

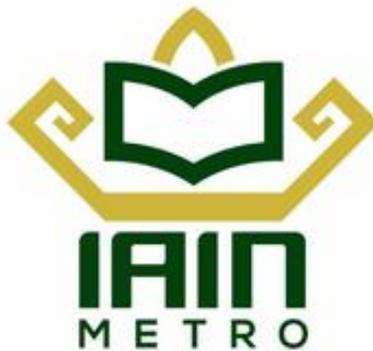
## **TUGAS AKHIR**

# **UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC. TULANG BAWANG BARAT**

Oleh :

**RIAN ARTA RIADI**

**NPM. 14123278**



**Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah**

**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**TAHUN 1439 H / 2018**

**UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN  
PENDIDIKAN DI BANK SYARIAH METRO MADANI KC. TULANG  
BAWANG BARAT**

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

Oleh :

**RIAN ARTA RIADI**

**NPM. 14123278**

Dosen Pembimbing : Nawa Angkasa, SH, MA

Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1439 H / 2018 M**

## PERSETUJUAN

JUDUL : Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Melalui  
Tabungan Pendidikan Di BPRS Metro Madani  
KC. Tulang Bawang Barat

NAMA : RIAN ARTA RIADI

NPM : 14123278

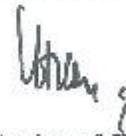
JURUSAN : Diploma Tiga (D-III) Perhankan Syariah

FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam

## MENYETUJUI

Untuk dimunqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam IAIN Metro Lampung.

Pembimbing,



Nawa Angkasa, S.H., M.H  
NIP. 19671025 20000 3 1 003



**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.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No: 0450/111.28.3/10.1/P.009/27.2018

Tugas Akhir dengan judul : UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC.TULANG BAWANG BARAT, disusun oleh, Nama: RIAN ARTA RIADI, NPM: 14123278, Jurusan: Program Studi D-III Perbankan Syariah, telah dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari dan tanggal: JUMAT, 09 FEBRUARI 2018, di Kampus II (E7.I.2).

**TIM UJIAN TUGAS AKHIR**

Ketua/Moderator : Nawa Angkasa, S.H., M.H

Penguji I : Sainul, S.H., M.A

Penguji II : Zumaroh, M.E.Sy

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah. M.S.I



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widiyana Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rian Arta Riadi  
NPM : 14123278  
Jurusan : D-III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya yang terdapat di daftar pustaka.

Yang menyatakan,



**RIAN ARTA RIADI**  
NPM. 14123278

## **ABSTRAK**

### **UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC. TULANG BAWANG BARAT**

**Oleh:**

**RIAN ARTA RIADI**

**NPM: 14123278**

Fungsi utama perbankan adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat menghimpun dana dari masyarakat berupa produk tabungan. Seiring berkembangnya tabungan yang tumbuh signifikan pastinya tidak terlepas dari sebuah persaingan yang harus bisa ditangani dan diselesaikan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti upaya dalam peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan pendidikan.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah upaya apa saja yang harus dilakukan serta strategi marketing funding dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan dalam upaya peningkatan jumlah nasabah. Sifat penelitian yakni deskriptif serta sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Data dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode induktif.

Penyebab dari terjadi hambatan dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan itu dikarenakan oleh belum adanya kartu ATM, kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan, dan persaingan antar lembaga keuangan. Permasalahan ini membuat BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat harus mencari solusi agar mampu bersaing dalam mempromosikan produk tabungan dengan lembaga keuangan lainnya, sehingga mendapat respon yang baik dari calon nasabah baru untuk mempercayai akan produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat sehingga tercapai target marketing funding.

Berdasarkan hasil penelitian ini, upaya yang dilakukan marketing *funding* adalah melakukan promosi dan memberikan penjelasan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan, serta meyakinkan nasabah bahwa BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat telah terdaftar pada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), dan memberikan kemudahan kepada para nasabah terkait dengan transaksi yaitu dengan cara *jemput bola*.

## MOTTO

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ  
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوا كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ

قَبْلِهِ لَمِنَ الضَّالِّينَ (البقرة: ١٩٨)

*“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu. Maka apabila kamu bertolak dari ‘Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’aril Haram. Dan berzikirlah kepada-Nya sebagaimana Dia telah memberi petunjuk kepadamu, sekalipun sebelumnya kamu benar-benar termasuk orang yang tidak tahu.” (QS.Al-Baqarah:198)*

## **PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan Tugas Akhir ini teruntuk:

1. Terimakasih kepada ALLAH SWT karena-Nya saya bisa sampai sekarang.
2. Terimakasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua yang tercinta Ayahanda Maryono dan Ibunda Rusmiyati yang telah memperkenalkan saya pada kehidupan dan memperjuangkan hidup dengan kasih sayang, nasehat, serta doa dan restu kalian adalah semangat saya.
3. Adikku, Jesica Murni. yang selalu memberi semangat kepada diri saya agar menjadi contoh yang baik untuk adik saya tercinta
4. Sahabat-sahabat yang telah membantu dan mendukung dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
5. Serta teman-teman seperjuangan PBS angkatan 2014.

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN DI BPRS METRO MADANI KC. TULANG BAWANG BARAT”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, bagi sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Enizar, M,Ag selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan D-III Perbankan Syari’ah.
4. Bapak Nawa Angkasa, SH.,MA selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir (TA). Terima kasih atas bimbingan, masukan, kritikan, dan arahan Bapak, sehingga dengan jangka waktu yang cukup terbatas peneliti bisa menyelesaikan TA ini dengan baik.
5. Bapak Sainul, SH.,MA selaku Penguji 1 sidang Munaqosyah.
6. Segenap Bapak dan Ibu dosen serta staff karyawan IAIN Metro.

7. Segenap staff karyawan BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat yang telah bersedia meluangkan waktunya dalam membimbing dan memberi ilmu selama penelitian.
8. Dan Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam Tugas Akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaikan demi masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi Ilmu Perbankan Syariah.

Metro, Februari 2018  
Peneliti



Rian Arta Riadi  
NPM. 14123278

## DAFTAR ISI

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

## BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
E. Metodologi Penelitian .....	5
1. Jenis dan Sifat Penelitian .....	6
2. Sumber Data.....	6
3. Teknik Pengumpulan Data.....	7
4. Teknik Analisis Data.....	9
F. Sistematika Pembahasan .....	9

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Strategi Pemasaran .....	11
1. Strategi Pemasaran .....	11
2. Pengertian Pemasaran .....	14
3. Konsep Pemasaran .....	15
B. Mudharabah.....	17
1. Pengertian Mudharabah .....	17
2. Prinsip Mudharabah .....	18
3. Dasar Hukum .....	19
4. Rukun Akad Mudharabah .....	22
5. Syarat-syarat Mudharabah .....	24
C. Tabungan Pendidikan.....	27
1. Pengertian Tabungan Pendidikan.....	27
2. Tujuan Tabungan Pendidikan .....	28

## **BAB III PEMBAHASAN**

A. Profil BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat .....	29
1. Sejarah BPRS Metro Madani .....	29
2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani.....	30
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani .....	31
4. Mitra Usaha BPRS Metro Madani.....	31
B. Produk BPRS Metro Madani .....	32
C. Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat .....	40

## **BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	50
B. Saran.....	50

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat 31

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 Laporan Perkembangan Nasabah Baru Per 7-30 April 2017	47
---	----

## **Daftar Lampiran**

1. Surat Keterangan Pembimbing Tugas Akhir
2. Alat Pengumpul Data
3. Surat Keterangan Bebas Pustaka
4. Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992. Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan Negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992- 1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia akan terus bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.

Berdasarkan data Bank Indonesia, prospek perbankan syariah pada tahun 2005 diperkirakan cukup baik. Industri perbankan syariah diprediksi masih akan berkembang dengan tingkat pertumbuhan yang cukup tinggi. Jika pada posisi November 2004, volume usaha perbankan syariah telah mencapai 14,0 triliun rupiah, dengan tingkat pertumbuhan yang terjadi pada tahun 2004 sebesar 88,6%, volume usaha perbankan syariah di akhir tahun 2005 diperkirakan akan mencapai sekitar 24 triliun rupiah. Dengan volume tersebut, diperkirakan industri perbankan syariah akan mencapai pangsa sebesar 1,8% dari industri perbankan nasional dibandingkan sebesar 1,1% pada akhir tahun 2004. Pertumbuhan volume volume usaha perbankan syariah tersebut ditopang

oleh rencana pembukaan unit usaha syariah yang baru dan pembukaan jaringan kantor yang lebih luas. Dana Pihak Ketiga (DPK) diperkirakan akan mencapai jumlah sekitar 20 triliun rupiah dengan jumlah pembiayaan sekitar 21 triliun rupiah di akhir tahun 2005.<sup>1</sup>

Dan salah satunya adalah BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, terdapat produk-produk yang dapat memfasilitasi kebutuhan masyarakat dalam produk pembiayaan, seperti Pembiayaan Mudharabah, dan Pembiayaan Murabahah. Sedangkan dalam produk penghimpunan dana, macam produknya lebih banyak dan bervariasi, seperti Tabungan iB Umum, Tabungan iB Pendidikan, Dan Tabungan iB Walimmah.

Banyaknya varian produk merupakan salah satu upaya BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat untuk menarik nasabah. Berlatar belakang persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat dalam menarik nasabah, maka dibutuhkan upaya lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut akan tercapai.

Dari uraian di atas peneliti tertarik mengkaji lebih dalam bagaimana upaya yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan menggunakan salah satu produk funding BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, yaitu produk Tabungan Pendidikan. Produk ini merupakan

---

<sup>1</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2014), h.25

produk tabungan pendidikan khusus pelajar dan mahasiswa, produk Tabungan Pendidikan hadir untuk memenuhi kebutuhan pendidikan, dan diantara produk tabungan yang lain, produk Tabungan Pendidikan memiliki persentase nisbah paling tinggi yaitu 5,78%.

Semenjak produk ini beroperasi, Tabungan Pendidikan termasuk tabungan yang banyak diminati oleh lembaga pendidikan seperti PAUD dan Sekolah Dasar, dan produk Tabungan Pendidikan memiliki nisbah bagi hasil yang lebih besar diantara produk *funding* yang ada di BPRS Metro Madani Kc. Tulang Bawang Barat. Meskipun demikian, Produk Tabungan Pendidikan masih dalam persaingan dengan produk *funding* lembaga keuangan lain, Kurangnya kepercayaan dari masyarakat ini timbul dari persepsi masyarakat itu sendiri terhadap Bank Syariah.

Banyak masyarakat yang menganggap bahwa lembaga keuangan misalnya BMT dengan BPRS Metro Madani adalah sama. Karena pada kasus yang terjadi, terdapat BMT yang bangkrut. BMT adalah lembaga keuangan yang tidak adanya pengawasan dan kerjasama oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Sehingga masyarakat kurang percaya untuk dapat menabung di BPRS Metro Madani.<sup>2</sup>

Maka dari itu peneliti tertarik untuk menggunakan produk tersebut untuk dijadikan laporan penulisan Tugas akhir dengan judul **“Upaya Peningkatan**

---

<sup>2</sup>Wawancara dengan Bapak Maisur arif. Pimpinan kantor Cabang Bank syariah Metro Madani Kc.Tulang Bawang Barat, pada tanggal 14 April 2017

## **Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat”.**

### **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, pertanyaan penelitian yang muncul adalah bagaimanakah upaya peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat?.

### **C. Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan pertanyaan penelitian yang dikemukakan diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat melalui tabungan pendidikan.

### **D. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfat Secara Teoritis**

Menambah khazanah pengetahuan di bidang ekonomi dan perbankan pada umumnya, serta menambah wacana keilmuan khususnya terkait dengan strategi pemasaran dalam menarik minat nasabah pada tabungan pendidikan.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian dapat dijadikan acuan bagi pihak manajemen BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat untuk lebih menekankan strategi pemasaran pada Tabungan Pendidikan.
- b. Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi salah satu bahan masukan bagi masyarakat yang sudah dan/ atau belum menjadi nasabah, terkait dengan strategi pemasaran di BPRS Metro madani KC. Tulang Bawang Barat pada produk Tabungan Pendidikan.

## E. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian dan Sifat Penelitian

#### a. Jenis Penelitian

Jenis dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi penelitian untuk menyediakan gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut.<sup>3</sup> Penelitian ini berlokasi di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat yang beralamatkan di Jalan Jendral Sudirman Desa Daya Murni Kecamatan tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat.

---

<sup>3</sup>Abdurahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknis Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011), h.9

## b. Sifat Penelitian

Menurut Husein Umar, penelitian deskriptif adalah menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.<sup>4</sup> Berdasarkan pada permasalahan yang ada dalam tugas akhir ini, maka sifat penelitian ini adalah deskriptif. Karena penelitian ini berupaya untuk mengumpulkan fakta tentang suatu penilaian kelayakan dalam hal pemberian atau penyaluran kredit. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran marketing *funding* dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat.

## 2. Sumber Data

Yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh.<sup>5</sup> Oleh karena itu subyek penelitian adalah subyek yang diambil datanya untuk diambil kesimpulan. Ada dua sumber data yang biasanya digunakan dalam penelitian sosial, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.<sup>6</sup> Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut

---

<sup>4</sup>Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), h. 22

<sup>5</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 172

<sup>6</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h.129

responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan.<sup>7</sup>

#### **a. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti.<sup>8</sup> Berarti data yang langsung diperoleh peneliti pada saat melakukan penelitian. Oleh sebab itu, yang menjadi sumber data primer pada penelitian ini adalah Pimpinan Cabang, karyawan marketing *funding*, *Customer Service* dan dua orang nasabah tabungan pendidikan.

#### **b. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberi data kepada peneliti.<sup>9</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa sumber data yang sudah jadi, yang terdiri dari buku-buku seperti buku karya Malayu P. Hasibuan ”*Dasar-dasar Perbankan* ”, Nur Rianti al Arif ”*Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*”, dan lainnya. Brosur, *website*, dan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

### **3. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

---

<sup>7</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu...*, h. 172

<sup>8</sup>Beni Ahmad Saebani, *Manajemen Penelitian*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2013), h. 82

<sup>9</sup>Beni Ahmad Saebani, *Manajemen Penelitian...*, h. 82

### a. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pihak pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>10</sup> Teknik pengumpulan data dengan wawancara (*interview*) ini diharapkan agar peneliti dapat memperoleh data atau informasi mengenai permasalahan yang akan diteliti. Wawancara ini dilakukan oleh peneliti kepada staff atau karyawan *Account Officer (AO)*, *Staff Legal*, dan *Customer Service*

### b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan sebagainya.<sup>11</sup> Pengertian diatas dapat dipahami bahwa dokumentasi adalah pengumpulan data yang diperoleh melalui berbagai catatan. Metode dokumentasi ini digunakan dalam rangka untuk memperoleh data-data yang peneliti perlukan. Dokumentasi ini juga merupakan teknik pengumpulan data melalui dokumen-dokumen mengenai data yang dibutuhkan dalam suatu penelitian, dalam hal ini data yang akan diperoleh secara dokumentasi yang ada di perusahaan dan menjadi objek penelitian adalah data mengenai Analisis strategi pemasaran produk

---

<sup>10</sup>Lexy J. Meoleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), h. 186

<sup>11</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu...*, h. 231

Tabungan Pendidikan di Bank Syariah Metro Madani Kc. Tulang Bawang Barat.

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

Metode analisis yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir induktif. Metode kualitatif maksudnya data yang diperoleh diuraikan sedemikian rupa dan disertai pembahasan dan kemudian hasil analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk laporan. Metode induktif adalah berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>12</sup>

Dalam menganalisa data peneliti menguraikan data dalam uraian-uraian yang berangkat dari informasi pihak BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat mengenai upaya peningkatan Jumlah nasabah melalui produk Tabungan Pendidikan.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN Bagian pertama berisi tentang pendahuluan, pada bagian ini akan memuat latar belakang masalah yang akan memaparkan alasan akademik pemilihan masalah dan signifikansinya. Dan dilanjutkan dengan

---

<sup>12</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I*, (Jakarta: Andi Offset, 1986) h.42

pertanyaan penelitian terkait permasalahan yang diangkat dalam penelitian, lalu memaparkan tujuan dan manfaat dari penelitian, serta memaparkan metode penelitian yang berisi jenis dan sifat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian, dan teknik menganalisis data. Bagian akhir dari BAB I adalah sistematika pembahasan yang akan memaparkan penulisan penelitian secara sistematis.

BAB II LANDASAN TEORI Bagian kedua ini berisi tentang landasan teori. Pada bagian ini menyajikan teori-teori tentang variabel penelitian. Yang memuat tentang strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui produk Tabungan Pendidikan.

BAB III PEMBAHASAN Bagian ketiga berisi tentang pembahasan, yang memuat tentang gambaran umum lokasi (objek) penelitian dan hasil penelitian berupa pemaparan produk Tabungan Pendidikan, serta strategi pemasaran marketing Funding dalam menambah jumlah nasabah melalui produk Tabungan Pendidikan.

BAB IV PENUTUP Dan bagian terakhir yang merupakan BAB Penutup yang akan memuat tentang kesimpulan dari pembahasan dalam penelitian dan saran peneliti kepada pembaca.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. STRATEGI PEMASARAN**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan perkataan lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa lingkungan dan internal perusahaan melalui analisa keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisa kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Di samping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijalani, harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan keadaan pada saat ini. Penilaian atau evaluasi ini menggunakan analisa keunggulan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman. Hasil penilaian atau evaluasi ini digunakan sebagai dasar untuk menentukan apakah strategi yang sedang dijalankan perlu diubah, dan

sekaligus digunakan sebagai landasan untuk menyusun atau menentukan strategi yang akan dijalankan pada masa yang akan datang.

Setelah strategi pemasaran ditetapkan maka perusahaan harus menerapkan rincian bauran pemasaran, merupakan kumpulan alat pemasaran taktis terkendali- produk, harga, tempat, dan promosi yang dipedukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.

Bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan akan produknya yang terdiri dari empat P yaitu:

- a. **Produk**, kombinasi barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran meliputi: ragam, kualitas, desain, fitur, nama merek, dan kemasan.
- b. **Harga**, adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk meliputi: daftar harga, diskon, potongan harga, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.
- c. **Tempat**, kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran meliputi: lokasi, saluran distribusi, persediaan, dan transportasi.
- d. **Promosi**, berarti aktifitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya meliputi: iklan dan promosi penjualan.

Program pemasaran yang efektif harus dapat memadukan semua elemen bauran pemasaran kedalam satu program pemasaran terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai badi konsumen.<sup>13</sup>

Faktor lingkungan yang dianalisa dalam penyusunan strategi pemasaran adalah keadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dari keadaan politik. Masing-masing faktor ini dapat menimbulkan adanya kesempatan atau hambatan bagi pemasaran produk atau perusahaan. Faktor internal yang dianalisa dalam penyusunan strategi pemasaran adalah faktor-faktor yang terkait dengan pelaksanaan fungsi perusahaan, yang meliputi keuangan, pemasaran, produksi serta organisasi dan sumber daya manusia. Masing-masing faktor internal yang terkait dengan fungsi perusahaan tersebut dapat merupakan hal yang dapat menunjukan adanya keunggulan atau kelemahan perusahaan. Khusus dalam bidang pemasaran, faktor-faktor lingkungan atau eksternal seperti telah diuraikan diatas, adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan. Sedangkan faktor internal dalam bidang pemasaran adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan

---

<sup>13</sup>Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002), h. 154

umumnya dan pimpinan pemasaran umumnya, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi, dan pelayanan.<sup>14</sup>

## **B. PEMASARAN**

### **1. Pengertian Pemasaran**

Pemasran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran, pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.<sup>15</sup>

Penafsiran yang sempit tentang pemasaran ini terlihat pula dari definisi American Marketing Association 1960, yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen. Adapun yang mengatakan pemasaran merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang/bahan-bahan masuk dalam proses produksi, keputusan mengenai produk itu harus dikaitkan dengan sasaran pasar yang dituju. Demikian pula mengenai tingkat harga jual

---

<sup>14</sup>*Ibid*, h. 155

<sup>15</sup>Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 143

yang direncanakan serta kegiatan iklan atau advertensi dan personal selling, harus dilakukan jauh sebelum barang atau jasa diproduksi.<sup>16</sup>

Dunia pemasaran sering pula diidentikkan dengan dunia yang penuh dengan janji manis namun belum tentu terbukti apakah produknya sesuai dengan apa yang telah dijanjikan. Inilah yang harus dibuktikan dalam suatu manajemen pemasaran syariah baik pada penjualan produk barang atau jasa, bahwa pemasaran syariah bukanlah dunia yang penuh dengan tipu-menipu. Sebab pemasaran syariah merupakan tingkatan paling tinggi dalam pemasaran, yaitu spiritual marketing, dimana etika, nilai-nilai dan norma dijunjung tinggi. Hal-hal inilah yang seringkali dilanggar oleh dalam pemasaran konvensional, sehingga menyebabkan konsumen pada akhirnya banyak yang kecewa pada produk barang atau jasa yang telah dibeli karena berbeda dengan apa yang telah dijanjikan oleh pemasar.<sup>17</sup>

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

---

<sup>16</sup>Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, h. 3

<sup>17</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: penerbit alfabeta, 2012), h. 5

dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan tersebut strategi pemasaran yang diterapkan haruslah yang tepat.<sup>18</sup>

## **2. Konsep Pemasaran**

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen yang didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Jadi konsep pemasaran merupakan orientasi perusahaan yang menekankan bahwa tugas pokok perusahaan adalah menentukan kebutuhan dan keinginan pasar, dan selanjutnya memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut sehingga dicapai tingkat kepuasan langganan yang melebihi dari kepuasan yang diberikan oleh para saingan.<sup>19</sup>

Pasar syariah seringkali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional sementara pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksud pernyataan tersebut adalah orang hanya tertarik pada pasar berbisnis syariah hanyalah karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial -yang menurut sebagian pihak- dikatakan sebagai sesuatu yang bersifat rasional. Sebaliknya pada pasar konvensional orang ingin mendapatkan keuntungan finansial sebesar-besarnya tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan

---

<sup>18</sup>*Ibid.*

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

ajaran islam atau apakah cara yang dipergunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor atautkah tidak.<sup>20</sup>

Dalam syariah marketing, perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, namun turut pula berorientasi pada tujuan lainnya yaitu keberkahan. Perpaduan konsep keuntungan dan keberkahan ini melahirkan konsep *masalahah*, yaitu suatu perusahaan syariah akan berorientasi pada pencapaian masalahah yang optimal. Konsep keberkahan bagi sebagian pihak merupakan konsep yang abstrak karena secara keilmuan tidak dapat dibuktikan secara ilmiah, namun inilah suatu konsep inti pada syariah marketing yang menjadi landasan pada suatu perusahaan berorientasi syariah.

## C. MUDHARABAH

### 1. Pengertian Mudharabah

Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank islam secara keseluruhan. Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah *al-mudharabah*. berdasarkan prinsip ini, bank islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* ‘pengelola’, sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* ‘penyandang

---

<sup>20</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran*, ... h. 16

dana'. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.<sup>21</sup>

Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. *mudharabah* mempunyai dua bentuk, yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*, yang perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Dalam hal ini, Bank Syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana). bank syariah dalam kepastiannya, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain. Namun, di sisi lain, bank syariah juga memiliki sifat sebagai seorang wali amanah, yang berarti bank harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalah atau kelalaiannya.

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagi hasilkan kepada pemmilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. dalam mengelola harta *mudharabah*, bank menutup biaya oprasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Di samping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan

---

<sup>21</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h.359

ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil tabungan *mudharabah* dibebankan langsung ke rekening tabungan *mudharabah* pada saat perhitungan bagi hasil.<sup>22</sup>

## 2. Prinsip Mudharabah

Prinsip *mudharabah* biasanya diaplikasikan di perbankan syariah pada produk tabungan biasa, tabungan berjangka ( tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu, seperti tabungan haji, tabungan berencana, tabungan kurban, dan sebagainya,serta deposito berjangka, *mudharabah* terbagi menjadi dua. *Pertama, mudharabah muthalaqah*, yaitu bentuk kerja sama antara *shaibul mal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh sering dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* ( lakukanlah sesukamu) dari *shahibul mal* ke *mudharib* yang member kekuasaan untuk bebas berinvestasi atau memanfaatkan pada jenis usaha apapun selama tidak melanggar prinsip dan aturan syariat. Aplikasi pada *muthalaqah* pada produk penghimpunan yang dilakukan. Dalam hal mengelola dananya pada jenis investasi apa saja selama investasi tersebut tidak bertentangan dengan prinsip dan aturan syariat serta menghasilkan hasil yang cukup baik kepada nasabah dalam bentuk bagi hasil yang kompetitif.

Kedua, *mudharabah muqayyadah* atau biasa dikenal dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah*. Model ini kebalikan dari *mudharabah muthalaqah*. *Mudharib* dalam model kedua ini dibatasi oleh batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini sering mencerminkan

---

<sup>22</sup>*Ibid*, h.360

kecenderungan umum *shahinul mal* dalam memasuki jenis dunia usaha. Ketika *shahibul* memberikan dana kepada *mudharib*, pemberian dana tersebut sudah diikuti dengan berbagai persyaratan. Misalkan nasabah menginginkan dana yang ditaruh digunakan untuk berinvestasi atau dimanfaatkan untuk jenis usaha agrobisnis.<sup>23</sup>

### 3. Dasar Hukum

Sesungguhnya pada dasarnya Mudharabah dapat dikategorikan ke dalam salah satu bentuk Musyarakah, namun para cendekiawan fikih Islam meletakkan Mudharabah dalam posisi yang khusus dan memberikan landasan hukum yang tersendiri.

#### a. Alquran

Ayat-ayat Alquran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi al-Mudharabah, adalah:

---

<sup>23</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung; CV pusataka Setia, 2012), hal.133

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ  
 مَعَكَ ۗ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۗ عَلِمَ أَن لَّنْ نُحِصُّهُ فِتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا  
 تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۗ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ ۖ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي  
 الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۖ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا مَا  
 تَيَسَّرَ مِنْهُ ۗ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۗ وَمَا  
 تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۗ وَاسْتَغْفِرُوا  
 اللَّهُ ۗ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

“*Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”.*

QS. Al-Muzzammil ayat 20 secara umum membicarakan tentang shalat malam yaitu dua pertiga malam, setengahnya atau sepertiganya. Hanya saja, shalat tersebut tidaklah wajib terlebih bila adanya *uzur* seperti sakit, bekerja atau sedang dalam peperangan. Ayat ini juga tidak membedakan antara usaha dalam berjihad

mengangkat senjata dengan bekerja menjemput rejeki. Selain itu, dianjurkan juga untuk memberikan pinjaman kepada Allah. Keterkaitan dengan mudharabah karena yang menjadi *wajhud dillalah* atau argument dari ayat tersebut yaitu kata *yadhribuna* yang sama dengan akar kata *mudhrabah*, yang berarti menjalankan suatu perjalanan usaha, “*orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah*”.<sup>24</sup>

Mudahrib sebagai *entrepreneur* adalah sebagian dari orang-orang yang melakukan (*dharb*) perjalanan untuk mencari karunia Allah swt. Dari keuntungan investasinya, di tempat lain dalam alquran kita masih memiliki ayat-ayat yang senada misalnya:

*b. Hadis*

Hadis-hadis Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi al-Mudharabah, yaitu:

*“diriwayatkan dari Ibnu abbas bahwasannya Sayidina Abbas jika kalau memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah, ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak yang berparu-paru basah, jika menyalahi aturan maka yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikannyalah syarat-syarat tersebut ke Rasulullah saw. Dan diapun memperkenalkannya (hadis dikutip oleh Imam Alfasi dalam Majma Azzawaid 4/161)*

*“dari Suhaib r.a. bahwa rasulullah saw. Bersabda: tiga perkara di dalamnya terdapat keberkatan (1) menjual dengan pembayaran secara kredit (2) Muqaradhah*

---

<sup>24</sup> Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 184

(nama lain dari *Mudharabah*) (3) mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah.)<sup>25</sup>

#### 4. Rukun Akad *Mudharabah*

Unsur- unsur akad *Mudharabah* yang harus ada di dalamnya dan menjadi prasyarat sahnya transaksi *Mudharabah*, adalah:

##### a. *Ijab Qabul*

Pernyataan kehendak yang berupa *ijab qabul* antara kedua belah pihak memiliki syarat-syarat, yaitu:

- 1) *Ijab* dan *qabul* itu harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah*.
- 2) *Ijab* dan *qabul* harus bertemu, artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua. Artinya *ijab* yang diucapkan pihak pertama harus diterima dan disetujui oleh pihak kedua sebagai ungkapan kesediaannya bekerja sama. Ungkapan kesediaan tersebut bisa diungkapkan dengan kata-kata atau gerakan tubuh (isyarat) lain yang menunjukkan kesediaan.
- 3) *Ijab* dan *qabul* harus sesuai maksud pihak pertama cocok dengan keinginan pihak kedua, artinya kedua belah pihak sepakat dan ketika kesepakatan itu disetujui maka terjadilah hukum.

##### b. Adanya dua pihak (pihak penyedia dana dan pengusaha).

---

<sup>25</sup> Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Pers, 2008), h.14

Syarat-syarat kedua belah pihak, yaitu:

- 1) Cakap bertindak hukum secara syar'i. Artinya, *shahin\`b al-mal* memiliki kapasitas untuk menjadi pemodal dan *mudharib* memiliki kapasitas menjadi pengelola.
- 2) Memiliki kewenangan/memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa, karena penyerahan modal oleh pihak pemberi modal kepada pengelola modal merupakan suatu bentuk pemberian kuasa untuk mengelola modal tersebut.

c. Adanya modal.

- 1) Modal harus jelas jumlah dan jenisnya dan diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad *mudharabah* sehingga tidak menimbulkan dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlahnya. Kepastian dan kejelasan laba itu penting dalam kontrak ini.
- 2) Harus berupa uang (bukan barang). Mengenai modal harus berupa uang dan tidak boleh barang adalah pendapat mayoritas ulama.
- 3) Modal harus diserahkan sepenuhnya kepada pengelola secara langsung, karena dikhawatirkan akan terjadi kerusakan pada modal penundaan yang dapat mengganggu waktu mulai bekerjanya dan akibat lebih jauh mengurangi kerjanya secara maksimal.

d. Adanya usaha (*al- a`mal*)

Mengenai jenis usaha pengelolaan ini sebagian ulama, khususnya Syafi'i dan Maliki, mempesyaratkan bahwa usaha itu hanya berupa usaha dagang.

Tetapi Abu Hanifah membolehkan usaha apa saja selain berdagang, termasuk kerajinan dan industri. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa jenis usaha yang dibolehkan adalah semua jenis usaha dan tentu saja tidak hanya menguntungkan tetapi juga harus sesuai dengan ketentuan syariah sehingga merupakan usaha yang halal.

e. Adanya keuntungan.

Mengenai keuntungan disyaratkan bahwa:

- 1) Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan presentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan hanya keuntungannya setelah dipotong besarnya modal. Dalam hal ini perhitungan harus dilakukan secara cermat.
- 2) Keuntungan untuk masing-masing pihak tidak ditentukan dalam jumlah nominal, karena jika ditentukan demikian berarti *shahibul al-mal* telah mematok untung tertentu dari sebuah usaha yang belum jelas untung dan ruginya dan ini akan membawa kepada perbuatan *riba*.
- 3) Nisbah pembagian ditentukan dengan presentase, misalnya 60:40%, 50:50%, dan seterusnya. Penentuan presentase tidak harus terikat pada bilangan tertentu. Artinya jika *nisbah* bagi hasil tidak ditentukan pada saat akad, maka masing-masing pihak memahami bahwa keuntungan itu

akan dibagi secara sama, karena aturan umum dalam perhitungan adalah kesamaan.<sup>26</sup>

## 5. Syarat-syarat Mudharabah

### a. Modal

Modal harus dinyatakan dengan jelas jumlahnya seandainya modal berbentuk barang maka barang tersebut harus dihargakan dengan harga semasa dalam uang yang beredar ( atau sejenisnya ). Modal harus dalam bentuk tunai dan bukan piutang dan Modal harus diserahkan kepada Mudharib, untuk memungkinkannya melakukan usaha.

### b. Keuntungan

- 1) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam prosentase dari keuntungan yang mungkin dihasilkan nanti.
- 2) Kesepakatan ratio prosentasi harus dicapai melalui negosiasi dan dituangkan dalam kontrak.
- 3) Pembagian keuntungan baru dapat dilakukan setelah Mudharib mengembalikan seluruh ( atau sebagian ) modal kepada Rab al'mal.

Penjelasannya:

- a. Mengacu pada syarat terakhir dalam keuntungan, dana Mudharabah pada hakikat pelaksanaannya hampir menyerupai dana kredit dari pihak pemberi dana (*financer*).

---

<sup>26</sup> Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 71-72

- b. Hal ini tampak demikian karena, seperti yang dikatakan oleh al-Musily al-Hanafi dalam bukunya *al-Ikhtiar lita 'lil al-Mukhtar* 3/19-20

Mudharib pada hakikatnya memegang 4 jabatan fungsionaris:

a. *Mudharib*

Yang dilakukan *dharb*, perjalanan dan pengelolaan usaha, dan *dharb* ini merupakan saham penyertaan dari padanya.

b. *Wakil*

Manakala berusaha atas nama perkongsian yang dibiayai oleh shahib al-mal. Hal ini akan tampak jelas sekali terutama dalam *Mudharabah al-Muqayyadah* (Mudharabah terbatas).

c. *Syarik*

Partner penyerta, karena dia berhak untuk menyertai shahib al-mal dalam keuntungan usaha.

d. *Pemegang amanat*

Yaitu dana *Mudharah* dari *sahib al-mal*, dimana ia dituntut untuk menjaganya dan mengusahakannya dalam investasi sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama, termasuk mengembalikannya manakala usaha sudah usai.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Muhammad, *Sistem & Prosedur Oprasional...*, h. 16

## D. TABUNGAN PENDIDIKAN

### 1. Pengertian Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan adalah sebuah instrument tabungan plus asuransi yang diperuntukan untuk rencana pendidikan anak. Untuk keberlangsungan asuransi, maka bertanggung adalah orang tua sebagai pencari nafkah atau pembayar tabungan pendidikan. Dengan demikian, bila terjadi hal yang tidak diharapkan, misal bertanggung meninggal dunia, tabungan pendidikan akan memberikan uang pertanggungan kepada ahli waris, sehingga kelanjutan tabungan pendidikan anak dapat diteruskan.

Tabungan pendidikan adalah tabungan dengan tujuan penggunaan jangka panjang. tingkat return pada tabungan pendidikan bisa melebihi deposito (sekitar 6%) bahkan harus lebih tinggi dari inflasi (sekitar 10%).<sup>28</sup>

Tabungan Syariah merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum yang dikelola dengan prinsip syari'ah. Simpanan dengan akad mudharabah (bagi hasil) merupakan simpanan dengan akad *mudharabah al muthlaqoh* yang penarikannya disesuaikan dengan kebutuhan, bagi hasil diperhitungkan setiap akhir bulan dan langsung ditambahkan pada saldo tabungan. Tabungan pendidikan ditujukan untuk pelajar dalam merencanakan pendidikan di masa yang akan datang.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Dikutip dari <http://tabungan-pendidikan.com/> pada tanggal 20 desember 2017 pukul 16:44

<sup>29</sup> Dokumentasi dari Brosur Produk Tabungan Bank Syari'ah Metro Madani

Pengertian tabungan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan/ atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>30</sup>

## 2. Tujuan Tabungan Pendidikan

Dari pengertian tabungan pendidikan tersebut maka dapat dilihat bahwa tujuan dari tabungan:

- a. Membuat masyarakat meminati untuk menjadi nasabah bank dengan mempercayakan bank untuk mengelola dananya.
- b. Meningkatkan pelayanan kepada para nasabah bank dengan fasilitas transaksi yang sering dilakukan seperti penarikan, penyetoran dan lain-lain.
- c. Sebagai alat untuk memudahkan transaksi bisnis atau usaha individu.
- d. Uang yang disisihkan nasabah dari hasil pendapatannya di bank dapat digunakan untuk cadangan dimasa yang akan datang.<sup>31</sup>

Dari tujuan tabungan tersebut manfaat tabungan yang diperoleh untuk bank itu sendiri yaitu:

- a. Tabungan menjadi salah satu sumber dana bagi bank tersebut dan bisa dipakai untuk menunjang oprasional bank dalam memperoleh keuntungan atau laba.

---

<sup>30</sup>Kasmir, *Bank Dan Lemabga Keuangan Lainnya*, (Jakarta:rajawali pers, 2012), h.69

<sup>31</sup>Dikutip dari laman <http://www.spengetahuan.com/2015/09/manfaat-tabungan-dan-tujuannya-lengkap.html> pada tanggal 20 desember 2017 pukul 17:36

- b. Tabungan bisa menjadi penunjang untuk menarik nasabah dalam rangka menggunakan fasilitas dan banyak produk lainnya.
- c. Untuk membantu program pemerintah setempat dalam memajukan pertumbuhan ekonomi.
- d. Meningkatkan kesadaran terhadap masyarakat agar menyimpan uang atau hartanya di bank.

Dan manfaat tabungan yang diperoleh bagi nasabah, yaitu:

- a. Mereka akan terjamin keamanan uangnya di bank.
- b. Akan hemat bagi mereka yang menabung di bank karena terhindar dari pemakaian uang secara terus-menerus.
- c. Adana kepastian saat menarik uang, karena dapat menarik uang dimana saja dan kapan saja dengan fasilitas yang ada.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Dikutip dari <http://tabungan-pendidikan.com/> pada tanggal 20 desember 2017 pukul 16:44

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Profil BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat**

##### **1. Sejarah Berdirinya BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat**

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) salah satu lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum UU nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan UU nomor 10 tahun 1998 dan terakhir UU nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

PT. BPRS Metro Madani mulai beroperasi tanggal 20 September 2005, didirikan berdasarkan Akta Anggaran Dasar notaris Hermazulia, SH di Bandar Lampung no. 1 tanggal 03 Maret 2005 yang di syahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia (HAM) nomor C-16872 HT.01.01.TH.2005 tanggal 17 Juni 2005. Izin usaha dari Bank Indonesia nomor 7/54/KEP.GBI/2005 tanggal 8 September 2005.<sup>33</sup>

Saat ini PT. BPRS Metro Madani memiliki 4 (empat) kantor cabang, 1 (satu) kantor Kas dan 1 (satu) Kantor Layanan Kas. Cabang pertama di Unit II Tulang Bawang sejak 14 Januari 2008, cabang kedua di Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah sejak 01 Nopember 2009, Cabang ketiga di Daya Asri Kecamatan Tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat sejak 23

---

<sup>33</sup>Dokumentasi Bank Syariah Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat, pada 13 April 2017

Juli 2012, cabang keempat di Jatimulyo Kabupaten Lampung Selatan sejak 26 Agustus 2013 dan Kantor Kas Metro di 15a Kampus Kota Metro sejak 01 Oktober 2011, serta Kantor Layanan Kas di RSUD Muhammadiyah Metro sejak 15 Oktober 2012.

## **2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat**

### 1) Visi

Mewujudkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang berkemajuan, bermartabat dan membawa kemaslahatan umat

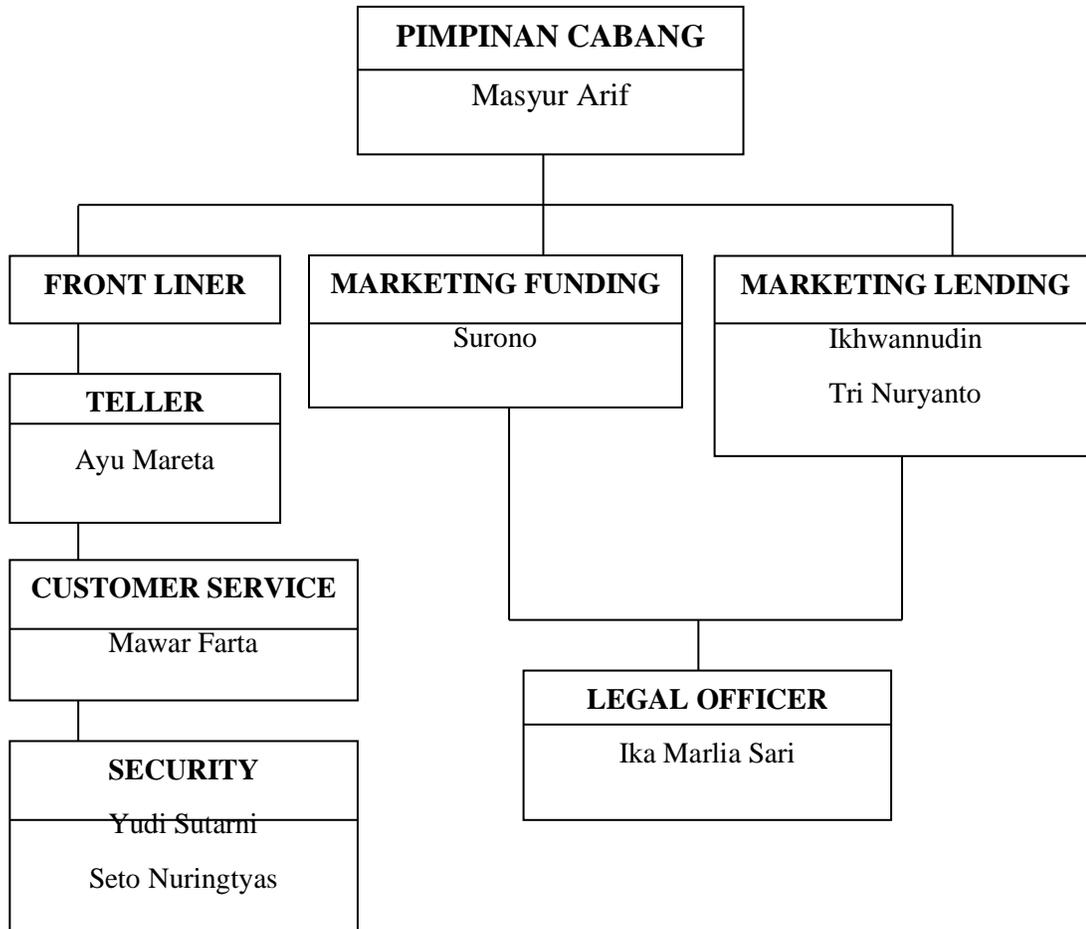
### 2) Misi

Menjalankan usaha Perbankan Syariah sesuai syariah Islam, yang sehat dan terpercaya serta memberikan pelayanan terbaik dan professional kepada nasabah, share holder dan karyawan.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup>Dokumentasi Brosur BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat, pada 13 April 2017

### 3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat



*Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat*

### 4. Mitra Usaha BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat

BPRS Metro Madani menjalin kerja sama dengan:

- a) Kelembagaan : Kementerian Perumahan Rakyat, Yayasan Dana Sejahtera Mandiri, Bapertarum-PNS, PT. Permodalan Nasional Madani, PT. Finnet, Trimitra Bandung, PT Pos Indonesia, PT. Syariah Alif System, Lazizmu, Dana Sehat Muhammadiyah Metro, PT.

Telkom, PT. PLN Persero, RSUD Muhammadiyah Metro, PT. Asuransi Takaful, PT. Asuransi Bumi Putera Syariah, PDM Kota Metro, PCM Kota Metro,

- b) Perbankan : Bank Syariah Mandiri, Bank Niaga Syariah Bandung, Bank Danamon Syariah Jakarta, Bank BNI Syariah Tanjung Karang, BPRS Kotabumi, BPRS Lampung Timur, BPRS Tanggamus, BPRS Bandar Lampung, BPRS MAU, BPRS Lampung Tengah, Bank Muamalat Indonesia, BPR Konvensional di wilayah Propinsi Lampung.
- c) BMT : BMT Mentari, BMT Surya Abadi, BMT Al Hasanah, BMT Sepakat, BMT Sabilil Muttaqin, BMT El nDarussalam, BMT Duta Jaya.
- d) Lembaga Pendidikan : Universitas Muhammadiyah Metro, SMK/MA Muhammadiyah Kota Metro, Yayasan Gajah Mada, Yayasan Kartika, Pos Daya Kota Metro, SMK/SMP/MI di Tulang Bawang tengah dan Barat, STAI Tulang Bawang, Bakti Mulia Institute, Yayasan Pendidikan Ganesha Dharma Bangsa, Idea Indonesia Metro serta sekolah-sekolah dari tingkat TK sampai perguruan tinggi di Kota Metro dan sekitarnya.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup>Dokumentasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, pada 13 April 2017

## **B. Produk BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat**

BPRS Metro Madani menyediakan produk investasi/simpanan dana dan produk pembiayaan. Selain produk investasi dan produk pembiayaan, Bank Syariah Metro Madani juga menyediakan layanan/jasa.

### **1. Produk Penghimpun Dana**

Produk Penghimpun Dana antara lain yaitu:

#### a) Tabungan Syariah Metro Madani

Merupakan simpanan yang di peruntukan bagi perorangan maupun badan usaha yang di kelola dengan prinsip syariah. Simpanan pada Bank Syariah Metro Madani bebas dari biaya administrasi bulanan.<sup>36</sup>

Bank Syariah Metro Madani memakai dua akad dalam produk ini yaitu:

#### 1) Simpanan dengan akad *Wadiah* ( titipan )

Merupakan titipan ( *wadiah dhamanah* ) yang dapat di setor dan ditarik setiap saat kapanpun anda memerlukannya. Bank Syariah Metro Madani dapat memperniagakan dana sesuai dengan prinsip syariah. Dapat di berikan bonus, namun tidak di perjanjikan di muka.

#### 2) Simpanan dengan akad *Mudhorabah* ( bagi hasil )

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan *Customr Service*, Mawar Farta, pada tanggal 14 April 2017

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:

1. Tabungan Qurban

Bank Syariah Metro Madani membantu nasabah dalam mempersiapkan dana untuk melakukan ibadah qurban.<sup>37</sup>

2. Tabungan *Walimah* (Pernikahan)

Bank Syariah Metro Madani membantu mempersiapkan biaya pernikahan agar lebih mudah dan nasabah akan mendapat bagi hasil atas simpanan.

3. Tabungan Pendidikan

Bank Syariah Metro Madani menyediakan tabungan pendidikan bagi orang tua yang ingin merencanakan masa depan anak-anaknya.

b) Deposito Investasi

Deposito adalah investasi berdasarkan prinsip *Mudhorobah Al-muthlaqoh* dengan jangka waktu 1,3,6,dan 12 bulan, dana anda

---

<sup>37</sup> Wawancara dengan *Customer Service*, mawar farta, pada tanggal 14 April 2017

akan dikelola secara optimal oleh Bank Syariah Metro Madani untuk membiayai usaha yang produktif dan berguna bagi kepentingan ummat.

c) Tabungan Haji *Azzamani*

Membantu nasabah merencanakan niat melaksanakan ibadah haji ke tanah suci, secara terencana sesuai dengan kemampuan keuangan dan jangka waktu yang di kehendaki.

- Di kelola dengan akad *Mudhorobah Al muthlaqoh* dengan Nisbah bagi hasil yang di sepakati.
- Penarikan tabunagn hanya di perkenankan jika hendak melunasi ONH ( Ongkos Naik Haji ).
- BPRS Metro Madani bekerja sama dengan Bank Umum Syariah yang On Line dengan Siskohat Depag, sehingga memberikan kepastian memperoleh porsi keberangkatan haji setelah terpenuhi saldo sejumlah setorannya.
- Untuk mendapatkan seat dapat di proses melalui BPRS Metro Madani baik secara langsung maupun program talangan haji.<sup>38</sup>

## 2. Produk Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu bentuk dari solidaritas sosial.

Pemilik modal dan orang yang membutuhkan modal untuk melakukan

---

<sup>38</sup> Wawancara dengan *Customer Service*, Mawar Farta, pada tanggal 14 April 2017

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.

BPRS 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 BPRS Metro Madani, yaitu:

a. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

Adapun jenis pembiayaan jual beli yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani adalah sebagai berikut:

1) *Murabahah*

*Murabahah* yakni pembiayaan jual beli dimana penyerahan barang dilakukan di awal akad. BPRS Metro Madani membelikan barang-barang halal apa saja kebutuhan nasabah sebesar harga pokok dan menjual kepada nasabah dengan margin/keuntungan dan jangka waktu angsuran yang telah disepakati.

## 2) *Istishna*

Merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli untuk memenuhi kebutuhan nasabah khusus untuk barang yang memerlukan proses produksi/pesanan terlebih dahulu. Spesifikasi dan harga pesanan disepakati diawal akad dan pembayaran dalam *istishna* dapat dilakukan secara bertahap sesuai kesepakatan.

### b. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

#### 1. *Mudharabah*

Perjanjian pembiayaan/penanaman dana dari pemilik dana (*shahibulmaal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Jenis usaha antara lain: perdagangan, industri, manufaktur, pertanian serta jasa.

#### 2. *Musyarakah*

Perjanjian diantara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

### c. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa Menyewa

Merupakan kerjasama dengan sistem sewa menyewa (*ijarah*) atau dengan sistem sewa beli (*ijarah muntahia bitamlik*), yaitu:

a) Pembiayaan *Ijarah* (Sewa Menyewa)

Adalah akad antara Bank (*Muajjir*) dengan nasabah (*Musta'jir*) sebagai penyewa suatu barang dan Bank menerima imbalan atas barang yang disewakannya. Objek kontrak adalah manfaat penggunaan aset, *ijarah muntahiyah bitamlik* jika nasabah pada akhir masa sewa diberi opsi untuk memiliki barang/asset yang disewakan.

b) Pembiayaan Multijasa (*Ijarah Multijasa*)

Merupakan fasilitas pembiayaan untuk kebutuhan manfaat seperti jasa pedidikan, umroh, travel dan jasa lainnya yang halal dan baik.<sup>39</sup>

### 3. Jasa Layanan

Selain melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga dapat membrikan jasa layanan kepada nasabah utuk memudahkan dalam bertransaksi. Jasa layanan yang diberikan oleh BPRS Metro Madani adalah sebagai berikut:

a) STransfer *Online* Antarbank, menyediakan jasa layanan transfer uang antarbank.

---

<sup>39</sup>Dokumentasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, pada 13 April 2017

- b) *Payment point* PLN Jasa Layanan, penerimaan pembayaran tagihan listrik.
- c) *Payment Point* Jasa Telekomunikasi, menyediakan jasa layanan dalam hal pembayaran tagihan bulanan *telephone, flexi, speedy*, dan *yes tv*.
- d) Talangan Haji, menyediakan jasa talangan haji yang akan mempermudah pemesanan kursi haji, sehingga memberikan kepastian memperoleh porsi keberangkatan haji.

#### **4. *Rahn* Emas (Gadai Emas Syariah)**

Gadai emas syariah (*rahn* emas) diperuntukan bagi masyarakat yang membutuhkan uang tunai dengan cepat, mudah, murah dan tanpa biaya administrasi. Pinjaman ini didasarkan pada akad *qard* yaitu pinjaman tanpa kelebihan apapun. Nasabah cukup menyertakan agunan barang emas baik berupa perhiasan atau barang lain yang terbuat dari emas. Nasabah cukup membayar biaya pemeliharaan emas tersebut pada Bank Syariah Metro Madani.

#### **5. Fungsi Sosial**

Sebagai lembaga keuangan syariah, keberadaan Bank Syariah Metro Madani diharapkan dapat memberikan manfaat tidak saja kepada mitra usaha tetapi juga kepada masyarakat terutama kaum dhuafa yang memerlukan bantuan baik secara materil maupun skill.

a. *Qardul Hasan*

Untuk membiayai mustahik yang mempunyai keahlian, dana berasal dari *shadaqah* dan *infaq*. Bank tidak menetapkan dasarnya bagian infaq, tergantung dari kesanggupan dan keikhlasan nasabah.

b. Pengelolaan Dana ZIS (Zakat, *Infaq*, *Shadaqah*)

Bank Syariah Metro Madani juga menghimpun dana ZIS yang akan diberikan kepada masyarakat yang berhak menerimanya.<sup>40</sup>

**C. Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat**

Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah melalui produk tabungan pendidikan, BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat melakukan berbagai cara yaitu dengan promosi memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk tabungan pendidikan, kemudian BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan tersebut.

Dalam memasarkan produknya staff atau karyawan marketing pada BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP), yaitu:<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Dokumentasi BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, pada 13 April 2017

<sup>41</sup> Dokumentasi dari Standar Operasional Prosedur (SOP) Marketing BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat

1. Memastikan target *funding* dan pembiayaan tercapai sesuai dengan rencana yaitu meliputi;
  - a. Menyusun target *funding* bersama dengan kepala cabang, melakukan *funding* sesuai dengan rencana yang disepakati, dengan melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan.
  - b. Pencairan nasabah potensial, proses permohonan, analisa pembiayaan, survey lokasi, membuat proposal pembiayaan dan mengajukan kepada komite pembiayaan, mengikuti proses komite, sampai dengan kegiatan pembinaan dan pengawasan.
2. Membuka hubungan dengan pihak/lembaga luar dalam rangka *funding* yaitu meliputi; menghimpun informasi dan mendata peluang-peluang yang berpotensi dalam membantu penggalangan dana masyarakat, menjaga amanah yang diberikan dan menjaga nama baik perusahaan dalam melakukan tugas perusahaan, terutama yang berkaitan dengan pihak luar.
3. Tersosialisasinya produk-produk *funding* perusahaan dimasyarakat dengan cara melakukan promosi dan sosialisasi atas aktivitas perusahaan serta produk-produk yang ada di perusahaan, mengusulkan produk-produk yang menarik dan berkaitan dengan aktivitas perusahaan dalam rangka mendukung penggalangan dana dimasyarakat.
4. Melakukan perencanaan dan penetapan target pasar sesuai arahan atasannya.

5. Mengajukan usulan program dan strategi operasionalnya yang berhubungan dengan pengembangan kegiatan pembiayaan, serta kegiatan pemberian fasilitas lain yang mendukung kegiatan perusahaan.
6. Mengusulkan anggaran tahunan dalam rangka pelaksanaan kegiatan sesuai lingkup bidang tugasnya.
7. Melaksanakan tugas dan pekerjaan lain yang masih berkaitan dengan fungsi dasar jabatannya yang belum dijabarkan dalam tugas-tugas pokok di atas.

Tabungan pendidikan yaitu bentuk simpanan yang alokasi dananya diperuntukkan untuk dana pendidikan bagi putra-putri nasabah. Penarikannya dapat dilakukan dua kali dalam satu tahun, yaitu *penarikan pertama* pada saat tahun ajaran baru, dan *penarikan kedua* pada saat pertengahan semester. Serta mendapatkan bagi hasil yang sesuai dengan nisbah.

Produk tabungan pendidikan pada Bank Syariah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat ini telah ada sejak didirinya yaitu pada tahun 2008. Simpanan ini berdasarkan pada prinsip *mudharabah muthlaqah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

Adapun manfaat dari produk tabungan pendidikan ini adalah:<sup>42</sup>

1. Biaya pendidikan akan dapat teratasi dan terasa ringan.

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Head Marketing Bapak Ikhwannudin pada 9 Maret 2017 di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat

2. Membantu setiap orangtua dalam membiayai pendidikan anak.
3. Membantu merencanakan pendidikan di masa yang akan datang.

Bagi calon nasabah yang hendak membuka tabungan pendidikan pada Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat ada beberapa persyaratan atau ketentuan yang berlaku:<sup>43</sup>

1. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan pendidikan.
2. Foto copy KTP atau identitas lain yang masih berlaku.
3. Setoran awal Rp 10.000,-
4. Setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-
5. Biaya tutup rekening Rp 5.000,-

Aktivitas pemasaran sangat diperlukan, baik oleh perusahaan yang baru diluncurkan maupun perusahaan yang telah berjalan. Pemasaran merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan karena itu pemasaran selalu memperoleh posisi penting dan dipandang sebagai jantung suatu perusahaan. Tanpa pemasaran, suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing yang selanjutnya membawa perusahaan menuju titik kemunduran, bahkan kekalahan dalam persaingan.

Pada BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat upaya peningkatan jumlah nasabah melalui tabungan pendidikan salah satunya adalah dengan melakukan pendekatan kepada calon nasabah tersebut. Cara pendekatan yang

---

<sup>43</sup>Wawancara dengan *Staff Marketing Funding* Bapak Surono pada tanggal 9 Maret 2017

sering dilakukan oleh pihak bank dengan bersosialisasi ke berbagai lembaga pendidikan misalnya PAUD/SD dan lainnya. Lembaga pendidikan yang paling banyak menjadi target produk tabungan pendidikan ini adalah PAUD, karena produk tabungan pendidikan ini alokasi dannya diperuntukkan bagi biaya pendidikan itu sendiri. Sehingga dapat membantu mewujudkan perencanaan pendidikan yang baik dimasa yang akan datang. Selain itu, tabungan pendidikan ini juga mempermudah guru atau orangtua dalam mengelola dana atau biaya pendidikan bagi anak atau anak didiknya.

Selain lembaga pendidikan, pangsa pasar dari produk tabungan pendidikan ini adalah masyarakat umum yang hendak merencanakan pendidikan bagi sang anak. Produk Tabungan Pendidikan BPRS Metro MadaniKC. Tulang Bawang Barat jelas akan dapat menarik masyarakat untuk menjadi nasabahnya karena tabungan pendidikan memiliki keunggulan sebagai berikut:<sup>44</sup>

1. Tabungan pendidikan memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengelola dana pendidikan anak.
2. Tabungan pendidikan sangat efektif, karena setiap tahun pendidikan di Indonesia mengalami peningkatan.

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan *Staff Marketing Funding* Bapak Surono pada tanggal 9 Maret 2017

3. Jika dilihat dari kondisi, kebutuhan dana untuk pendidikan memerlukan dana yang cukup tinggi disaat tahun ajaran baru dan pada semester. Sehingga perencanaan keuangan sangat penting.
4. Orangtua menyiapkan dana untuk pendidikan anaknya, tetapi kadang terpakai untuk kebutuhan hidup yang lain. Dari kondisi inilah tabungan pendidikan sangat diperlukan.

Semakin berkembangnya pendidikan di Indonesia, maka akan berpengaruh pula pada perkembangan perencanaan pendidikan kedepannya. Begitu pula dengan tabungan pendidikan, semakin banyak pula peminat produk tabungan pendidikan tersebut. Maka semakin banyak pula persaingan yang terjadi antar lembaga keuangan dalam menarik nasabah, terutama pada produk tabungan pendidikan. Sehingga dibutuhkan upaya yang lebih lagi agar tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut dapat tercapai.

Dengan adanya persaingan antar lembaga keuangan tersebut, BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat dapat menjadi salah satu BPRS yang mampu bersaing dalam memasarkan produk tabungan pendidikan. Dan menjadikan Tabungan Pendidikan sebagai produk yang diminati, hal ini dibuktikan dengan jumlah nasabah yang dalam kurun waktu dua bulan saat peneliti melakukan magang di lokasi penelitian tersebut.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Dokumentasi dari Data Marketing Funding (Laporan Perkembangan Nasabah Baru)

**LAPORAN PERKEMBANGAN NASABAH BARU**

**Per 7- 30 April 2017**

<b>No</b>	<b>Nama Nasabah</b>	<b>Tanggal Pembukaan</b>	<b>Jenis Tabungan</b>
1	SITI KHOIRIYAh	07/04/2017	Pendidikan
2	NINA MAITAWATI	07/04/2017	Pendidikan
3	SUNARTI	07/04/2017	Pendidikan
4	SITI ROHANA NUR AMIN	07/04/2017	Pendidikan
5	SUGITO	09/04/2017	Pendidikan
6	UMI NUR FADHILLAH	10/04/2017	Pendidikan
7	NOVILIA TRI WIDODO	13-04-2017	Pendidikan
8	KHOIRUL ANWAR	15-04-2017	Pendidikan
9	EKA LESTARI	15-04-2017	Pendidikan
10	SAHARUDIN TANJUNG	20-04-2017	Pendidikan
11	NUNUS SETYAWAN EKO .P.	20-04-2017	Pendidikan
12	TAZKIYA NURUL	23-04-2017	Pendidikan
13	ETI FATMAWATI	24-04-2017	Pendidikan
14	MUCHI BATUN MARATI	27-04-2017	Pendidikan
15	DIDIK PRASTIYO	29-04-2017	Pendidikan
16	RIA WIDYA HAPSARI	30-04-2017	Pendidikan
17	YULIAWATI	05/04/2017	Pendidikan
18	NARSIH	05/04/2017	Pendidikan
19	RIANTO	06/04/2017	Pendidikan
20	ARJUN SETIA BUDI	05/04/2017	Pendidikan
21	IRWANDI	05/04/2017	Pendidikan
22	PURMITA SARI	16/04/2017	Pendidikan
23	SITI FATONAH	18/04/2017	Pendidikan
24	TOHARI AHMAD	18//042017	Pendidikan
25	PARBINEM	04/04/2017	Pendidikan
26	PUSPITA SARI	04/04/2017	Pendidikan
27	EKO KRISDIYANTO	11/04/2017	Pendidikan
28	MUSAROFAH	12/04/2017	Pendidikan
29	RISTI OKA MAYASARI	12/04/2017	Pendidikan
30	KHUZAIMAH	13/04/2017	Pendidikan
31	FITA SARI	26/04/2017	Pendidikan
32	SULASTRI	26/04/2017	Pendidikan
33	MUHADI ANDRI SAPUTRA	27/04/2017	Pendidikan

Tabel 3.1 Laporan Perkembangan Nasabah Baru Per 7-30 April 2017

Dari tabel data laporan perkembangan nasabah baru diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam pencapaian target marketing funding yang memiliki target satu nasabah per hari dalam pembukaan rekening baru, sesuai dengan poin SOP (Standar Operasional Prosedur) marketing pada Bank Syariah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat pada poin pertama, menyusun target funding bersama kepala cabang, melakukan funding sesuai dengan rencana yang disepakati, dengan melakukan evaluasi terhadap aktivitas yang telah dilakukan. Telah mencapai target yang sangat baik, terbukti dari pembukaan rekening tabungan pendidikan pada bulan April mencapai 33 orang.

Semakin berkembangnya produk Tabungan Pendidikan, pastilah diikuti dengan berbagai hambatan ketika memasarkan produk tersebut di masyarakat, yakni:

1. Fasilitas ATM

Kurangnya sarana dan prasana atau fasilitas ATM pada Bank Syariah Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat menjadi hambatan dalam memasarkan produknya, termasuk Tabungan Pendidikan.

Tetapi dengan hal ini, staff marketing mempunyai strateginya sendiri dalam memasarkan produk tersebut yaitu dengan sistem *jemput bola*.

## 2. Kepercayaan Dari Masyarakat

Belum adanya fasilitas ATM yang ada pada Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat ini menimbulkan kurangnya kepercayaan dari masyarakat sebagai calon nasabah.

Kurangnya kepercayaan dari masyarakat ini timbul dari persepsi masyarakat itu sendiri terhadap Bank Syari'ah. Banyak masyarakat yang menganggap bahwa lembaga keuangan misalnya BMT dengan Bank Syari'ah Metro Madani adalah sama. Karena pada kasus yang terjadi, terdapat BMT yang bangkrut. BMT adalah lembaga keuangan yang tidak adanya pengawasan dan kerjasama oleh LPS. Sehingga masyarakat kurang percaya untuk dapat menabung di Bank Syaria'ah.

Namun staff marketing akan tetap menjelaskan dan meyakinkan calon nasabah bahwa Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat ini berada dalam naungan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

## 3. Persaingan Antar Lembaga Keuangan

Berkembangnya lembaga keuangan dewasa ini, menjadi salah satu hal yang menghambat dalam proses pemasaran produk. Karena masing-masing dari lembaga keuangan tersebut akan bersaing untuk menjadikan produk-produknya sebagai produk yang diminati oleh masyarakat.

Akan tetapi Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat memiliki caranya sendiri untuk menarik minat masyarakat terutama dalam hal memasarkan produknya. Salah satunya dengan bersosialisasi sekaligus

lebih menggiatkan lagi promosi terkait produk Tabungan Pendidikan terutama pada lembaga pendidikan yang ada di Kecamatan Daya Murni, Tulang Bawang Barat.<sup>46</sup>

Adapun pendapat dari nasabah mengenai Produk Tabungan Pendidikan adalah mempermudah merencanakan tabungan bagi anaknya yang sedang menempuh pendidikan, nisbah bagi hasilnya lebih besar diantara produk tabungan lainnya, dan transaksinya pun mudah karena marketingnya sendiri bersedia datang kerumah suatu saat jika hendak menabung serta mengambil uang dalam rekening.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan *Staff Marketing Funding* Bapak Surono pada tanggal 9 Maret 2017

<sup>47</sup> Wawancara dengan Nasabah Tabungan Pendidikan pada tanggal 6 April 2017

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian mengenai upaya peningkatan jumlah nasabah melalui tabungan pendidikan di Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut, Dalam memasarkan produk tabungan pendidikan kepada para calon nasabah, marketing *funding* BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat melakukan promosi dan memberikan penjelasan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan pendidikan, serta meyakinkan nasabah bahwa BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat telah terdaftar pada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), dan memberikan kemudahan kepada para nasabah terkait dengan transaksi yaitu dengan cara *jemput bola*.

#### **B. SARAN**

Adapun beberapa saran yang peneliti sampaikan sehubungan dengan penelitian pada Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat harus menyadari bahwa merencanakan keuangan untuk masa depan sangatlah penting, terutama merencanakan keuangan untuk

pendidikan, karena pendidikan merupakan hal mendasar yang sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam hidup.

2. Bank Syari'ah Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat harus bisa mewujudkan perencanaan promosi berupa pemberian souvenir berupa tas bagi nasabah yang membuka rekening produk tabungan pendidikan, karena promosi ini bagus dalam menarik minat calon nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknis Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011)
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT, Raja Grafindo Persada, 2014)
- Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016)
- Beni Ahmad Saebani, *Manajemen Penelitian*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013),
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013)
- Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010)
- Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009)
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: rajawali pers, 2012)
- Lexy J. Meoleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012),
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung; CV pusataka Setia, 2012),
- Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001)
- Muhammad, *Sistem & Prosedur Oprasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Pers, 2008)
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: penerbit alfabeta, 2012 )
- Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2002)
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Prndekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010)
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I*, (Jakarta: Andi Offset, 1986)



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

Jalan: Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ilirangraya Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0726) 41307, Faksimili (0726) 47280;  
Website: www.metro.iain.ac.id, email: iainmetro@iainmetro.iain.ac.id

Nomor : B-156a/In.28/FEB/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : Pembimbing Tugas Akhir

Kepada Yth:  
Nawa Angkasa, S.H., MA.  
di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Rian Arta Riadi  
NPM : 14123278  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
Judul : Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Di Bank Syariah Metro Madani Kc. Tulang Bawang Barat

Dengan ketentuan :

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

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*



D. Nidhiya Ninsiana, M.Hum.  
197209232000032002

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat**

#### **A. Wawancara di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat**

1. Bagaimana sejarah berdirinya BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat?
2. Apa saja produk-produk yang ada di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat?
3. Apa manfaat produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat?
4. Apa syarat atau ketentuan untuk membuka rekening baru pada produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat?
5. Bagaimana upaya marketing *funding* dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan?
6. Berapa target marketing *funding* untuk mendapatkan nasabah baru dalam pembukaan rekening baru perbulan ?
7. Apa saja yang menjadi hambatan dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC. Tulang Bawang Barat?
8. Bagaimana strategi marketing *funding* dalam mengatasi hambatan dalam mempromosikan produk tabungan pendidikan ?

9. Bagaimana pendapat nasabah tentang tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat ?

**B. Dokumentasi**

1. Pengutipan tentang sejarah, visi, misi, dan mitra Penggambaran struktur organisasi di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat.
2. Penggambaran struktur organisasi BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat.
3. SOP marketing pada BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat.
4. Data jumlah nasabah baru produk tabungan pendidikan di BPRS Metro Madani KC.Tulang Bawang Barat.



**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  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-0231/In.28/S/OT.01/02/2018**

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

Nama : RIAN ARTA RIADI  
NPM : 14123278  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 14123278.

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

Demikian Surat Keterangan Ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 06 Februari 2018  
Kepala Perpustakaan,



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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34133  
Telepon (0725) 41250; Faksimili (0725) 47298; Website: www.syarlah.metroain.ac.id; e-mail: syarlah.ain@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Arta riadi                      Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS  
NPM : 14123278                              Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis/ 2-11-2017		Out Case di perbulu Sementara by Kedon or Bank keho Kledan Tuba se.  Ace to F Kugut ke Kledan	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Mahasiswa Ybs,

Rian Arta Rindi  
NPM. 14123278



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 35 A Ling Muho Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 4111; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syarikh.metro.univ.ac.id; e-mail: syarikh@metro.univ.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Arta riadi

Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS

NPM : 14123278

Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu/ 8-11-2017		→ Menulis penelitian tentang di Surabaya mencari kutipannya kepada dan tidak khusus, - Pada hari Paulus seperti kepada menulis di Surabaya mencari Tebusan pada hari -	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Mahasiswa Ybs,

Rian Arta Riadi  
NPM 14123278



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 4150; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syarlah.metroain.ac.id; e-mail: syarlah@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Arta Riadi

Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS

NPM : 14123278

Semester/TA : VII/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 23-1-2018		<ul style="list-style-type: none"><li>- Pembahasan penulisan kearifan &amp; kemampuan</li><li>- Pembahasan ayat dan hadis di seputarnya</li><li>- Perilaku Akhlak mulianya.</li></ul>	
			Ace tab I Pengertian Bab selanjutnya.	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Mahasiswa Ybs,

Rian Arta Riadi  
NPM. 14123278



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ring Muljo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 4150; Faksimili (0725) 47298; Website: www.syarrah.metroaini.ac.id; e-mail: syariah.aini@metroaini.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Arta Riadi

Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS

NPM : 14123278

Semester/TA : VII/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 25-01-2018		<ul style="list-style-type: none"><li>- SOP MG dan bimbingan keu plus fudng tte</li><li>kelakannya juga, dan</li><li>berikan jumlah</li><li>kegiatan dan</li><li>memberi juga.</li><li>- Berikan sumber</li><li>dan dari buku</li><li>yg ada.</li><li>- Kesimpulannya harus jelas dan</li><li>web permasalahan dan</li><li>hasil selanjutnya.</li></ul>	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Mahasiswa Ybs,

Rian Arta Riadi  
NPM. 14123278



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 4150; Faksimil (0725) 47290; Website: www.syariah.metro.iain.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Artu Riadi                      Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS  
NPM : 14123278                              Semester/T.A : VII/2016/2017

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5-2-2018 Senin	e	fee. Pak U. Kesimpulan Keputusan Casy	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Mahasiswa Ybs,

Rian Artu Riadi  
NPM. 14123278



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ring Mulyo Makas Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 4150; Faksimil (0725) 47296; Website: www.syariahmetroiniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Rian Arta Riadi

Fakultas/Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam/PBS

NPM : 14123278

Semester/TA : VII/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 6-02-2018		Ac. T.A. Siap di pajikan.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Nawa Angkasa, SH, MA  
NIP. 19671025 20000 3 1 003

Rian Arta Riadi  
NPM. 14123278

## DAFTARRIWAYAT HIDUP



**RIAN ARTA RIADI**, anak pertama dari dua saudara ini adalah putra kandung dari pasangan Bapak Maryono dan Ibu Rusmiyati. Lahir di Pekalongan pada tanggal 14 Maret 1994 dan saat ini peneliti dan keluarga menetap di Pekalongan Lampung Timur. Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu TK RA Perwanida Pekalongan Lampung Timur lulus pada tahun 2000, SD Negeri 2 Adirejo Pekalongan Lampung Timur lulus pada tahun 2006, SMP N 8 Metro lulus pada tahun 2009, SMK Muhammadiyah 1 Metro lulus pada tahun 2012. Dan mulai tahun 2014 peneliti terdaftar sebagai mahasiswa Diploma III di Institut Agama Islam Negeri Metro.