Penghimpun Dana Produk Tabungan  
Pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan

B. Saran

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,  
Pembimbing,



**Dr. Dri Santoso, M.H**  
NIP 196703161995031001

Metro, 28 Mei 2021  
Mahasiswa Ybs,



**Ricka Citra Dewi**  
NPM. 1704100074



**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**  
**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN**  
**PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI KANTOR**  
**PUSAT)**

- i. Wawancara dengan Kepala Marketing, Marketing Funding, Kasubag  
Wawancara Dengan menggunakan teori baruan pemasaran dilihat dari kompoen 7P sebagai berikut:
  1. Produk (Product)
    - a. Apakah strategi pada produk tabungan pendidikan sudah efektif diterapkan?
    - b. Apa keunggulan yang di miliki oleh tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat secara Internal dan Eksternal jika dibandingkan dengan tabungan pendidikan di BPRS lainnya?
    - c. Siapa sajakah target atau sasaran untuk calon nasabah produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat?
  2. Harga (price)
    - a. Bagaimana PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat meningkatkan jumlah nasabah dan menjaga eksistensi tabungan pendidikan dalam menghadapi persaingan yang terjadi antar bank yang juga memiliki tabungan pendidikan?
    - b. Bagaimana teknis perhitungan dan pembagian bagi hasil tabungan pendidikan?

- c. Berapa besaran biaya yang dibebankan kepada nasabah pada pembukaan rekening baru tabungan pendidikan dan adakah jumlah minimal uang setoran tabungan?
  - d. Ketika nasabah mengambil uang tabungan pada periode yang telah ditentukan, adakah saldo mengendap yang tidak boleh diambil nasabah?
3. Tempat (place)
- a. Apa alasan PT. BPRS Metro madani Kantor Pusat memilih lokasi di 21 Kota metro?
  - b. Apakah lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat di 21 Kota Metro sudah strategis dan terjangkau oleh nasabah tabungan pendidikan?
  - c. Apakah lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat di 21 Kota Metro berpengaruh terhadap peningkatan nasabah tabungan pendidikan?
  - d. Apakah sebagian besar sekolah yang berada disekitar lokasi PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat sudah menjadi nasabah tabungan pendidikan?
4. Promosi (promotion)
- a. Bagaimana cara marketing funding dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan?
  - b. Apa saja media yang digunakan dalam memproisikan tabungan pendidikan?
  - c. Apa kendala yang biasanya dijumpai oleh marketing saat mempromosikan tabungan pendidikan dan bagaimana cara mengatasinya?
  - d. Apakah ada rencana pengembangan produk pada tabungan pendidikan dalam menghadapi persaingan antar BPRS?

- e. Apakah promosi produk tabungan pendidikan sudah maksimal dan apakah yang akan dilakukan jika promosi tabungan pendidikan tidak tercapai secara maksimal?
  - f. Apakah produk tabungan pendidikan sudah mencapai target jumlah nasabah yang telah ditetapkan?
  - g. Bagaimana marketing bank dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan dimasa pandemi covid-19 dan Apakah ada peningkatan jumlah nasabah tabungan pendidikan sejak pandemi covid-19?
5. Orang (people)
- a. Bagaimana cara BPRS membentuk SDM marketing yang berkarakter dan berkualitas sehingga menjadi SDM marketing yang handal?
  - b. Apa kriteria yang harus dimiliki untuk menjadi SDM marketing tabungan pendidikan?
6. Proses (process)
- a. Apa saja ketentuan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dalam proses yang dilakukan oleh nasabah tabungan pendidikan, misalnya berapa setoran awal tabungan, setoran minimal dll?
  - b. Bagaimana alur PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat dalam mengelola dana tabungan pendidikan dan Apakah praktik pengelolaan dana tabungan pendidikan sudah sesuai dengan alur atau konsepnya?
7. Bukti fisik (physical evindence)
- a. Apakah ada buku tabungan khusus untuk nasabah tabungan pendidikan?

ii. Wawancara dengan Costumer Servive

1. Bagaimana alur pembukaan rekening sampai penutupan rekening tabungan pendidikan di PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat?
2. Bagaiman penerapan bagi hasil akad mudhrabah pada tabungan pendidikan?
3. Bagaimana sistem penarikan tabungan pendidikan?
4. Adakah jangka waktu menanabung tabungan pendidikan minimal dan maksimalnya?
5. Apakah ada buku khusus yang digunakan pada produk tabungan pendidikan PT. BPRS Metro Madani Kantor Pusat?
6. Apakah kelebihan dan kekurangan tabungan pendidikan?

Mengetahui,  
Pembimbing,



**Dr. Dri Santoso, M.H**  
NIP 196703161995031001

Metro, 28 Mei 2021  
Mahasiswa Ybs,



**Ricka Citra Dewi**  
NPM. 1704100074



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email : [ia@metroainv.ac.id](mailto:ia@metroainv.ac.id) Website : [www.metroainv.ac.id](http://www.metroainv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ricka Citra Dewi      Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (PerbankanSyari'ah)  
NPM : 1702100074      Semester/TA : IX/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		ACC BAB IV dan V	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa ybs,

Dr. Dra Santoso, M. H  
NIP. 196703161995031001

Ricka Citra Dewi  
NPM. 1702100074






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

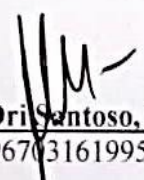
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

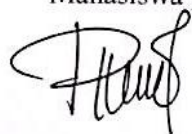
Nama Mahasiswa : Ricka Citra Dewi Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS (PerbankanSyari'ah)  
NPM : 1702100074 Semester/TA : VIII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jumat, 28-05-2021	Bimbingan Outline dan ADD ACC	    

Dosen Pembimbing

  
**Dr. Dri Santoso, M. H**  
NIP. 196703161995031001

Mahasiswa ybs,

  
**Ricka Citra Dewi**  
NPM. 1702100074



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,

Email [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

<b>Nama Mahasiswa : Ricka Citra Dewi</b>	<b>Jurusan/Prodi : S1 PBS</b>
<b>NPM : 1702100074</b>	<b>Semester : VIII</b>

NO	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	8 April 2021	Bimbingan proposal	
2	21 April 2021	ACC Proposal, seminar	

Pembimbing Skripsi

**Dr. Dri Santoso, MH.**  
NIP. 196703161995031001

Mahasiswa Ybs

**Ricka Citra Dewi**  
NPM. 1702100074



## Ketentuan dan Syarat Tabungan

2002/04

1. Tabungan ini merupakan produk resmi bank
2. Penyalang
  - a. Penyalang adalah Warga Negara Indonesia
  - b. Penyalang harus memenuhikan A/R Rp 25.000,00/waktu dan wajib membayar biaya administrasi dan buku
  - c. Penyalang harus membayar buku tabungan secara penuh sebagai tanda jaminan mutasi rekening
  - d. Buku akan diterbitkan kepada penyalang jika terpenuhi persyaratan dan persyaratan yang lain penyalang, kecuali ketentuan lain yang ditetapkan Bank untuk kepentingan atau keselamatan penyalang
3. Untuk penyalang yang sudah dijamin oleh bank yang lain
4. Tabungan ini adalah Metro Madani dalam bentuk uang tunai
5. Apabila penyalang memberikan buku tabungan secara penuh dengan biaya yang tertera pada buku maka yang dipergunakan adalah buku yang tertera pada buku tabungan Bank
6. Jika buku tabungan hilang/rusak, penyalang wajib melaporkan secara tertulis kepada Bank sesuai Metro Madani dan segera dibuat surat kehilangan dan pengisian dan Bank akan menerbitkan buku baru
7. Penyalang buku tabungan pengganti hanya diterbitkan jika buku penyalang yang bersangkutan telah kepada penyalang
8. Jika penyalang meninggal dunia, maka buku tabungan akan diserahkan kepada ahli waris yang sah menurut hukum yang berlaku
9. Apabila ada penyalang buku tabung atau deposit penyalang dipindahkan untuk memindahkannya kepada Bank sesuai dengan ketentuan
10. Buku diterbitkan dan segala urusan dan kegiatan yang timbul karena keterlambatan penyalang dan atau penyalang yang lain tabungan

### PEWETIKAN DAN PEMADAN

1. Penyalang dan penyalang dapat dilakukan di Kantor Bank Metro Madani sesuai dengan Buku dan ketentuan awal penyalang Rp 25.000,00, Tunggai yang harus dan seluruh keterbatasan penyalang Rp 25.000,00 dan Rp 25.000,00
2. Penyalang Bank dapat dilakukan secara otomatis atau penyalang secara manual
3. Penyalang harus dilakukan secara otomatis dan buku tabungan
4. Penyalang akan penyalang secara otomatis dengan Rp 25.000,00 penyalang atau Rp 25.000,00 yang tertera di buku dengan penyalang dan buku tabungan
5. Penyalang yang dilakukan dengan penyalang dengan penyalang atau buku penyalang tidak pengisi dari penyalang dan buku tabungan dan penyalang dan penyalang
6. Penyalang akan dilakukan secara otomatis dan penyalang penyalang

### BAJU BUKU

1. Penyalang akan diterbitkan buku baru secara otomatis dengan penyalang yang tertera pada buku dengan penyalang
2. Tabungan yang diterbitkan buku baru adalah tabungan tabung atau penyalang penyalang Rp 25.000,00
3. Buku baru diterbitkan secara otomatis dan akan diterbitkan ke penyalang tabungan penyalang buku
4. Buku baru yang baru yang diterbitkan penyalang dengan penyalang dan penyalang dengan penyalang yang tertera

### PERUTIPAN DAN PENYALANG

1. Penyalang akan diterbitkan buku baru secara otomatis dengan penyalang yang tertera pada buku dengan penyalang
2. Penyalang akan diterbitkan buku baru secara otomatis dengan penyalang penyalang dan Rp 25.000,00 dan buku penyalang
3. Penyalang akan diterbitkan buku baru secara otomatis dengan penyalang penyalang dan buku penyalang
4. Penyalang akan diterbitkan buku baru secara otomatis dengan penyalang penyalang dan buku penyalang



### PERMOHONAN PENGANTIAN BUKU BARU TABUNGAN PENDIDIKAN

Kepada,  
PT. BPRS METRO MADANI  
Kantor Cabang \_\_\_\_\_

Sehubungan dengan hal-hal yang tertera pada halaman mutasi/Rusak/tercatry\*) buku Tabungan Pendidikan Atas Nama \_\_\_\_\_ Nomor Rekening \_\_\_\_\_ Nomor Seri \_\_\_\_\_

Mohon agar diterbitkan Buku Tabungan Pendidikan baru atas nama tersebut di atas. Dengan diterbitkannya Buku Tabungan Pendidikan tersebut, maka segala kerugian yang timbul atas segala penyalanggunaan Tabungan Pendidikan sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya/kami.

\_\_\_\_\_  
Nama jelas & Tanda Tangan

\*) coret yang tidak perlu

Tabungan

# Pendidikan



**BANK SYARIAH  
METRO MADANI**  
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah



**Kantor Pusat :**

Lampung Telp. : 0725 - 44365 Facs. : 0725 - 49669

Jl. AH. Nasution No. 74 Yosorejo Metro Timur, Kota Metro - Lampung Telp. : 0725 - 44365 Facs. : 0725 - 49669  
email : bprsmetromadani@gmail.com

**Kantor Kas :**

Kantor Kas : (RSU Muhammadiyah Metro)

Jl. Soekarno Hatta No. 42 16c Mulyojati Kecamatan Metro - Lampung Telp. / Facs : 0726 - 750601  
Kantor Cabang Unit II :

Jl. Lintas Timur Unit 2 Banjar Agung Tulang Lampung Telp. / Facs : 0729 - 370400  
Kantor Cabang Kalirejo :

Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo - Kalirejo Lampung Tengah - Lampung Telp. / Facs. 0724 - 3200015  
Kantor Cabang Tulang Bawang Barat :

Jl. Jend. Sudirman Daya Murni Kec. Tumijajar Tulang Bawang Barat - Lampung Telp. / Facs. 0724 - 3200015  
Kantor Cabang Jati Mulyo :

Jl. Jend. Sudirman Daya Murni Kec. Tumijajar Tulang Bawang Barat - Lampung Telp. / Facs. 0721 - 8011918  
Kantor Cabang Jati Mulyo :

Jl. Senopati No. 369 Blok II Jatimulyo Kec. Jati Agung Kab. Lampung Selatan - Lampung  
Telp. : 0721 - 8011920 Facs. : 0721 - 8011918



PT. BPR SYARLAH  
METRO MADANI

# BUKTI PENARIKAN TABUNGAN

Bismillahirrahmanirrahlim

Sudah diterima dari PT. BPRS METRO MADANI penarikan Tabungan sebesar (terbilang)



No. Serit : 138384

Tanggal :

No Rek.    -   -

Atas Nama :

\_\_\_\_\_

Jumlah : Rp \_\_\_\_\_

265 TRK 310321

Tanda tangan \_\_\_\_\_

Penilaian	Lembar/ Kepung
100 000	
50 000	
20 000	
10 000	
5 000	
2 000	
1 000	
500	
200	
100	
50	
Tanda tangan Pengambilan	

**SURAT KUASA**  
 Bismillah  
 Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama

Nomor Rekening

Alamat

Nomor KTP

Dengan ini memberi kuasa kepada :

Nama

Nomor Rekening

Alamat

Nomor KTP

Untuk menarik dan menerima dana dari rekening tersebut diatas sejumlah Rp. ....

( ..... (Tempat dan tanggal)

Penerima Kuasa,

Pemberi Kuasa,

Materai

**FOTO DOKUMENTASI**



Wawancara Dengan Marketing Funding  
PT. BPRS Metro Madani



Wawancara Dengan Kepala Marketing  
PT. BPRS Metro Madani



Wawancara Dengan Customer Service  
PT. BPRS Metro Madani



Wawancara Dengan Kasubag  
PT. BPRS Metro Madani



Wawancara Bersama Nasabah

## **RIWAYAT HIDUP**



Nama lengkap Ricka Citra Dewi, Lahir di Dipasena Utama pada tanggal 15 Januari 1999. Peneliti merupakan anak Kedua dari Tiga bersaudara, putri kedua dari Bapak Suratno dan Ibu Tusinah.

Peneliti menyelesaikan masa belajar di TK Dharma Wanita. Kemudian menempuh pendidikan formal di SD SMP Negeri 1 Simbarwaringin lulus tahun 2011. Peneliti melanjutkan pendidikannya di Negeri 3 Metro lulus pada tahun 2014. Setelah lulus dari sekolah menengah pertama selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikannya lagi di SMA Negeri 2 Metro dengan fokus jurusan IPS dan selesai pada tahun 2017. Kemudian peneliti melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, dengan mengambil jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Peneliti mempersembahkan sebuah skripsi yang berjudul “STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN (STUDI PADA PT. BPRS METRO MADANI KANTOR PUSAT)”, sebagai skripsi pada perkuliahan di S1 Perbankan Syariah.