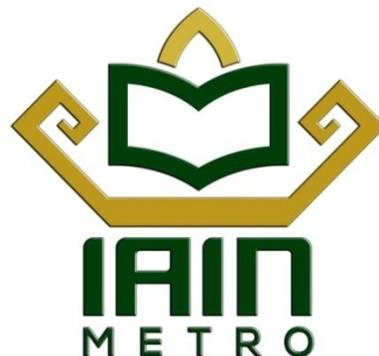


## **TUGAS AKHIR**

**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH  
(TUNAS IB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH  
KC. TANJUNG KARANG**

**Oleh:**

**FENI FEBRIANTI  
NPM. 1602080029**



**Jurusan D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2019 M**

**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH  
(TUNAS iB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH  
KC. TANJUNG KARANG**

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

Oleh:

**FENI FEBRIANTI  
NPM. 1602080029**

Pembimbing Tugas Akhir: M. Hanafi Zuardi, S.H.I.,M.S.I

Jurusan D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2019 M**

## PERSETUJUAN

JUDUL : UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI  
TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS iB  
HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG  
KARANG

NAMA : Feni Febrianti

NPM : 1602080029

JURUSAN : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah

FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam, IAIN Metro.

Metro, 17 Oktober 2019  
Dosen Pembimbing Tugas Akhir,



M. Hanafi Zuardi, M.S.I.  
NIP. 198007182008011012



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

Jl. Ki Hajar Dewantara, No. 15A, Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34112  
Telepon: (0725) 41507; Faksimili: (0725) 47296;  
Website: [www.svariah.metrounivac.id](http://www.svariah.metrounivac.id); Email: [svariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:svariah.iain@metrouniv.ac.id)

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No: 3451 / Un.28-3 / D / PP.00-9 / 12 / 2019

Judul Tugas Akhir: UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS IB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG KARANG, disusun oleh: FENI FEBRIANTI, NPM: 1602080029, Jurusan: Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah, telah diujikan dalam Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal:

**TIM PENGUJI:**

Ketua : M. Hanafi Zuardi, M.S.I.  
Penguji I : Hermanita, S.E., M.M.  
Penguji II : Zumaroh, M.E.Sy.  
Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy.



Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,



*[Signature]*  
Dr. Widiyana Ninsiana, M.Hum  
NIP. 197209232000032002

## **ABSTRAK**

### **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS iB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG KARANG**

**Oleh:  
FENI FEBRIANTI  
NPM. 1602080029**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Bank BNI Syariah KC. Tanjung Karang melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH). Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan dua sumber data, yakni sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer didapatkan dari *Operational Manager, Funding Officer, dan Customer Service Head*, sedangkan sumber data sekunder didapatkan dari brosur PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, profil, dan dokumen-dokumen lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara dan dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi tentang Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH) pada PT. BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang. Berdasarkan hasil penelitian ini, upaya yang dilakukan oleh PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH) adalah dengan melakukan promosi serta memberikan penjelasan mengenai prosedur yang harus dipenuhi bagi calon nasabah yang hendak membuka rekening, serta meyakinkan nasabah bahwa PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang menyuguhkan kemudahan, fitur tabungan yang tetap bisa digunakan untuk *Internet Banking*, dan dapat tarik tunai di seluruh *ATM* BNI secara gratis serta bebas dari biaya administrasi.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FENI FEBRIANTI

NPM : 1602080029

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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



## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا  
بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat. (Q.S. An-Nisaa: 58)*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 69

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah* *abbal'amin*. Segala ketulusan hati dan penuh syukur kehadiran Allah SWT., saya persembahkan karya ini kepada orang-orang yang setia mendampingi saya melewati hari-hari dalam perjuangan selama ini, terkhusus untuk:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Sukadi dan Ibu Mujiati yang tiada pernah bosan menyayangi saya, menasihati saya, memberikan motivasi serta selalu mendo'akan setiap langkah yang saya ambil, sehingga menjadikan saya semangat guna menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar sebagai upaya meraih kesuksesan.
2. Bapak M. Hanafi Zuardi, M.H.I., yang telah memberikan bimbingan dan memberikan motivasi demi penyelesaian Tugas Akhir ini.
3. Ibu Hermanita, M.M., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
4. Almamater saya IAIN Metro, tempat saya menggali ilmu dan mendapatkan banyak pengalaman hidup.
5. Teman-teman seperjuangan saya IAIN METRO, khususnya Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, yang selalu saling menyemangati satu sama lain dan selalu berbagi ilmu.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah Rabbil'alamin*, segala puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul: “UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS IB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG KARANG”.

Penulisan tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III IAIN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Ahlimadya (Amd). Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M. Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
3. Bapak Drs. H. M. Saleh, M.A, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
4. Bapak M. Hanafi Zuardi, S.H.I.,M.S.I, selaku dosen pembimbing tugas akhir yang telah membimbing peneliti dengan penuh kesabaran.
5. Ibu Hermanita, SE.MM., M.SI selaku Dosen Pembimbing Akademik.

6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Pimpinan Cabang dan segenap Karyawan di PT. Bank BNI Syariah KC. Tanjung Karang yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
8. Rekan-rekan mahasiswa yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaiki di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan mengenai strategi penanganan nasabah bermasalah.

*Wasalamu 'alaikum Wr.Wb*

Metro, Oktober 2019  
Peneliti,



**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
D. Metode Penelitian.....	5
1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	5
2. Sumber Data .....	6
3. Teknik Pengumpulan Data .....	7
4. Teknik Analisis Data.....	8
E. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II     LANDASAN TEORI</b>	
A. Strategi Pemasaran .....	10
1. Pengertian Pemasaran.....	10
2. Konsep Pemasaran .....	11
3. Bauran Pemasaran .....	13
B. <i>Wadi'ah</i> .....	16
1. Pengertian <i>Wadi'ah</i> .....	16
2. Landasan Syari'ah <i>Wadi'ah</i> .....	18
3. Rukun dan Syarat <i>Wadi'ah</i> .....	19
4. Macam-Macam <i>Wadi'ah</i> .....	20
5. Tabungan <i>Wadi'ah</i> .....	22
<b>BAB III    PEMBAHASAN</b>	
A. Profil PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.....	25
1. Sejarah Pendirian PT. Bank BNI Syari'ah .....	25
2. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syari'ah.....	26

3. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah .....	27
B. Produk-Produk PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang	29
1. Produk Pendanaan .....	29
2. Produk Pembiayaan .....	31
3. Produk <i>E-Banking</i> .....	33
C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.....	35

**BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49

**DAFTAR PUSTAKA**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
3.1. Laporan Jumlah Nasabah Per Tahun 2012 sampai Tahun 2018.....	46

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
3.1 Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.....	27

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan
2. Alat Pengumpulan Data
3. Outline
4. Kartu Konsultasi Bimbingan
5. Brosur-Brosur
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Kehadiran bank yang berdasarkan syari'ah di Indonesia masih relatif baru, yakni pada awal tahun 1990-an, meskipun masyarakat Indonesia merupakan masyarakat Muslim terbesar di dunia. Bank syari'ah pertama di Indonesia merupakan hasil kerja tim perbankan Majelis Ulama Indonesia (MUI), yakni dengan dibentuknya PT. Bank Muamalat Indonesia yang akte pendiriannya ditanda tangani pada tanggal 01 November 1991. Dalam perkembangan selanjutnya, kehadiran bank syari'ah di Indonesia khususnya cukup menggembirakan. Di samping PT. Bank Muamalat Indonesia, saat ini juga telah lahir bank syari'ah milik pemerintah seperti Bank Syari'ah Mandiri. Kemudian, berikutnya berdiri bank syari'ah sebagai cabang dari bank konvensional yang sudah ada, seperti PT. Bank BNI, PT. Bank IFI, dan PT. Bank BPD Jabar.<sup>1</sup>

Bank syari'ah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional. Dalam sistem operasionalnya, bank syari'ah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syari'ah. Bank syari'ah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya yakni

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed. Ke-1, Cet. Ke-13, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 167.

menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual-beli maupun kerja sama usaha sesuai dengan prinsip syari'ah.<sup>2</sup>

Salah satu bank yang berprinsip syari'ah di Indonesia adalah PT. Bank BNI Syari'ah, yang memiliki bermacam-macam produk penghimpunan dana pembiayaan untuk menunjang kebutuhan masyarakat. Produk-produk penghimpunan dana yang terdapat pada PT. Bank BNI Syari'ah di antaranya adalah BNI Dollar iB Hasanah, BNI SimPel iB Hasanah, BNI Baitullah iB Hasanah, BNI Prima iB Hasanah, BNI Tunas iB Hasanah, BNI Bisnis iB Hasanah, BNI iB Hasanah, BNI Tapenas iB Hasanah, dan BNI TabunganKu iB Hasanah. Sedangkan produk pembiayaan yang terdapat pada PT. Bank BNI Syari'ah dibagi menjadi dua, yaitu produk pembiayaan konsumtif dan produk pembiayaan produktif. Produk pembiayaan konsumtif antara lain BNI Griya iB Hasanah, BNI Multiguna iB Hasanah, BNI Oto iB Hasanah, BNI Emas iB Hasanah, BNI CCF iB Hasanah, dan BNI Fleksi Umrah iB Hasanah. Sedangkan produk pembiayaan produktif antara lain BNI Syari'ah Usaha Besar, BNI Syari'ah Usaha Kecil, dan BNI Syari'ah Wirausaha.<sup>3</sup>

Banyaknya varian produk merupakan salah satu upaya PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang untuk menarik nasabah. Dengan adanya persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat dalam menarik nasabah, maka dibutuhkan upaya lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut akan tercapai.

---

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Ed. Ke-1, Cet. Ke-1, (Jakarta: Kencana, 2011), 31-32.

<sup>3</sup> Dokumentasi, brosur produk PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, dikutip pada 07 September 2019.

Produk Tabungan Tunas iB Hasanah adalah salah satu produk tabungan pendidikan anak sekolah yang dimiliki oleh PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang. Melihat lokasi bank tersebut yang berdekatan dengan sekolah-sekolah, dari mulai dasar, menengah pertama, sampai menengah atas, menjadikan produk tabungan ini diminati oleh lembaga pendidikan seperti Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, dan Sekolah Menengah Atas.

Namun demikian, produk tabungan ini masih dalam persaingan dengan produk *funding* lembaga keuangan syari'ah lainnya. Minimnya kepercayaan dari masyarakat timbul dari persepsi masyarakat itu sendiri terhadap bank syari'ah. Hal tersebut membuat pihak bank perlu mengambil langkah guna lebih meningkatkan lagi dalam hal pemasarannya.

Keberhasilan suatu lembaga keuangan dalam mencapai tujuan tersebut di atas sangat dipengaruhi oleh kemampuan lembaga keuangan tersebut dalam memasarkan produknya. Oleh karena itu, untuk menarik nasabah yang melakukan suatu penghimpunan dana atau melakukan pembiayaan, maka lembaga keuangan harus bisa menerapkan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik guna melakukan penelitian dalam bentuk karya ilmiah berbentuk Tugas Akhir dengan mengangkat judul: "Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) Di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang".

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian yang muncul adalah: Bagaimanakah upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan pertanyaan penelitian yang dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah).

### **2. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini mengandung dua manfaat, yaitu manfaat secara teoritis dan secara praktis.

#### **a. Manfaat Secara Teoritis**

Yaitu menambah pengetahuan di bidang ekonomi dan perbankan pada umumnya, sekaligus menambah wawasan bagi peneliti khususnya terkait dengan strategi pemasaran dalam menarik minat nasabah pada Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

#### **b. Manfaat Secara Praktis**

Yaitu sebagai sumbangan pemikiran bagi semua pihak yang dapat memberikan wawasan ilmu pengetahuan dan pemahaman. Hasil

penelitian juga dapat dijadikan acuan bagi pihak bank untuk lebih menekankan strategi pemasaran pada Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

#### **D. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini guna mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut:

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

Penelitian yang dilakukan dalam penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.<sup>4</sup> Dalam hal ini, peneliti melakukan penelitian di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang yang terletak di Jl. Jend. Sudirman, No. 62, Kel. Enggal, Kec. Tanjung Karang Pusat, Enggal, Kota Bandar Lampung, Lampung, 35118.

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

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yakni penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai

---

<sup>4</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Cet. Ke-1, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 96.

fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.<sup>5</sup> Dalam hal ini, penelitian bermaksud memberikan deskripsi mengenai upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

### 3. Sumber Data

Dalam penelitian ini, ada dua sumber data yang peneliti menggunakan, yaitu data primer dan data sekunder.

- a. Sumber data primer, adalah sumber pertama di mana sebuah data dihasilkan.<sup>6</sup> Sumber data primer dalam penelitian ini didapatkan dari Bapak Ibnu Syarif selaku *Operational Manager*, Ibu Meilanti Puji Lestari selaku *Customer Service Head*, dan Bapak Waluyotati selaku *Funding Officer* di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.
- b. Sumber data sekunder, adalah sumber data kedua sesudah data primer. Data yang dihasilkan dari sumber data ini adalah data sekunder.<sup>7</sup> Data sekunder digunakan sebagai sebuah penunjang dalam sebuah penelitian. Yang menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah Brosur PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, Profil PT. Bank BNI Syari'ah, dan dokumen-dokumen lain yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti.

---

<sup>5</sup> Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 75.

<sup>6</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), 129.

<sup>7</sup> *Ibid.*

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan sumber data yang dihasilkan pada saat penelitian dilaksanakan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.<sup>8</sup> Informasi yang diharapkan didapatkan oleh peneliti dalam wawancara ini adalah hal-hal yang berkaitan dengan upaya meningkatkan jumlah nasabah, khususnya pada produk tabungan pendidikan anak sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin adalah kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara terpimpin.<sup>9</sup> Metode wawancara ini ditujukan kepada Bapak Ibnu Syarif selaku *Operational Manager*, Ibu Meilanti Puji Lestari selaku *Customer Service Head*, dan Bapak Waluyotati selaku *Funding Officer* di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

---

<sup>8</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi.*, 105.

<sup>9</sup> Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian: Aplikasi Praktis*, (Jakarta Timur dan Metro: Ramayana Pers dan STAIN Jurai Siwo Metro, 2008), 97.

## b. Dokumentasi

Dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden.<sup>10</sup> Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu teknik pengumpulan data dengan mengambil data dari PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, seperti brosur, profil, dan dokumen-dokumen lain yang dibutuhkan.

## 5. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami diri sendiri maupun orang lain.<sup>11</sup>

Data yang dianalisa peneliti menggunakan cara berpikir induktif. Berpikir induktif merupakan cara berpikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang bersifat umum.<sup>12</sup>

Dalam hal ini, data yang diperoleh kemudian peneliti analisis dengan menggunakan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi

---

<sup>10</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi.*, 112.

<sup>11</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Cet. Ke-18, (Bandung: Alfabeta, 2013), 335.

<sup>12</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada), 1984, 42.

tentang upaya meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

#### **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk mengetahui gambaran tentang isi dan untuk mempermudah pembaca guna memahami sistematika pembahasan penelitian ini, maka, peneliti akan menguraikan penjelasannya sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN.** Dalam bab ini, berisi tentang Latar Belakang Masalah, Pertanyaan Penelitian, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

**BAB II LANDASAN TEORI.** Dalam bab ini, berisi tentang Tinjauan mengenai Perbankan Syari'ah, Strategi Pemasaran, dan *Wadi'ah*.

**BAB III PEMBAHASAN.** Dalam bab ini, berisi tentang Profil PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, Produk-Produk PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, dan Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

**BAB IV PENUTUP.** Dalam bab ini, berisi tentang Kesimpulan dan Saran yang berkaitan dengan Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah M Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Strategi Pemasaran

##### 1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Pemasaran lebih merupakan suatu seni menjual produk, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.<sup>1</sup>

Penafsiran yang sempit tentang pemasaran ini terlihat pula dari definisi *American Marketing Association* 1960, yang menyatakan pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen. Adapun yang mengatakan pemasaran merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang atau bahan-bahan masuk dalam proses produksi, keputusan mengenai produk itu harus dikaitkan dengan sasaran pasar yang dituju. Demikian pula mengenai tingkat harga jual yang direncanakan serta kegiatan iklan atau advertensi dan *personal selling* harus dilakukan jauh sebelum barang atau jasa diproduksi.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Malayu S. P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), 143.

<sup>2</sup> Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002),

Dunia pemasaran sering pula diidentikkan dengan dunia yang penuh dengan janji manis namun belum tentu terbukti apakah produksinya sesuai dengan apa yang telah dijanjikan. Inilah yang harus dibuktikan dalam suatu manajemen pemasaran syari'ah pada penjualan produk barang atau jasa, bahwa pemasaran syari'ah merupakan tingkatan paling tinggi dalam pemasaran, yaitu *spiritual marketing*, di mana etika, nilai-nilai, dan norma dijunjung tinggi. Hal-hal inilah yang sering kali dilanggar oleh dalam pemasaran konvensional, sehingga menyebabkan konsumen pada akhirnya banyak yang kecewa pada produk barang atau jasa yang telah dibeli karena berbeda dengan apa yang telah dijanjikan oleh pemasar.<sup>3</sup>

Apa yang membedakan pemasaran bank dengan pemasaran produk lainnya? Tidak ada yang terlalu membedakan antara pemasaran bank dengan pemasaran produk lainnya melainkan karakteristik produknya, di mana produk yang dijual oleh bank adalah lebih bersifat jasa dan bukan barang. Sehingga, produk yang dijual sedikit abstrak atau tidak dapat dilihat secara nyata, namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan tersebut, strategi pemasaran yang diterapkan haruslah yang tepat.<sup>4</sup>

## **2. Konsep Pemasaran**

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen yang didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk

---

<sup>3</sup> Nur Rianto dan Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 5.

<sup>4</sup> *Ibid.*

memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Jadi, konsep pemasaran merupakan orientasi perusahaan yang menekankan bahwa tugas pokok perusahaan adalah menentukan kebutuhan dan keinginan pasar, dan selanjutnya memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut, sehingga dicapai tingkat kepuasan langganan yang melebihi dari kepuasan yang diberikan oleh para saingan.<sup>5</sup>

Pasar syari'ah, sering kali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional, sementara pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksud pernyataan tersebut adalah orang hanya tertarik pada pasar berbisnis syari'ah hanyalah karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial, yang menurut sebagian pihak dikatakan sebagai sesuatu yang bersifat rasional. Sebaliknya, pada pasar konvensional, orang ingin mendapatkan keuntungan finansial sebesar-besarnya tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan ajaran Islam atau apakah cara yang dipergunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor ataukah tidak.<sup>6</sup>

Dalam syari'ah *marketing*, perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, namun turut pula berorientasi pada tujuan lainnya, yaitu keberkahan. Perpaduan konsep keuntungan dan keberkahan ini melahirkan konsep maslahat, yaitu suatu perusahaan syari'ah akan

---

<sup>5</sup> *Ibid.*, 76.

<sup>6</sup> Nur Rianto dan Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah.*, 16.

berorientasi pada pencapaian masalah yang optimal. Konsep keberkahan bagi sebagian pihak merupakan konsep yang abstrak, karena secara keilmuan tidak dapat dibuktikan secara ilmiah, namun inilah suatu konsep inti pada syari'ah *marketing* yang menjadi landasan pada suatu perusahaan yang berorientasi syari'ah.

### 3. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasaran.<sup>7</sup> *Marketing mix* merupakan *tools* bagi *marketer* yang berupa program pemasaran yang mempertajam segmentasi, *targeting*, dan *positioning* agar sukses. Ada perbedaan mendasar antara *marketing mix* produk jasa dan *marketing mix* produk barang. *Marketing mix* produk barang mencakup 4P, yakni *Product, Price, Place, and Promotion*. Sedangkan untuk jasa, keempat tahap tersebut masih kurang, ditambah tiga lagi, yakni: *People, Process, and Customer Service*.<sup>8</sup>

#### a. *Product* (Produk)

Produk merupakan keseluruhan konsep obyek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat bagi pelanggan. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah pelanggan tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja, namun membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut.

---

<sup>7</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: SMTG Desa Putera, 2002), 18.

<sup>8</sup> Ririn Tri Ratnasari dan Mastuti H. Aksa, *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 37.

b. *Price* (Harga)

Tujuan harga antara lain yaitu *survival*, *profit maximization*, *sales maximization*, and *prestige*. Beberapa hal yang perlu diperhatikan mengenai harga adalah di antaranya harga, diskon, potongan harga khusus, periode pembayaran, dan syarat kredit.

c. *Place* (Tempat)

Tempat adalah gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi (berhubungan di mana lokasi yang strategis).

d. *Promotion* (Promosi)

Yang perlu diperhatikan dalam promosi adalah bauran promosi (*promotion mix*) yang terdiri dari *advertising*, *personal selling*, *sales promotion*, *public relation*, *word of mouth*, dan *direct mail marketer* dapat memilih sarana yang dianggap sesuai untuk mempromosikan produk mereka.

Dalam promosi, terdapat *mix promotion* (bauran promosi) yang berfungsi untuk menunjang keberhasilan memasarkan suatu produk. Adapun poin yang terkandung dalam bauran promosi di antaranya:

1) *Advertising* (Periklanan)

Periklanan merupakan komunikasi *impersonal*. Beberapa macam periklanan dapat dilakukan melalui media cetak maupun media elektronik dan juga sosial.

2) *Personal Selling* (Penjualan Perseorangan)

*Personal selling* merupakan seluruh elemen yang bekerja di dalamnya untuk menjadikan suatu produk lebih berkembang.

3) *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

*Sales promotion* adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus produk sampai kepada penjual pada akhirnya.

4) *Public Relation* (Hubungan Masa)

*Public relation* merupakan kiat pemasaran penting lainnya, di mana perusahaan tidak harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok, dan penyalur, namun ia harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih besar.

5) *Word of Mouth* (Kata dari Mulut)

Pelanggan yang puas atau tidak puas akan berbicara kepada temannya tentang pengalamannya dalam menerima jasa yang diberikan oleh bank.

6) *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

*Direct marketing* merupakan elemen terakhir dalam bauran komunikasi atau promosi. Terdapat enam area dari *direct marketing* yakni *direct mail*, *mail order*, *direct response*, *direct selling*, *telemarketing*, dan *digital marketing*.

e. *People* (Orang)

Orang yang berfungsi sebagai *service provider* sangat mempengaruhi kualitas yang diberikan. Keputusan dalam orang untuk mencapai kualitas berhubungan dengan seleksi, *training*, memotivasi, dan manajemen sumber daya manusia. Pentingnya orang dalam memberikan pelayanan berkualitas dengan *internal marketing*. *Internal marketing* adalah interaksi antara setiap karyawan dan setiap departemen dalam satu perusahaan, ini bisa disebut juga sebagai *internal customer*.

f. *Process* (Proses)

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, dan hal-hal lain rutin sampai barang dan jasa dihasilkan dan disampaikan kepada pelanggan.

g. *Customer Service* (Pelayanan Pelanggan)

Hal ini meliputi aktivitas untuk memberikan kegunaan waktu dan tempat, termasuk pelayanan pra transaksi, saat transaksi, dan pasca transaksi.<sup>9</sup>

## B. *Wadi'ah*

### 1. Pengertian *Wadi'ah*

Dalam tradisi fiqh Islam, prinsip titipan atau simpanan acap kali dikenal dengan prinsip *wadi'ah*. Secara etimologi, kata *wadi'ah* berasal dari kata *wada'a asy-syai* jika ia meninggalkannya pada orang yang

---

<sup>9</sup> Ririn Tri Ratnasari dan Mastuti H. Aksa, *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa.*, 37-42.

menerima titipan. Adapun *wadi'ah* secara terminologi yakni pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi.<sup>10</sup>

*Wadi'ah* ialah prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau menitipkan sesuatu kepada pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan, sesuai dengan kesepakatan. Titipan harus dijaga dan dipelihara oleh pihak yang menerima titipan, dan titipan ini dapat diambil sewaktu-waktu pada saat dibutuhkan oleh pihak yang menitipkannya.<sup>11</sup>

Pengertian *wadi'ah* menurut beberapa ulama dan ahli hukum di antaranya sebagai berikut:

- a. Menurut ulama Syafi'iyah, yang dimaksud dengan *wadi'ah* adalah akad yang dilaksanakan untuk menjaga sesuatu yang dititipkan.
- b. Menurut Hasbi Ash-Shyidiqie, yang dimaksud dengan *wadi'ah* adalah akad yang pada dasarnya meminta pertolongan kepada seseorang dalam memelihara harta titipan.
- c. Menurut Idris Ahmad, yang dimaksud dengan *wadi'ah* adalah titipan artinya barang yang diserahkan kepada seseorang supaya barang tersebut dijaga baik-baik.<sup>12</sup>

Berdasarkan beberapa pemaparan mengenai *wadi'ah* diatas, maka dapat dipahami bahwa *wadi'ah* merupakan akad di mana pemilik barang titipan menitipkan sesuatu barang kepada orang yang menerima titipan,

---

<sup>10</sup> Mardani, *Fiqih Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2012), 282.

<sup>11</sup> Ismail, *Perbankan Syari'ah*, 59.

<sup>12</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 181.

barang tersebut harus dijaga dan dipelihara dengan baik oleh penerima titipan, dan pemilik barang tersebut dapat mengambil barang titipannya sewaktu-waktu ketika ia membutuhkan barang tersebut.

## 2. Landasan Syari'ah *Wadi'ah*

### a. Al-Qur'an

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.*” (Q.S. An-Nisaa: 58)<sup>13</sup>

Berdasarkan ayat tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa menyampaikan amanah adalah perbuatan yang akan dimintai pertanggung jawabannya. Oleh karena itu, menjaga amanah adalah sebuah kewajiban.

### b. Hadits

مَنْ أَوْدَعَ وَدِيعَةً فَلَا ضَمَانَ عَلَيْهِ (رواه الدارقطني)

Artinya: “*Siapa saja yang dititipi, ia tidak berkewajiban menjamin.*” (HR. Ad-Daruquthni).<sup>14</sup>

### c. Ijma'

Ulama sepakat bahwa diperbolehkannya *wadi'ah* sebab ia termasuk ke dalam perbuatan ibadah sunnah. Dalam kitab Mubdi

<sup>13</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya.*, 69

<sup>14</sup> Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadits Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 195.

disebutkan bahwa *ijma'* dalam setiap masa diperbolehkan *wadi'ah*. Dalam kitab *Ishfar* disebutkan bahwa ulama sepakat bahwa *wadi'ah* termasuk ke dalam perbuatan *sunnah* dan menjaga barang titipan itu akan mendapatkan pahala.<sup>15</sup>

### 3. Rukun dan Syarat *Wadi'ah*

Dalam melaksanakan akad *wadi'ah*, perlu diketahui dan dipahami terlebih dahulu mengenai rukun dan syarat dari akad *wadi'ah*.

#### a. Rukun *Wadi'ah*

Ulama Hanafiyah menyebutkan bahwa rukun *wadi'ah* hanya satu yakni *ijab* (ungkapan penitip barang, misal, “*Saya titipkan laptop ini kepada Anda*”), dan *kabul* (ungkapan penerima titipan, misalnya, “*Saya terima titipan laptop Anda ini*”).<sup>16</sup>

Rukun *wadi'ah* adalah apa-apa yang terkait atau harus ada di dalamnya yang menyebabkan terjadinya akad *wadi'ah*, yakni:

- 1) *Muwaddi* (orang yang menitipkan barang).
- 2) *Wadi'i* (orang yang dititipkan barang).
- 3) *Wadi'ah* (barang yang dititipkan).
- 4) *Sighat* (*ijab* dan *kabul*).

#### b. Syarat

Ulama Hanafiyah menyebutkan bahwa yang menjadi syarat bagi kedua belah pihak yang melaksanakan akad adalah harus orang yang berakal. Apabila anak kecil yang berakal diizinkan oleh walinya

---

<sup>15</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah*., 165.

<sup>16</sup> *Ibid.*, 283.

untuk melaksanakan transaksi *wadi'ah*, maka hukumnya adalah sah. Mereka tidak mensyaratkan balig dalam persoalan *wadi'ah*. Namun, anak kecil yang belum berakal atau orang yang kehilangan akal sehatnya dalam bertindak hukum, seperti orang gila, tidak sah melaksanakan transaksi *wadi'ah*.

Sedangkan, menurut jumhur ulama, pihak-pihak yang melaksanakan transaksi *wadi'ah* disyaratkan:

- 1) Balig.
- 2) Berakal.
- 3) Cerdas.

Sebab dalam akad *wadi'ah* ini banyak mengandung risiko penipuan, oleh karenanya anak kecil sekalipun ia telah berakal tidak dibenarkan melaksanakan transaksi *wadi'ah*, baik sebagai orang yang tidak menitipkan maupun sebagai yang menerima titipan.<sup>17</sup>

#### 4. Macam-Macam *Wadi'ah*

*Wadi'ah* ada dua, yakni *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhamanah*. Pada awalnya, *wadi'ah* timbul dalam bentuk *yad amanah* (tangan amanah), yang pada akhirnya dalam perkembangan menimbulkan *yad dhamanah* (tangan penanggung).<sup>18</sup>

##### a. *Wadi'ah Yad Amanah*

*Wadi'ah yad amanah* adalah titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima

---

<sup>17</sup> Nasrun Harun, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 246.

<sup>18</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Cet. 4, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013, 42.

titipan harus menjaga dan memelihara barang titipan, ia tidak diperkenankan untuk memanfaatkan barang titipan tersebut. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh kepada pihak yang telah menitipkan barangnya sewaktu-waktu ketika barang tersebut dibutuhkan.<sup>19</sup>

Pada dasarnya, penerima simpanan adalah *yad amanah* (tangan amanah), artinya ia tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada barang titipan, selama hal tersebut bukan disebabkan oleh kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam menjaga dan memelihara barang titipan tersebut.<sup>20</sup>

Berdasarkan prinsip *yad amanah* (tangan amanah) kemudian berkembang prinsip *yad dhamanah* (tangan penanggung) yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab dalam segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi atas barang titipan.

b. *Wadi'ah Yad Dhamanah*

*Wadi'ah yad dhamanah* merupakan akad antara dua pihak, satu pihak sebagai pihak yang menitipkan dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan yang tidak diperjanjikan sebelumnya.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> Ismail, *Perbankan Syari'ah.*, 60.

<sup>20</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah*, Cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 86.

<sup>21</sup> Ismail, *Perbankan Syari'ah.*, 63.

Akad *wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang kepada lembaga keuangan, namun lembaga keuangan memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas dasar ini, deposit akan mendapat imbalan, yang tentu saja besarnya sangat bergantung dengan kebijakan manajemen lembaga keuangan. Produk ini biasanya kurang berkembang, karena deposit menghendaki adanya bagi hasil yang layak.<sup>22</sup>

Dalam implementasinya terhadap perbankan, akad *wadi'ah yad dhamanah* dapat diterapkan dalam produk penghimpunan dana pihak ketiga antara lain tabungan dan giro. Bank syariah akan memberikan imbalan kepada nasabah atas dana yang dititipkan kepada bank syariah. Besarnya imbalan tidak boleh diperjanjikan sebelumnya, akan tetapi bergantung pada kebijakan bank syariah dalam memperoleh keuntungan, maka bank syariah akan memberikan imbalan kepada pihak nasabah.<sup>23</sup>

## 5. Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan *wadi'ah* adalah simpanan atau tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadi'ah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan kapanpun sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan, bank syariah biasanya menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai pemilik dana atau penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk

---

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> *Ibid.*, 64.

mengelola dan memanfaatkan barang atau dana yang dititipkannya tersebut, dan bank syari'ah sendiri bertindak sebagai pihak yang dititipi barang atau dana yang disertai hak untuk memanfaatkan barang atau dana tersebut.

Bank syari'ah yang telah diberika hak untuk mengelola barang atau dana tersebut, maka bank syari'ah mempunyai konsekuensi yakni bank bertanggung jawab atas keutuhan barang atau dana titipan tersebut, serta harus mengembalikannya kapan saja pemilik ingin mengambilnya. Di sisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan barang atau dana tersebut. Karena *wadi'ah yad dhamanah* mempunyai implikasi hukum yan sama dengan *qardh*, maka antara nasabah dan bank tidak boleh menjanjikan untuk membagi hasil keuntungan atas barang atau dana tersebut. Akan tetapi, bank dipersilakan untuk memberikan imbalan kepada pemilik barang atau dana titipan, asalkan tidak dijanjikan sebelumnya. Karena pemberian imbalan merupakan kebijakan bank syari'ah yang bersifat sukarela.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat disimpulkan beberapa ketentuan umum mengenai tabungan *wadi'ah*, yakni sebagai berikut:

- a. Tabungan *wadi'ah* adalah tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai dengan kehendak pemiliknya.
- b. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan dana menjadi milik bank, sedangkan nasabah itu sendiri tidak dijanjikan imbalan dan juga tidak menanggung kerugiannya.

- c. Bank dibolehkan memberikan bonus kepada nasabah sebagai tanda intensif asalkan tidak dijanjikan sebelumnya.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Adimarwan A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), 345-346.

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Profil PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang**

##### **1. Sejarah Pendirian PT. Bank BNI Syari'ah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syari'ah. Prinsip syari'ah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan, dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syari'ah (UUS) BNI dengan lima Kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Selanjutnya, UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping itu, nasabah juga dapat menikmati layanan syari'ah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*Office Channeling*) dengan  $\pm$  1500 *outlet* yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syari'ah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syari'ah. Dengan Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang saat ini diketuai oleh Prof. Dr. K. H. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syari'ah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syari'ah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 Tanggal 21 Mei 2010 mengenai Pemberian Izin Usaha kepada PT. Bank BNI Syari'ah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI Tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syari'ah sebagai Bank Umum Syari'ah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syari'ah Negara (SBSN) dan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah. Di samping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syari'ah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syari'ah juga semakin meningkat.

Juni 2014, jumlah cabang BNI Syari'ah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak, dan 20 *Payment Point*.<sup>1</sup>

## **2. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syari'ah**

### **a. Visi**

Menjadi bank syari'ah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.<sup>2</sup>

---

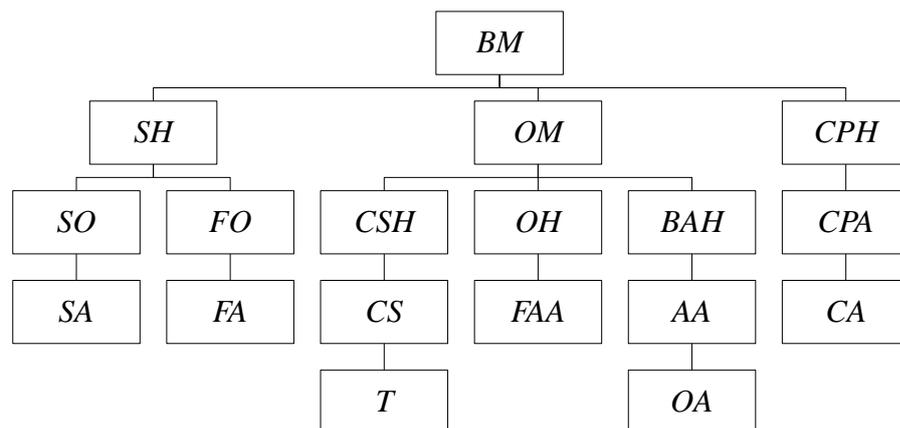
<sup>1</sup> <https://www.bnsyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentanbnsyariah/sejarah>, artikel ini diakses pada 21 Maret 2019.

<sup>2</sup> <https://www.bnsyariah.co.id/id-id/perusahaan/tentanbnsyariah/visimisi>, artikel ini diakses pada 21 Maret 2019.

b. Misi

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syari'ah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>3</sup>

**3. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah**



Gambar 3.1

Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang<sup>4</sup>

<sup>3</sup> *Ibid.*

<sup>4</sup> Dokumentasi, Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, dikutip pada 07 September 2019.

Susunan Manajemen PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang:

- |  |                         |
|--|-------------------------|
| a. <i>Branch Manager (BM)</i>                      | : Ariyanto Wibisono     |
| b. <i>Operational Manager (OM)</i>                 | : Ibnu Syarif           |
| c. <i>Operational Head (OH)</i>                    | : Fitri Agus Safitri    |
| d. <i>Financing Administration Assistant (FAA)</i> | : Rizka Annisa Fania    |
|  | : Mira Siti Najar       |
| e. <i>Customer Service Head (CSH)</i>              | : Meilanti Puji Lestari |
| f. <i>Customer Service (CS)</i>                    | : Ahmad Firdaus         |
|  | : Siti Nurul A. D.      |
|  | : Ayu Lutfia            |
| g. <i>Teller (T)</i>                               | : Sekar Laras Putri     |
|  | : Rahma Puspa A.        |
| h. <i>Back Office Head (BOH)</i>                   | : Ade Meilana Sari      |
| i. <i>Administrational Assistant (AA)</i>          | : Arie Munandar M. Z.   |
| j. <i>Operating Assistant (OA)</i>                 | : Mutiahani             |
| k. <i>Sales Head (SH)</i>                          | : Adrian Dwi Saputra    |
| l. <i>Sales Officer (SO)</i>                       | : Adi Kusnanto          |
| m. <i>Sales Assistant (SA)</i>                     | : M. Andrian            |
| n. <i>Funding Officer (FO)</i>                     | : Waluyotati            |
| o. <i>Funding Assistant (FA)</i>                   | : Meisa Warinka         |
| p. <i>Customer Processing Head (CPH)</i>           | : Nurul Huda            |
| q. <i>Customer Processing Assistant (CPA)</i>      | : Rise Landasari        |
|  | : Yuni Handayani        |
|  | : Arif Chandra R.       |
| r. <i>Collection Assistant (CA)</i>                | : Dedi Saputra          |

## **B. Produk-Produk PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang**

PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang menyediakan produk simpanan dana dan produk pembiayaan. Selain itu, PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang juga menyediakan layanan atau jasa.<sup>5</sup>

### **1. Produk Pendanaan<sup>6</sup>**

- a. BNI Dollar iB Hasanah: Tabungan yang dikelola dengan akad *wadiah* dan *mudharabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah perorangan dalam mata uang USD.
- b. BNI SimPel iB Hasanah: Tabungan dengan akad *wadiah* untuk siswa berusia di bawah tujuh belas tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
- c. BNI Baitullah iB Hasanah: Tabungan dengan akad *mudharabah* atau *wadiah* yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji (reguler atau khusus) dan merencanakan ibadah umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.
- d. BNI Prima iB Hasanah: Tabungan dengan akad *mudharabah* dan *wadiah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi

---

<sup>5</sup> Wawancara, dengan Bapak Ibnu Syarif selaku *Operational Manager* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, pada 07 September 2019.

<sup>6</sup> Dokumentasi, Brosur Produk Pendanaan PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, dikutip pada 07 September 2019.

nasabah *segmen high networth individuals* secara perorangan dalam mata uang Rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

- e. BNI Tunas iB Hasanah: Tabungan dengan akad *wadiah* dan *mudharabah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah tujuh belas tahun.
- f. BNI Bisnis iB Hasanah: Tabungan dengan akad *mudharabah* dan *wadiah* yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang Rupiah.
- g. BNI iB Hasanah: Tabungan dengan akad *mudharabah* atau *wadiah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah.
- h. BNI Tapenas iB Hasanah: Tabungan berjangka dengan akad *mudharabah* untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syari'ah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan, ataupun rencana masa depan lainnya.
- i. BNI TabunganKu iB Hasanah: Produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syari'ah dengan akad *wadiah* dalam mata uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

## 2. Produk Pembiayaan<sup>7</sup>

### a. Konsumtif

- 1) BNI Griya iB Hasanah: Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen, dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.
- 2) BNI Multiguna iB Hasanah: Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan atau jasa sesuai prinsip syari'ah dengan disertai dengan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali bestatus SHM (Sertifikat Hak Milik) atau SHGB (Surat Hak Guna Bangunan) dan bukan barang yang dibiayai.
- 3) BNI Oto iB Hasanah: Fasilitas pembiayaan konsumtif *murabahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor yang dibayar dengan pembiayaan ini.
- 4) BNI Emas iB Hasanah: Fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad *murabahah* (jual-beli).

---

<sup>7</sup> Dokumentasi, Brosur Produk Pembiayaan PT. Bank BNI Syari'ah Kantor KC. Tanjung Karang, dikutip pada 07 September 2019.

- 5) BNI CCF iB Hasanah: Pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro, atau tabungan yang diterbitkan BNI Syari'ah.
- 6) BNI Fleksi Umrah iB Hasanah: Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umrah melalui BNI Syari'ah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syari'ah.

b. Produktif

- 1) BNI Syari'ah Usaha Besar: Pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syari'ah.
- 2) BNI Syari'ah Usaha Kecil: pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syari'ah.
- 3) BNI Syari'ah Wirausaha: Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syari'ah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

### 3. Produk *E-Banking*<sup>8</sup>

- a. *ATM*: Layanan perbankan dua puluh empat jam yang memungkinkan Anda untuk melakukan berbagai transaksi perbankan tanpa Anda harus datang ke kantor cabang. Layanan *ATM* Kami memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan untuk Anda.
- b. *SMS Banking*: Layanan perbankan dua puluh empat jam yang Kami sediakan bagi Anda yang mobilitasnya tinggi. Anda bisa melakukan transaksi perbankan melalui *handphone*, semudah melakukan *SMS* ke rekan atau mitra bisnis Anda. Layanan *SMS Banking* memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan untuk Anda.
- c. *Internet Banking*: Layanan perbankan dua puluh empat jam. Dengan menggunakan komputer dan terkoneksi dengan jaringan *internet*, Anda sudah dapat melakukan berbagai transaksi perbankan dengan mudah, nyaman, dan aman. *Internet Banking* tidak hanya memberikan kenyamanan, namun juga kemudahan, karena menu-menu pada *Internet Banking* dapat digunakan tanpa harus memiliki keterampilan khusus, serta aman karena *Internet Banking* dilengkapi dengan sistem keamanan berlapis dan Anda akan dilengkapi dengan token (alat yang mengeluarkan angka *password* yang selalu berganti setiap kali Anda melakukan transaksi keuangan). Layanan *Internet Banking* memiliki

---

<sup>8</sup> Dokumentasi, Brosur Produk *E-Banking* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, dikutip pada 07 September 2019.

banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan untuk Anda.

- d. *TapCash* iB Hasanah: BNI Syari'ah mempersembahkan Kartu *TapCash* iB Hasanah. *TapCash* adalah uang elektronik pengganti uang tunai yang bisa diisi ulang. Kartu *TapCash* iB Hasanah adalah kartu pembayaran elektronik *co-branding* antara BNI Syari'ah dan BNI dengan menggunakan logo BNI Syari'ah dan BNI yang diterbitkan oleh BNI dengan desain khusus BNI Syari'ah, serta dipasarkan oleh BNI Syari'ah. Kartu *TapCash* iB Hasanah dipergunakan untuk transaksi yang sesuai dengan prinsip syari'ah dan halal.
- e. *Mobile Banking*: Layanan perbankan dua puluh empat jam yang Kami sediakan bagi Anda yang mobilitasnya tinggi. Anda bisa melakukan transaksi perbankan melalui *handphone* yang terkoneksi jaringan *internet*. Layanan *Mobile Banking* memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan untuk Anda.
- f. *Phone Banking*: Layanan perbankan dua puluh empat jam lainnya yang membuat Anda tidak harus beranjak dari tempat duduk Anda. *Customer Representative* Kami akan membantu memberikan berbagai informasi serta transaksi untuk Anda. Layanan *Phone Banking* memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan untuk Anda.
- g. Layanan Gerak: BNI Syari'ah terus berkembang agar dapat senantiasa hadir di sekitar Anda beraktivitas. Untuk melayani Anda yang

berdomisili agak jauh dari kantor cabang BNI Syari'ah, kini BNI Syari'ah telah memiliki armada BNI Syari'ah Layanan Gerak yang berfungsi sebagai *One-Stop Mini-Banking* yang dengan leluasa dapat bergerak mendekati komunitas Anda dan akan semakin memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi perbankan yang diinginkan.

**C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang**

Dalam mengupayakan peningkatan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Tanjung Karang melakukan berbagai cara, yakni dengan memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah). Kemudian, PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Tanjung Karang juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) tersebut.

Dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) tentunya tidak terjadi secara kebetulan, melainkan karena didukung oleh sistem pemasaran yang cukup baik. Adapun upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), maka PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang melakukan strategi pemasaran, di antaranya:<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Wawancara, dengan Bapak Waluyotati selaku *Funding Officer* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, pada 07 September 2019

### 1. *Product* (Produk)

Produk pendanaan ini bernama Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), yakni tabungan yang diberikan oleh PT. Bank BNI Syari'ah khusus untuk anak-anak yang berusia di bawah 17 tahun. Produk ini cukup unik dan menarik, sehingga membuat banyak calon nasabah tertarik. Masyarakat bisa mendapatkan produk ini di seluruh Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu, ataupun Kantor Kas PT. Bank BNI Syari'ah terdekat. Banyak manfaat yang dapat diperoleh, baik dari segi pelayanan ataupun pendidikan. Adapun fasilitas yang diberikan oleh produk ini di antaranya kartu *ATM* dengan nama anak, bebas biaya administrasi, dan masih banyak lagi.

### 2. *Price* (Harga)

Pada Tabungan Tunas iB Hasanah, tidak dikenakan biaya administrasi apa pun. Untuk pembukaan rekening awal hanya sebesar Rp.100.000,- dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp.10.000,- dan saldo minimal yang harus dipelihara yakni Rp.100.000,-. Oleh karena tabunga ini menggunakan akad *wadi'ah*, maka nasabah tidak akan mendapatkan bagi-hasil dalam bentuk apa pun dan tabungan ini bebas potongan administrasi setiap bulannya.

### 3. *Place* (Tempat)

Pembukaan Tabungan Tunas iB Hasanah bisa dilakukan di Kantor PT. Bank BNI Syari'ah terdekat yang tersebar di Kota Bandar Lampung. Di Tanjung Karang terdapat satu Kantor Cabang PT. Bank BNI Syari'ah

yang bertempat di lingkungan sekolah yakni SMK Negeri 4 Bandar Lampung dan SMP Negeri 4 Bandar Lampung, yaitu tepatnya berada di Jl. Jend. Sudirman, No. 62, Kel. Enggal, Kec. Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung. Letak ini cukup strategis, karena berada di lalu lintas yang ramai, mudah dijangkau dari arah manapun, halaman parkir cukup luas sehingga nasabah bisa melakukan berbagai transaksi dengan mudah.

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

Dalam promosi, PT. Bank BNI Syari'ah telah menggunakan bauran promosi (*mix promotion*) sebagai berikut:

##### a. *Advertising* (Periklanan)

*Advertising* (periklanan) merupakan setiap bentuk presentasi dan promosi non-personal, atau bisa juga disebut komunikasi impersonal, yang memerlukan biaya tentang gagasan, barang, atau jasa oleh sponsor yang jelas. Dapat melalui iklan media massa yang ada, atau iklan luar ruangan seperti pemasangan *billboard*, spanduk, dan poster.

PT. Bank BNI Syari'ah telah menggunakan periklanan dengan berbagai cara, baik media cetak maupun media elektronik, yaitu dengan melalui *channel* stasiun televisi, papan reklame seperti spanduk, dan juga media sosial seperti *twitter* di @BNISyari'ah, *facebook* di PT. Bank BNI Syari'ah dan lainnya yang beralamat [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id). Di dalam periklanan tersebut, memuat semua informasi mengenai PT. Bank BNI Syari'ah, termasuk mengenai

produk-produk yang disuguhkan, terkhusus produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah).

b. *Personal Selling* (Penjualan Perorangan)

*Personal selling* (penjualan perorangan) merupakan interaksi langsung calon pembeli atau lebih untuk melakukan suatu presentasi, menjawab langsung, dan menerima pesanan. Contohnya adalah *sales presentation*, pertemuan atau seminar penjualan. Intinya adalah dapat bersitatap muka secara langsung atau melalui telepon.

Dalam hal ini, seluruh pegawai menawarkan langsung produk-produk yang dimiliki oleh PT. Bank BNI Syari'ah. Khusus untuk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), setiap pegawai selalu menawarkan pada setiap nasabah yang mempunyai anak yang berusia di bawah 17 tahun. Cara ini banyak membuat minat nasabah untuk membuka rekening untuk anaknya.

c. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

*Sales promotion* (promosi penjualan) adalah seluruh kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus produk sampai pada penjualan pada akhirnya. Hal ini juga merupakan sebagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Meliputi pajangan-pajangan di sejumlah titik atau lokasi penting pemasaran, bingkisan, *discount*, kupon belanja, dan lain sebagainya.

PT. Bank BNI Syari'ah telah menggunakan poin ini dengan membuat berbagai jenis brosur yang sesuai dengan jenis produknya. Brosur yang dibuat didesain semenarik mungkin sesuai dengan jenisnya untuk menarik minat nasabah. Misalnya, brosur produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) yang didesain dalam bentuk yang menarik minat anak-anak dalam menabung sejak dini.

d. Hubungan Massa (*Public Relation*)

Hubungan massa (*public relation*) adalah berbagai program untuk mempromosikan dan atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya. Aplikasi dari komponen ini adalah ikut serta atau mengadakan acara-acara tertentu yang bersifat tidak murni (*profit oriented*) dengan instansi lain, misalkan dengan menggelar acara bakti sosial atau penggalangan dana. Hubungan massa merupakan kiat pemasaran penting lainnya, di mana perusahaan tidak harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok, dan penyalur, tetapi ia juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih besar cakupannya.

Dalam hal ini, PT. Bank BNI Syari'ah selalu memanfaatkan even-even besar yang ada guna mempromosikan produk-produknya. Contohnya, seperti akhir tahun ajaran atau awal tahun ajaran baru, di mana banyak sekolah-sekolah yang melaksanakan perkumpulan dengan wali murid, acara pameran, dan lain sebagainya.

e. *Word of Mouth* (Kata dari Mulut)

*World of mouth* (kata dari mulut) maksudnya adalah nasabah yang puas atau tidak puas akan berbicara kepada temannya tentang pengalamannya dalam menerima jasa yang diberikan oleh bank. Untuk itu, PT. Bank BNI Syari'ah selalu memberikan pelayanan pada nasabahnya dengan sebaik mungkin walaupun itu adalah anak-anak yang masih berusia di bawah 17 tahun.

f. *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

*Direct marketing* (pemasaran langsung) merupakan elemen terakhir dalam bauran komunikasi atau promosi. Terdapat enam area dari *direct marketing*, yakni *direct mail*, *mail order*, *direct purpose*, *direct selling*, *telemarketing*, dan *digital marketing* melalui penggunaan surat, telepon, *faksimile*, *e-mail*, dan alat penghubung non-personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan atau mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan tertentu dan calon pelanggan.

5. *People* (Orang)

*People* (orang) yaitu orang-orang yang ada pada PT. BNI Syari'ah telah melalui banyak tahap untuk menjadi pegawai yang handal dalam hal apa pun, termasuk salah satunya adalah dalam hal memasarkan produk serta pelayanannya. Di antaranya telah melalui tahap seleksi yang ketat, *training*, motivasi, dan lain sebagainya.

## 6. *Process* (Proses)

Pembukaan rekening Tabungan Tunas iB Hasanah sangatlah mudah, cukup dengan membawa syarat-syarat yang diperlukan dan mengisi formulir-formulir yang disediakan oleh PT. Bank BNI Syari'ah. Dalam waktu yang singkat, baik buku tabungan beserta *ATM*-nya dapat langsung diberikan kepada nasabah. Untuk pembukaan rekening, nasabah akan mendapatkan *souvenir* cantik yang beragam. Hal tersebut bisa dilakukan pada jam kerja, yakni mulai pukul 08.00 sampai 15.00 dari hari Senin sampai hari Jum'at.

## 7. *Customer Service* (Pelayanan Pelanggan)

Dalam pelayanannya, nasabah akan mendapatkan pelayanan yang sangat nyaman, pelayanannya cukup efektif dan hal-hal yang perlu ditanyakan terkait dengan tabungan tersebut bisa diajukan dan akan mendapatkan jawaban yang cukup memuaskan. Mulai dari *security*, *cleaning service*, *teller* sangat ramah, dan ruangnya pun cukup nyaman. Bagi nasabah yang membutuhkan jaringan internet, telah disediakan saluran *wifi*.

Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) adalah tabungan dalam mata uang Rupiah, dibentuk menggunakan akad *wadi'ah*, serta dilengkapi dengan fitur *e-banking* yang lengkap, sama seperti tabungan BNI Syari'ah lainnya. Tabungan ini diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Generasi milenial saat ini tumbuh di era digital yang menyuguhkan kemudahan, fitur tabungan tetap bisa untuk

*Internet Banking* dan bisa tarik tunai di seluruh *ATM* BNI secara gratis, serta bebas biaya administrasi.<sup>10</sup>

Produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) juga bisa dikonversi menjadi Tabungan iB Hasanah ketika sang anak sudah memasuki usia lebih dari 17 tahun, sehingga nasabah dapat menikmati pula fitur dan layanan Tabungan iB Hasanah dengan syarat dan ketentuan produk.<sup>11</sup>

Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) memiliki banyak keunggulan yang tidak dimiliki pada tabungan yang lain. Selain keunggulannya dalam hal pelayanan dan bebas biaya apa pun setiap bulannya, tabungan ini memiliki keunggulan dalam hal pendidikan. Banyak keunggulan dalam hal pendidikan bisa didapatkan oleh anak-anak pada tabungan ini, sebab tujuan dari dikeluarkannya tabungan ini juga untuk melatih pada generasi milenial agar membiasakan budaya menabung sejak dini. Adapun keunggulan tersebut di antaranya:<sup>12</sup>

1. Keunggulan dalam pelayanan:
  - a. Bebas biaya pembukaan rekenng.
  - b. Bebas biaya bulanan tabungan.
  - c. Menabung melalui *Cash Deposit Machine (CDM)* sehingga bebas antri *Teller*.
  - d. Mengambil uan langsung dari mesin *ATM* maksimal Rp.500.000,-.
  - e. Kartu *ATM* atas nama sang anak.

---

<sup>10</sup> Wawancara, dengan Ibu Meilanti Puji Lestari selaku *Customer Service Head*, PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, pada 07 September 2019.

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> *Ibid.*

- f. Membeli pulsa isi ulang ponsel dan membantu ayah dan ibu dalam membayarkan tagihan listrik atau telepon.
  - g. SMS notifikasi dari pihak bank kepada orang tua nasabah.
  - h. Hadiah langsung setiap melakukan pembukaan rekening.
2. Keunggulan dalam pendidikan:
- a. Memotivasi sang anak guna suka dalam hal menabung.
  - b. Membiasakan sang anak menabung sejak dini.
  - c. Sang anak belajar mengelola keuangan dengan baik sejak dini.
  - d. Membantu kegiatan orang tua melalui pelayanan yang diberikan oleh bank.
  - e. Melatih mental sang anak dalam menghadapi orang-orang yang berada di sekitar mereka.
  - f. Melatih cara berkomunikasi sang anak dengan baik dan benar terhadap orang lain.
  - g. Melatih anak dalam berpenampilan rapi dan menarik.
  - h. Memperkenalkan sang anak kepada dunia perbankan, terutama perbankan syariah yang semakin hari semakin berkembang pesat.

Bagi calon nasabah yang hendak membuka rekening Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) pada PT. BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, ada beberapa prosedur, yaitu:<sup>13</sup>

1. Nasabah datang ke PT. Bank BNI Syari'ah terdekat dengan membawa syarat sebagai berikut:

---

<sup>13</sup> Wawancara, dengan Ibu Meilanti Puji Lestari selaku *Customer Service Head*, PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, pada 07 September 2019.

- a. KTP (Kartu Tanda Penduduk) ayah atau ibu.
  - b. Akte kelahiran atau kartu pelajar.
  - c. Setoran awal Rp.100.000,- dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,-.
  - d. Saldo minimum yang wajib dipelihara oleh nasabah adalah sebesar Rp.100.000,-.
2. Mengisi beberapa formulir yang telah disediakan oleh PT. Bank BNI Syari'ah, di antaranya:
- a. Formulir pembukaan rekening, formulir ini berisi tentang data-data calon nasabah yang harus dilengkapi dengan data yang sebenarnya. Seperti nama lengkap calon nasabah yang sesuai dengan kartu identitasnya, alamat, tempat dan tanggal lahir, agama, keluarga, pekerjaan, dan lain sebagainya.
  - b. Formulir prinsip mengenal nasabah, beberapa data yang harus diisi dalam formulir ini adalah data nasabah perorangan, sumber pendanaan, tujuan pembukaan rekening, dan pernyataan nasabah.
  - c. Formulir persetujuan nasabah, dalam formulir ini beberapa persetujuan yang harus dipenuhi oleh nasabah atas beberapa pernyataan yang diajukan oleh PT. Bank BNI Syari'ah.
  - d. Formulir verifikasi *US Indicia*, secara garis besar, formulir ini berisi tentang kejelasan status kewarganegaraan calon nasabah.

- e. Formulir tanda terima buku tabungan, dalam formulir ini hanya berisi tentang tanda terima bahwa nasabah telah mendapatkan buku tabungan yang sesuai dengan produk yang dipilihnya.

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

Dengan timbulnya persaingan antar lembaga keuangan, PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dapat menjadi salah satu lembaga keuangan yang mampu bersaing dalam memasarkan produknya, khususnya Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah). Hal ini dibuktikan dengan laporan jumlah nasabah yang menggunakan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) dari tahun 2012 sampai pada tahun 2018 sebagai berikut:<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Wawancara, dengan Bapak Waluyotati selaku *Funding Officer* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, pada 07 September 2019.

**Tabel 3.1**  
**Laporan Jumlah Nasabah Per Tahun 2012 sampai Tahun 2018<sup>15</sup>**

No	Tahun	Jumlah Nasabah Per Tahun
1	2012	29
2	2013	16
3	2014	27
4	2015	69
5	2016	56
6	2017	39
7	2018	30
Total		266

Dari berbagai strategi pemasaran yang telah diupayakan oleh PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dalam menarik minat nasabah pada produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), yakni jika dilihat dari jumlah nasabah dari tahun 2012 sampai pada tahun 2018 mengalami kenaikan pada jumlah nasabah, namun terjadi kenaikan dan penurunan yang mendaftar pada Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) per tahunnya. Nasabah Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) masih tergolong sedikit dibandingkan dengan produk lainnya, dikarenakan ada beberapa kendala dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah). Adapun kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) pada PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang di antaranya:

1. Semakin maraknya produk pesaing yang lebih familier dan beragam dibandingkan dengan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), sehingga fokus masyarakat tidak terarah ke pada produk

---

<sup>15</sup> Dokumentasi, Laporan Jumlah Nasabah Per Tahun 2012 sampai Tahun 2018, dikutip pada 07 September 2019.

Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) pada PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

2. Kurangnya semangat dalam melakukan promosi yang khusus terarah dalam mempromosikan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah).

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, peneliti menyimpulkan bahwa dalam memasarkan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) kepada para calon nasabah, PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dalam hal ini melibatkan seluruh elemen yang ada di dalam perusahaan.

Dari beberapa upaya strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), telah menerapkannya dengan sangat menarik. Namun, yang membuat produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) ini selalu mengalami perkembangan adalah sistem pemasarannya yang lebih menekankan pada bauran promosi (*mix promotion*). Dari ketujuh elemen yang termasuk ke dalam bauran promosi (*mix promotion*), yakni *advertising* (periklanan), *personal selling* (penjualan perorangan), *sales promotion* (promosi penjualan), *public relation* (hubungan massa), *word of mouth* (kata dari mulut), dan *direct marketing* (pemasaran langsung), strategi pemasaran melalui penjualan perorangan (*personal selling*) adalah cara yang paling ampuh guna membuat

minat nasabah untuk membuka rekening. Hal ini didorong atas interaksi secara langsung antara pihak bank dengan calon nasabah dalam melakukan suatu presentasi mengenai produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), menjawab langsung pertanyaan-pertanyaan yang timbul dalam benak nasabah, dan menerima pesanan terhadap produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah). Intinya adalah pihak bank dapat bersikap terbuka secara langsung atau melalui telepon dengan nasabah.

## **B. Saran**

Adapun beberapa saran yang peneliti sampaikan sehubungan dengan penelitian pada upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan strategi pemasaran produk-produk yang ditawarkan oleh PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang guna meningkatkan rasa kepercayaan masyarakat kepada PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang, khususnya pada produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah).
2. PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang harus tetap mempertahankan dan meningkatkan inovasi mereka terhadap produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) yang lebih dan berbeda dengan produk-produk lainnya tanpa meninggalkan prinsip syari'ah yang telah digunakan.
3. Perlu adanya promosi khusus dalam mempromosikan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah), agar nasabah lebih fokus

dan tertarik dalam menggunakan produk tersebut di PT. Bank BNI  
Syari'ah KC. Tanjung Karang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Cet. Ke-1, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Adimarwan A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, Cet. 4, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2013.
- Edi Kusnadi, *Metodologi Penelitian: Aplikasi Praktis*, Jakarta Timur dan Metro: Ramayana Pers dan STAIN Jurai Siwo Metro, 2008.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Ed. Ke-1, Cet. Ke-1, Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed. Ke-1, Cet. Ke-13, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Malayu S. P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadits Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- , *Fiqh Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah*, Cet. 1, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Nasrun Harun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Nur Rianto dan Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: SMTG Desa Putera, 2002.
- Ririn Tri Ratnasari dan Mastuti H. Aksa, *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, Cet. Ke-18, Bandung: Alfabeta, 2013.

Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



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

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

Nomor : B-1372/In.28.3/PP.00.9/05/2019  
Lampiran :-  
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

27 Mei 2019

Kepada Yth:  
M. Hanafi Zuardi, 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 : Feni Febrianti  
NPM : 1602080029  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
Judul : Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS) Di Bank Syariah KC Tanjung Karang

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 prop'osal, 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.*



Wakil Dekan Bidang Akd &  
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

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

### **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS iB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG KARANG**

#### **A. Wawancara di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang**

1. Apa saja produk-produk yang tersedia di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang?
2. Apa yang dimaksud dengan Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH)?
3. Apa keunggulan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang?
4. Apa saja prosedur yang harus dipenuhi oleh nasabah yang hendak membuka rekening Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang?
5. Bagaimana upaya *Funding Officer* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang dalam mempromosikan produk Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (TUNAS iB HASANAH)?

#### **B. Dokumentasi**

1. Mengutip tentang Sejarah, Visi dan Misi PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.
2. Gambar Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.
3. Brosur produk pendanaan PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.
4. Brosur produk pembiayaan PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.

5. Brosur produk *e-banking* PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang.
6. Laporan jumlah nasabah per tahun 2012 sampai tahun 2018.

Mengetahui,  
Pembimbing Tugas Akhir



**M. Hanafi Zuardi, S.H.I., M.S.I**  
NIP. 19800718200801 1012

Metro, Oktober 2019

Mahasiswa Ybs.



**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029

## **OUTLINE**

### **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI TABUNGAN PENDIDIKAN ANAK SEKOLAH (TUNAS IB HASANAH) DI PT. BANK BNI SYARI'AH KC. TANJUNG KARANG**

**HALAMAN SAMPUL**  
**HALAMAN JUDUL**  
**HALAMAN PERSETUJUAN**  
**HALAMAN PENGESAHAN**  
**HALAMAN ABSTRAK**  
**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**  
**HALAMAN MOTTO**  
**HALAMAN PERSEMBAHAN**  
**HALAMAN KATA PENGANTAR**  
**DAFTAR ISI**  
**DAFTAR TABEL**  
**DAFTAR GAMBAR**  
**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

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

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Tinjauan mengenai Perbankan Syari'ah
  - 1. Pengertian Perbankan Syari'ah
  - 2. Fungsi dan Peran Perbankan Syari'ah
  - 3. Landasan Hukum Perbankan Syari'ah
- B. Strategi Pemasaran
  - 1. Strategi Pemasaran
  - 2. Pengertian Pemasaran
  - 3. Konsep Pemasaran

- C. *Wadi'ah*
  - 1. Pengertian *Wadi'ah*
  - 2. Landasan Syari'ah *Wadi'ah*
  - 3. Rukun dan Syarat *Wadi'ah*
  - 4. Macam-Macam *Wadi'ah*
  - 5. Tabungan *Wadi'ah*

### **BAB III PEMBAHASAN**

- A. Profil PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang
  - 1. Sejarah Pendirian PT. Bank BNI Syari'ah
  - 2. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syari'ah
  - 3. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syari'ah
- B. Produk-Produk PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang
  - 1. Produk Pendanaan
  - 2. Produk Pembiayaan
  - 3. Produk *E-Banking*
- C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah melalui Tabungan Pendidikan Anak Sekolah (Tunas iB Hasanah) di PT. Bank BNI Syari'ah KC. Tanjung Karang

### **BAB IV PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

Peneliti,



**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website [www.Syariah.metrouniv.ac.id](http://www.Syariah.metrouniv.ac.id)  
e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

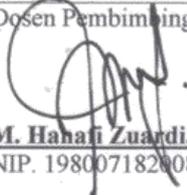
FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Feni Febrianti  
NPM : 1602080029

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 PBS  
Semester/TA : VI/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan yang dibicarakan
1.	Jum'at 4-10-2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Cara penulisan footnote colong paragraf, that akan pedoman di web IAIN Metro</li><li>- Revisi daftar pustaka. cek * lagi akan pedoman</li><li>- Revisi huruf Arab gharib Taat Tundikand Arabie ulum 14 seri 1.</li><li>- Revisi judul pada Cover jangan disingkat.</li></ul>

Dosen Pembimbing

  
**M. Hahafi Zuardi, M.S.I**  
NIP. 198007182008011012

Mahasiswa Ysb.

  
**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029



**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.svariah.metrouniv.ac.id](http://www.svariah.metrouniv.ac.id); E-mail: [svariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:svariah.iaim@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Feni Febrianti**  
NPM : 1602080029

Fakultas / Jurusan: FEBI / D3 PBS  
Semester / TA : VII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
	Konsultasi to-to-2019	- Kesempulan sesi kerja dg pertanyaan penelitian. - APD nya mana?

Dosen Pembimbing

**M. Hanan Zuardi, M.S.I**  
NIP. 19800718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website [www.Syariah.metrouniv.ac.id](http://www.Syariah.metrouniv.ac.id)  
e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Feni Febrianti  
NPM : 1602080029

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 PBS  
Semester/TA : VI/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Bimbingan yang dibicarakan
1	Selasa 17.09.19	✓	Alam = dihabiskan - - Spasi dalam formula la fungsi celah seperti dg buku penduan - Penulisan Arab

Dosen Pembimbing

  
M. Hanafi Zuardi, M.S.I  
NIP. 198007182008011012

Mahasiswa Ysb,

  
Feni Febrianti  
NPM. 1602080029



**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) 47298; website: [www.syariah.metrouniv.ac.id](http://www.syariah.metrouniv.ac.id); E-mail: [syariah.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iaim@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : **Feni Febrianti**  
NPM : 1602080029

Fakultas / Jurusan: FEBI / D3 PBS  
Semester / TA : VII / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan
1.	Jumat @ 06:19	Ace tugas akhir y di mungah leu

Dosen Pembimbing

**M. Hanafi Kuardi, M.S.I**  
NIP. 19300718 200801 1012

Mahasiswa Ybs.

**Feni Febrianti**  
NPM. 1602080029

# BROSUR-BROSUR



## Tabungan & e-Banking Hasanah Dapatkan kebaikan dari Tabungan & e-Banking Hasanah



### e-Banking

Inspirasi Hasanah merah  
keleluasaan hidup dengan  
layanan lengkap

Nikmati berbagai kemudahan dan kenyamanan transaksi perbankan 24 jam melalui fasilitas e-banking yang dapat dipergunakan kapan saja dan dimana saja.

#### SMS Banking

Segera aktifkan fasilitas SMS Banking Anda melalui menu "Registrasi E-Channel" di ATM BNI dengan nomor ponsel pribadi Anda sebagai User Id serta aktivasi transaksi finansial di Kantor Cabang BNI Syariah terdekat.

#### Internet Banking

Aktifkan fasilitas Internet Banking Anda dengan menghubungkan Kantor Cabang BNI Syariah terdekat dan dapatkan berbagai fitur kemudahan seperti cek saldo, transfer dana, pembayaran berbagai tagihan, pembelian pulsa dan lainnya.

#### Mobile Banking

Mobile Banking merupakan layanan perbankan 24 jam bagi Anda dengan mobilitas yang tinggi. Dapatkan berbagai fitur kemudahan seperti cek saldo, transfer dana, pembayaran berbagai tagihan, pembelian pulsa dan lainnya melalui handphone yang terkoneksi jaringan internet. Aktifkan Mobile Banking melalui Kantor Cabang BNI Syariah terdekat.

#### ATM

Hasanah Debit berfungsi sebagai kartu ATM/Debit untuk transaksi tunai dan non tunai seperti transaksi belanja, transfer antar bank, pembelian voucher isi ulang dan tiket pesawat serta pembayaran tagihan di lebih dari 14.000 ATM BNI di seluruh Indonesia. Hasanah Debit juga berfungsi untuk transaksi tunai pada ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.

### BNI Prima iB Hasanah

## Keistimewaan Hasanah untuk Anda

Tabungan bagi Nasabah "High Networth", berakad *Mudharabah* dengan bagi hasil kompetitif dan akad *Wadiah* serta manfaat berupa fasilitas transaksi e-Banking, perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas *Executive Lounge* bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah. BNI Prima iB Hasanah dilengkapi dengan Zamrud Card.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Kartu identitas asli (KTP/paspor)
- Setoran awal Rp25 Juta dan memiliki dana di BNI Syariah minimal Rp250 Juta

#### Keunggulan

- Zamrud Card dengan limit transaksi tank tunai hingga Rp10 Juta/hari, transfer hingga Rp100 juta/hari (ke sesama BNIS/BNI) dan Rp25 juta/hari (ke non BNIS/BNI)
- Executive Lounge* di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah
- Perlindungan asuransi jiwa
- Fasilitas *Auto debet* untuk pembayaran tagihan tertentu dan Phone Banking
- Fasilitas e-Banking (Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)
- Mutasi transaksi di buku tabungan lebih detail
- Layanan antrian prioritas di Kantor-kantor Cabang BNI Syariah dengan menunjukkan Zamrud Card

### BNI SimPel iB Hasanah

## BerHasanah dengan menabung sejak dini



Produk simpanan untuk siswa/pelajar berakad *Wadiah* dengan fitur yang menarik dan persyaratan yang sangat mudah, sehingga mendorong budaya menabung sejak dini. BNI SimPel iB Hasanah dilengkapi dengan Kartu ATM SimPel iB.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Memiliki kerjasama antara pihak Bank dan Sekolah
- Setoran awal minimal Rp1.000,-
- Fotokopi KTP orang tua atau wali/Kartu Keluarga (bila tidak tinggal serumah dengan orang tua atau wali)/Kartu Pelajar/Akte Kelahiran.

#### Keunggulan

- Buku Tabungan atas nama anak
- Dapat menerima dana secara otomatis (*Auto credit*) dari orang tua atau wali
- Kartu ATM dapat digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI
- Bebas biaya administrasi bulanan

Kemudahan transaksi di lebih dari 320 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.490 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.






Kunjungi BNI Syariah terdekat atau [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)  
BNI Syariah terdaftar dan diawasi oleh OJK

## BNI iB Hasanah

### Transaksi perbankan lebih mudah, hidup lebih Hasanah

Tabung dengan berbagai fasilitas transaksi e-Banking seperti Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan lain-lain. BNI iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk transaksi di merchant, MasterCard seluruh dunia. BNI iB Hasanah tersedia dalam akad *Mudharabah* dan *Wadiah*.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Kartu identitas asli (KTP/Paspor)
- Setoran awal minimal Rp100.000,-

#### Keunggulan

- Hasanah Debit Silver dengan limit transaksi tarik tunai Rp5 Juta/hari, transfer Rp50 Juta/hari (ke sesama BNI/SBNI) dan Rp25 Juta/hari (ke non BNI/SBNI)
- Bebas biaya administrasi bulanan untuk akad *Wadiah*
- Fasilitas *Auto debit* untuk pembayaran tagihan tertentu
- Fasilitas e-Banking (Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)
- Bebas biaya tarik tunai di seluruh ATM BNI
- Bebas biaya transfer ke sesama rekening BNI/SBNI

## BNI Bisnis iB Hasanah

### Kemudahan transaksi bisnis yang Hasanah

Tabung dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-Banking. BNI Bisnis iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold. BNI Bisnis iB Hasanah tersedia dalam akad *Wadiah* dan *Mudharabah*.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Kartu identitas asli (KTP/Paspor)
- Setoran awal minimal Rp5.000.000,-

#### Keunggulan

- Hasanah Debit Gold dengan limit transaksi tarik tunai hingga Rp10 Juta/hari, transfer hingga Rp100 Juta/hari (ke sesama BNI/SBNI) dan Rp25 Juta/hari (ke non BNI/SBNI)
- Nisbah bagi hasil yang lebih tinggi dari tabung BNI iB Hasanah
- Mutasi transaksi di buku tabung lebih detail
- Fasilitas *Auto debit* untuk pembayaran tagihan tertentu
- Fasilitas e-Banking (Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan Phone Banking)
- Bebas biaya tarik tunai di seluruh ATM BNI
- Bebas biaya transfer ke sesama rekening BNI/SBNI

## BNI Baitullah iB Hasanah

### Bersegera menjadi Tamu Allah

Tabung Haji & Umrah yang dikelola secara Syariah sebagai sarana pembayaran Haji untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji dan perencanaan ibadah Umrah dalam mata uang Rupiah dan USD. BNI Baitullah iB Hasanah dilengkapi dengan **Kartu Haji & Umroh Indonesia** sebagai Kartu ATM/Debit yang dapat digunakan di Tanah Suci dan Tanah Air. BNI Baitullah iB Hasanah tersedia dalam akad *Mudharabah* atau *Wadiah*.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Kartu identitas asli (KTP/Paspor)
- Akta Kelahiran anak (usia <17 tahun), untuk pembukaan rekening BNI Baitullah iB Hasanah anak
- Setoran awal minimal Rp500.000,-/USD 50 (Mudharabah) atau Rp100.000,-/USD 5 (Wadiah)

#### Keunggulan

- Lebih mudah mendapatkan nomor porsi Haji
- Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan
- Bebas biaya penutupan rekening (IDR)
- Fasilitas *Auto credit* untuk setoran bulanan
- Anak-anak dengan usia minimal 12 tahun dapat didaftarkan untuk mendapatkan nomor porsi Haji
- Souvenir menarik pada saat pelunasan biaya Haji reguler
- Asuransi jiwa bagi Nasabah dengan saldo > Rp5 juta

## BNI Tunas iB Hasanah

### Menabung untuk memetik masa depan yang Hasanah

Tabung yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabung ini disertai dengan kartu ATM Debit Tunas Card atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua. BNI Tunas iB Hasanah tersedia dalam akad *Mudharabah* atau *Wadiah*.

#### Persyaratan

- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Fotokopi Akte Kelahiran/Kartu Pelajar anak & KTP orang tua
- Setoran awal minimal Rp100.000,-

#### Keunggulan

- Tunas Card dan Buku Tabung atas nama anak dengan maksimal transaksi Rp500.000,-/hari
- Bagi hasil kompetitif (akad *Mudharabah*)
- Lunas Card dengan alternatif desain\*
- Tunas Card dengan alternatif desain\*
- Layanan transaksi perbankan secara elektronik (e-channel)
- Layanan SMS Notifikasi ke orang tua
- Tunas Card dapat digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI
- Setoran dapat dilakukan melalui *Cash Deposit Machine* (CDM)
- Bebas biaya administrasi bulanan dan tarik tunai di seluruh ATM BNI

\* dapat Tunas Card desain bebas di Kantor Cabang BNI Syariah tertentu

## BNI Tapertias iB Hasanah

### Niat berHasanah lebih terencana dan menenteramkan

Tabung perencanaan berakad *Mudharabah* dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

#### Persyaratan

- Usia minimal 17 tahun, maksimal 55 tahun
- Formulir aplikasi pembukaan rekening
- Kartu identitas asli (KTP/Paspor)
- Memiliki rekening tabung BNI iB Hasanah, BNI Bisnis iB Hasanah/ BNI Prima iB Hasanah sebagai rekening afiliasi
- Melakukan setoran bulanan minimal Rp100.000,- s/d Rp5.000.000,- yang akan di debit setiap tanggal 5
- Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan dicairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya administrasi, apabila 3 bulan berturut-turut mengalami gagal *Auto credit*

#### Keunggulan

- Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun s/d maksimal 18 tahun
- Bagi hasil lebih tinggi
- Auto credit* untuk setoran bulanan dari rekening BNI iB Hasanah/ BNI Bisnis iB Hasanah/ BNI Prima iB Hasanah
- Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga Rp1 Miliar
- Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp1.000.000,-/taw/orang
- Biaya administrasi bulanan ringan; hanya Rp500,-/bulan
- Tersedia perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan tambahan (premi 5%, 10% atau 20% dari setoran bulanan)

#### Simulasi Hasil Investasi

Jangka Waktu	Setoran Bulanan (Rp000,-)			
	100	300	500	1500
1	1,224	3,672	6,120	18,359
2	2,502	7,505	12,508	37,523
3	3,835	11,506	19,176	57,528
4	5,227	15,682	26,137	78,410
5	6,681	20,042	33,403	100,208
6	8,197	24,592	40,987	122,962
7	9,761	29,343	48,905	146,714
8	11,434	34,301	57,169	171,507
9	13,159	39,478	65,796	197,388
10	14,960	44,881	74,801	224,404
15	27,875	83,624	139,573	418,118
18	36,767	110,301	193,335	551,505
				696,864
				918,175
				1,338,560

\*Asuransi - Est. atas bagi hasil Tapertias 4,3% p.a

# Produk Pembiayaan Konsumtif

## Wujudkan manfaat dan tujuan Hasanah Anda



Kemudahan transaksi di lebih dari 220 Outlet BNI Syariah (Reguler dan Mikro), lebih dari 1.450 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM Inelogo. Maestro dan Citicard di seluruh dunia.

### Persyaratan umum

- Warga Negara Indonesia (WNI) dengan Usia minimal 21 tahun
- Pembayaran lunas sebelum persiun
- Penghasilan tetap dengan repayment capacity sesuai ketentuan

### Persyaratan dokumen, uang muka dan agunan

Dokumen	Fixed Income Payroll	Fixed Income Perorok	Non Fixed Income
Fotokopi KTP pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
RPPWP	✓	✓	✓
Surat Nash yang telah melalui & Karna Keluarga	✓	✓	✓
Sic Caji	✓	✓	✓
Lagiditas Uslah/Protes	✓	✓	✓
Rakening Simpanan 3 bulan	✓	✓	✓
Uang Muka	0%	15%	30%
Agunan	Tanah, Ada	Ada	Ada

### Simulasi angsuran\*

Harga Travel (Rp ribu)	Harga Jual Bank (Rp ribu)	Jangka Waktu (bulan)	Angsuran (Rp ribu)
15.000	16.200	12	24
25.000	27.000	24	36
50.000	54.000	36	48
100.000	108.000	48	60
200.000	216.000	60	80

\* Harga dapat berubah sewaktu-waktu

### BNI Emas IB Hasanah

Petik manfaat Hasanah kepemilikan emas melalui BNI Emas IB Hasanah

Facilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara rutin/terap setiap bulannya

### Persyaratan umum

- Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional / pengusaha
- Berusia minimal 21 tahun, pada saat, pembayaran lunas, berusia maksimum 60 tahun (usia pensiun)
- Memiliki penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur
- Mergi formulir permohonan pembiayaan konsumtif serta wawancara
- Fotokopi KTP dan NPWP
- Karu Identitas Pegawai (untuk pegawai)

### Keunggulan

- Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembayaran s/d lunas
- Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis
- Jangka waktu pembayaran minimal 2 s/d 5 tahun
- Maksimal pembayaran sampai dengan Rp 150 Juta
- Harga bersaing
- Tanpa dendak

### BNI Oto IB Hasanah

Pembayaran kendaraan bermotor dengan syarat mudah dan ringan

Facilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil/motor) baru dengan agunan kendaraan bermotor yang dibayai dengan pembiayaan ini

### Dokumen yang dilengkap

- Sesuai syarat BNI Gniya IB Hasanah, butir 1 s/d 12
- Dokumen kepemilikan jaminan (BKKB Kendaraan)

### Keunggulan

- Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp 1 Milyar
- Bebas biaya provisi dan appraisal
- Bebas biaya administrasi (khusus akad murabahah) dan tanpa dendak
- Angsuran tetap sampai dengan lunas dan tanpa dendak

### BNI Fleksi IB Hasanah

Pembayaran serbaguna dengan syarat mudah dan ringan

Facilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu Perusahaan/Lembaga/Instansi untuk pembelian barang dan pergunakan jasa sesuai Syariah Islam

### Dokumen yang dilengkap

- Sesuai syarat BNI Gniya IB Hasanah, butir 1 s/d 9 untuk Pegawai

### Keunggulan

- Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp300 Juta atau Rp300 Juta untuk Nasabah Kerjasama payroll
- Jangka waktu pembayaran sampai dengan 5 tahun
- Harga bersaing
- Angsuran tetap sampai dengan lunas

### BNI Fleksi Umrah IB Hasanah

Wujudkan niat Hasanah Anda menuju Baitullah

Facilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian manfaat jasa paket perjalanan Ibadah Umrah bekerja sama dengan Biro Perjalanan Umrah.

### Keunggulan

- Dapat membayai perjalanan Ibadah Umrah orang tua/mertua, suami/istri dan anak-anak dengan total pembiayaan s/d Rp200 juta
- Jangka waktu pembayaran s/d 5 tahun untuk Nasabah Payroll BNI/ BNI Syariah
- Angsuran dibayarkan tetap s/d lunas
- Tanpa dendak

### BNI Griya IB Hasanah

Bangun Surga kecil mulai dari rumah yang Hasanah

Facilitas pembiayaan konsumtif untuk membeli, membangun, merenovasi rumah/ruko daupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB)

### Keunggulan

- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun atau 20 tahun (untuk Nasabah Fixed Income)
- Harga Bersaing
- Uang muka ringan
- Angsuran tetap sampai dengan lunas
- Bebas biaya provisi dan appraisal
- Bebas biaya administrasi (khusus akad murabahah) dan tanpa dendak

### Dokumen yang dilengkap

Dokumen	Karyawan	Pengusaha	Profesional
1. Fotokopi KTP pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
2. Pasfoto ukuran pemohon dan suami/istri	✓	✓	✓
3. Fotokopi surat Nash/Bersumpah harta (jika pemin harta)	✓	✓	✓
4. Fotokopi Kartu Keluarga	✓	✓	✓
5. Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bag WNI keturunan	✓	✓	✓
6. Fotokopi NPWP (pembayaran dasar Rp50.000)	✓	✓	✓
7. Fotokopi rekening korban/bank lain bulan terakhir	✓	✓	✓
8. Adikopi gaji terakhir/surat keterangan penghasilan	✓	✓	✓
9. Adikopi surat keterangan masuk kerja dan jabatan terakhir	✓	✓	✓
10. Kelepatan dan data diri/pemohon keangsuran 2 tin terakhir	✓	✓	✓
11. Akta perikatan, Surp dan TDP	✓	✓	✓
12. Fotokopi surat jua praktik/pedias	✓	✓	✓
13. Dokumen kesehatan jaminan	✓	✓	✓
- Surat pembayar/pembayaran	✓	✓	✓
- Fotokopi buku rekening PBB terakhir	✓	✓	✓
- Rencana anggaran biaya (RAB)	✓	✓	✓
14. Denah lokasi rumah tinggal	✓	✓	✓

### BNI Multiguna IB Hasanah

Pembayaran serbaguna dengan syarat mudah dan ringan

Facilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang dan penggunaan jasa dengan agunan berupa rumah tinggal

### Dokumen yang dilengkap

- Sesuai syarat BNI Gniya IB Hasanah, butir 1 s/d 14

### Keunggulan

- Uang muka insignificant dipersyaratkan
- Minimal pembiayaan Rp50 juta s/d Rp2 Milyar
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 10 tahun
- Angsuran tetap sampai dengan lunas dan tanpa dendak

## FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF

### PERMOHONAN PEMBIAYAAN

Jenis Pembiayaan :  BNI Griya  BNI Multiguna  BNI Fleksi  
 BNI Emas  BNI Oto  BNI Fleksi Umrah

Tujuan Pembiayaan : \_\_\_\_\_

Jangka Waktu : \_\_\_\_\_ Bulan

Kebutuhan Pembiayaan : Rp. \_\_\_\_\_

Uang Muka Tersedia : Rp. \_\_\_\_\_

### INFORMASI PEMOHON

Nama Lengkap : \_\_\_\_\_

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan

Tempat / Tanggal Lahir : \_\_\_\_\_

Status :  Menikah  Belum Menikah  Janda / Duda

Pendidikan :  S3 / S2  S1 / D3  SMA / SMP  Lainnya

Nama Gadis Ibu Kandung : \_\_\_\_\_

Nomor KTP : \_\_\_\_\_

NPWP : \_\_\_\_\_

Alamat KTP : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Alamat Domisili : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Nomor Telepon Rumah : \_\_\_\_\_

Nomor Handphone : \_\_\_\_\_

Status Tempat Tinggal :  Pribadi  Keluarga  Sewa  Dinas

Lama Tinggal di Alamat Ini : \_\_\_\_\_

Jumlah Tanggungan : \_\_\_\_\_ Orang

### INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON

Jenis Pekerjaan :  PNS  Swasta  BUMN / D  Profesional  
 Wiraswasta  Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : \_\_\_\_\_

Bidang Usaha : \_\_\_\_\_

Alamat Instansi : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Jabatan : \_\_\_\_\_

Nama Atasan Langsung : \_\_\_\_\_

Lama Bekerja : \_\_\_\_\_ Mulai Bekerja Sejak (Tahun) \_\_\_\_\_

Telepon Kantor : \_\_\_\_\_ ext \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

### INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON SEBELUMNYA

Jenis Pekerjaan :  PNS  Swasta  BUMN / D  Profesional  
 Wiraswasta  Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : \_\_\_\_\_

Bidang Usaha : \_\_\_\_\_

Alamat Instansi : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Jabatan : \_\_\_\_\_

Lama Bekerja : \_\_\_\_\_

Telepon Kantor : \_\_\_\_\_ ext \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

### DATA ISTRI / SUAMI

Nama Istri / Suami : \_\_\_\_\_

Jenis Pekerjaan :  PNS  Swasta  BUMN / D  Profesional  
 Wiraswasta  Lainnya / Sebutkan.....

Nama Instansi : \_\_\_\_\_

Bidang Usaha : \_\_\_\_\_

Alamat Instansi : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Jabatan : \_\_\_\_\_

Lama Bekerja : \_\_\_\_\_ Mulai Bekerja Sejak (Tahun) \_\_\_\_\_

Telepon Kantor : \_\_\_\_\_ ext \_\_\_\_\_

Nomor Handphone : \_\_\_\_\_

### INFORMASI PEMBIAYAAN / PINJAMAN LAIN

Nama Bank	Jenis Pinjaman	Plafon / Jumlah Pembiayaan	Jatuh Tempo

### INFORMASI REKENING SIMPANAN

Nama Bank	Jenis Simpanan	Atas Nama	Nomor Rekening
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		

### INFORMASI KEUANGAN

1. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pemohon : Rp. \_\_\_\_\_

2. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pasangan : Rp. \_\_\_\_\_

3. Penghasilan Tambahan (Jika Ada) : Rp. \_\_\_\_\_

4. Pengeluaran Per-Bulan : Rp. \_\_\_\_\_

5. Angsuran Pembiayaan Lainnya : Rp. \_\_\_\_\_

6. Sisa Penghasilan (1+2+3-4-5) : Rp. \_\_\_\_\_

### INFORMASI DATA AGUNAN

Jenis Agunan :  Tanah  Rumah  Mobil / Motor  
 Emas  Deposito  Lainnya.....

**TANAH/BANGUNAN**

Lokasi Agunan : \_\_\_\_\_

Luas : Tanah \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup> Bangunan \_\_\_\_\_ M<sup>2</sup>

Status Kepemilikan :  SHM  SHGB  Lainnya / Sebutkan.....

Nomor Sertifikat : \_\_\_\_\_

**MOBIL/MOTOR**

Merk Mobil/Motor : \_\_\_\_\_ Tahun \_\_\_\_\_

Nomor BPKB : \_\_\_\_\_

**EMAS**

Jenis Emas : \_\_\_\_\_

Berat Emas : \_\_\_\_\_ Gram

**DEPOSITO**

Nominal Deposito : \_\_\_\_\_

\*1 Coret yang tidak perlu

### INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON SEBELUMNYA

### INFORMASI KELUARGA DEKAT TIDAK SERUMAH

Nama : \_\_\_\_\_

Hubungan : \_\_\_\_\_

Alamat : \_\_\_\_\_  
 Kode Pos : \_\_\_\_\_

Telepon : \_\_\_\_\_ Rumah \_\_\_\_\_ HP \_\_\_\_\_

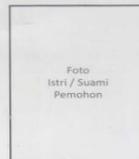
### PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini Saya mengizinkan BNI Syariah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Bersama ini Saya memberi kuasa kepada Bank untuk memotong dari rekening Giro / Tabungan / Deposito Saya di BNI / BNI Syariah guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau kewajiban lainnya kepada Bank jika terjadi penundaan pembayaran. Dengan ini pula Saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank dan Saya mengetahui bahwa Bank berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya.

\_\_\_\_\_ Pemohon

\_\_\_\_\_ Istri / Suami Pemohon

### FOTO PEMOHON & PASANGAN





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN

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

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-856/In.28/S/OT.01/10/2019

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

Nama : FENI FEBRIANTI  
NPM : 1602080029  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1602080029.

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, 17 Oktober 2019  
Kepala Perpustakaan  
  
Ds. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Feni Febrianti dilahirkan di Margajaya, Metro Kibang pada tanggal 15 Februari 1998, merupakan putri kedua dari bapak Sukadi dan ibu Mujiati.

Pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti yaitu TK Al-qu'ran Sukadamai yang lulus pada tahun 2004, SD Negeri 3 Margajaya lulus pada tahun 2010, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama SMP Negeri 01 Metro Kibang lulus pada tahun 2013, dan melanjutkan di Sekolah Menengah Atas SMA Negeri 01 Metro Kibang dan lulus pada tahun 2016, dan kemudian melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Jurusan Perbankan Syariah dimulai pada semester 1 tahun ajaran 2016/2017.