



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

# STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN BSM WADI'AH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU

## TUGAS AKHIR

*Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli  
Madya (A.Md) Prodi Perbankan Syari'ah*



OLEH :

**YUYUN LESTARI**  
**NIM. 01626204253**

**PROGRAM D3**  
**PRODI PERBANKAN SYARIAH**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM**  
**RIAU**  
**2019**



## PERSETUJUAN

Laporan akhir dengan judul **strategi promosi produk tabungan BSM wadi'ah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu** yang ditulis oleh:

: YUYUN LESTARI

: 01626204253

: DIII PERBANKAN SYARIAH

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 16 Juli 2019  
Pembimbing Laporan Akhir

**Dr. H. Mohd. Yunus, M.ag**  
NIP. 195912311987031037

UIN SUSKA RIAU

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN**

Laporan akhir dengan judul *STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN BSM WADI'AH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU*, yang ditulis oleh:

Nama : YUYUN LESTARI  
 NIM : 01626204253  
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019  
 Waktu : 13.30 WIB  
 Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua

**Dr. Jenita, SE, MM**

Sekretaris

**Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy**

Penguji I

**Afdhol Rinaldi, SE., M.Ec**

Penguji II

**Darnilawati, SE., M.Si**

Mengetahui :

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



**Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag**

NIP. 19580712 198603 1 005





## ABSTRAK

**Judul Tugas Akhir Ini Adalah “Strategi Promosi Produk Tabungan BSM Wadi’ah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu”.**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya tabungan BSM *wadi’ah* yang disediakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu. Tabungan ini merupakan tabungan BSM Wadi’ah yang berfungsi untuk menabung terutama untuk anak sekolah. Tujuan penelitian dalam penelitian ini yaitu: mengetahui strategi promosi produk tabungan BSM *wadi’ah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu dan mengetahui hambatan yang terjadi dalam mempromosikan produk tabungan BSM *wadi’ah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu.

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu. Dalam melakukan penelitian penulis menggunakan metode yang bersifat deskriptif. Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan skunder. Sedangkan untuk teknik pengumpulan data penulis menggunakan metode dokumentasi, studi pustaka dan wawancara. Dalam melakukan wawancara, penulis memilih 1 orang *branch operation and service manager*, 1 orang *business banking*, dan 1 orang *customer service* sebagai informan karena memiliki peranan penting dalam memberikan informasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan strategi promosi tabungan BSM *wadi’ah* pada PT. Bank Syarian Mandiri KCP Bagan Batu ada 5 strategi promosi yang telah dilakukan diantaranya periklanan (*advertising*), penjualan perseorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*salles promotion*), hubungan masyarakat (*public relationship*) dan publisitas. Dan hambata-hambatan yang terjadi dalam mempromosikan produk tabungan BSM *wadi’ah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu adalah kurangnya sumberdaya manusia yang melaksanakan kegiatan promosi, kurangnya jaringan kantor bank syariah dan kurangnya pengetahuan masyarakat umum tentang bank syariah.

**Kata Kunci: Strategi, Produk, Tabungan BSM *wadi’ah*,**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar. Shalawat dan salam atas junjungan alam Nabi Muhammad SAW. Dimana atas berkat beliaulah akhirnya kita dapat merasakan kenikmatan yang tak terhingga yakni Iman dan Islam sebagaimana yang telah dirasakan saat ini dan sampai akhirnya nanti. Demikian juga halnya yang penulis rasakan, akhirnya dengan izin dan rahmat Allah SWT penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini yang berjudul: **“STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN BSM WADI’AH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU”**. Sebagai syarat akhir untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A,md), pada Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan Perbankan Syariah, Universitas Islam Sultan Syarif Kasim Riau Program Diploma Tiga.

Tugas akhir ini bisa terwujud dengan baik berkat dari kerjasama dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ucapkan terima kasih karena telah membantu penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini dan juga penulis ucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Teristimewa buat Ayahanda Suyatno dan Ibunda Dartik yang tercinta, yang selalu mencintai ananda dengan sepenuh hati dan rela mengorbankan segalanya demi kebahagiaan dan masa depan ananda. Ayahanda dan ibunda adalah sumber semangat bagi ananda sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini. Selanjutnya, buat adik-adik ananda yang selalu ananda banggakan dan ananda sayangi, yang selalu memberikan dukungan dan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### © Hak cipta milik UIN Suska Riau

#### State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

semangat dari awal perkuliahan hingga sampai saat sekarang ini.

Khususnya untuk Yuli Sasmita dan Dedek Piranda

2. Bapak Prof Dr. KH. Ahmad Mujahidin M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu sedalam-dalamnya.
3. Bapak Dr. H. Hajar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum, beserta Bapak Dr. Heri Sunandar, M.Cl selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Wahidin M.Ag selaku Wakil Dekan II, dan Bapak Dr. H. Magfirah, M.A selaku Wakil Dekan III.
4. Ketua Jurusan Prodi D3 Perbankan Syari'ah Ibu Nurnasrina, SE, M.Si.
5. Bapak Dr. H. Muhammad Said. HM, MA, MM selaku Penasehat Akademik
6. Bapak Drs. mohd. yunus, M. Ag selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak merelakan waktu dan pemikirannya dalam membimbing penulis sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan sebaik-baiknya.
7. Kepada staf Perpustakaan Universitas dan Fakultas Syariah dan Hukum yang telah melayani penulis untuk mendapatkan buku-buku yang diperlukan selama kuliah, terutama dalam penulisan Laporan Akhir ini.
8. Kepada pimpinan PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu, serta karyawan, khususnya Bapak Murya Handoyo, ibu Wiwit Sri Wahyu Ningsi dan ibu Era Maritun yang telah meluangkan waktunya dan telah membantu memberikan informasi dan data untuk menyempurnakan tugas akhir ini.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**© Hak cipta milik UIN Suska Riau**

9. Lilis sugiarti, Dewi kurnia, luvita vebiola selaku sahabat yang sudah sama-sama berjuang. Buat semua teman-teman A green word generation angkatan 2015, teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2016, dan adik-adik di jurusan D3 Perbankan Syariah, serta terimakasih kepada Wahlul hidayah yang selalu memberikan semangat buat penulis.
10. Semua pihak yang membantu penyelesaian tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya kepada Allah SWT jualah tempat penulis mohon do'a serta harapan, semoga semua yang diberikan baik dorongan, bantuan, partisipasi, motivasi, dan sumbangan pikiran dibalas oleh Allah SWT dengan pahala yang setimpal, harapan penulis semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi kita semua.

Pekanbaru, 2019  
Penulis,

**YUYUN LESTARI**  
**NIM. 01626204253**



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Masalah .....	7
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	11
 <b>BAB II GAMBARAN UMUM PT BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU</b>	
A. Sejarah Singkat PT Bank Syariah Mandiri .....	13
B. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu ....	17
C. Produk Penghimpun Dana .....	18
D. Produk Pembiayaan .....	27
E. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu	34
F. Uraian Tugas Kerja PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu	35
 <b>BAB III TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Strategi.....	41
B. Promosi .....	42
1. Pengertian Promosi .....	42
2. Sarana Promosi .....	43
3. Tujuan Promosi .....	46





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**BAB IV HASIL PENELITIAN**

C. Wadi'ah .....	47
1. Pengertian <i>Wadi'ah</i> .....	47
2. Landasan Hukum <i>Wadi'ah</i> .....	47
3. Fatwa DSN Tentang Tabungan .....	48
4. Macam-macam <i>Wadi'ah</i> .....	50
5. Rukun dan Syarat <i>Wadi'ah</i> .....	52
D. Implementasi Prinsip Wadi'ah Dalam Produk Tabungan .....	53

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Strategi Promosi Produk Tabungan BSM Wadi'ah pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu.. .....	54
B. Hambatan Yang Terjadi Dalam Promosi Tabungan BSM Wadi'ah Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu ....	60

A. Kesimpulan .....	63
B. Saran .....	63

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**BIOGRAFI PENULIS**

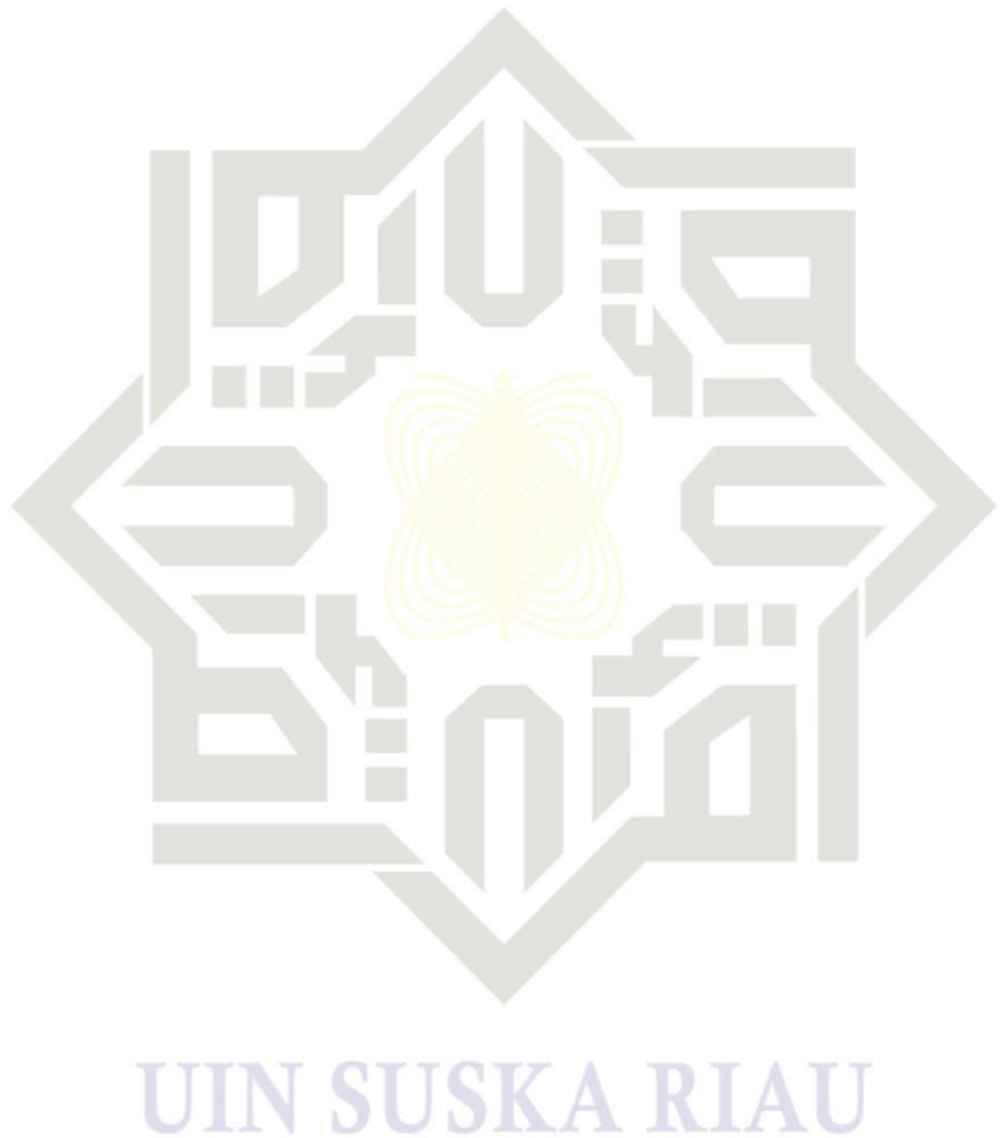
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**DAFTAR TABEL**

Table 4:1 Pertumbuhan Jumlah Nasabah Pada Produk Tabungan BSM Wadi'ah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Periode 2017-2019 .....	59
--	----

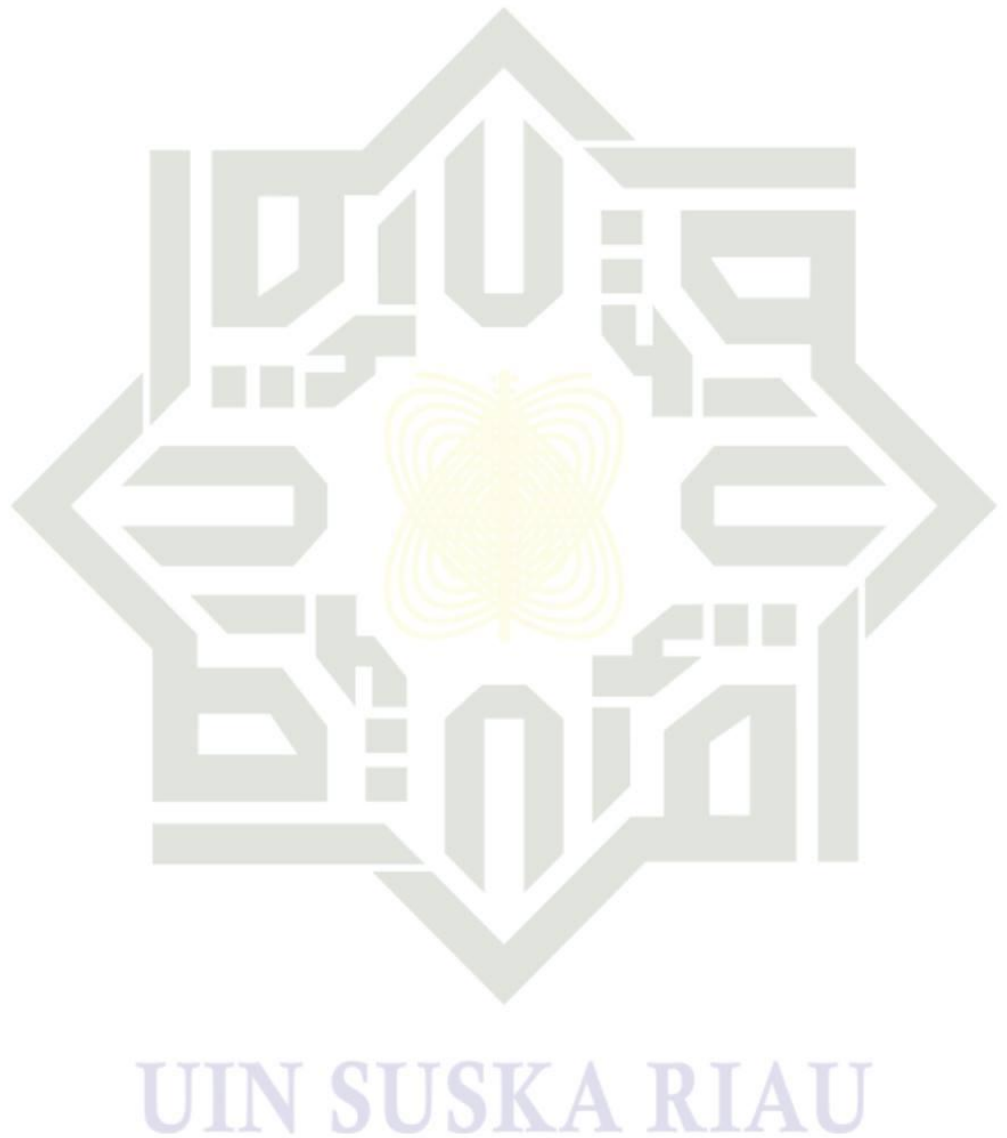


**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu .....	34
--	----





## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perbankan syariah atau perbankan islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariat (hukum) islam, usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram (misalnya: usaha yang berkaitan dengan produksi makanan/minuman haram, usaha media yang tidak islami dan lain-lain), di mana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional.<sup>1</sup>

Pada UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Menurut jenisnya bank syariah terdiri atas bank umum syariah (BUS) dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS)

Bank Umum Syariah (BUS) adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha

<sup>1</sup>Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada, 2016), cet. ke-1, h, xv.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah.

Bank syariah di Indonesia lahir sejak 1992. Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 hingga 1999, perkembangan bank muamalat Indonesia masih tergolong stagnan. Namun sejak adanya krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997 dan 1998, maka para banker melihat bahwa Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak terlalu terkena dampak krisis moneter. Para banker berpikir bahwa BMI, satu-satunya bank syariah di Indonesia, tahan terhadap krisis moneter, pada 1999, berdirilah Bank Syariah Mandiri yang merupakan konversi dari Bank Susila Bakti. Bank Susila Bakti merupakan bank konvensional yang dibeli oleh Bank Dagang Negara, kemudian dikonversi menjadi Bank Syariah Mandiri, bank syariah kedua di Indonesia.<sup>2</sup>

Seiring dengan perkembangan dunia, perkembangan perbankan pun semakin pesat karena perkembangan dunia perbankan tidak terlepas dari perkembangan perdagangan. Perkembangan perdagangan semula hanya didaratan eropa akhirnya menyebar ke Asia Barat. Bank-bank yang sudah terkenal pada saat itu di benua Eropa adalah bank Venesia tahun 1171, kemudian menyusun Bank of Geneo dan Bank of Barcelona tahun 1320. Sebaliknya perkembangan perbankan di daratan Inggris baru dimulai pada

---

<sup>2</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta :Prenada Media Group, 2011), cet. ke-1, h, 31.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

abad ke-16. Namun karena inggris yang begitu aktif mencari daerah perdagangan yang kemudian dijajah, maka perkembangan perbankan pun ikut dibawa ke negara jajahannya.<sup>3</sup>

Perkembangan berikutnya adalah mulai meningkatnya minat bank-bank konvensional barat untuk membuka layanan syariah melalui *islamic window*. Dengan demikian, setelah melihat keunggulan dari sistem perbankan islam dan besarnya prospek pengembangan perbankan islam, mereka mulai menyediakan jasa keuangan syariah. Tercatat pada tahun 2005, Deutsche Bank, HSBC, Citigroup dan BNP paribas mendirikan unit layanan syariah.<sup>4</sup>

Setiap bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Didalam menawarkan produknya maka terjadinya persaingan antara bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi didalam promosi masing-masing bank tersebut.

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Disamping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.<sup>5</sup>

<sup>3</sup>Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada, 2014), cet. ke-14, h, 28.

<sup>4</sup>Khatibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia*, (Jakarta :PT Raja Grafindo persada, 2016), cet. ke-1, h, 23.

<sup>5</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 186



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut memengaruhi nasabah untuk membeli akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.<sup>6</sup>

Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut :<sup>7</sup>

1. Periklanan (*advertising*), merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambaran atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, *billboard* Koran, majalah, televisi, atau radio.
2. Promosi penjualan (*sales promotion*), merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.
3. Publisitas (*publicity*), merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya

<sup>6</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta :Prenada Media Group, 2008), cet. ke-3, h, 155.

<sup>7</sup>*Ibid*, h, 156.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### © Hak cipta milik UIN Suska Riau

#### State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

melalui kegiatan *sponsorship* terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olahraga.

4. Penjual pribadi (*personal selling*), merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi nasabah.

PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi beroperasi pada tanggal 1 november 1999 atau 25 Rajab 1420 H. Dari terbentuk nya hingga saat ini, Bank Syariah Mandiri telah memiliki kurang lebih 118 jaringan ATM Syariah Mandiri dan ditunjang 3746 unit ATM Mandiri serta 14758 unit ATM bersama, 10647 ATM prima yang tersebar diseluruh Indonesia serta 6505 jaringan MEPS di Malasya, Bank Syariah Mandiri memberikan kemudahan kepada nasabahnya untuk transaksi.

Beberapa ragam produk tabungan yang ditawarkan oleh BSM diantaranya: tabungan BSM, tabungan BSM *wadi'ah*, tabunganku, tabungan rencana, tabungan investasi cendikia, tabungan kurban, tabungan pensiun, tabungan dollar, tabungan mabrur.<sup>8</sup>

Tabungan *wadi'ah* adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, ketentuan umum tentang penarikan tabungan adalah melalui buku tabungan

---

<sup>8</sup><https://www.google.com/amp/s/www.syariahbank.com/profil-dan-produk-bank-mandiri-syariah/amp>, pada tanggal 17 februari 2019 pukul 15.37.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

dan kartu ATM tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>9</sup>

Salah satu produk yang menjadi unggulan di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu adalah tabungan BSM *wadi'ah*, dengan menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*, *wadi'ah* ini merupakan titipan barang/harta yang dititipkan oleh pihak pertama (nasabah) kepada pihak lain (bank) untuk memelihara barang/harta tersebut dan pihak lain (bank) dapat memanfaatkan dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat, saat si pemilik menghendaknya. Konsekuensinya jika uang itu dikelola pihak lain (bank) dan mendapat keuntungan, maka seluruh keuntungan menjadi milik pihak lain (bank) dan bank boleh memberikan bonus atau hadiah pada pihak pertama (nasabah) dengan dasar tidak ada perjanjian sebelumnya.

Dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan, sehingga penulis akan mengambil judul tugas akhir **“Strategi Promosi Produk Tabungan BSM Wadi'ah Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu”**

#### B. Batasan Masalah

Agar kajian dalam penelitian ini tidak melebar dan fokus pada suatu permasalahan serta dapat dipahami secara baik dan benar sebagaimana yang diharapkan. Maka dalam hal ini, peneliti membatasinya pada strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri

<sup>9</sup>Nurnasrina, *Perbankan Syariah 1*, (Pekan Baru :Suska Press, 2012), cet. ke-1, h, 107



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**© Hak cipta milik UIN Suska Riau**

KCP Bagan Batu yang beralamat di jalan jend. Sudirman No 649, Kelurahan Bagan Batu, Kecamatan Bagan Sinembah, Kabupaten Rokan Hilir, provinsi Riau.

**C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu ?
2. Apa saja hambatan yang terjadi dalam promosi tabungan BSM *wadi'ah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu ?

**D. Tujuan dan Manfaat Masalah**

1. Tujuan penelitian
  - a. mengetahui strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu
  - b. mengetahui hambatan yang terjadi dalam promosi tabungan BSM *wadi'ah* di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu.
2. Manfaat penulisan
  - a. Bagi penulis  
Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan perkuliahan di jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
  - b. Bagi perusahaan  
Memberikan manfaat kepada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu sehingga dapat dijadikan sebagai masukan atau pertimbangan dalam strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah*.

## E. Metodologi Penelitian

Pengumpulan data dalam peneliti ini, penulis menggunakan beberapa metode seperti berikut:

### 1. Lokasi Penelitian

Lokasi dari penelitian adalah, PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bagan Batu JL.Jend. Sudirman No. 649, Kelurahan Bagan Batu, kecamatan Bagan Sinembah, Kabupaten Rokan Hilir-Riau.

### 2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dan objek penelitian ini adalah, subjek yaitu pimpinan dan karyawan tetap di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bagan Batu. Sedangkan objeknya adalah PT. Bank Mandiri Syariah dalam strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* dan hambatan dalam promosi produk tabungan BSM *wadia'ah*.

### 3. Sumber Data

- Data primer, yaitu data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian,<sup>10</sup> yaitu dengan cara mengumpulkan sejumlah keterangan melalui wawancara yang dilakukan terhadap pimpinan dan karyawan PT. Bank Sayariah Mandiri KCP Bagan Batu.

<sup>10</sup>M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, Dan Kebijakan publik, Serta Ilmu-ilmu Social Lainnya*, (Depok :Prenada Media Group, 2009), cet. ke-2, 132

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Data skunder, yaitu data yang diperoleh dari terbit atau laporan suatu lembaga. Dan data yang diperoleh dari media internet dan lainnya yang berkaitan dengan pokok utama penelitian.

4. Informan

Informan adalah “orang dalam” pada latar penelitian. Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar (lokasi atau tempat) penelitian (Moleong, 2006:132).<sup>11</sup>

Karena dalam penelitian kualitatif peneliti harus menempatkan orang atau kelompok orang yang diwawancarai sebagai sumber informasi, maka selayaknya mereka disebut informan.

Ada dua kategori informan : informan pengamat dan informan pelaku. Para informan pengamat adalah informan yang memberikan informasi tentang orang lain atau suatu kejadian atau suatu hal kepada peneliti. Para informan pelaku adalah informan yang memberikan keterangan tentang dirinya, tentang perbuatannya, tentang pikirannya, tentang interpretasinya (maknanya) atau tentang pengetahuannya.<sup>12</sup>

Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini berjumlah 3 orang informan yang meliputi 1 orang *Branch Opration And Service Manager*, 1 orang *Business banking* dan 1 orang *Customer Service*.

<sup>11</sup> Andi Prastomo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jakarta: Ar- Ruzz Media, 2016), cet. Ke- 3, h. 195.

<sup>12</sup> Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), cet. Ke-2, h. 139



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### © Hak cipta milik UIN Suska Riau

#### 5. Metode pengumpulan data

- a. Wawancara, yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai.<sup>13</sup> Untuk mengumpulkan data yang diperlukan untuk menjawab permasalahan melalui tanya jawab dengan karyawan di PT Bank Mandiri Syariah KCP Bagaan Batu.
- b. Studi pustaka, yaitu peneliti mengambil data-data bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

#### 6. Teknik analisa data

penulisan ini menggunakan analisa secara deskriptif yakni setelah semua data telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis, sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

#### 7. Metode Penelitian

Pengelolaan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

##### a. Metode Deduktif

Metode deduktif adalah suatu uraian penulis yang diawali dengan menggunakan kaidah-kaidah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

<sup>13</sup>M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta :Fajar Interpramata Offset, 2005), cet. ke-3, h, 111.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Metode Deskriptif

Metode deskriptif adalah menguraikan data-data yang diperoleh, kemudian data tersebut dianalisa.

## F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini sebagai berikut:

### BAB I

#### PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat masalah, metodologi penelitian, sistematika penulisan.

### BAB II

#### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang sejarah singkat berdirinya PT, Bank Syariah Mandiri, visi dan misi, Struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu dan Produk Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu.

### BAB III

#### TINJAUAN PUSTAKA

pada bab ini akan menyajikan pembahasan teori yang menguraikan hal-hal yang berisi tentang karangan teoritik mengenai pengertian strategi, pengertian promosi, pengertian tabungan, pengertian wadi'ah, dan macam-macam wadi'ah.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pada bab ini akan di bahas mengenai hasil penelitian dan observasi mengenai : (1) bagaimana strategi promosi produk tabungan BSM wadi'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu, (2) apa saja hambatan yang terjadi dalam promosi tabungan BSM wadi'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu .

## KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.



## BAB II

### GAMBARAN UMUM

#### PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU

##### A. Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) Sejak awal pendiriannya.

Berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank di Indonesia.<sup>14</sup>

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. PT. Bank Susila Bakti (BSB) berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

<sup>14</sup> *Mobile Banking* PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan ini juga menempatkan sekaligus menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas baru PT. Bank Susila Bakti.

PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk kemudian melakukan konsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah sebagai *follow up* atau tindak lanjut dari keputusan merger oleh pemerintah. Tim yang dibentuk bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah.<sup>15</sup>

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa berlakunya UU No. 10 Tahun 1998 menjadi momentum tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti sebagai bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan system dan infrastrukturnya, sehingga Kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

---

<sup>15</sup> Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti yang berubah menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, via Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Dengan ini, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi pada tanggal 1 November 1999 atau tanggal 25 Rajab 1420 H sampai sekarang.<sup>16</sup>

PT. Bank Syariah Mandiri sendiri telah berkembang diberbagai daerah di Indonesia, salah satunya di Bagan Batu. PT. Bank Syariah Mandiri KCP.

Bagan Batu berdiri pada tanggal 28 Juli 2009 yang beralamat di Jl. Jend Sudirman No. 649, Kelurahan Bagan Batu, Kecamatan Bagan Sinembah, Kabupaten Rokan Hilir-Riau

Perbankan syari'ah dikenal sebagai bank yang tidak menerapkan sistem bunga seperti bank konvensional lainnya, melainkan bagi hasil yang tidak saja berdimensi materiil belaka tetapi juga dituntut unsur immateriilnya. Hal terakhir inilah yang menjadi ciri utama dalam pengelolaan keuangan syari'ah ini, karena akan berdampak pada pertanggung jawaban seseorang di dunia dan akhirat kelak. Oleh karena itu dalam pengelolaan ekonomi syariah kita mengenal beberapa sifat atau karakter yang harus dimiliki oleh seseorang yang diberi amanah, yaitu *siddiq, amanah, istiqomah, fatonah dan tabliq*. Adapun prinsip utama bank syariah adalah harus menuju pada pengembangan kesejahteraan masyarakat. Pelayanan perbankan syariah merupakan

<sup>16</sup> Syariah mandiri, *tentang kami*, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah/>, pada tanggal 20 Maret 2019 pukul 10.25.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

gabungan antara aspek moral dan aspek bisnis. Dalam operasionalnya bank syariah berada dalam beberapa koridor prinsip.<sup>17</sup>

Indonesia yang sebagian besar penduduknya adalah Muslim membuat negara ini menjadi pasar terbesar di dunia bagi perbankan syariah. Besarnya populasi muslim itu memberikan ruang yang cukup lebar bagi perkembangan bank syariah di Indonesia. Di Indonesia, bank syariah pertama baru lahir tahun 1991 dan beroperasi secara resmi tahun 1992. Padahal, pemikiran mengenai hal ini sudah terjadi sejak dasawarsa 1970-an. Menurut Dawam Raharjo, saat memberikan Kata Pengantar buku Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan penghalangnya adalah faktor politik, yaitu bahwa pendirian bank Islam dianggap sebagai bagian dari cita-cita mendirikan Negara Islam. Namun, sejak 2000-an, setelah terbukti keunggulan bank syariah (bank Islam) dibandingkan bank konvensional antara lain, Bank Muamalat tidak memerlukan suntikan dana, ketika bank-bank konvensional menjerit minta Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) ratusan triliunan akibat negatif spread bank-bank syariah pun bermunculan di Indonesia. Hingga akhir Desember 2006, di Indonesia terdapat tiga Bank Umum Syariah (BUS) dan 20 Unit Usaha Syariah (UUS).<sup>18</sup>

Fungsi-fungsi bank sudah dipraktikkan oleh para sahabat di zaman Nabi Muhammad SAW, yakni menerima simpanan uang, memberikan pembiayaan, dan jasa transfer uang. Namun, biasanya satu orang hanya melakukan satu fungsi saja. Baru kemudian, di zaman Bani Abbasiyah, ketiga fungsi perbankan dilakukan oleh satu individu. Usaha modern pertama untuk

---

<sup>17</sup> Ibid

<sup>18</sup> Ibid

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

mendirikan bank tanpa bunga pertama kali dilakukan di Malaysia pada pertengahan tahun 1940-an, namun usaha tersebut tidak berhasil. Berikutnya, eksperimen dilakukan di Pakistan pada akhir 1950-an. Namun, eksperimen pendirian bank syariah yang paling sukses dan inovatif di masa modern dilakukan di Mesir pada 1963, dengan berdirinya Mit Ghamr Local Saving Bank. Kesuksesan Mit Ghamr memberi inspirasi bagi umat Muslim di seluruh dunia, sehingga muncul kesadaran bahwa prinsip-prinsip Islam ternyata masih dapat diaplikasi dalam bisnis modern.

#### B. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu<sup>19</sup>

##### Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”

##### Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen Ritel
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan

<sup>19</sup> Dokumentasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019

### C. Produk Penghimpunan Dana

PT.Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu mempunyai produk dana yang sedikit berbeda dengan Bank konvensional, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Tabungan BSM<sup>20</sup>

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat jam buka kas dikantor BSM atau melalui ATM.

##### Manfaat:

- Aman dan terjamin
- Online diseluruh outlet BSM
- Bagi hasil yang kompetitif
- Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan Debit
- Fasilitas e-banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking
- Kemudahan dalam penyaluran zakat, infak, dan sedekah.

##### Persyaratan:

- Kartu identitas (KTP)
- NPWP

##### Fitur dan biaya :

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*
- Minimum setoran awal : Rp100.000 perorangan dengan ATM, perusahaan Rp. 1.000.000, tanpa ATM.
- Minimum setoran berikutnya : Rp10.000.

<sup>20</sup> Syariah Mandiri, Tentang Kami, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/tabungan/tabungan-bsm/>, pada tanggal 25 Maret 2019 pukul 21.27



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Saldo minimum : Rp50.000
- e. Biaya tutup rekening :Rp20.000
- f. Biaya administrasi/bulan :Rp10.000

## 2. BSM Tabungan Maburr<sup>21</sup>

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

### Manfaat:

- a. Aman dan terjamin
- b. Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji
- c. Online dengan siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji

### Persyaratan:

1. Kartu identitas (KTP)
2. NPWP

### Fitur dan biaya :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah.
- 2) Tidak dapat di cairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH) .
- 3) Setoran awal minimal Rp100.000.
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000.
- 5) Saldo minimal untuk di daftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.100.000 sesuai ketentuan dari Departemen Agama.

<sup>21</sup> Brosur PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6) Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000.

3. **BSM Tabungan investa cendekia<sup>22</sup>**

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap ( Installment ) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

**Manfaat:**

- a. Bagi hasil yang kompetitif
  - b. Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i
  - c. Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan
- Setoran bulanan yang ditentukan oleh asuransi dapat dikonversi untuk dibayar di depan.

**Persyaratan:**

- 1) Kartu identitas (KTP)
- 2) NPWP

**Fitur dan biaya :**

- a. Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*
- b. Periode tabungan 1 s.d 20 Tahun
- c. Usia nasabah minimal 17 Tahun dan maksimal 55 Tahun (usia masuk ditambah periode kontak sama atau tidak melebihi 60 Tahun)
- d. Setoran bulanan minimal Rp 100.000 s.d Rp 10.000.000
- e. Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah

---

<sup>22</sup> Ibid

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

f. Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan saldo minimal Rp1.000.000

g. Biaya administrasi penarikan Rp. 100.000<sup>23</sup>

#### 4. BSM Tabungan Berencana<sup>24</sup>

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

##### Manfaat Tabungan:

- a. Bagi hasil yang kompetitif
- b. Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang
- c. Perlindungan asuransi secara gratis & otomatis ,tanpa pemeriksaan kesehatan
- d. Jaminan pencapaian target dana

##### Manfaat Asuransi:

Santunan tunai berfungsi untuk memenuhi kekurangan target dana. sehingga manfaat asuransi dihitung dengan cara :

$$\text{Target dana} - \text{Saldo saat klaim}$$

##### Persyaratan:

- 1) Kartu identitas (KTP)
- 2) NPWP
- 3) Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (source account)

##### Fitur dan biaya :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*

<sup>23</sup> Ibid

<sup>24</sup> Ibid



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Periode tabungan 1 s.d 10 Tahun
- 3) Usia nasabah minimal 17 Tahun dan maksimal 65 Tahun saat jatuh tempo.
- 4) Setoran bulanan minimal Rp100.000.
- 5) Target dana minimal Rp1.200.000 dan maksimal Rp200.000.000.
- 6) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah
- 7) Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan
- 8) Saldo tabungan tidak bisa ditarik, apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontak) akan dikenakan biaya administrasi.

**5. Tabungan BSM *wadi'ah*<sup>25</sup>**

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah yad-dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

**Manfaat:**

- a) Aman dan terjamin
- b) *Online* diseluruh *outlet* BSM
- c) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM
- d) Fasilitas BSM Card ,yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- e) Fasilitas e-banking ,yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking
- f) Penyaluran zakat ,infaq, dan sedekah

**Persyaratan :**

- 1) Kartu identitas (KTP)

---

<sup>25</sup> *Ibid*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) NPWP

#### Fitur dan biaya :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah*
- 2) Setoran awal minimal Rp100.000
- 3) Saldo minimal Rp50.000
- 4) Biaya tutup rekening Rp20.000

#### 6. Tabunganku<sup>26</sup>

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### Manfaat :

- a) Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM
- b) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kewajiban bank

#### Fasilitas:

- 1) Fasilitas kartu tabunganku ,berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- 2) Fasilitas e-banking yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking
- 3) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan sedekah

#### Persyaratan :

- 1) Kartu identitas (KTP)
- 2) NPWP nasabah

---

<sup>26</sup> *Ibid*

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Fitur dan biaya :**

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*
- 2) Babas biaya administrasi rekening
- 3) Biaya pemeliharaan kartu tabunganku Rp2.000(bila ada)/ bulan
- 4) Setoran awal minimum Rp100.000 dan setoran berikutnya minimum Rp10.000
- 5) Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp50.000
- 6) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp20.000
- 7) Jumlah minimum penarikan di *counter* Rp100.000 *kecuali* saat tutup rekening
- 8) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 Bulan berturut-turut).
- 9) Apabila saldo rekening mencapai <Rp20.000, maka rekening akan ditutup oleh system dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.

**7. BSM Deposito<sup>27</sup>**

Investasi berjangka waktu tertentu didalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*

**Manfaat :**

- a) Dana murah ,terjamin dan dikelola secara syariah
- b) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan

**Persyaratan :**

- 1) Perorangan : KTP dan NPWP nasabah

---

<sup>27</sup> *Ibid*



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Perusahaan : KTP pengurus, akte pendirian, SIUP, TDP, SK Domisili & NPWP

#### Fitur dan biaya :

- 1) Jangka waktu yang fleksibel : 1,3,6 dan 12 Bulan
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo
- 3) Setoran awal minimum Rp2.000.000
- 4) Biaya matarai Rp6.000, biaya pencairan sebelum jatuh tempo Rp. 30.000/ rekening.

#### 8. BSM Giro<sup>28</sup>

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah.

#### Manfaat :

- a) Mudah, fasilitas, bonus bulanan
- b) Dana aman tersedia setiap saat
- c) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G
- d) Fasilitas intercity clearing untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar wilayah)
- e) Fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debet (perorangan)
- f) Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan

#### Persyaratan :

- 1) Perorangan: KTP dan NPWP nasabah

---

<sup>28</sup> Ibid

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2) Perusahaan:

- a) KTP/SIM/Paspor pengurus
- b) Akte pendirian dan akte perubahan pengurusan dan pengesahan
- c) Anggaran dasara perusahaan
- d) SIUP/ TDP/ Ijin usaha, NPWP, dn SK Domisili

**Fitur dan biaya :**

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah
- b) Setoran awal minimum Rp. 500.000 (perorangan) dan Rp. 1.000.000 (Non perorangan).
- c) Saldo minimum Rp. 500.000 (perorangan) dan Rp. 1.000.000 (Non perorangan).
- d) Biaya administrasi bulanan:
  1. Perorangan: Rp. 15.000 (tanpa ATM) dan Rp. 17.000 (dengan ATM).
  2. Perusahaan Rp. 25.000
- e) Biaya tutup rekening: pelanggaran Rp. 50.000 dan permintaan sendiri Rp. 20.000
- f) Biaya buku cek/giro :Rp. 100.000

UIN SUSKA RIAU

## D. Produk Pembiayaan

### 1. Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang dengan plafon pembiayaan hingga Rp 200.000.000,-.<sup>29</sup>

#### Persyaratan:

- Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas
- Surat keterangan usaha
- non Golbertap* ( bukan golongan berpenghasilan tetap): wirausaha atau pedagang
- limit pembiayaan sampai dengan 200 juta
- Tujuan pembiayaan: modal kerja dan investasi
- Jangka waktu: modal kerja dan investasi
- Jangka waktu: modal kerja 48 bulan dan investasi 60 bulan
- Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM

### 2. Pembiayaan Implan

Pembiayaan Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). Pembiayaan Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki

<sup>29</sup>Brosur PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.<sup>30</sup>

#### Peruntukkan:

- a. Untuk pembelian barang konsumen (halal)
- b. Untuk pembelian/memperoleh manfaat atas jasa (contoh: untuk biaya dana pendidikan).

#### Benefit/manfaat:

1. Bagi perusahaan:<sup>31</sup>
  - a. Salah satu bentuk penghargaan kepada karyawan
  - b. Outsourcing sumber dana dan administrasi pinjaman.
2. Bagi Karyawan:
  - a. Kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan

#### Akad Pembiayaan:

- a. Untuk pembelian barang digunakan akad *Wakalah wal Murabahah*
- b. Untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *Wakalah wal Ijarah*.

#### Pengajuan Pembiayaan:

- a. Pengajuan pembiayaan Implan dilakukan melalui Perusahaan tempat calon nasabah bekerja secara kolektif

<sup>30</sup> Syariah Mandiri, *Tentang Kami*, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-implan/>, pada tanggal 3 April 2019 pukul 09.25

<sup>31</sup> *Ibid*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Jumlah minimum pengajuan pembiayaan dalam satu kelompok permohonan adalah 10 (sepuluh) orang calon nasabah atau sebesar Rp100 juta
- c. Pengelompokan calon nasabah disesuaikan dengan jenis pembiayaannya, yaitu pembelian/pembiayaan keperluan konsumtif tanpa agunan, dengan agunan, Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR), dan Pembiayaan Pemilikan kendaraan mobil.

### 3. Pembiayaan Kepada Pensiun

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*<sup>32</sup>

#### Kriteria Nasabah:

- a. Cakap Hukum
- b. Pensiunan Pegawai Negeri Sipil Pusat/Daerah, TNI, POLRI, Pensiunan Pegawai BUMN/Swasta/Asing yang memperoleh penghasilan pensiun (pensiun bulanan)
- c. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, usia nasabah maksimal 70 tahun
- d. Bersedia memindahkan pembayaran pensiun bulannya melalui BSM.

---

<sup>32</sup> Ibid

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Dokumen yang diperlukan:**

- a. Asli surat permohonan pembiayaan lengkap dari nasabah
- b. Fotocopy KTP pemohon dan suami/isteri
- c. Fotocopy kartu keluarga
- d. Fotocopy surat nikah/cerai
- e. Asli surat keputusan pensiun nasabah
- f. Fotokopi rekening telepon dan listrik
- g. Fotokopi SHM/SHGB /IMB/PBB untuk pembiayaan dengan jaminan rumah
- h. Fotokopi BPKB/ STNK/Faktur pembelian untuk pembiayaan dengan jaminan kendaraan bermotor
- i. Surat pernyataan dan kuasa untuk memotong pensiun bulanan yang diterima dan ditandatangani nasabah di atas materai.

**Jenis Penggunaan Antara Lain:**

- a. Biaya sekolah (akad ijarah)
- b. Renovasi Rumah (akad murabahah)
- c. Pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga (akad murabahah)
- d. Pembelian kendaraan bermotor (akad murabahah)
- e. Pembelian barang untuk usaha (akad murabahah).

**Jumlah dan Jangka Waktu Pembiayaan:**

- a. Jumlah pembiayaan maksimal Rp100.000.000,00
- b. Jangka waktu pembiayaan 1 (satu) sampai dengan 3 (tiga) tahun.



#### 4. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah:<sup>33</sup>

- a. Jenis kendaraan: Mobil
- b. Kondisi kendaraan: Baru

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

##### Pemohon:

- a. Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan/atau pendapatan yang tetap.
- b. Usia pemohon pada saat pengajuan PKB minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas PKB.
- c. Pengajuan PKB dapat dilakukan sendiri-sendiri atau koordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.

##### Dokumen yang Diperlukan:

- a. Fotocopy kartu identitas: KTP/SIM
- b. Fotocopy kartu keluarga
- c. Surat keterangan yang ditandatangani oleh pejabat yang berwenang dari instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja yang menyatakan pemohon adalah pegawai dari instansi/perusahaan yang dimaksud.
- d. Slip gaji yang disahkan oleh instansi/perusahaan tempat pemohon bekerja.

<sup>33</sup>Syariah Mandiri, Tentang Kami, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-kendaraan-bermotor/>, pada tanggal 3 April 2019 pukul 11.00

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e. Keterangan mengenai kendaraan bermotor yang akan dibeli meliputi jenis kendaraan, tahun pembuatan, fotocopy BPKB, nama pembeli sebelumnya dan harga kendaraan.
- f. Fotocopy surat nikah (bagi pemohon yang telah beristri/bersuami)
- g. Surat persetujuan dari istri/suami (bagi pemohon telah beristri/bersuami).

**5. Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM)<sup>34</sup>**

Untuk pembiayaan berbagai macam keperluan serbaguna sampai dengan Rp. 200.000.000.

**a. PSM wiraswasta**

**persyaratan**

- 1) Status WNI
- 2) Lama bekerja/lama usaha minimal 2 tahun
- 3) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah maksimal 60 tahun
- 4) Jangka waktu maksimal 5 tahun
- 5) Dokumen : KTP suami dan istri, KK, surat nikah, surat keterangan usaha, surat cerai/kematian, surat keterangan belum menikah.

**b. PSM pegawai**

**Persyaratan**

- 1) Status WNI
- 2) Lama bekerja/lama usaha minimal 2 tahun
- 3) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah maksimal 60 tahun

<sup>34</sup>Brosur PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu tahun 2019

- 4) Jangka waktu maksimal 8 tahun
- 5) Dokumen :KTP suami dan istri, KK, surat nikah, surat keterangan bekerja/SK, slip gaji<sup>35</sup>

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

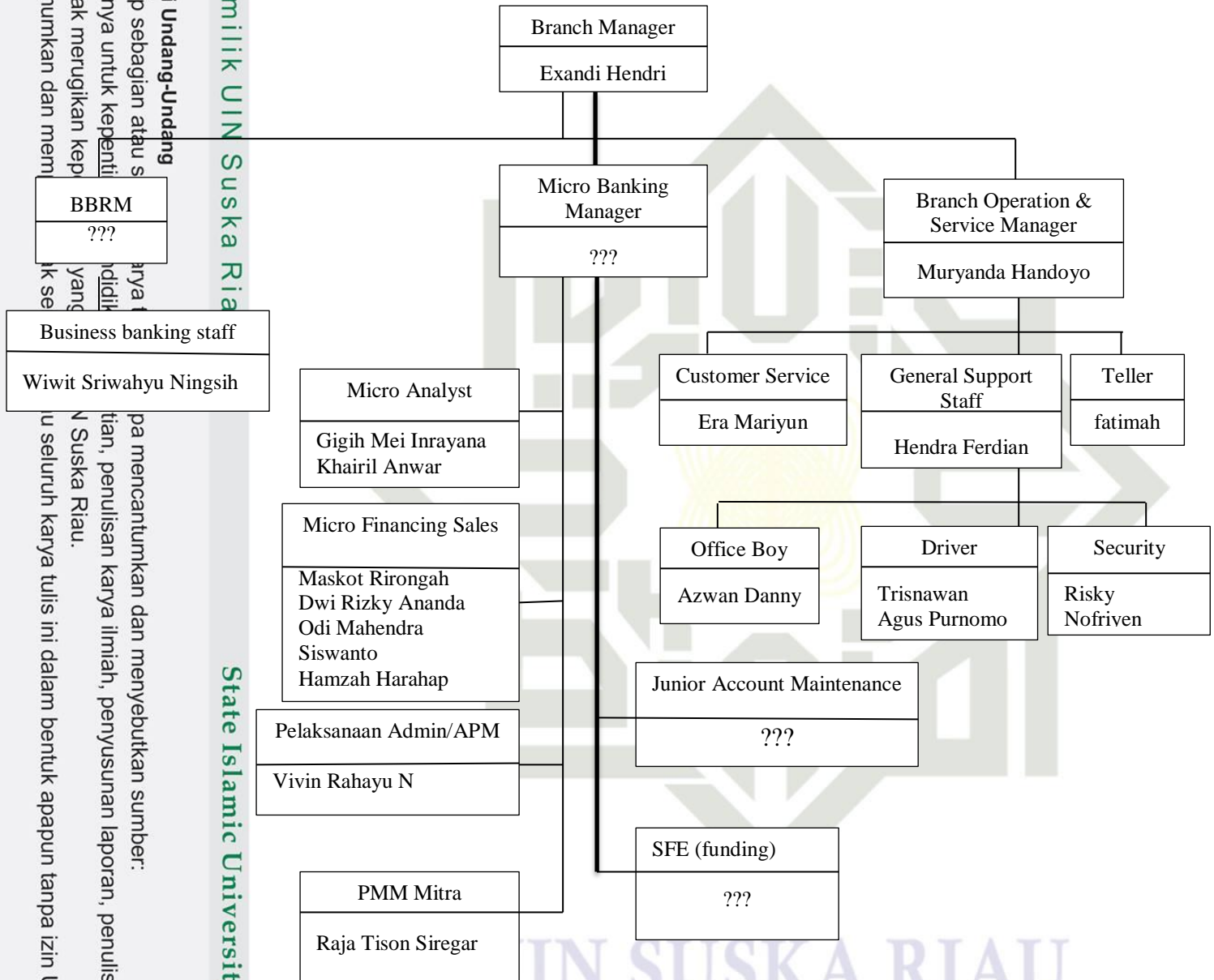
---

<sup>35</sup> *Ibid*



## E. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu

**Gambar 2:1**  
**Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu**



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau membuat karya turunan tanpa izin penulisan.
  2. Dilarang mengutip dan memuat sebagian atau seluruhnya atau membuat karya turunan tanpa izin penulisan.

BBRM  
???

Business banking staff  
Wiwit Sriwahyu Ningsih

Micro Analyst  
Gigih Mei Inrayana  
Khairil Anwar

Micro Financing Sales  
Maskot Rirongah  
Dwi Rizky Ananda  
Odi Mahendra  
Siswanto  
Hamzah Harahap

Pelaksanaan Admin/APM  
Vivin Rahayu N

PMM Mitra  
Raja Tison Siregar

Customer Service  
Era Mariyun

General Support Staff  
Hendra Ferdian

Teller  
fatimah

Office Boy  
Azwan Danny

Driver  
Trisnawan Agus Purnomo

Security  
Risky Nofriven

Junior Account Maintenance  
???

SFE (funding)  
???

BBRM  
???

## F. Uraian Tugas Unit Kerja pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu

PT. Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya memiliki beberapa bagian unit kerja. Dimana yang satu dengan yang lainnya saling berhubungan namun dalam laporan ini penulis membatasi beberapa bagian. Bagian-bagian itu adalah sebagai berikut:<sup>36</sup>

### 1. *Branch Operations and Service Manager*

Tugas dan tanggung jawab utama adalah sebagai berikut:

- a. Memastikan terkendalinya biaya operasional *branch office* dengan efisien dan efektif
- b. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- c. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai standar layanan *branch office*
- d. Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai
- e. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi , dokumentasi, dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- f. Memastikan pemenuhan kewajiban pelaporan sesuai dengan peraturan yang berlaku
- g. Memastikan kebenaran dan kewajiban pencatatan laporan keuangan
- h. Mengelola sarana dan prasarana *branch office*
- i. Memastikan implementasi KYC dengan baik

<sup>36</sup>Dokumentasi PT Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu Tahun 2019

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**2. Teller**

Tugas teller adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan transaksi tunai & non tunai sesuai dengan ketentuan
- b. Mengelola saldo kas *teller* sesuai limit yang ditentukan
- c. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu
- d. Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu *spicemen* tanda tangan
- e. Melakukan *cash count* akhir hari
- f. Mengisi uang tunai di mesin ATM PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Bagan Batu
- g. Menyediakan laporan transaksi harian<sup>37</sup>

**3. Customer Service**

Tugas dan tanggung jawab *customer service*:

- a. Memberikan informasi produk dan jasa PT. Bank Syariah Mandiri kepada nasabah
- b. Memproses pembukaan dan penutupan rekening
- c. Mengelola kartu ATM dan Surat Berharga
- d. Menyampaikan dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah

---

<sup>37</sup>*Ibid*



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e. Membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta *stock opname* kartu ATM
- f. Melayani permintaan buku cek/Bilyet Giro, surat referensi bank/ surat keterangan bank dan sebagainya
- g. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan
- h. Memastikan tersedia media promosi produk dan jasa PT. Bank Syariah Mandiri di cabang
- i. Menindaklanjuti dan menyelesaikan keluhan nasabah
- j. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*
- k. Melakukan *maintenance* terhadap nasabah eksisting (*cross selling product* dan *top up*)
- l. Melakukan standar layanan optimal kepada nasabah sesuai SLA
- m. Mendistribusikan salinan rekening koran kepada nasabah<sup>38</sup>

#### 4. *General Support Staff*

Tugas dan tanggung jawab *general support staff* adalah sebagai berikut:

- a. Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor
- b. Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku
- c. Mengelola pengadaan, pendistribusian dan pemeliharaan sarana serta prasarana kantor

---

<sup>38</sup> *Ibid*

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Melaksanakan dan mengadministrasikan penutupan asuransi seluruh asset milik bank
- e. Bertindak sebagai level pertama untuk mengatasi permasalahan penggunaan teknologi informasi di wilayah cabang tersebut
- f. Memastikan pelaksanaan *back up* data secara berkala
- g. Melakukan penyusutan atas nilai buku inventaris kantor serta aktiva tetap milik kantor lainnya
- h. Melakukan pengurusan perizinan yang dikelola oleh Cabang.<sup>39</sup>

**5. Micro Administration (Administrasi Mikro)**

Tanggung jawab utama administrasi micro adalah sebagai berikut:

- a. Memastikan dokumen pembiayaan telah dilengkapi sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan “*checklist*” yang telah di sepakati
- b. Melakukan input data pembiayaan di dalam sistem yang benar dan akurat
- c. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan
- d. Memastikan pembiayaan biaya administrasi pembiayaan dan biaya lainnya terkait pembiayaan dilakukan sesuai dengan ketakutan
- e. Mencetak dokumen untuk pembiayaan sebagai berikut:
  - 1) SP3
  - 2) Akad
  - 3) Dokumen terkait
  - 4) Surat penolakan
  - 5) Surat Kuasa dan lain lain

---

<sup>39</sup>*Ibid*

## 6. *Micro Financing Sales (Marketing)*

Tugas *marketing* adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai bagian yang memperkenalkan suatu perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut
- b. Bertugas dan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan tersebut
- c. Bertugas dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat serta menjembatani antara perusahaan dengan lingkungan eksternal
- d. Bertugas untuk menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.<sup>40</sup>

## 7. *Micro Analyst*

Tugas *micro analst* adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan verifikasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan
- b. Melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah dan agunan
- c. Melakukan penilaian agunan sesuai ketentuan yang berlaku dengan melengkapi form penilaian agunan
- d. Melakukan penginputan pada sistem aplikasi *financing approval system* (FAS) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

---

<sup>40</sup>*Ibid*



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- e. Membuat Nota Analisa Pembiayaan (NAP) melalui sistem *financing approval system* (FAS) atau manual berdasarkan hasil verifikasi dan penilaian agunan.
- f. Menyampaikan laporan bulanan ke unit risk berupa:
  1. *Acceptanca* dan *disbursement rate*
  2. Total aplikasi yang masuk
  3. Laporan pencatatan SLA (dimulai sejak *input scoring* sampai dengan pencairan
- g. Melakukan monitoring atas kinerja pembiayaan sesuai kelolaannya.<sup>41</sup>

**8. *Shariah Funding Exsecutive***

Tugas *shariah funding exsecutive* adalah sebagai berikut:

- a. Memperkenalkan produk penghimpunan dana PT. Bank Syariah Mandiri salah satunya tabungan kepada masyarakat
- b. Memasarkan produk penghimpunan dana PT. Bank Syariah Mandiri
- c. Melakukan *pick up service* kepada nasabah yang ingin menabung
- d. Meningkatkan dana pihak ketiga

---

<sup>41</sup> *Ibid*

### BAB III

## TINJAUAN PUSTAKA TENTANG STRATEGI PROMISI PRODUK TABUNGAN BSM WADI'AH

### A. Pengertian Strategi

Strategi menurut kamus besar bahasa Indonesia, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.<sup>42</sup>

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, mengerakan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis. John A. Byrne mendefinisikan strategi sebagai sebuah pola yang mendasar dari sasaran yang berjalan dan yang direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan.

Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persesip yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana di kepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.<sup>43</sup>

<sup>42</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pusat Utama, 2008), cet. Ke-4, h. 1340.

<sup>43</sup> Ali Hasan, *Marketing Bnak Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010) cet. ke-1, h 29.

Strategi merupakan sarana organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuannya. Strategi mengamplifikasi konsep manajemen dari lingkup bisnis, misi, maksud, dan tujuan.<sup>44</sup>

## B. Promosi

### 1. Pengertian Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan, diantaranya produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.<sup>45</sup>

Menurut Sistaningrum mengungkapkan arti promosi adalah suatu upaya atau kegiatan perusahaan dalam mempengaruhi "konsumen Actual" maupun "Konsumen Potensial" agar mereka mau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan, saat ini atau dimasa yang akan datang.<sup>46</sup>

Sedangkan menurut Tjiptono, promosi pada hakikatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan meningkatkan passer sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.<sup>47</sup>

<sup>44</sup> Cravens, David W, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996) cet. ke-3, h 30.

<sup>45</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Kencana, 2008) , cet. Ke-3, h. 155

<sup>46</sup> Sistaningrum, *Manajemen Promosi Pemasaran*, (Jakarta: PT Index, 2002), h.98.

<sup>47</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasran*, (Yogyakarta: Andi Offised, 2001), cet. 1, h. 219



## 2. Sarana Promosi

Secara garis besar sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut :<sup>48</sup>

### a. Periklanan (*advertising*)

Merupakan kegiatan penawaran produk bank kepada kelompok masyarakat secara lisan maupun tulisan baik menggunakan spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, televisi, atau radio.

Kelebihan menggunakan iklan antara lain:

- 1) *Audience* yang dicakup berjumlah besar
- 2) Biaya per pembaca/pendengar relative rendah
- 3) Pilih media yang banyak, sehingga dapat disesuaikan dengan target *audience*-nya
- 4) Bank menguasai penuh bentuk dan isi iklan sesuai dengan target pasar
- 5) Pesan (*message*) dapat selalu ditinjau/dievaluasi
- 6) Iklan dikelilingi dengan berbagai berita, sehingga memperkuat kredibilitas iklan.

Kelemahan menggunakan iklan antara lain:

- 1) Pesan bersifat standar, sehingga bersifat kaku
- 2) Iklan melalui televisi membutuhkan biaya besar
- 3) Iklan seringkali ditinggalkan oleh pembaca/pendengar

<sup>48</sup> Muhammad kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002), cet. ke-1, h. 332

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4) Iklan harus ringkas, sehingga tidak dapat memuat banyak informasi.

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Merupakan kegiatan penawaran produk bank kepada kelompok masyarakat dengan menggunakan peragaan, demonstrasi serta metode yang diawasi oleh bank. Promosi penjualan dapat dibagi kedalam dua kelompok, pertama kegiatan yang ditujukan untuk mendidik atau memberitahu kepada nasabah yang dilakukan dengan brosur, demonstrasi serta jasa konsultasi, kedua kegiatan yang ditujukan untuk mendorong masyarakat yang dilakukan dengan memberikan contoh produk atau memberi hadiah.<sup>49</sup>

Kelebihan menggunakan promosi penjualan antara lain:

- 1) Langsung menarik
- 2) Nasabah langsung memperoleh hadiah yang konkret, seperti kalender, gantungan kunci, dan lain-lain
- 3) Membantu menarik calon nasabah untuk datang ke kantor
- 4) Merupakan arena hiburan
- 5) *Supplementary* untuk alat komunikasi

Kelemahan menggunakan promosi penjualan antara lain:

- 1) Lebih sukar mengakhiri periode promosi tanpa akibat apa-apa
- 2) Berakibat buruk, jika menggunakan cara dan barang yang berkesan murahan

---

<sup>49</sup>*Ibid*, h. 333

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 3) Hanya berguna untuk menunjang alat promosi lainnya.

c. Publisitas (*publicity*)

Merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan *sponsorship* terhadap suatu kegiatan amal, social atau olahraga.

Kelebihan menggunakan publisitas antara lain:

- 1) Lebih membangun citra
- 2) Kredibilitas lebih tinggi
- 3) Tidak ada biaya
- 4) Jangkauan luas
- 5) Orang-orang lebih memperhatikan publisitas daripada iklan

Kelemahan menggunakan publisitas antara lain:<sup>50</sup>

- 1) Bank tidak mampu mengontrol penempatan berita menurut keinginan bank
- 2) Sulit menyusun perencanaan publisitas untuk jangka panjang
- 3) Terdapat biaya tidak langsung berupa tenaga dan waktu untuk persiapan publisitas

d. Penjualan pribadi (*personal selling*)

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi nasabah.<sup>51</sup>

Kelebihan menggunakan penjualan pribadi antara lain:

- 1) Umpan balik langsung diperoleh

---

<sup>50</sup> *Ibid*, h. 334

<sup>51</sup> *Ibid*, h. 335



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Pesan dalam pemasaran dapat langsung disesuaikan dengan situasi calon nasabah
- 3) Tenaga pemasar dapat segera mencari alternatif pemecahan masalah yang di hadapi calon nasabah
- 4) Perhatian nasabah dapat terjaga dari mulai hingga akhir proses penjualan pribadi
- 5) Calon nasabah lebih bereaksi pada penjualan pribadi dibanding dengan iklan

Kelemahan menggunakan penjualan pribadi antara lain:

- 1) Jangkauan penjualan pribadi sangat terbatas
- 2) Biaya per calon nasabah menjadi sangat tinggi
- 3) Dibutuhkan tenaga pemasaran yang banyak

### 3. Tujuan Promosi<sup>52</sup>

Tujuan promosi adalah :

- a. Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan.
- b. Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.
- c. Menjual *goodwill* dan *idea* yang baik tentang bank bersangkutan

<sup>52</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), cet. Ke-2, h. 171

## © Hak cipta milik UIN Suska Riau

### C. Wadi'ah

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1. Pengertian wadi'ah

Secara etimologi, kata *al-wadi'ah* berarti menempatkan sesuatu yang ditempatkan bukan pada pemiliknya untuk dipelihara. Secara etimologi ada dua definisi *al-wadi'ah* yang dikemukakan pakar fiqih.

Pertama, definisi yang dikemukakan oleh ulama hanafiyah. Menurut mereka, *al-wadi'ah* adalah: “mengikut sertakan orang lain dalam memelihara harta, baik dengan ungkapan yang jelas, melalui tindakan, maupun melalui isyarat.”

Kedua, definisi yang dikemukakan ulama malikiyah, syafi'iyah, dan hanabilah (jumhur ulama). Menurut mereka, *al-wadi'ah* adalah: “mewakili orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu.”<sup>53</sup>

### 2. Landasan hukum wadi'ah

Dasar hukum pengembangan transaksi berprinsip *al-wadi'ah*, meliputi:<sup>54</sup>

#### a. Al-qur'an

Ayat-ayat al-quran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al wadi'ah*, adalah:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تَوَدُّوا الْأَمْنَتِ إِلَى أَهْلِهَا (٥٨)

Artinya: “sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanah (titipan), kepada yang menerimanya”. (QS. an-nisa' : 58)

<sup>53</sup> Nasrun Haroen, *op. cit.*, h, 244

<sup>54</sup> Departemen Agama RI, Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), cet. ke-4, h. 7

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَّا نَنْتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ (٢٨٣)

Artinya: “akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutang) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhanannya”. (QS. al-baqarah: 283)

#### b. Sunnah

Hadist-hadist Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-wadi'ah* adalah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَدَّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنْ اتَّيَمَّنَكَ وَ لَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya: “Berkata Rasulullah saw. Sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas kepada khianat kepada yang telah mengkhianatimu”. ( HR. Abu Dawud dan Tirmizi)

#### c. Ijma'

Para tokoh ulama islam sepanjang zaman telah berijma' (konsensus) akan legitimasi *wadi'ah*, karena kebutuhan manusia terhadap hal ini jelas terlihat seperti yang dikutip oleh Dr. Azzuhaily dalam *al-fiqh al-islami wa adillatuhu* dari Mughni wa Syarh Kabir Li Ibni Qudamah dan Al-Mabsuth Li Imam Sarakhsy.

#### 4. Fatwa DSN tentang tabungan

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No:02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan<sup>55</sup>

Pertama : tabungan ada dua jenis:

<sup>55</sup> Bambang Hermanto, *Hukum Perbankan Syariah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), cet. ke-1, h. 120



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kedua

- a. Tabungan yang tidak dibenarkan secara syari'ah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga
- b. Tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*

: ketentuan umum tabungan berdasarkan *mudharabah*.<sup>56</sup>

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana
- b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk *nisbah* dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening
- e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan *nisbah* keuntungan yang menjadi haknya

<sup>56</sup> *Ibid*

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi *nisbah* keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

Ketiga : ketentuan umum tabungan berdasarkan *wadi'ah*

- a. Bersifat simpanan
- b. Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan
- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sekarela dari pihak bank<sup>57</sup>

#### 4. Macam-macam *wadi'ah*

Akad titipan (*wadi'ah*) ada 2, yaitu :

##### 1. *Wadi'ah yad amanah*

*Wadi'ad yad amanah* (tangan amanah) yang berarti bahwa ia tidak diharuskan untuk bertanggung jawab jika sewaktu dalam penitipan terjadi kehilangan atau kerusakan pada barang/aset titipan, selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang/aset titipan. Biaya penitipan boleh dibebankan kepada pihak penitip sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemeliharaan.<sup>58</sup>

<sup>57</sup> *Ibid*, h. 121

<sup>58</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-2, h. 42

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

*Wadi'ad yad amanah* memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan
  - b. Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya
  - c. Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitip
  - d. Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *safe deposit box*<sup>59</sup>
2. *Wadi'ah yad dhamanah*

*Wadi'ah yad dhamanah* (tangan penanggung) yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titipan.<sup>60</sup>

*Wadi'ah yad dhamanah* memiliki karakteristik berikut ini:

- a. Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan
- b. Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak

<sup>59</sup> Muhammad syafii antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), cet. ke-1, h. 148

<sup>60</sup> Ascarya, *op. cit*, h. 43



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip
- c. Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu giro dan tabungan
  - d. Bank konvensional memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan persentase yang telah ditetapkan. Adapun bank syariah, pemberian bonus (semacam jasa giro) tidak boleh disebutkan dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tetapi benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank
  - e. Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan
  - f. Produk tabungan juga dapat menggunakan akad *wadi'ah* karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu simpanan yang bisa diambil setiap saat. Perbedaannya, tabungan tidak dapat ditarik dengan cek atau alat lain yang dipersamakan.<sup>61</sup>

### 5. Rukun dan syarat *wadi'ah*<sup>62</sup>

Rukun dari akad titipan *wadi'ah* (*yad amanah* maupun *yad dhamanah*) yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa hal berikut:

<sup>61</sup> Muhammad syafii antonio, *op. cit*, h. 149

<sup>62</sup> Ascarya, *op. cit*, h. 44

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### © Hak cipta milik UIN Suska Riau

#### State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Pelaku akad, yaitu penitip (*mudi'/'muwaddi'*) dan penyimpan/penerima titipan (*muda'/'mustawda'*)
2. Objek akad, yaitu barang yang dititipkan
3. *Shighat*, yaitu ijab dan qabul

Sementara itu, syarat *wadi'ah* yang harus dipenuhi adalah syarat bonus sebagai berikut:

1. Bonus merupakan kebijakan (hak prerogatif) penyimpan
2. Bonus tidak disyaratkan sebelumnya

### 3. Implementasi Prinsip Wadi'ah dalam Produk Tabungan Perbankan Syariah<sup>63</sup>

Produk *funding* bank syariah dalam bentuk tabungan dapat memilih konsep *wadi'ah* maupun *mudharabah*. Aplikasi akad *wadi'ah* dan *mudharabah* secara teknis dapat kita baca dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPbs tertanggal 17 Maret 2008, yang merupakan ketentuan pelaksana dari PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana. Dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Intinya adalah bahwa dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk tabungan atas dasar *wadi'ah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

<sup>63</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), cet. ke 2, h. 96

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana
2. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan pengguna data pribadi nasabah
3. Bank tidak boleh diperkenankan menjajikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah
4. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan atas pembukaan dan penggunaan produk giro atau tabungan atas dasar akad *wadi'ah* dalam bentuk perjanjian tertulis
5. Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya kartu ATM, buku/cel/bilyet giro, biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening
6. Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah
7. Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah



## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang bersumber dari data-data hasil wawancara terstruktur serta dokumentasi sehingga diperoleh hasil yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Ada 5 strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu untuk memperkenalkan produk tabungan BSM *wadi'ah* kepada masyarakat. Strategi promosi yang telah dilakukan diantaranya periklanan (*advertising*), penjualan perseorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*salles promotion*), hubungan masyarakat (*public relationship*) dan publisitas. Setelah melakukan strategi promosi di atas PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu mengalami peningkatan jumlah nasabah di setiap tahunnya.
2. Ada 3 hambatan yang terjadi dalam promosi tabungan BSM *wadi'ah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu diantaranya yaitu :
  - a. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan promosi
  - b. Kurangnya jaringan kantor bank syariah
  - c. Kurang nya pengetahuan masyarakat umum tentang bank syariah.

### B. Saran

1. PT. Bank Syariah Mandi KCP Bagan Batu sebaiknya melakukan evaluasi dan merekap jumlah nasabah sesuai strategi awal yang digunakan untuk

pendekatan. Hal tersebut berfungsi untuk mengetahui strategi mana yang perlu ditingkatkan dan strategi mana yang harus dihilangkan.

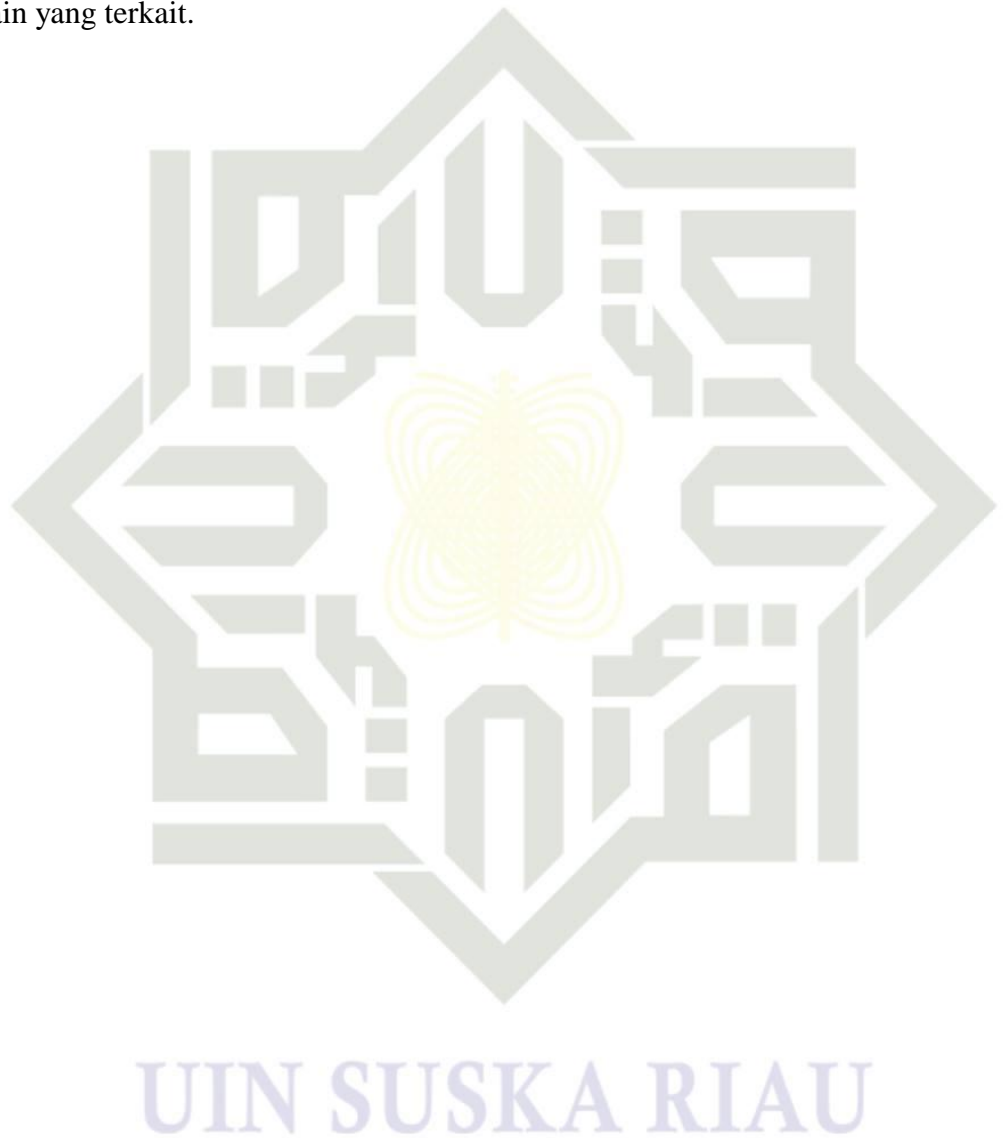
2. Hasil penelitian ini sekiranya dapat dijadikan sebagai acuan bagi peneliti lain yang ingin menulis dengan konsep pada judul dan dapat melengkapinya pada persoalan lain yang terkait.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), cet. Ke-2
- Afzal, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), cet. Ke-2
- Akhamad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada, 2016), cet. ke-1
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010) cet. ke-1
- Cravens, David W, *Pemasaran Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1996) cet. ke-3
- Andi Prastomo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Jogjakarta: Ar- Ruzz Media, 2016), cet. Ke- 3
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarya: PT Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-2
- Bambang Hermanto, *Hukum Perbankan Syariah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), cet. ke-1
- Brosur PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu tahun 2019
- Departemen Agama RI, Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), cet. ke-4
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pusat Utama, 2008), cet. Ke-4
- Dokumentasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019
- Eri Mariyun, *customer service*, wawancara, Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu, pada tanggal 13 juni 2019
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasran*, (Yogyakarta: Andi Offised, 2001), cet. 1
- <https://www.google.com/amp/s/www.syariahbank.com/profil-dan-produk-bank-mandiri-syariah/amp>, pada tanggal 17 februari 2019 pukul 15.37.
- Ismaail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta :Prenada Media Group, 2011), cet. ke-1





### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada, 2014), cet. ke-14

Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta :Prenada Media Group, 2008), cet. ke-3

Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Kencana, 2008) , cet. Ke-3

Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006)

Khatibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia*, (Jakarta :PT Raja Grafindo persada, 2016), cet. ke-1

M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, Dan Kebijakan publik, Serta Ilmu-ilmu Social Lainnya*, (Depok :Prenada Media Group, 2009), cet. ke-2

M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta :Fajar Interpramata Offset, 2005), cet. ke-9

M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), cet. Ke-2

*Mobile Banking* PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Tahun 2019

Muhammad kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002), cet. ke-1

Muhammad syafii antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), cet. ke-1

Merya Handoyo, *Branch Operation & Service Manager*, wawancara, Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu pada tanggal 13 juni 2019

Nurmasrina, *Perbankan Syariah 1*, (Pekan Baru :Suska Press, 2012), cet. ke-1

Sitoningrum, *Manajemen Promosi Pemasaran*, (Jakarta: PT Index, 2002)

Syariah mandiri, *tentang kami*, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah/>, pada tanggal 20 Maret 2019 pukul 10.25.

Syariah Mandiri, *Tentang Kami*, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/tabungan/tabungan-bsm/>, pada tanggal 25 Maret 2019 pukul 21.27



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Syariah Mandiri, Tentang Kami, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-implan/>, pada tanggal 3 April 2019 pukul 09.25

Syariah Mandiri, Tentang Kami, diakses dari <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-kendaraan-bermotor/>, pada tanggal 3 April 2019 pukul 11.00

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

Wit Sri Wahyu Ningsi, *business banking*, wawancara, Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu, pada tanggal 13 juni 2019



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Pertanyaan wawancara:

1. Apakah produk tabungan BSM *wadi'ah* merupakan produk unggulan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu ?
2. Bagaimana strategi promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu?
3. Kegiatan apa saja yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu dalam mempromosikan produk nya ?
4. Berapa total nasabah untuk produk tabungan *wadi'ah* dari tahun 2017-2019 ?
5. Apa *reward* yang akan diberikan jika ada penabung memiliki jumlah saldo tertinggi di bank ?
6. Siapa target yang menjadi sasaran dalam melakukan promosi produk tabungan BSM *wadi'ah* ?
7. Apa faktor penghambat dalam melakukan promosi produk tabungan BSM *wadi'ah*?

UIN SUSKA RIAU



## DOKUMENTASI

© H



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**PENGESAHAN  
PERBAIAKAN LAPORAN AKHIR**

Laporan akhir dengan judul **STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN BSM WADI'AH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU**, yang ditulis oleh:

Nama : **YUYUN LESTARI**  
NIM : 01626204253  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 21 November 2019  
Waktu : 13.30 WIB  
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 26 November 2019

**TIM PENGUJI MUNAQASYAH**

Ketua

**Dr. Jenita, SE, MM**

Sekretaris

**Nuryanti, S.E.I, M.E.Sy**

Penguji I

**Idhol Rinaldi, SE., M.Ec**

Penguji II

**Darnilawati, SE., M.Si**

Kepala Bagian Tata Usaha  
Fakultas Syariah dan Hukum



**Erni, S.Sos.,MM**

NIP. 196802261991032002

SUSKA RIAU





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani Tampan - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052  
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

: Un 04/F.I/PP.00.9/2260/2019

: Biasa

: 1 (Satu) Proposal

: **Mohon Izin Riset**

Kepada

Yth: Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP  
Provinsi Riau

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama	: Yyun Iestari
NIM	: 01626204253
Jurusan	: Perbankan Syariah D3
Semester	: VI (Enam)
Lokasi	: PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu Jl. Sudirman No. 649, Kabupaten Rokan Hilir

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul  
: Strategi Promosi Produk Tabungan BSM Wadi'ah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP  
Bagan Batu

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai  
tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan  
memberikan izin guna terlaksana riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor  
Dekan



Dr. Drs. H. Hajar., M.Ag

NIP. 19580712 198603 1 0054

UIN SUSKA RIAU

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. mengutip hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



# PEMERINTAH PROVINSI RIAU

## DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I & II Komp. Kantor Gubernur Riau  
Jl. Jenderal Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39119 Fax. (0761) 39117, PEKANBARU  
Email : dpmptsp@riau.go.id

Kode Pos : 28126



182010

### REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-Riset/20005  
TENTANG

#### PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN LTA

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca surat permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : 400.9/2260/2019 Tanggal 14 Maret 2019**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

Nama : YUYUN LESTARI  
NIM / KTP : 01626204253  
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
Jenjang : DIII  
Alamat : PEKANBARU  
Judul Penelitian : STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN BSM WADI'AH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU  
Lokasi Penelitian : PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BAGAN BATU JL. SUDIRMAN NO. 649, KABUPATEN ROKAN HILIR

Menjadi ketentuan sebagai berikut:

Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan ini.  
Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini dibuat.

Demikian Rekomendasi ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya dan kepada pihak yang terkait diharapkan untuk dapat memberikan kemudahan dan membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini dan terima kasih.

Dibuat di : Pekanbaru  
Pada Tanggal : 14 Maret 2019



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :  
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

DINAS PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
PROVINSI RIAU

#### Tembusan :

Disampaikan Kepada Yth :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
2. Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu
3. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
4. Yang Bersangkutan





**PT. Bank Syariah Mandiri**

KCP. Bagan Batu  
Jl. Jend. Sudirman No. 649 Bagan Batu  
Kab. Rokan Hilir Riau 28992  
Telp. (0765) 51890, 51891 (Hunting)  
Fax. (0765) 51893  
www.syariahmandiri.co.id

10 Agustus 2019

No. 21/674-3/282

Lampiran : 1 (satu) berkas

Kepada

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 Km 15 Simpang Baru Panam

Pekanbaru

Yth. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag

Perihal

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN (RISET)**

Ref

Surat UIN Suska Riau No. Un.04/F.I/PP.00.9/2260/2019 tanggal 14 Maret 2019 Perihal  
Permohonan Izin Riset

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum

Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau senantiasa dalam keadaan sehat

wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Menunjuk surat perihal tersebut diatas dengan ini kami menerangkan bahwa:

Nama

: Yuyun Lestari

NIM

: 01626204253

Program Studi

: Perbankan Syariah D3

Mahasiswa yang disebut namanya diatas telah melakukan penelitian di PT. Bank

Syariah Mandiri KCP Bagan Batu keperluan penulisan skripsi yang berjudul "Strategi

Promosi Produk Tabungan BSM Wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan

Batu".

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak kami ucapkan terima

kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.

PT. BANK SYARIAH MANDIRI

BRANCH OFFICE BAGAN BATU

Exandri Hendri

Branch Manager

Muryanda Handoyo

Branch Operations & Service Manager

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Hal ini dijabarkan dalam Peraturan UIN Suska Riau No. 21/674-3/282 tanggal 10 Agustus 2019.

Surat Keterangan Penelitian (Riset) ini dibuat oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu.



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BIOGRAFI PENULIS



**Yuyun Lestari** adalah nama penulis tugas akhir ini. Penulis lahir dari orang tua Suyatno dan Dartik sebagai anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis dilahirkan di desa Pematang Leban, Kecamatan Bangko Pusaka, Kabupaten Rokan Hilir pada tanggal 29 Juli 1997.

Penulis melakukan pendidikan formal di SDS Pematang leban dari tahun 2003 -2009, kemudian melanjutkan pendidikan ke MTS pondok pesantren modren Al- majidiyah Bagan Batu dari tahun 2009 - 2012, dan dilanjutkan ke MA pondok pesantren modren Al-majidiyah Bagan Batu dari tahun 2012 – 2015. Kemudian pada tahun 2016 penulis di terima menjadi mahasiswi jurusan perbankan syariah fakultas syariah dan ilmu hukum Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Berkat petunjuk dan pertolongan Allah SWT. Usaha dan disertai doa kedua orang tua dalam menjalani aktifitas akademik di perguruan tinggi Universitas Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “**Strategi Promosi Produk Tabungan BSM Wadi’ah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Bagan Batu**”. di bawah bimbingan bapak Dr. H Mhd. Yunus, M. ag dan berdasarkan hasil ujian sarjana sidang munaqasyah fakultas syari’ah dan ilmu hukum pada tanggal 21 november 2019, penulis dinyatakan “LULUS” dan berhak menyandang gelar Ahli Madya (A.Md).