

**STRATEGI MENGHIMPUN DANA PIHAK KETIGA PADA BANK
SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PANAM
DITINJAU MENURUT PEMASARAN SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat untuk Dapat
Menyelesaikan Studi Pada Program S1 Ekonomi Islam
Guna Untuk Memperoleh Gelar SE.sy



MAULUDIN
11025102842

PROGRAM SI
JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2015



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

كلية الشريعة والقانون

FACULTY OF SYARIAH AND LAW

Alamat : Jl. H.R. Subrantas KM. 15 Tampan Pekanbaru - Riau No. Telp. 0761-28293
Fax. 0761-21129, Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail : iain-sq@pekanbaru.indo.net.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul "STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PIHAK KETIGA PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU PANAM DITINJAU MENURUT PEMASARAN SYARIAH" yang ditulis oleh:

Nama : MAULUDIN
Nim : 11025102842
Jurusan : EKONOMI ISLAM

Telah dimunaqasahkan dalam sidang panitia sarjana program Strata Satu (S1) pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada :

Hari : Selasa
Tanggal : 27 Januari 2015
Bertepatan : 06 Rabiul Akhir 1436 H

Sehingga dapat diterima dan disahkan oleh Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam (SE.Sy).

Pekanbaru, 09 Februari 2015



Dr. H. AKBARIZAN, MA, M.Pd
NIP. 1971 1001 1995 03 1 002

PANITIA UJIAN SARJANA

KETUA

Dr. H. MAWARDI M. SALEH, MA
NIP. 19670624 200112 1 002

PENGUJI I

SYAHPAWI, S.Ag, M.Sh
NIP. 19730307 200701 1 032

SEKRETARIS

MUHAMMAD ABDI ALMAKSUR, MA
NIP. 19720701 199803 1003

PENGUJI II

Drs. H. SUHAYB, M.Ag
NIP. 19710509 199703 1 004

ABSTRAK

Bank merupakan lembaga *intermediasi* antara pihak kelebihan dana (*surplus*) dan pihak kekurangan dana (*defisit*). Bank mempunyai 3 fungsi yaitu menghimpun dana (*funding*), menyalurkan dana (*lending*), dan *service*, perbedaan antara bank syariah dan konvensional adalah bank syariah menjalankan fungsinya sesuai dengan prinsip syariat secara *kaffah*. Namun dalam melakukan pemasaran penulis melihat masih ada bank syariah yang belum menjalankan syariat secara menyeluruh khususnya dalam menghimpun dana pihak ketiga (*funding*), dan ini jika dibiarkan terjadi maka akan menyebabkan perlambatan pertumbuhan bank syariah secara keseluruhan.

Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam Menghimpun dana pihak ketiga, dan bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam Menghimpun dana pihak ketiga ditinjau menurut pemasaran syariah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam penghimpunan dana pihak ketiga, untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam Menghimpun dana pihak ketiga Ditinjau menurut pemasaran syariah.

Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam. Subjek dalam penelitian ini adalah karyawan pada bagian marketing serta nasabah bank, dan yang menjadi objeknya strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam Menghimpun dana pihak ketiga ditinjau menurut pemasaran syariah.

Adapun populasi dalam penelitian ini berjumlah karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam berjumlah 31 orang, sedangkan dari nasabah berjumlah 80 orang, karena jumlah populasi sangat banyak maka penulis mengambil sampel dari karyawan bank berjumlah 2 karyawan yaitu bagian *marketing funding* dan dari nasabah berjumlah 40 orang (50% dari populasi) yang dipilih dengan teknik *accidental sampling*. Dalam mengumpulkan data penulis menggunakan observasi, Wawancara (*interview*), angket dan dokumentasi,. Adapun metode analisa data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif komparatif*.

Setelah penulis melakukan penelitian, dapat diketahui bahwa bahwa strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam Menghimpun dana pihak ketiga adalah: strategi promosi; penyebaran brosur, informasi melalui media elektronik dan cetak, informasi melalui *website*, dan sistem jemput bola, dan strategi pemasaran; seminar dan *Talkshow*, mengadakan pelatihan, menciptakan rasa aman bagi nasabah, membuat program undian., dan strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam dalam menghimpun dana pihak ketiga ditinjau menurut pemasaran syariah namun diantara 6 strategi, diantara ada yang sesuai syariah dan ada yang tidak sesuai syariah namun yang sesuai menggunakan dalam penerapan syariah ada 6 poin ialah Menyebarkan brosur-brosur/iklan-iklan, Informasi Melalui Media Elektronik dan Cetak, Informasi melalui *Website*, Seminar dan *Talk Show*, Mengadakan Pelatihan, Menciptakan Rasa Aman Bagi Nasabah, Yang tidak sesuai syariah ada 2 bagian yaitu sistem Jemput Bola dan Membuat Program Undian.

KATA PENGANTAR



Puji syukur kepada Allah SWT tak hentinya penulis panjatkan atas semua ni'mat dan karunia Nya, sehingga penelitian dengan judul **“Strategi Menghimpun Dana Pihak Ketiga Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Ditinjau Menurut Pemasaran Syariah”**. dapat terselesaikan meskipun banyaknya kendala yang dihadapi, namun penulis menyadari ini merupakan wujud kasih sayang-Nya dalam melatih kesabaran hamba.

Sholawat dan salam penulis haturkan kepada Baginda Nabi Besar Muhammad SAW, manusia biasa yang karna kuasa Allah menjadi manusia luar biasa. Sehingga seluruh sisi kehidupan beliau menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Sebagai makhluk sosial yang tidak pernah bisa lepas dari bantuan orang lain, begitu pula yang saya alami. Teramat banyak semangat, motivasi, do'a yang telah mengalir sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Untuk itu dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, penulis banyak berterima kasih kepada:

1. Ayahanda Misdi dan Ibunda Soniyah, terima kasih banyak atas semua do'a dan segala pengorbanan yang bapak dan mama berikan sehingga ananda dapat menyelesaikan studi di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Kakak tercinta Habibah dan Latifah yang telah memberikan motivasi dan semangat selama penyusunan penelitian ini.
3. Ahmad Maulidizen, SE.Sy, S.Pd.I yang telah membantu dan memberikan ide serta motivasi dalam penyusunan skripsi dan ujian munaqasyah.
4. Ummi Salamah, yang berkenan membantu penulis dalam menyelesaikan segala sesuatu yang berkaitan dengan penulisan penelitian ini.

5. Ibu Tika dan Bapak Hendra Selaku *Marketing Funding* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data dan bahan-bahan yang diperlukan dalam penulisan skripsi.
6. Prof. Dr. H. Munzir Hitami, MA Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
7. Dr. H. Akhbarizan, MA, M. Pd selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Mawardi, S.Ag, M.SI, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Darmawan Tia Indrajaya, M. Ag selaku Sekretasi Jurusan Ekonomi Islam.
9. Dra.Sofya Hardani. MA selaku dosen pembimbing yang telah sabar dalam mengoreksi dan selalu memberikan semangat kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Nuhasanah Bustam, SE, MM selaku Penasehat Akademis yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis selama masa perkuliahan.
11. Prof. Dr.H.Alaidin, MA selaku Penguji I ujian skripsi yang telah dilaksanakan pada tanggal 08 Desember 2014 yang lalu, sehingga ia memberikan arahan kepada penulis untuk melanjutkan skripsinya selama masa perkuliahan skripsi ini.
12. H.Marzuki, MA selaku Penguji II ujian skripsi yang telah dilaksanakan pada tanggal 08 Desember 2014 yang lalu, sehingga ia memberikan arahan kepada penulis untuk melanjutkan skripsinya selama masa perkuliahan skripsi ini.
13. Pimpinan Perpustakaan Universitas Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan fasilitas untuk mengadakan studi kepustakaan.
14. Seluruh teman-teman Jurusan Ekonomi Islam angkatan 2010 khususnya local EI-2, dan khususnya, Maulana, Mustakim, M.Robby, Irsyad Aditya, Eko Purwanto yang selalu mendukung dan membantu penulis.

15. Semua pihak yang telah membantu atas terselesaikannya skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Semoga dengan segala bantuan dan dorongan yang telah diberikan kepada penulis dicatat sebagai amal shaleh dan mendapatkan imbalan yang berlipat ganda dari Allah SWT Amin.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan, maka penulis mengharapkan kritik dan saran agar skripsi ini menjadi lebih baik dan sempurna sehingga dapat bermanfaat untuk pihak lain.

Pekanbaru, 12 Januari 2015

Mauludin

DAFTAR ISI

Abstrak.....	
Kata Pengantar	i
Daftar Isi.....	iv
Daftar Tabel	iv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Metode Penelitian	7
G. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
A. Sejarah Singkat Berdirinya PT.BSM	13
B. Visi Dan Misi PT. BSM	16
C. Produk PT. Bank Syariah Mandiri Pembantu Panam	18
D. Struktur Organisasi PT. BSM Cabang Pembantu Panam	20
BAB III : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Strategi.....	28
B. Pengertian Sumber Dana Bank.....	35
C. Pemasaran Syariah.....	39

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Pekanbaru Dalam Menghimpun Dana Pihak Ketiga.....	47
B. Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Panam Dalam Menghimpun Dana Pihak Ketiga Ditinjau Menurut Pemasaran Syariah.....	54

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

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