

SKRIPSI

**STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT
NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH
BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

OLEH:

NANI FITRIANI

NPM.141269310



Jurusan: S-1 Perbankan Syariah (PBS)
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440 H/ 2018 M

**SESTRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA
INVESTASI MUDHARABAH
BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Perbankan Syariah (SE)

Oleh:

NANI FITRIANI

NPM. 141269310

Pembimbing I : H. Husnul Fatarib, Ph.D

Pembimbing II : Rina El Maza, S.H.I, M.S.I

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1440 H/ 2018 M

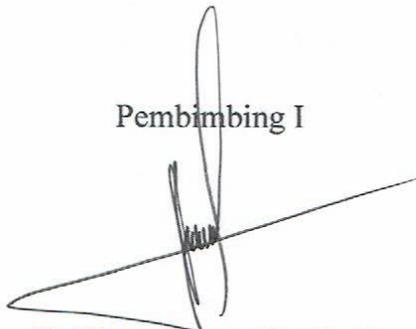
PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT
NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS
AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Nama : **Nani Fitriani**
NPM : 141269310
Jurusan : **S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Telah disetujui untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.19740104 199903 1 004

Metro, Desember 2018
Pembimbing II



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan
Saudari Nani Fitriani

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

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

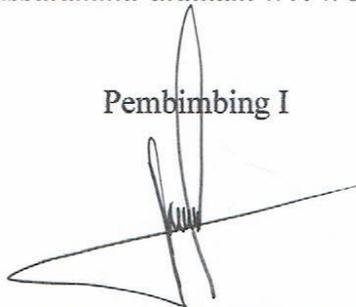
Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudari:

Nama : **Nani Fitriani**
NPM : 141269310
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : **STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT
NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS
AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Sudah dapat kami setuju dan dapat dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.19740104 199903 1 004

Metro, Desember 2018
Pembimbing II



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005



**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 SKRIPSI

Nomor: 0097/In.28.3/D/PP.00.9/01/2019

Skripsi dengan judul: STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG disusun oleh NANI FITRIANI, NPM: 141269310, Jurusan: S1 Perbankan Syariah (S1-PBS), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/21 Desember 2018.

TIM MUNAQOSAH

Ketua/Moderator : Husnul Fatarib, Ph.D (.....)
Penguji I : Liberty, SE, MA (.....)
Penguji II : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I (.....)
Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, S.H.I., M.S.I (.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



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

SKRIPSI
SETRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA
INVESTASI MUDHARABAH

BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

ABSTRAK

Oleh :

NANI FITRIANI

NPM.141269310

Strategi adalah wujud rencana dalam bidang pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya hingga menarik minat nasabah. Minat merupakan dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya dalam hal investasi mudharabah dimana investasi yang dilakukan oleh pihak pemilik dana atau pemodal kepada pihak pengguna dan untuk melakukan suatu usaha. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi BPRS Aman Syariah Sekampung dalam menarik minat nasabah pada investasi mudharabah.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang dilakukan di BPRS Aman Syariah Sekampung. Adapun sifat dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer diperoleh secara langsung dari pimpinan direktur, marketing funding dan 10 nasabah BPRS Aman Syariah Sekampung sedangkan sumber data sekunder yang penulis gunakan berupa dokumen BPRS Aman Syariah serta dari berbagai buku-buku. Untuk mendapatkan data yang valid, peneliti menggunakan metode pengumpulan data yaitu wawancara. Setelah data-data terkumpul maka penulis menganalisis dengan menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan metode induktif.

Hasil penelitian lapangan menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh BPRS Aman Syariah untuk menarik minat nasabah untuk berinvestasi deposito mudharabah dengan menggunakan brosur, sosialisai dan bonus untuk menarik minat nasabah sehingga dengan hal tersebut dapat menarik minat nasabah pada investasi mudharabah.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310
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, Desember 2018
Yang menyatakan,



Nani Fitriani
NPM.141269310

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah tiada kata selain yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT, dengan rasa bahagia peneliti mempersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan hormat dan cinta kasih sayang tulus kepada:

1. Kedua Orang tua Tua Tercinta Ayahanda Sujoko dan Ibu Alm. Sulastri yang sangat peneliti sayangi, yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang begitu luar biasa serta dukungan dalam keberhasilan menyelesaikan studi di IAIN Metro.
2. Kakak perempuanku Ari Ratna Wati, Tulat Miningsih, dan kakak laki-lakiku Roni Tinandar, yang selalu memberikan semangat dan motivasi serta keluarga besarku trimakasih atas semua doanya dan nasehat untukku sehingga skripsi ini bisa terselesaikan, dan semoga menjadi ilmu berkah serta bermanfaat untuk dan semuanya.
3. Sahabat-sahabat tercinta Kesit Ramia Devi, Ricca Hardiyanti Sukma, Najah Mustafiroh, Maria Ulfa, Fani Monada Essa P, Karunia Devi, Eka septi, yang selalu menemani peneliti dalam suka maupun duka.
4. Serta Almamater peneliti Institus Agama Islam Negeri Metro Lampung yang selalu peneliti banggakan.

Trimakasih peneliti ucapkan atas keikhlasan dan ketulusannya dalam memberikan dukungan dan semangat, trimakasih untuk pengorbanan kalian semua. Semoga kita termasuk kedalam golongan orang-orang yang beruntung.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik dan hidayah_Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam atas junjungan kita nabi Muhammad SAW yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada kerangka pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dalam persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro guna memperoleh gelar S.E.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada: Ibu Prof. Dra. H. Enizar, M. Ag selaku Ketua Rektor IAIN Metro , Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam , Bapak H. Husnul Fatarib Ph,D, dan Ibu Rina El-Maza, S.H.I, M.S.I selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dan memberi motivasi yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun skripsi.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, maka peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini. Akhir kata peneliti selalu berharap semoga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syariah.

Metro, Desember 2018

Peneliti



Nani Fitriani
NPM 141269310

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Strategi Bank	9
1. Pengertian Strategi Bank	9
2. Macam-macam Strategi Bank	10
3. Strategi Marketing Bank.....	10
4. Tujuan Strategi Bank	15
B. Minat Nasabah.....	16
1. Pengertian Minat Nasabah.....	16
2. Macam-macam Minat Nasabah	17

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat	19
C. Investasi Mudharabah.....	23
1. Pengertian Investasi Mudharabah.....	23
2. Prinsip-prinsip Investasi Mudharabah	24
3. Sumber Hukum Investasi Mudharabah	25
4. Tujuan Investasi Mudharabah	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	28
B. Sumber Data	29
C. Teknik Pengumpulan Data	31
D. Teknik Analisis Data	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Gambaran Umum Lokasi.....	35
1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah Sekampung.....	35
2. Struktur Organisasi BPRS Aman Syariah Sekampung	39
3. Produk dan Jasa PT BPRS Aman Syariah Sekampung.....	39
B. Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah.....	40
C. Analisis Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah.....	48
BAB V PENUTUP.....	52
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Islam didasarkan pada prinsip hukum Islam, berdasarkan adanya larangan dalam agama Islam untuk meminjamkan atau memungut pinjaman dengan mengenakan bunga pinjaman (*riba*), serta larangan untuk berinvestasi pada usaha-usaha berkategori terlarang (*haram*). Kegiatan operasional di dalam bank Islam menggunakan prinsip berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip usaha patungan (*musyarakah*), jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (*ijarah*).¹ Perbankan Syariah tidak menggunakan sistem bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana pinjaman nasabah, karena *riba* di haramkan oleh syariah Islam.

Seiring perkembangan perbankan yang semakin pesat, sebuah perencanaan merupakan hal pertama yang harus dilakukan dalam setiap aktivitas atau kegiatan yang dilakukan. Dengan adanya perencanaan yang disusun maka dengan mudah akan diketahui kemana arah usaha yang akan dijalankan, dan perencanaan berguna bagi tolak ukur kinerja suatu perusahaan apakah target yang ditetapkan berhasil dicapai atau tidak oleh

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) h.29-31

perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi terhadap strategi perusahaan.²

Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan, kepuasan kondisional tentang tindakan yang akan dijalankan guna mencapai tujuan.³ Sedangkan perencanaan strategi adalah proses manajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus antara sasaran organisasi (perbankan) dan sumber daya dan berbagai peluang yang terdapat di dalamnya.⁴ Strategi bank yang harus dilakukan salah satunya yaitu dalam investasi karena Investasi merupakan prioritas utama yang dilakukan bank syariah dan merupakan kegiatan utama bank. Investasi Banyak di upayakan untuk menanamkan sejumlah dana pada saat ini dengan tujuan memperoleh keuntungan di masa mendatang.

Investasi dalam perbankan syariah yaitu deposito mudharabah dimana bagi hasil dengan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dengan jangka waktu yang panjang, biasanya 3,6,9,12 bulan untuk investasi deposito mudharabah. Deposito menurut perbankan syariah nomor 21 tahun 2008 adalah investasi berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah atau unit usaha syariah (UUS). Dalam Fatwa

² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Perbankan Syariah*, (Bandung: Alfabeta 2012), h.60

³ Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, (Bandung: Armilo, 1984)h.59

⁴ *Ibid.*, h.63

Dewan Syariah Nasional No.03/DSN-MUI/IV/2000, deposito terdiri atas dua jenis *pertama*, deposito yang tidak di benarkan oleh prinsip syariah yaitu diposito yang berdasarkan perhitungan bunga. *Kedua*, deposito yang dibenarkan secara syariah yaitu deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah.⁵

Sedangkan mudharabah sendiri merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (shaibul mal) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai penguasa/pengelola (mudharib) untuk dikelola. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian ditanggung oleh pemilik dana atau nasabah.⁶ Seiring berkembangnya zaman dan kemajuan khususnya Dalam dunia perbankan sangat banyak persaingan dari bank konvensional dan bank syariah sendiri baik secara langsung maupun tidak langsung. Persaingan yang dihadapi seperti sekelompok bank Syariah merupakan pesaing terdekat sehingga bank harus memiliki strategi untuk bersaing dalam produk-produk yang di pasarkan salah satunya investasi deposito mudharabah. Banyak bank yang memiliki produk tersebut sehingga banyak persaingan-persaingan dalam strategi pemasaran untuk menarik minat nasabah dalam berinvestasi.

Strategi yang dilakukan oleh BPRS Aman Syariah Sekampung yaitu dengan melakukan promosi dengan cara menyebarkan brosur dan berinteraksi langsung dengan masyarakat selain itu promosi dilakukan dengan media internet untuk mempromosikan produk investasi deposito

⁵ *Ibid.*, h.35

⁶ *Ibid.*, h.117

yang ada di BPRS Aman Syariah karena dengan internet lebih luas dalam cakupan nasabah ataupun calon nasabah untuk menarik minat karena promosi merupakan salah satu cara untuk mengenalkan produk pada BPRS Aman Syariah. Selain itu BPRS Aman Syariah melakukan strategi dengan meningkatkan suatu pelayanan pada BPRS Aman Syariah, dengan meningkatkan suatu pelayanan maka nasabah merasa nyaman sehingga tertarik untuk menitipkan uangnya.⁷ Berdasarkan prasarvei data nasabah deposito pada BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur memiliki jumlah nasabah deposito sebanyak 408 dan jumlah dana deposito 8 miliar. Sedangkan jumlah nasabah tabungan BPRS Aman Syariah 4.554 nasabah dengan jumlah dana mencapai 1 miliar.⁸ BPRS Aman Syariah Sekampung memberikan kompensasi bagi nasabah deposito mudharabah berupa bonus bulanan, bonus tahunan yang sesuai dengan jumlah dana deposito mudharabah. Bonus-bonus tersebut yang menurut penulis juga sangat mendukung BPRS Aman Syariah Sekampung dalam menarik minat nasabah karena nasabah cenderung menyukai keuntungan berupa bonus.

Berdasarkan hasil wawancara nasabah, peneliti mewawancarai 3 nasabah dua diantara nasabah memilih deposito karena merasa lebih aman uangnya didepositokan karena risikonya lebih kecil dan bagi hasil yang diberikan BPRS Aman Syariah cukup transparan dan satu nasabah belum

⁷ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rifki Selaku marketing Funding pada BPRS Aman Syariah 18 April 2018 Di BPRS Aman Syariah Sekampung Kab. Lampung Timur

⁸ Hasil Wawancara Dengan Bapak Sugianto Selaku Pimpinan Direktur BPRS Aman Syariah 11 April 2018 Di BPRS Aman Syariah Sekampung Kab. Lampung Timur

memilih deposito karena belum memiliki simpanan tabungan yang cukup dan belum paham tentang investasi mudharabah yang ada di BPRS Aman Syariah Sekampung.⁹ Karena secara umum nasabah akan berinvestasi tentu memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan. Karena setiap nasabah akan mempertimbangkan suatu hal untuk berinvestasi dengan jangka waktu tertentu. Karena pada umumnya investasi diberikan dengan jumlah tertentu dan dalam waktu menengah atau panjang.

Deposito pada BPRS Aman Syariah menggunakan jangka waktu 3,6,12 bulan dengan masing-masing bagi hasil yaitu deposito 3 bualan 40% = 8,37% dengan bagi hasil Rp. 6.951/ Rp. 1.000.000, deposito 6 bulan 50% = 10,41% dengan bagi hasil Rp. 8.677 / Rp. 1.000.000, dan deposito 12 bulan 60% = 12,50% dengan bagi hasil Rp. 10.417 / Rp. 1.000.000 bagi hasil pada BPRS Aman Syariah. Bagi hasil diperoleh dari nisbah atau keuntungan kemudian di bagi berdasarkan jangka waktu yang telah di sepakati sesuai dengan ketentuan perhitungan yang telah di tetapkan BPRS Aman Syariah. Keuntungan bisa naik turun sesuai dengan pendapatan yang di perolehnya. Deposito pada BPRS Aman Syariah yang paling besar yaitu nasabah mendepositokan uangnya sebesar Rp. 500.000.000 dan BPRS Aman Syariah maxsimal menampung berapapun

⁹ Hasil Wawancara Dengan Nasabah BPRS Aman Syariah 11 April 2018 Di Sekampung Kab. Lampung Timur

uang nasabah yang akan di depositokan karena BPRS Aman Syariah sudah di tanggung oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebesar 2 Milyar.¹⁰

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut, dengan Skripsi ini yang berjudul “Strategi Bank dalam Menarik minat Nasabah Pada Investasi mudharabah BPRS Aman Syariah”

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka pertanyaan penelitian yaitu Bagaimana setrategi BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam menarik minat nasabah pada investasi mudharabah?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada pertanyaan penelitian diatas, maka tuuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana setrategi BPRS Aman Syariah dalam menarik minat nasabah pada investasi mudharabah.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi Lembaga hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu sarana dalam mengambil keputusan terkait dengan strategi bank dalam merubah persepsi nasabah terhadap investasi dimasa yang akan datang.

¹⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Sugianto Selaku Pimpinan Direktur pada BPRS Aman Syariah 18 April 2018 Di BPRS Aman Syariah Sekampung Kab. Lampung Timur

- b. Bagi Penulis, menambahnya wawasan dan ilmu pengetahuan baru tentang perbankan syariah.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya, sebagai bahan referensi dan sebagai bahan pengembangan penelitian lebih jauh.
- d. Bagi Pembaca, sebagai bahan informasi tentang strategi bank dalam merubah persepsi nasabah terhadap investasi.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji.

Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya. Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berbeda.¹¹

Penelitian yang dilakukan Dini Restu Syabistari NPM: 206046103822 Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul skripsi “Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan BNI Syariah” tahun 2010. Hasil dari penelitian tersebut Mudharabah adalah salah satu bentuk investasi yang mempengaruhi pendapatan bank syariah, melalui strategi-strategi yang dapat dilakukan oleh bank syariah dalam mengelola pembiayaan mudharabah tersebut maka akan meningkatkan suatu pendapatan bank

¹¹ Zuhairi, et.al., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 39

syariah. Penelitian terdahulu dengan penelitian ini sama-sama meneliti strategi bank dan investasi mudharabah. Selain itu juga persamaan terletak pada responden dimana nasabah adalah sebagai responden dalam penelitian.

Berdasarkan penelitian yang telah diteliti oleh Dini Restu Syabistari Perbedaan mendasar terletak pada jenis penelitian penelitian. Penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif sedangkan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif.¹²

Penelitian yang dilakukan oleh A. Risang Junianto NPM : 1286894 dengan judul “Strategi Bank Syariah Mandiri Kc. Bandar Jaya Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis” tahun 2016 dapat disimpulkan penelitian terdahulu lebih melihat fenomena yang terjadi pada persaingan bisnis sehingga penelitian terdahulu menggunakan strategi khusus untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dan berkembang.

Penelitian terdahulu dengan penelitian ini memiliki persamaan dalam mengkaji strategi bank untuk mengukur dan melihat strategi yang sudah dilakukan bank syariah dalam menghadapi persaingan bisnis maupun menarik minat nasabah. Perbedaan penelitian yang telah dilakukan A. Risang Junianto dengan penelitian ini terletak pada objek yang diteliti dan perbedaan terletak pada pembahasan dan fenomena yang terjadi.¹³

¹² Dini Restu Syabistari, *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan BNI Syariah* (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), h.5 dalam id.respository.uinjkt.ac.id diunduh pada 3 April 2018.

¹³ A. Risang Junianto, *Strategi Bank Syariah Mandiri Kc. Bandar Jaya Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis* (Skripsi STAIN Metro Lampung), h. 8

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Bank

1. Pengertian Strategi Bank

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.¹⁴ Strategi merupakan fondasi tujuan organisasi, dan strategi dalam hakikatnya perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut. Maka strategi adalah wujud rencana dalam bidang pemasaran yang ditetapkan dan dijalankan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹⁵

Dari pengertian diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi bank adalah suatu perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu dalam badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkan dalam bentuk pembiayaan untuk meningkatkan taraf hidup rakyat.

¹⁴ Pandji Anoraga, Manajemen Bisnis, (Jakarta: Renika Cipta, 2009), h.339

¹⁵ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012) h. 49

2. Macam-macam Strategi Bank

Dalam prakteknya setiap lembaga keuangan memiliki macam-macam strategi secara umum terbagi menjadi tiga yaitu:

- a. Strategi perusahaan yaitu strategi yang disusun pada puncak organisasi yang menyatakan bisnis-bisnis yang akan masuk oleh suatu organisasi (perbankan)
- b. Strategi bisnis yaitu strategi yang memfokuskan bagaimana bersaing dalam suatu bisnis tertentu.
- c. Strategi fungsional yaitu berfokus pada jangka pendek, mempunyai perhatian terhadap sub-aktivitas fungsional (oprasi keuangan, memasarkan, sumber daya lain-lain).¹⁶

3. Strategi Marketing Bank

Strategi berasal dari kata Yunani “*strategos*” yang berarti Jendral. Setrategi secara harfiah berarti seni para Jendral.¹⁷ Strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang suatu perusahaan dan arah tindakan serta sumber daya diperlakukan untuk encapai sasaran dan tujuan itu.¹⁸

Strategi *marketing* (pemasaran) adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.¹⁹ Strategi *marketing* (pemasaran) pada dasarnya merupakan rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu dibidang

¹⁶ Amin Widjaya Tunggal, *manajemen suatu pengantar*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002), h. 160

¹⁷ Ibid., h.159

¹⁸ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2009), h. 339

¹⁹ Ibid., h. 230

pemasaran, pada suatu kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan suatu pemasaran.

Untuk membangun sebuah pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan bauran pemasaran yang mencakup variabel-variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dikendalikan oleh perusahaan yang digunakan untuk mencapai *market share* yang telah ditetapkan dan digunakan untuk memuaskan konsumen. Pada dasarnya bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk barang dan produk jasa.

Bauran pemasaran untuk produk barang terdiri dari empat jenis yang biasanya disebut dengan “4P” yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*) sedangkan untuk bauran pemasaran produk jasa lebih luas dari pada produk barang, yaitu ditambah tiga elemen lagi yaitu orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses (*process*).²⁰ Bauran pemasaran 7P merupakan suatu bauran pemasaran yang dilakukan secara umum baik bank konvensional maupun perbankan syariah:

a. Produk (*product*)

Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan. Manfaat-manfaat tersebut dikomunikasikan dan hendaknya dipenuhi oleh atribut produk. Untuk produk barang misalnya dalam bentuk

²⁰ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang: UIN Maliki Press, 2011), h. 67

mutu yang menunjukkan kemampuan suatu produk untuk menjalankan fungsinya. Maka produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk dengan penentuan logo, menciptakan merek yang mudah diingat dan menarik perhatian.

b. Harga (*price*)

Merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penetapan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena harga merupakan salah satu penyebab slaku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.²¹

c. Distribusi (*place*)

Distribusi adalah penting untuk menentukan bagaimana mencapai target pasar dan bagaimana untuk penyelenggaraan fungsi-fungsi distribusi yang berbeda-beda.

d. Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan diatas, baik produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk yang dimilikanyabaik langsung maupun tidak langsung. Dengan tujuan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik calon konsumen baru.

²¹ Ibid., h.68-69

e. Orang (*people*)

Orang sebagai subyek, dipahami sebagai semua partisipan yang memainkan sebagian penyajian jasa, yaitu peran selama proses dan konsumsi jasa yang berlangsung dalam waktu riil jasa, yang bisa mempengaruhi persepsi pembeli..

f. Bukti fisik (*physical evidence*)

Merupakan lingkungan fisik dimana jasa tersebut disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumen berinteraksi, dan setiap komponen memfasilitasi penampilan atau komunikasi jasa tersebut.

g. Proses (*proccess*)

Proses ini mencerminkan bagaimana semua elemen pemasaran jasa dikoordinasikan untuk menjamin kualitas dan konsistensi jasa yang diberikan konsumen.

Adapun karakteristik *syariah marketing* yang dapat menjadi panduan bagi pemasar yaitu ada 4 karakteristik sebagai berikut:

a) Teistis (*rabbaniyyah*)

Seorang *syariah marketer* akan segera mematuhi hukum-hukum syariah, dalam setiap aktivitasnya sebagai seorang pemasar. Mualai melakukan strategi pemasaran, memilah-milah pasar (segmentasi), kemudian memilih pasar mana dijiwai oleh nilai-nilai religius serta menjauhi segala

larangan-larangan-Nya dengan sukarela dan penuh keikhlasan.

b) Etis (akhlaqiyah)

Seorang syariah marketer mengedepankan masalah akhlak (moral, etika) dalam sebuah aspek kegiatannya sehingga tidak menghalalkan segala cara untuk mendapatkan finansial yang sebesar-besarnya.

c) Realistis (*Al-waqi'iyah*)

Syariah marketer tidak kaku, tetapi sangat fleksibel dan luwes dalam bersikap dan bergaul. Ia sangat memahami bahwa dalam situasi pergaulan di lingkungan yang sangat heterogen, dengan beragam suku, agama, dan ras, ada ajaran yang diberikan.

d) Humanistis (*Al-insaniyyah*)

Dengan memiliki nilai humanistis *syariah marketer* akan menjadi manusia yang terkontrol, dan seimbang (*tawazun*), bukan manusia yang serakah, yang menghalalkan segala cara untuk meraih keuntungan yang sebesar-besarnya.²²

4. Tujuan strategi Bank

²² Ibid., h. 72

Strategi dalam bank bertujuan untuk mencari menciptakan kondisi paling menguntungkan untuk enjual produk. secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan yaitu:

a. Kompetensi yang berbeda

Kompetensi yang berbeda adalah suatu yang dimiliki oleh perusahaan dimana perusahaan melakukannya dengan baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

b. Ruang lingkup

Ruang lingkup adalah lingkungan dimana organisasi atau perusahaan tersebut beraktivitas, lokal, regional, dan internasional adalah salah satu contoh ruang lingkup dari kegiatan organisasi.

c. Distribusi sumber daya

Distribusi sumber daya adalah sebuah perusahaan memanfaatkan dan mendistribusikan sumber daya yang dimiliki untuk menerapkan strategi perusahaan.²³

B. Minat Nasabah

²³ Ernie Tisnawati dan Kuriawan Saefullah, *Pengantar Manajemen Edisi 1*, (Jakarta: Kencana, 2006), cet ke-2, h. 133

1. Pengertian Minat Nasabah

Minat menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller adalah Konsumen terangsang untuk mencari informasi mengenai inovasi terhadap barang dan jasa.²⁴ Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktivitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Dalam kamus besar bahasa Indonesia, minat diartikan “ sebagai niat atau kehendak”.²⁵

Minat merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.²⁶

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Selain itu dapat timbul karena adanya motivasi seseorang yang tinggi untuk melakukan suatu yang diinginkan.

²⁴ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008), h. 357

²⁵ Departemen, Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005) CET III, h. 675

²⁶ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Pranada Media, 2004), h.263

Nasabah adalah orang yang bisa berhubungan langsung dengan bank atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).²⁷ Pelanggan atau konsumen merupakan aset atau kekayaan utama perusahaan karena tanpa konsumen, pelanggan tidak berarti apa-apa bahkan ada istilah yang mengatakan “Pelanggan adalah Raja” yang semua kebutuhan dan keinginan pelanggannya atau nasabahnya harus dipenuhi. Maka minat nasabah adalah kecenderungan seorang sehingga tertarik untuk melakukan aktivitas barang dan jasa pada perbankan.

2. Macam-Macam Minat Nasabah

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat bergantung pada sudut pandang dan cara pengolongan misalnya berdasarkan timbul minat, arahnya minat dan cara endapatkan dan menggunakan minat itu sendiri²⁸ yaitu sebagai berikut:

a. Berdasarkan timbulnya

Berdasarkan timbulnya minat ada dua macam minat yaitu minat *primitif* dan minat *kultural*. Minat *primitif* yaitu timbul dari kebutuhan dan jaringan yang berkisar pada soal-soal makanan, kebahagiaan hidup atau berdasarkan beraktivitas. Minat *kultural* minat yang berasal dari kebutuhan belajar lebih

²⁷ Hasan Alwi, Kamus Umum Bahasa Indonesia Edisi Ketiga, h. 795

²⁸ Abdul Rahman Shaleh, Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Persada Media, 2003), h.265

tinggi tarafnyya yang merupakan hasil dari pendidikan. Minat ini sebagai minat pelengkap

b. Berdasarkan arahnya

Berdasarkan arahnya minat dapat dibedakan menjadi dua yaitu minat intrinsik dan ekstrisik. Minat intrisik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, sedangkan minat ekstrisik yaitu minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dengan kegiatan tersebut.

c. Berdasarkan cara mengungkapkannya minat dibedakan menjadi empat yaitu:

- 1) Minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangai dan paling disenangi.
- 2) Minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melaakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.
- 3) Minat yang diungkpkan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai objek yang tinggi biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

4) Minat yang biasa berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukkan kepada subjek apakah dia senang atau tidak terhadap sejumlah aktivitas.²⁹

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi sebab timbulnya minat terhadap sesuatu keputusan nasabah untuk membeli atau menggunakan produk dan jasa secara garis besar yang berasal dari dalam individu (internal) dan berasal dari luar lingkungan (eksternal).³⁰

Faktor internal yang mempengaruhi minat yang bersumber dari dalam individu yang bersangkutan. Dalam faktor internal terdiri atas:

a) Persepsi

Persepsi adalah proses individu untuk mendapatkan, mengorganisasi, mengolah, dan menginterpretasikan informasi. Informasi yang sama bisa dipersepsikan berbeda oleh individu yang berbeda. persepsi individu tentang informasi tergantung pada pengetahuan, pengalaman, pendidikan, minat, perhatian, dan sebagainya.³¹

²⁹ Ibid., h. 265-267

³⁰ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis*, (yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2013), h.41

³¹ Ibid., h.42-43

b) Keluarga

Keluarga adalah kelompok yang terdiri atas dua orang atau lebih yang berhubungan melalui darah, perkawinan, adopsi dan tempat tinggal.

c) Motivasi dan Keterlibatan

Motivasi merupakan adanya suatu kebutuhan dan kebutuhan sendiri biasanya muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan antara yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan untuk memenuhi kebutuhannya.

d) Pengetahuan

Secara umum, pengetahuan dapat didefinisikan sebagai informasi yang disimpan didalam ingatan seseorang. Pengetahuan konsumen dibagi dalam tiga bidang umum, yaitu pengetahuan produk, pengetahuan pembelian dan pengetahuan pemakaian.

e) Sikap

Sikap merupakan kecenderungan pada diri seseorang yang biasanya dipengaruhi oleh kejadian dan pengalaman yang tidak terduga sebelumnya dan ditunjukkan terhadap suatu objek, bisa personal atau nonpersonal. Sikap dan keyakinan merupakan daya yang kuat dan langsung memengaruhi persepsi serta perilaku konsumen. Sikap dan keyakinan konsumen terhadap

suatu produk atau merek dapat diubah melalui komunikasi, persuasif dan pemberian informasi yang efektif kepada konsumen.

f) Pembelajaran

Pembelajaran merupakan proses yang dilakukan secara sadar yang berdampak terhadap adanya perubahan kognitif, afektif, dan psikomotor secara konsisten dan relatif permanen.

Pembelajaran terjadi ketika nasabah (konsumen) berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Mereka akan terus berusaha/mencoba membeli berbagai macam pilihan produk sampai benar-benar puas.

g) Kelompok usia

Usia mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan dengan cepat, cenderung tidak terlalu banyak pertimbangan.

h) Gaya hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang dimana mereka akan menjalankan hidup, membelanjakan uang dan memanfaatkan waktunya. Karena dalam suatu aktivitas yang dilakukan seseorang maka akan berpengaruh terhadap pembelian suatu produk.³²

³² Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis, (yogyakarta: CV ANDI OFFSET,2013), h.46

Faktor eksternal merupakan faktor dari luar individu yang bersangkutan dengan³³:

a) Budaya

Budaya merupakan variabel yang mempengaruhi perilaku konsumen (nasabah) yang tercermin pada cara hidup, kebiasaan, dan tradisi dalam permintaan akan bermacam-macam barang dan jasa yang ditawarkan.

b) Kelas sosial

Kelompok sosial merupakan pengelompokan seseorang melalui pemilikan atau pengetahuan dalam perilaku berdasarkan posisi ekonomi mereka. Kelas sosial ditentukan dalam banyak faktor antara lain pekerjaan, prestasi pribadi, interaksi, pemilikan, orientasi nilai.

c) Keanggotaan dalam suatu kelompok

Keanggotaan dalam suatu kelompok merupakan sebuah kelompok tertentu. Dengan setiap orang akan bergabung alasan bergabungnya individu dengan suatu kelompok bisa bermacam-macam, misalnya karena suatu hobi, profesi, pendidikan, suku, etnis, agama, karena suatu kelompok akan mempengaruhi perilaku anggotanya termasuk dalam pengambilan keputusan konsumen (nasabah) dalam pembelian suatu produk.

³³ Ibid., h.47-49

C. Investasi mudharabah

1. Pengertian Investasi

Investasi berasal dari kata *Invest* yang berarti menanam atau menginvestasikan uang atau modal. Istilah investasi atau penanaman modal merupakan istilah yang dikenal dalam kegiatan bisnis sehari-hari maupun dalam bahasa perundang-undangan. Secara umum investasi atau penanaman modal dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan baik oleh orang pribadi maupun badan hukum dalam meningkatkan atau mempertahankan nilai modalnya, baik yang berbentuk uang tunai (*cash money*) peralatan, aset tidak bergerak, hak atas keyakinan intelektual, maupun keahlian.

Investasi mudharabah merupakan investasi yang dilakukan oleh pihak pemilik dana atau pemodal kepada pihak pengguna dan untuk melakukan suatu usaha. Hasil usaha yang dilakukan oleh pengelola dana atau pengguna dana akan dibagi dengan pemilik dana dengan pembagian sesuai kesepakatan diantaranya.³⁴

Mudharabah adalah akad perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kerja sama usaha. Satu pihak akan mendapatkan modal sebesar 100% yang disebut dengan *shahibul*

³⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.83

maal, dan pihaklainnya sebagai pengelola usaha disebut dengan *mudharib*.³⁵

2. Prinsip-prinsip Investasi Mudharabah

Prinsip-prinsip islam dala muamalah yang harus diperhatikan oleh prilaku investasi syariah (pihak terkait) adalah :

- a. Transaksi dilakukan atas harta yang memberikan nilai manfaat dan menghindari setiap transaksi zalim. Stiap transaksi bermanfaat akan di berikan bagi hasil.
- b. Uang sebagi alat pertukarab bukan komonditas perdagangan dimana fungsinya adalah sebagai alat pertukaran nilai yang menggambarkan daya beli suatu barang atau harta.
- c. Stiap transaksi harus transparan tidak menimbulkan kerugian atau unsur penipuan di salah satu pihak baik secara sengaja maupun tidak sengaja.
- d. Risiko yang mungkin timbul harus dikelola sehingga tidak menimbulkan risiko yan besar atau melebihi kemampuan menanggung risiko.
- e. Dalam islam setiap transaksi yang mengharapkan hasil harus bersedia menanggung risiko.
- f. Manajemen yang diterapkan adalah manajemen islami yang tidak mengandung unsur spekulatif.³⁶

³⁵ Ibid, h.83

³⁶ Nurul Huda dan Muhamad Hekal, *Lembaga keuangan islam*, (Jakarta : kencana prenada, 2010), h. 190

3. Sumber Hukum Investasi Mudharabah

Terdapat landasan hukum yang secara tidak langsung terkait dengan kegiatan investasi yaitu landasan hukum dari Al-Qur'an :

Sumber hukum tentang investasi terdapat dalam Al-Quran diantaranya adalah sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S. an-Nisa : 29).³⁷

Didalam ayat tersebut terkandung sebuah himbauan untuk memutarakan uang supaya tidak beredar di kalangan tertentu saja, yaitu dengan cara menginvestasikan hartanya dengan cara melakukan bisnis yang halal. Investasi secara syariah harus berdasarkan konsep transaksi keuangan syariah.

Berdasarkan ayat diatas peneliti menyimpulkan bahwa investasi adalah pengeluaran atau pembelanjaan penanaman modal baik langsung maupun tidak langsung dengan harapan pemilik modal mendapatkan keuntungan dari hasil penanaman modal tersebut sesuai dengan prinsip syariat Islam.

³⁷ Q.S an-nisa ayat (4) : 29

4. Tujuan investasi Mudharabah

Tujuan investasi di bedakan menurut kelompok usia masing-masing nasabah :

- a. Kelompok satu, adalah umur antara 20 hingga 30 tahun dapat dikatakan kelompok ini adalah kelompok orang yang baru mulai bekerja, serta memerlukan pembiayaan untuk persiapan pernikahan atau untuk mendapatkan rumah pertamanya. Maka melakukan investasi yang dapat memberikan keuntungan dalam waktu yang relatif panjang atas investasi yang akan di peroleh dimasa mendatang.
- b. Kelompok kedua, kelompok umur 30 hingga 45 tahun. kelompok yang sudah menikah dan telah mempunyai anak-anak. Tujuan investasi kelompok ini adalah untuk pembiayaan sekolah anak, pembiayaan pengobatan, persiapan pensiun dan untuk kebutuhan mendadak lainnya. Investasi yang harus dipilah ialah jangka menengah serta investasi untuk pensiun.
- c. Kelompok ketiga, adalah kelompok umur 45 hingga 55 tahun. Kelompok ini memerlukan tujuan investasi untuk pembiayaan anak sekolah di perguruan tinggi, pernikahan anak, pembiayaan untuk pengobatan diri (dan pasangannya) serta persiapan

pesiun. Dan untuk tujuan investasi yang harus di pilih adalah investasi jangka pendek.³⁸

³⁸ Suhartono dan Fadlillah Qudsi, *Portofolio Investasi dan Bursa Efek*, (Yogyakarta : STIM YKPN), h.31

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) penelitian lapangan bermaksud mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.³⁹ Untuk menghimpun data atau informasi tertentu mengenai kehidupan masyarakat yang menjadi objek penelitian.⁴⁰ Adapun maksud dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi bank dalam merubah persepsi nasabah terhadap investasi. Maka dilihat dari lokasinya penelitian ini dilakukan di BPRS Aman Syraih Sekampung Lampung Timur.

2. Sifat Peneliatian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif penelitian deskriptif merupakan penelitian yang digunakan untuk membantu pembaca mengetahui apa yang terjadi di lingkungan di bawah pengamatan, seperti apa pandangan partisipan yang berada di latar penelitian, dan seperti apa peristiwa atau aktivitas yang terjadi di

³⁹ Husnaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metedologi Penelitian Sosial*, (jakarta : Bumi Aksara, 2011),h.4

⁴⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h.56

latar penelitian.⁴¹ Menurut Husein Umar deskriptif adalah “Menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu”.⁴² Mengambarkan dari masalah dan sebab-sebab yang ada pada suatu lembaga tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini disebut dengan penelitian deskriptif kualitatif karena penelitian ini menggambarkan pemahaman dan gambaran mengenai strategi bank dalam menarik minat nasabah terhadap investasi mudharabah.

B. Sumber Data

Sumber data adalah subyek penelitian dimana data menempel pada sumber data, dapat berupa benda gerak, manusia, tempat dan sebagainya.⁴³ sumber data yang digunakan penulis antara lain:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber-sumber yang memberikan data langsung dari sumber pertama.⁴⁴ Data primer adalah data yang dikumpulkan dari sumber-sumber asli untuk tujuan tertentu.⁴⁵ Dalam penelitian ini peneliti memperoleh data primer dari pimpinan Diriktur

⁴¹ Emzir, *Metedologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif dan Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2011), h.174

⁴² Husen Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi daan tesis Bisnis* , (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), h. 24

⁴³ Sutrisno Hadi, *metedologi reseach*, (jogjakarta andi offset, 1884), h.35

⁴⁴ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*, (Bandung: Trasito,1998),h.134

⁴⁵ Muhammad, *Metedologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 103

BPRS Aman Syariah, marketing funding dan 10 nasabah BPRS Aman syariah Sekampung Lampung Timur.

Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang di angap paling tahu tentang apa yang diharapkan, atau unguin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial yang diteliti.⁴⁶

Maka dalam penelitian ini tidak dapat ditentukan diawal, penentuan jumlah sampel dilakukan saat peneliti melakukan penelitian di lapangan. Dalam sampel purosive, besar sampel ditentukan oleh pertimbangan informasi. Banyaknya sampel yang akan dijadikan responden ditentukan apabila informasi yang didapat sudahmencapai taraf *redundancy* yaitu data yang didapat telah jenuh, artinya bahwa dengan menggunakan responden selanjutnya tidak lagi diperoleh tambahan informasi baru yang berhenti.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber-sumber yang mengutip dari sumber-sumber yang lain.⁴⁷ Sumber data mencakup dokumen-

⁴⁶ Sugiyono, *Metode penelitian kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,2012), h.218

⁴⁷ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*, (Bandung: Trasito,1998), h.135

dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan-laporan, buku-buku harian dan sterusnya.

Data Sekunder adalah sumber dari bahan bacaan.⁴⁸ Sumber data sekunder dapat membantu memberikan keterangan-keterangan atau data pelengkap sebagai bahan pembanding. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku Sumar'in, (*Konsep Kelembagaan Bank Syariah*), Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, (*Psikologi suatu pengantar (Dalam Perseptifislam)*), Ana Rokhmatussa'dyah dan Suratman, (*Hukum Investasi dan Pasar Modal*), serta sumber buku lainnya yang terkait dengan judul peneliti.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam peelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu : Wawancara dan dokumentasi.

1. Mode Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan atau metode pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatapn langsung dengan responden.⁴⁹ Dalam penelitian ini untuk dapat mencapai apa yang diharapkan maka peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur bertujuan untuk memahami suatu fenomena atau permasalahan tertentu. Pertanyaan yang diajukan dalam wawancara semi tertsruktur adalah pertanyaan terbuka yang berarti bahwa jawaban yang diberikan oleh subjek penelitian/interview tidak dibatasi sehingga subyek dapat lebih bebas

⁴⁸ S.Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*,(Jakarta: Bumi Aksara, 2012)h.143

⁴⁹ Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h.143

mengemukakan jawaban apapun sepanjang tidak keluar dari konteks pembicaraan.⁵⁰

Wawancara pada penelitian ini dilakukan langsung kepada Bapak Rifky selaku marketing funding, Bapak Sugianto selaku pimpinan direktur BPRS Aman Syariah, dan 10 Nasabah BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Adapun data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah strategi bank dalam menarik minat nasabah pada investasi mudharabah. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk menyelidiki benda-benda tertulis seperti arsip, buku tentang teori, artikel, dokumen notulen dan catatan harian yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁵¹ Dengan melakukan metode dokumentasi, penelitian ini digunakan untuk memperoleh data dari BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

⁵⁰ Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi, dan Focus Grups : Sebagai Instrumen Pengambilan Data Kualitatif*, (Jakarta: Rjawali Pres, 2013), h. 66

⁵¹ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo, 2008), h. 152

D. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah penyederhanaan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.⁵² Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data menemukan pola memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang dapat diceritakan pada orang lain.⁵³

Teknis analisis data yang digunakan adalah teknis analisis kualitatif. Analisis data pada penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan selesai dilapangan.⁵⁴ Maka penulis menyimpulkan bahwa analisis data kualitatif adalah suatu penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah dipahami kemudian menghasilkan data deskriptif yang di observasi dari manusia. Setelah data yang diperlukan terkumpul maka penulis menyusun dan menarik kesimpulan dengan cara berfikir induktif.

Cara berfikir induktif adalah cara yang digunakan penulis dalam menganalisis data. Adapun berfikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁵⁵ Pendekatan indktif dimaksudkan untuk membantu pemahaan tentang

⁵² Sutrisno Hadi, *Metedologi Research*, (Yogyakarta: UGM, 1994), H.42

⁵³ Lexi J.Moleong, *Metedologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009), Edisi Revisi, H.248

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif RD*,(Bandung: Alfabeta, 2012), h.245

⁵⁵ Sutrisno Hadi, *Metedologi Research Jilid 1*, (Yogjakarta: Fakultas psikologi UGM, 1984), h.42

pemaknaan dari data yang rumit melalui pengembangan tema-tema yang diikhtisarkan dari data kasar.

Dari keterangan diatas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif. Cara berfikir ini peneliti gunakan untuk menguraikan, kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi

1. Sejarah Berdirinya PT PRS Aman Syariah Sekampung

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu : pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content) dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman Syariah dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan

Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai community bank.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Februari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Februari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal

28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

a. Perkembangan PT BPRS Aman Syariah Lampung

Pada saat penulis melakukan penelitian pada PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur Provinsi Lampung pada bulan November 2018. Jumlah pengurus PT BPRS Aman Syariah sebanyak 6 (enam) orang dan karyawan sebanyak 20 (dua puluh) orang serta nasabah tabungan sebanyak 1.775 orang, dan nasabah wadiah 2017 sebanyak 554 jumlah nasabah deposito pada tahun 2016 sebanyak 320 dan pada tahun 2017 sebanyak 408.

1) Letak Geografis PT BPRS Aman Syariah Lampung

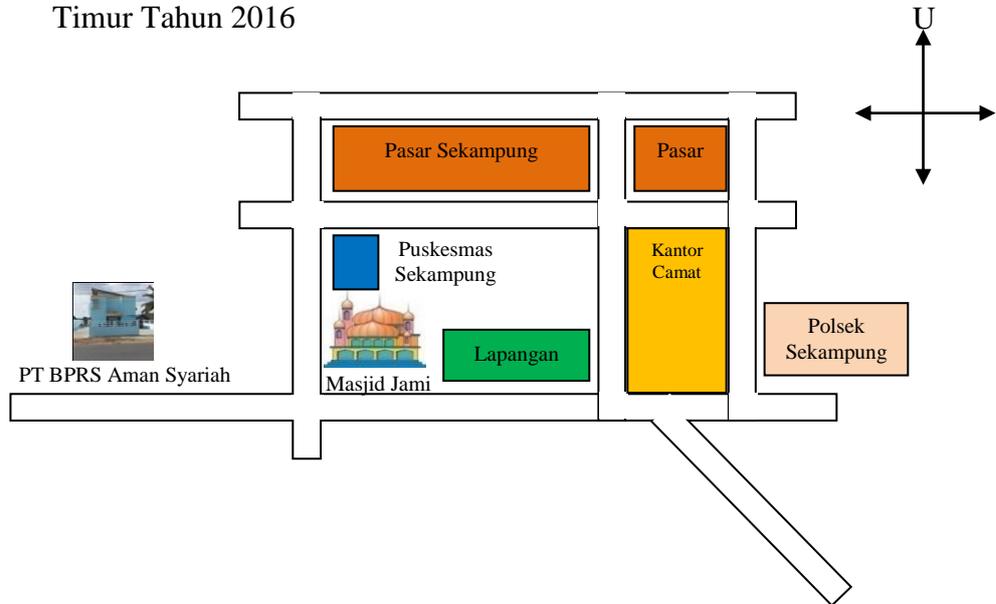
Kantor PT BPRS Aman Syariahterletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat.

Adapun kantor PT BPRS Aman Syariah mempunyai batas-batas sebagai berikut:

- a) Sebelah Utara berbatasan dengan tanah milik Hi. Mahfud, S.Ag,MH.
- b) Sebelah Timur berbatasan dengan Tanah milik Hi. Nur.
- c) Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan raya Sekampung dan Desa Giri Klopomulyo.
- d) Sebelah Barat berbatasan dengan tanah milik Bapak Elvin.

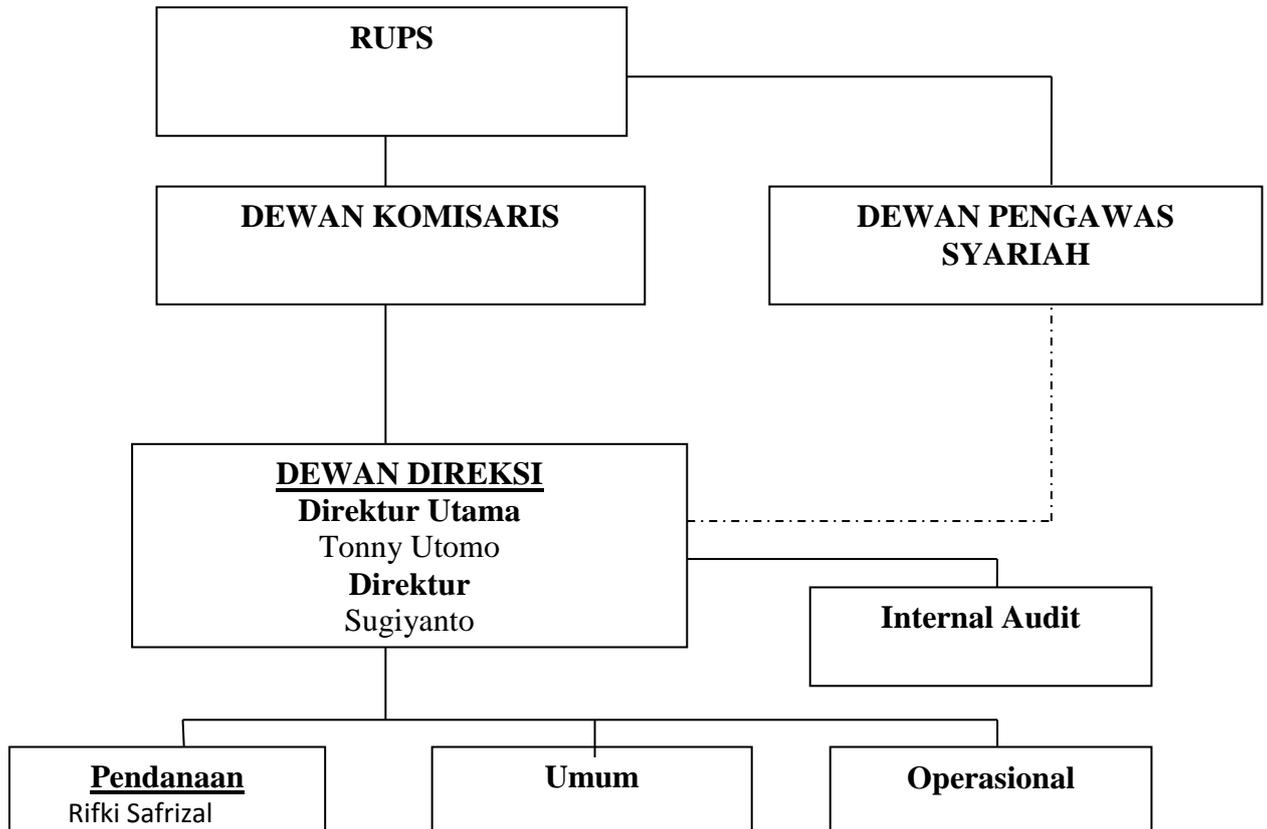
Denah Lokasi PT BPRS Aman Syariah

- a) Denah Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur Tahun 2016



Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah

SUSUNAN ORGANISASI PT BPRS AMAN SYARIAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2016



2. Produk dan Jasa PT BPRS Aman Syariah

Aspek ini merupakan jenis-jenis produk yang akan diperkenalkan kepada masyarakat pengguna jasa PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

a. Produk Investasi Mudharabah pada BPRS Aman Syariah

Produk investasi mudharabah yang ada pada BPRS Aman Syariah yaitu:

1) Deposito Mudharabah

Deposito berjangkan ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat. Tabungan dan deposito nasabah akan disalurkan secara produktif dengan berdasarkan prinsip syariah serta bermanfaat yaitu : Aman dan terjamin Mengikuti program penjaminan Pemerintah, bagi hasil yang kompetitif atau bonus yang menarik, diberikan setiap bulan secara otomatis masuk ke rekening tabungan nasabah, dapat dijadikan jaminan pembiayaan, membantu perencanaan dan program keuangan dan investasi nasabah, dan berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi daerah khusus usaha kecil.

B. Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah

Strategi bank merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan perencanaan dalam sebuah aktifitas selama kurun waktu tertentu. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan merupakan hal yang sangat penting dalam memperkenalkan dan menjual sarana-sarana pengumpulan dana dan menyalurkan dana karena merupakan hal pokok yang harus di lakukan pada setiap perbankan karena suatu strategi merupakan sebuah tolak ukur bagi perbankan. Berhasil atau tidaknya dilihat dari suatu strategi yang bagus sehingga terbentuk minat nasabah untuk menitipkan uangnya dalam

bentuk investasi mudharabah. Minat nasabah merupakan dorongan kuat dalam diri seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan suatu keinginan dan tujuan yang menjadi harapan.

Strategi yang dilakukan oleh BPRS Aman Syariah yaitu Bauran pemasaran yang terdiri atas promosi yang dilakukan melalui brosur dan media internet, memberikan kemudahan dalam proses menandatangani uangnya, dan ada kebijakan oleh pihak BPRS Aman Syariah dengan setoran deposito minimal Rp.1.000.000, kemudian jaminan keamanan dana yang disimpan pihak BPRS Aman Syariah Sekampung menjamin dengan adanya LPS 2 miliar/ nasabahnya, kemudian menggulirkan bonus bagi nasabah yang menandatangani uangnya dalam jumlah besar minimal Rp. 50.000.000 dan dalam jumlah waktu yang panjang kegiatan yang dilakukan BPRS Aman Syariah dengan memberikan bonus sangat diminati nasabah. Investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah Sekampung dalam bentuk deposito mudharabah yang merupakan produk dalam bentuk simpanan berjangka yang sesuai syariah dengan akad mudharabah dengan nisbah bagi hasil khusus jangka waktu 1,3,6,12 bulan. Deposito dirancang untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai kelebihan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpanan dengan bank. Nasabah dengan kelebihan dana tersebut menandatangani dengan tujuan mendapatkan bagi hasil atau keuntungan yang diberikan oleh BPRS Aman Syariah setiap bulannya dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

BPRS Aman Syariah memiliki jumlah karyawan 20 orang. Dalam operasionalnya BPRS Aman Syariah Sekampung sudah melakukan beberapa strategi yang digunakan untuk meningkatkan produk investasi mudharabah yaitu dengan strategi melalui brosur, media internet, pelayanan, promosi penjualan, memberikan imbalan bagi hasil yang kompetiti dan memberikan bonus bagi nasabah yang berinvestasi dalam jumlah yang besar dan dala jangka waktu yang panjang.⁵⁶

Tabel

Jumlah nasabah deposito mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung
Bulan Januari s/d Desember 2016-2017⁵⁷

NO	BULAN	2016	2017
1.	Januari	133 Nasabah	331 Nasabah
2.	Februari	154 Nasabah	339 Nasabah
3.	Maret	198 Nasabah	344 Nasabah
4.	April	223 Nasabah	350 Nasabah
5.	Mei	240 Nasabah	356 Nasabah
6.	Juni	253 Nasabah	360 Nasabah
7.	Juli	267 Nasabah	368 Nasabah
8.	Agustus	278 Nasabah	373 Nasabah
9.	September	289 Nasabah	378 nasabah
10.	Oktober	293 Nasabah	384 Nasabah
11.	November	305 Nasabah	390 Nasabah

⁵⁶ Wawancara dengan bapak Sugianto pada tanggal 3 November 2018

⁵⁷ Wawancara dengan bapak Sugianto pada tanggal 3 November 2018

12	Desember	320 Nasabah	408 Nasabah
----	----------	-------------	-------------

Produk investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah Sekampung merupakan salah satu produk yang diminati nasabah dapat dilihat tabel diatas dapat diketahui bahwa dengan jumlah nasabah deposito pada tahun 2016, memiliki 320 nasabah dan pada tahun 2017 memiliki jumlah 408 nasabah yaitu BPRS Aman Syariah mengalami suatu kenaikan nasabah.⁵⁸

Denagan nisbah 3 bualan 40% = 8,37% dengan bagi hasil Rp. 6.951/ Rp. 1.000.000, deposito 6 bulan 50% = 10,41% dengan bagi hasil Rp. 8.677 / Rp. 1.000.000, dan deposito 12 bulan 60% = 12,50% dengan bagi hasil Rp. 10.417 / Rp. 1.000.000 bagi hasil pada BPRS Aman Syariah. Bagi hasil diperoleh dari nisbah atau keuntungan yang diperoleh dan kemudian di bagi berdasarkan jangka waktu yang telah di sepakati sesuai dengan ketentuan perhitungan yang telah di tetapkan BPRS Aman Syariah. Jangka waktu 1 bulan dan nisbah bagi hasil 60% : 40% (60% untuk nasabah : 40% untuk Bank). Diasumsikan total dana deposito investigasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah sebesar Rp. 200.000.000,- dan keuntungan yang diperoleh untuk dana deposito (Profit distribution) sebesar Rp. 10.000.000,- maka pada saat jatuh tempo nasabah akan memperoleh dana bagi hasil :

$$\frac{p\ 4.000.000,-}{Rp200.000.000} \times Rp10.000.000,- \times 60\% = Rp\ 120.000$$

⁵⁸ Wawancara dengan bapak Sugianto pada tanggal 3 November 2018

Sosialisai tentang investasi mudharabah sudah dilakukan oleh BPRS Aman Syariah Sekampung dengan cara berinteraksi langsung dengan nasabah BPRS Aman Syariah melalui *marketing funding* untuk menyampaikan adanya produk investasi mudharabah dalam bentuk deposito mudharabah dan sosialisasi dilakukan oleh *marketing funding* dalam bentuk brosur.⁵⁹ Minat masyarakat yang menjadi nasabah pada BPRS Aman Syariah Sekampung dengan adanya produk investasi mudharabah maka nasabah yang memiliki jumlah tabungan yang mencukupi maka nasabah akan mendepositokan dan minat nasabah cukup baik pada produk investasi mudharabah dengan harapan mendapatkan bagi hasil dari uang yang diinvestasikan pada deposito mudharabah.⁶⁰

Menurut bapak Rifki selaku *marketing funding* beliau mengatakan bahwa strategi efektif yang perlu ditingkatkan agar nasabah tertarik pada investasi mudharabah yaitu dengan cara meningkatkan jumlah bonus pada nasabah deposito mudharabah karena nasabah lebih menyukai bonus karena dengan bonus maka dapat membangun minat nasabah sehingga nasabah memiliki keinginan berlebih untuk berinvestasi.⁶¹ Kelembihan yang diberikan pada nasabah selama ini berupa bagi hasil yang transparan dan bonus-bonus yang di berikan pada nasabah deposito dan dalam mekanisme maupun pelayanan yang cepat sehingga tidak membuat nasabah jenuh untuk menunggu.

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Rifki Safrijal pada tanggal 3 November 2018

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Rifki Safrijal pada tanggal 3 November 2018

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Rifki Safrijal pada tanggal 3 November 2018

Hasil wawancara dengan Bapak Amir yang merupakan pedagang sembako beliau merupakan nasabah investasi mudharabah dan sudah 2 tahun menjadi nasabah BPRS Aman Syariah Sekampung beliau mengetahui investasi mudharabah setelah mendapatkan brosur yang ia peroleh dari salah satu karyawan *marketing funding* BPRS Aman Syariah beliau memulai investasi mudharabah sejak menjadi nasabah dan beliau memilih berinvestasi di BPRS Aman Syariah karena jarak tempuh rumah yang dekat dan beliau merasa nyaman menyimpan uangnya pada BPRS Aman Syariah dan beliau mengatakan tidak ada tabungan investasi lain selain di BPRS Aman Syariah Sekampung.⁶²

Hasil wawancara dengan ibu Ririn beliau merupakan Pegawai Negeri Sipil (PNS) Kesehatan beliau merupakan nasabah investasi mudharabah dan ia merupakan nasabah tabungan amanah baru mulai menabung sejak 1 tahun terakhir ia menjadi nasabah BPRS Aman Syariah. Ibu Ririn tidak mengetahui investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah melalui *marketing funding* karena ibu Ririn awalnya jarang untuk datang langsung tetapi menabung melalui *marketing funding* yang datang Puskesmas beliau bekerja kecuali ia ingin menarik uangnya ia baru datang langsung ke BPRS Aman Syariah Sekampung namun setelah salah satu *marketing funding* menawarkan produk investasi Mudharabah ibu Ririn berminat untuk mendepositokan uangnya dalam jangka waktu 3 bulan.⁶³

⁶² Wawancara dengan Bapak Amir pada tanggal 3 November 2018

⁶³ Wawancara dengan Ibu Ririn pada tanggal 3 November 2018

Hasil wawancara dengan Bapak Purwoko yang merupakan pedagang pakan ternak ia merupakan nasabah investasi mudharabah sudah 1 tahun pada awalnya beliau menjadi nasabah simpanan amanah namun setelah ada penawaran dari salah satu pegawai bagian *marketing funding* beliau tertarik pada investasi mudharabah kemudian beliau menarik uang tabungannya dan mendepositokan uangnya beliau mendepositokan uangnya dengan jangka waktu 12 bulan ia menerima bagi hasil setiap bulannya yang masuk pada rekening tabungan. Beliau mengatakan lebih memilih BPRS Aman Syariah dekat dengan toko mekanismenya mudah tidak lama dan beliau tidak memiliki investasi mudharabah di bank lain karena beliau mengetahui bahwa bank konvensional menggunakan bunga dan pada BPRS Aman Syariah bagi hasil selain itu beliau ingin menikmati keuntungan bagi hasil pada salah satu bank saja dan jika sudah jatuh tempo nanti ia ingin menambah jangka waktu untuk mendepositokan uangnya.⁶⁴

Hasil wawancara dengan ibu Linda beliau merupakan pegawai negeri sipil ia merupakan nasabah tabungan amanah namun sudah 3 bulan terakhir beliau berminat pada investasi mudharabah setelah ia membaca brosur pada saat ia menabung dan menanyakan langsung mekanismenya pada salah satu karyawan BPRS Aman Syariah dan beliau langsung berminat untuk mendepositokan uangnya dengan jangka waktu 3 bulan dengan alasan karena adanya keuntungan bagi hasil setiap bulannya yang

⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Purwoko pada tanggal 3 November 2018

masuk pada rekening tabungan dan ia memilih berinvestasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah tidak susah untuk mekanismenya dan bisa menarik uangnya sewaktu-waktu yang beliau peroleh dari keuntungan bagi hasil dan bisa masuk pada rekening tabungan tanpa mengurangi jumlah uang yang beliau depositokan.⁶⁵

Hasil wawancara dengan bapak ade beliau merupakan pedagang matrial dan merupakan nasabah investasi mudharabah, sudah 6 bualan ia mengetahui investasi mudharabah dan mulai berinvestasi setelah ia membaca nisbah tabungan yang BPRS Aman Syariah tempel pada dinding beliau datang langsung saat menabung kemudian beliau menanyakan pada *customer service* untuk mekanisme deposito mudharabah. Beliau sudah lama menjadi nasabah sudah 2 tahun dan 6 bualan terakhir beliau mulai memilih untuk berinvestasi deposito mudharabah karena merasa uangnya pada tabungan sudah mencukupi untuk didepositokan dan beliau belum memiliki kebutuhan mendesak sehingga ia memilih untuk mendepositokan uangnya karena beliau merasa uangnya lebih aman dan mendapatkan keuntungan bagi hasil beliau bisa menarik pada saat ada kebutuhan mendadak dari bagi hasil tersebut dan beliau tidak memiliki investasi pada bank lain.⁶⁶

Hasil wawancara dengan ibu tinah beliau merupakan guru SMA Muhammadiyah Sekampung beliau merupakan nasabah investasi mudharabah tetapi beliau merupakan nasabah tabungan amanah sudah 2 tahun pada

⁶⁵ Wawancara dengan ibu linda pada tanggal 3 November 2018

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Ade pada tanggal 3 November 2018

BPRS Aman Syariah. Beliau mengetahui investasi mudharabah karena mendapatkan informasi dari salah satu *marketing funding* BPRS Aman Syariah dan penjelasan mengenai deposito mudharabah dan beliau berminat untuk investasi karena beliau mengatakan bahwa investasi mudharabah dengan jangka waktu tertentu maka uangnya tidak akan terganggu untuk kebutuhan lain-lainnya dan beliau merasa aman dan nyaman untuk menyimpan uangnya pada deposito mudharabah karena resiko jika disimpan dirumah sangat besar dan beliau mendepositokan uangnya dalam waktu 12 bulan dan beliau tidak ada tabungan deposito selain di BPRS Aman Syariah Sekampung.⁶⁷

Hasil wawancara dengan Ibu Dwi beliau merupakan pedagang obat-obatan pertanian beliau merupakan nasabah investasi mudharabah beliau mengetahui investasi mudharabah setelah mendapatkan tawaran dari salah satu *marketing funding* dan beliau membaca brosur yang diberikan. Beliau memilih berinvestasi karena ingin membandingkan bagi hasil (keuntungan) yang diperoleh, beliau tidak memiliki deposito pada bank lain beliau mulai berinvestasi pada BPRS Aman Syarih sejak 3 bulan terakhir.⁶⁸

C. Analisis Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Investasi Mudharabah

Hasil penelitian tersebut dapat diketahui bahwa minat nasabah pada investasi mudharabah di BPRS Aman Syariah Sekampung jika dilihat dari hasil wawancara nasababah dari 7 responden 5 diantaranya merupakan

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Tinah pada tanggal 3 November 2018

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Dwi pada tanggal 3 november 2018

nasabah investasi mudharabah dan 2 diantaranya bukan nasabah investasi mudharabah melainkan nasabah tabungan amanah. Dengan adanya strategi yang dilakukan BPRS Aman Syariah Sekampung dengan cara promosi yang dilakukan sehingga nasabah mengetahui tentang investasi mudharabah yang ada pada BPRS Aman Syariah. Menurut hasil wawancara dengan 7 responden 5 diantaranya mereka mengetahui investasi mudharabah dari brosur dan melalui marketing funding yang berinteraksi secara langsung dan memberikan arahan tentang mekanisme deposito mudharabah yang ada pada BPRS Aman Syariah dan memberikan penjelasan secara langsung tentang nisbah bagi hasil. 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.⁶⁹

Strategi *marketing* (pemasaran) adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.⁷⁰ Untuk membangun sebuah pemasaran yang efektif, suatu perusahaan menggunakan bauran pemasaran yang mencakup variabel-variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dikendalikan oleh perusahaan yang digunakan untuk mencapai *market share* yang telah ditetapkan dan digunakan untuk memuaskan konsumen. Pada dasarnya bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk barang dan produk jasa.

⁶⁹ Pandji Anoraga, Manajemen Bisnis, (Jakarta: Renika Cipta, 2009), h.339

⁷⁰ Ibid.,h. 230

Bauran pemasaran untuk produk barang terdiri dari empat jenis yang biasanya disebut dengan “4P” yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*) sedangkan untuk bauran pemasaran produk jasa lebih luas dari pada produk barang, yaitu ditambah tiga elemen lagi yaitu orang (*people*), bukti fisik (*physicl evidence*), proses (*proccess*).⁷¹ Produk pada BPRS Aman Syariah selalu mengalami perkembangan seperti investasi mudharabah karena berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugianto selaku pimpinan Bprs Aman Syraiah selalu memberikan suatu hal yang dapat mempengaruhi minat nasabah yaitu dengan bonus sehingga nasabah lebih bersemangat dalam investasi untuk mendapatkan bonus bulanan maupun bonus tahunan.

selain itu denagan suatu proses yang mudah dan cepat maka nasabah merasa nyaman, dan harga yang diberikan sesuai dengan pendapatan nasabah sehari-hari yaitu dengan berinvestasi mudharabah dengan jumlah Rp. 1.000.000 sudah dapat menyimpan uang dalam bentuk deposito mudharabah dan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil setiap bulannya dan promosi yang terus dilakukan dengan melalui brosur dan berinteraksi secara langsung untuk mensosialisasikan produk investasi mudharabah. Sehingga setelah suatu perbankan memiliki strategi yang bagus sehingga dapat menarik minat nasabah. Minat merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecendrungan lain

⁷¹ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang: UIN Maliki Press, 2011), h. 67

yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.⁷² Berdasarkan hasil wawancara dengan 7 responden 5 diantaranya Bapak Amir, Bapak purwoko, Ibu Linda, Bapak Ade, dan Ibu Dwi mereka memiliki perasaan yang hampir sama yaitu sama merasa nyaman setelah mendepositokan uangnya dalam jumlah tertentu dan memiliki harapan yang sama untuk mendapatkan nisbah bagi hasil dari uang yang didepositokan.

⁷² Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Pesikologi suatu pengantar* (Dalam Persepektifislam), (Jakarta: Pranada Media, 2004), h.263

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi bank yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah. Strategi BPRS Aman Syariah menggunakan strategi pemasaran dengan promosi melalui penyebaran brosur bagi nasabah BPRS Aman Syariah selain itu pihak BPRS Aman Syariah juga mengikuti kemajuan teknologi sehingga promosi juga dilakukan melalui media sosial sehingga lebih luas dalam menarik minat nasabah maupun calon nasabahnya, dan menggunakan strategi pelayanan, dan memberikan imbalan yang kompetiti sesuai dengan porsinya. Selain itu BPRS Aman Syariah juga menggunakan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dimana BPRS Aman Syariah menggunakan bauran 7P yang merupakan satu kesatuan yang saling berkaitan antara harga, produk, promosi, distribusi, orang, bukti fisik dan proses. Sehingga dengan strategi tersebut maka dapat menarik minat dan dapat meningkatkan nasabah investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah.

B. Saran

Adapun saran yang peneliti tujukan bagi Bapak Sugiono selaku pimpinan Direktur dan Bapak Rifki selaku *marketing funding* BPRS Aman Syariah Sekampung selain menggunakan strategi-strategi yang telah ditetapkan, juga lebih meningkatkan kinerjanya dengan bekerja secara profesional. Sehingga dari banyaknya dana yang terhimpun dari nasabah maka BPRS Aman Syariah dapat berkembang lebih luas dan dapat memperoleh profit dari nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab. *Pesikologi suatu pengantar (Dalam Perseptifislam)*, Jakarta: Pranada Media, 2004.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuntungan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004.
- Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: UIN Maliki Press, 2011
- Amin Widjaya Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002.
- Anwar Arifin, *Strategi Komunikasi*, Bandung : Armilo, 1984
- Depatemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2002.
- Emzir. *Metedologi Penelitian Pendidikan Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Rajawali Pres, 2011.
- Ernie Tisnawati dan Kuriawan Saefullah. *Pengantar Manajemen Edisi 1*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Etta Mamang Sangadji dan Sopiah. *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis*, jogjakarta: CV ANDI OFFSET, 2013.
- Hasan Alwi. *Kamus Umum Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*.
- Haris Herdiansyah. *Wawancara, Observasi, dan Focus Grups : Sebagai Instrumen Pengambilan Data Kualitatif*, Jakarta: Rjawali Pres, 2013
- Husen Umar. *Metode Penelitian untuk Skripsi daan tesis Bisnis* , Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009.
- Husnaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar. *Metedologi Penelitian Sosial*, jakarta : Bumi Aksara, 2011.
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Edisi I, Jakarta: Kencana Penanda Media Group, 2011.
- Jumingan. *Studi kelayakan Bisnis*, Jakarta: Bumi aksara, 2009.
- Lexi J. Moleong. *Metedologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009.
- M. Nur Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Perbankan Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Moehar Daniel. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003
- Muhammad, *Metedologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008
- Nurul Huda dan Muhamad Hekal. *Lembaga keuangan islam*, Jakarta : kencana prenada, 2010.
- Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000.
- Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlan, 2008.
- Q.S an-nisa ayat (4) : 29
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktik*, Yogyakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Sugiono. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan RD*, Bandung: Alfabeta, 2012.

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

S.Nasution. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Suhartono dan Fadlillah Qudsi. *Portofolio Investasi dan Bursa Efek*, Yogyakarta : STIM YKPN.

Sutrisno Hadi. *Metedologi Research*, Yogyakarta: Fakultas psikologi UGM, 1984

Winarno Surakhmad. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*, Bandung: Trasito, 1998.

Zuhairi. et.al., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016.



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.ain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nani Fitriani**
NPM : 141269310

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

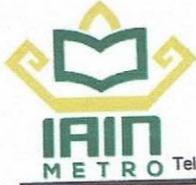
No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jumat 5 Nov 2018	✓	Bimbingan skripsi	
2.	Senin 12/11/2018 "	✓	Acc skripsi BAB I kem dipukul untuk dijilakan.	

Dosen Pembimbing I

H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.19740104 199903 1 004

Mahasiswa Ybs.

Nani Fitriani
NPM. 141269310



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	3 April 2018		Acc out line	

Dosen Pembimbing II,



Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122000

Mahasiswa Ybs,



Nani Fitriani
NPM.141269310



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VIII/2018

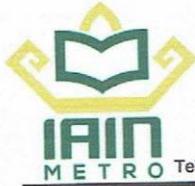
No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa / 10 - April - 2018	✓	- Persepsi nasabah tentang Deposito - Data nasabah Deposito - Strategi bank Hu aba?	
2.	Selasa / 17 - April - 2018	✓	- Bagaimana strategi Bank - Bagi hasil Deposito - Max Deposito	
3	Jumat / 20 - April - 2018	✓	ACC Bab I	

Dosen Pembimbing II,

Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122000

Mahasiswa Ybs,

Nani Fitriani
NPM.141269310



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa, 28/05/2018	✓	- Arti dalam surat Menggunakan sebas 1,0 - Penulisan Footnote Font 10.	
2.	Senin, 28 Mei 2018	✓	Acc Gnb I - iii	

Dosen Pembimbing II,

Rina Elmaza S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122000

Mahasiswa Ybs,

NaNI Fitriani
NPM.141269310



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : VIII/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu 6/6 2018	✓	diskusi rumus di pertemuan waktu seminar.	
		✓	Pember data primer perby menambahkan hasil.	
2	Kamis 7/6 2018	✓	Ace proposal s selanjutnya kaptor Seminar	

Dosen Pembimbing I,

H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP. 197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Nani Fitriani
NPM.141269310



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nani Fitriani**
NPM : 141269310

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa 18. sep. 2018	✓	Perbaiki outline acc outline	
2.	Selasa, 2. Okto-2018	✓		
3.	Selasa 2. Okto-2018	✓	Perbaiki APD untuk Pemilihan bahasa yang lebih efektif.	
4.	Selasa, 23. Okt-2018	✓	Perbaikan APD	
5.	Sabtu, 27 - Okt-2018	✓	acc APD	

Dosen Pembimbing II

Rina El Maza, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs.

Nani Fitriani
NPM. 141269310



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nani Fitriani**
NPM : 141269310

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa, 23-Okt-2018	✓	Bimbingan Outline, Penambahan Materi Strategi Marketing :	
2.	Jumat, 26-Okt-2018	✓	ACC Outline	
3.	Jumat 26. Okt-2018	✓	Bimbingan skripsi Bab I-III	
4.	Kamis 1/11 2018	CP	LBM dipertajam lagi dalam purchasing, & nama teoritis tugas dan diperbaiki.	
5	Senin 5/11 2018	I	ACC BAB I - III 1 ACC APD / format	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

H. Hushul Fatarib, Ph.D
NIP.19740104 199903 1 004

Nani Fitriani
NPM. 141269310



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

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

Nomor : 1513/In.28.3/D/PP.00.9/12/2017

08 Desember 2017

Lampiran : -

Perihal : Penunjukan Tim Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Husnul Fatarib, Ph.D
 2. Rina Elmaza, S.H.I.,M.S.I
- di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310P
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Strategi Bank Dalam Merubah Persepsi Nasabah Terhadap Investasi (Studi Kasus Bprs Aman Syariah Sekampung)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan 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 Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002



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

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

Nomor : 2529/In.28/D.1/TL.00/11/2018
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan BPRS Aman Syari`ah
Sekampung Lampung Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 2528/In.28/D.1/TL.01/11/2018, tanggal 08 November 2018 atas nama saudara:

Nama : **NANI FITRIANI**
NPM : 141269310
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPRS Aman Syari`ah Sekampung Lampung Timur, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS AMAN SYARI`AH SEKAMPUNG".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 November 2018
Wakil Dekan I,



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



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 2528/ln.28/D.1/TL.01/11/2018

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

Nama : **NANI FITRIANI**
NPM : 141269310
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS AMAN SYARI'AH SEKAMPUNG".
 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 : 08 November 2018



Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA

NIP 19650111 199303 1 001



PT. BPRS SYARIAH

BANK AMAN SYARIAH



Jl. Raya Desa Sumbergede Kec. Sekampung Kab. Lampung Timur Telp. 0725 5 100 000

Lampung Timur, 26 November 2018

No : 013/Research/BAS/XI/2018

Lamp : -

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

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

di.

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

Assalamu'alaikum wr. wb.

Schubungan dengan surat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor : 2528/In.28/D.1/TL.00/11/2018 tanggal 08 November 2018 perihal Permohonan Izin Research pada PT BPRS Aman Syariah Lampung, dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menyetujui Permohonan Izin Research, atas nama saudara :

Nama : NANI FITRIANI
NPM : 141269310
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syari'ah
Judul : **"Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Investasi Mudharabah BPRS Bank Aman Syariah Sekampung"**.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

PT. BPRS AMAN SYARIAH



SUGIYANTO, S.E
Direktur

**STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA
INVESTASI MUDHARABAH**

BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL DEPAN

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
 - 1. Tujuan Penelitian
 - 2. Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Bank
 - 1. Pengertian Strategi Bank
 - 2. Macam-macam Strategi Bank
 - 3. Strategi Marketing Bank
 - 4. Tujuan strategi Bank
- B. Minat Nasabah
 - 1. Pengertian Minat Nasabah
 - 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah

- C. Investasi Mudharabah
 - 1. Pengertian Investasi Mudharabah
 - 2. Prinsip-prinsip Investasi Mudharabah
 - 3. Sumber Hukum Investasi Mudharabah
 - 4. Tujuan Investasi Mudharabah

BAB III METEDOLOGI 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. Mode Wawancara
 - 2. Mode Dokumentasi
- D. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian
 - 1. Sejarah Berdirinya BPRS Aman Syariah Sekampung
 - 2. Struktur Organisasi BPRS Aman Syariah Sekampung
- B. Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung
- C. Analisis Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

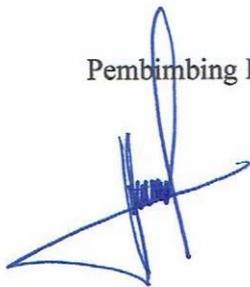
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Oktober 2018
Mahasiswa Ybs.



Nani Fitriani
NPM. 141269310

Pembimbing I



H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.19740104 199903 1 004

Mengetahui,

Pembimbing II



Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

STRATEGI BANK DALAM MENARIK MINAT NASABAH PADA INVESTASI MUDHARABAH BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Direktur BPRS Aman Syariah Sekampung
 - a. Berapakah jumlah karyawan pada BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - b. Terkait dengan investasi mudharabah apakah BPRS Aman Syariah Sekampung sudah melakukan strategi untuk menarik minat nasabah pada investasi mudharabah?
 - c. Strategi apa saja yang sudah dilakukan oleh BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - d. Berapakah jumlah nasabah investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - e. Bagaimana perhitungan investasi mudharabah pada BPRS Aman Syariah Sekampung ?
2. Wawancara dengan Marketing Funding BPRS Aman Syariah Sekampung
 - a. Apakah sosialisasi tentang investasi mudharabah sudah dilakukan oleh BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - b. Bagaimana minat masyarakat yang menjadi nasabah BPRS Aman Syariah Sekampung terhadap adanya investasi mudharabah?
 - c. Strategi mana yang paling efektif yang perlu ditingkatkan agar nasabah tertarik pada investasi mudharabah?
 - d. Kelebihan apa saja yang diberikan kepada nasabah investasi mudharabah di BPRS Aman Syariah Sekampung?
3. Wawancara dengan nasabah BPRS Aman Syariah
 - a. Apakah anda nasabah investasi mudharabah?
 - b. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah BPRS Aman Syariah Sekampung?

- c. Apakah anda mengetahui tentang investasi mudharabah di BPRS Aman Syariah Sekampung?
- d. Kenapa anda memilih berinvestasi di BPRS Aman Syariah Sekampung?
- e. Apakah anda memiliki tabungan investasi selain di BPRS Aman Syariah Sekampung?

B. Dokumentasi

1. Sejarah berdirinya BPRS Aman Syariah Sekampung
2. Struktur Organisasi BPRS Aman Syariah Sekampung

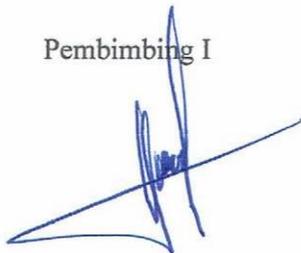
Metro, Oktober 2018
Mahasiswi Ybs,



Nani Firiani
NPM.141269310

Mengetahui,

Pembimbing I



H. Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.197401041999031004

Pembimbing II



Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I
NIP.198401232009122000



**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.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-0815/In.28/S/OT.01/11/2018**

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

Nama : Nani Fitriani
NPM : 141269310
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 141269310.

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, 16 Nopember 2018
Kepala Perpustakaan


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

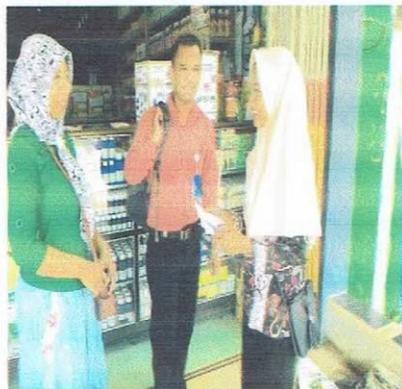
DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Amir
(penjual sembako)



wawancara dengan bapak purwoko
(penjual pakan ternak)



Wawancara dengan ibu kusmi
(pedagang obat-obatan pertanian)



wawancara dengan bapak ade sandika
(pedagang matrial)



Wawancara dengan ibu linda
(pegawai negeri sipil(PNS))



Wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Pimpinan BPRS Aman Syariah Sekampung



Wawancara dengan Bapak Rifki selaku Marketing Funding

Ayo Pembiayaan

di **BAS**
Bank Aman Syariah
PT. BPR Syariah



Bank Aman Syariah

Aman, Selalu di Hati

Proses : Ramah , Cepat & Menguntungkan

Jenis Pembiayaan

- ⇒ Murobahah (Jual Beli Barang)
- ⇒ Mudhorobah (Bagi Hasil)
- ⇒ Musyarokah (Bagi Hasil)
- ⇒ Ijarah Mumtahiya Bittamlik (Leasing)
- ⇒ Hiwalah (Talangan)

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



Persyaratan PEMBIAYAAN

1. Jaminan berupa : BPKB, sertifikat (tanah, kebun, rumah)
2. KTP Suami Istri
3. Kartu Keluarga
4. Surat Nikah
5. Rekening Listrik

Skema Pembiayaan

MUROBAHAH (JUAL BELI)



MUDHOROBAH (BAGI HASIL)



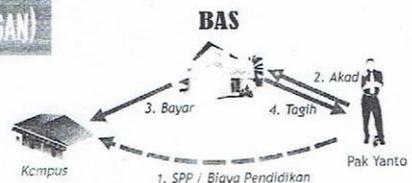
MUSYAROKAH (BAGI HASIL)



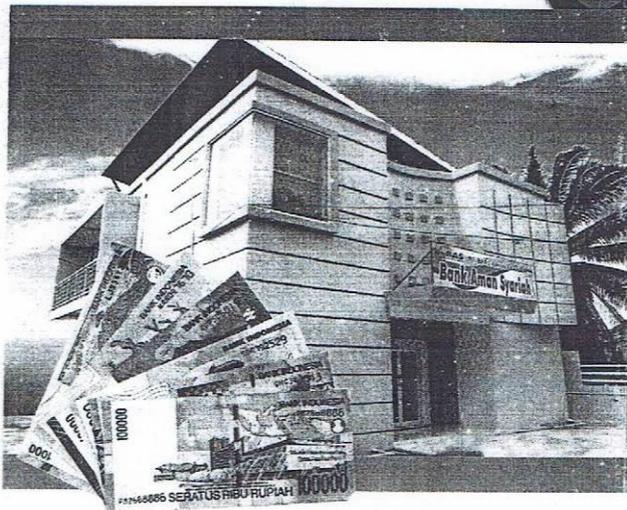
IJAROH (SEWA BELI)



HIWALAH (TALANGAN)



Ayo Menabung



Bank Aman Syariah

Aman, Selalu di Hati

- ✓ Tabungan yang menguntungkan
- ✓ Aman, dijamin oleh LPS
- ✓ Dikelola dengan prinsip syariah

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



LEMBAGA
PENJAMIN
SIMAPANAN

Indonesia
Deposit
Insurance
Corporation



AYO ke Depan,
syariah
Sambut Hari Depan Terencana

Persyaratan **DEPOSITO** dan **TABUNGAN WADIAH (TITIPAN)**

- A. Setoran minimal Rp. 1.000.000,- (Deposito) dan Setoran minimal Rp. 10.000,- Tabungan Wadiah/Titipan
- B. Bagi nasabah perorangan:
 1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
 2. Melampirkan foto copy bukti diri yang masih berlaku (KK/KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
- C. Bagi Nasabah Organisasi/lembaga/perusahaan:
 1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
 2. Melampirkan bukti diri pengurus atau pihak yang ditunjuk (KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
 3. Surat penunjukan dari organisasi/lembaga/perusahaan untuk membuka rekening Deposito/Wadiah.
 4. Melampirkan legalitas perusahaan/lembaga:
 - a. Akte pendirian dan perubahan terakhir
 - b. NPWP, TDP dan SIUP.

KEUNGGULAN TABUNGAN DI BANK AMAN SYARIAH

FITUR STANDAR	BANK UMUM	BANK AMAN SYARIAH
- Nama Produk	Tabungan (umum)	Tabungan Wadiah (tabung)
- Biaya Administrasi	Rp. 0,-	Rp. 0,-
- Minimum Setoran Awal (Pembukaan Rekening)	Rp. 100.000,-	Rp. 25.000,-
- Minimum Setoran Tunai	Rp. 10.000,-	Rp. 5.000,-
- Saldo Minimum	Rp. 20.000,-	Rp. 10.000,-
- Minimum Penarikan Tunai di Counter	Rp. 100.000,-	Rp. 50.000,-
- Biaya Penutupan Rekening	Rp. 20.000,-	Rp. 5.000,-
- Keuntungan	berdasarkan suku bunga : * Rp. 0 s/d Rp. 500.000,- (tanpa bunga) * Rp. 500.000,- s/d Rp. 1.000.000,- (bunga 0,25%/tahun) * Di atas Rp. 1.000.000,- (bunga 1%/tahun)	berdasarkan hasil hasil : * BPRS akan memberikan bonus kepada penabung wadiah. * BPRS akan memberikan nasabah bagi hasil : Deposito 1 bulan = 30 : 70 Deposito 3 bulan = 40 : 60 Deposito 6 bulan = 50 : 50 Deposito 12 bulan = 60 : 40
- Biaya Penggantian Buku	Rp. 0,-	Rp. 0,-

Informasi Lebih Lanjut, Hubungi :

MIHTAHUL FAJAR = 0857 6819 7945

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nani Fitriani dilahirkan didesa Banarjoyo Kec. Batanghari Lampung Timur pada tanggal 22 Februari 1996, anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Sujoko dan Ibu Alm. Sulastri. Pendidikan dasar peneliti ditempuh di SD N 1 Banarjoyo dan selesai pada tahun 2008, kemudian melanjutkan di SMP PGRI 1 Batanghari , dan selesai pada tahun 2011, sedangkan pendidikan Menengah Atas di SMA Utama Wacana Metro, dan selesai pada tahun 2014, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah dimulai pada semester I TA.2014/2015.

Pada akhir penjelasan studi penulis diprogram S1 Perbankan Syariah IAIN Metro, Peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul “ Strategi Bank dalam Menarik Minat Nasabah pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung”.