

**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.

**STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN WADI'AH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANAM RAYA****LAPORAN AKHIR**

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

**ZARIMA****NIM: 02120620995****PROGRAM D-III****PERBANKAN SYARIAH****FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM****UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU****2024 M/1445 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.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **“Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi’ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.”** yang di tulis oleh:

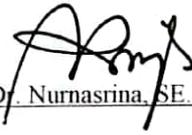
Nama : ZARIMA
NIM : 02120620995
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang munaqasah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Juni 2024

Pembimbing Skripsi

Pembimbing Materi


Dr. Nurnastrina, SE. M.Si
NIP : 19800405200912008

Pembimbing Metodologi


Hairul Amri, S.Ag., M.Ag.
NIP: 197308232001121003

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.

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Akhir dengan judul **Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya**, ditulis oleh:

Nama : ZARIMA
NIM : 02120620995
Program Studi : D-III Perbankan Syariah
Telah di *Munaqasyahkan* pada :
Hari/Tanggal : Rabu, 03 Juli 2024
Waktu : 13:00 WIB
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syari'ah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Pekanbaru, 09 Juli 2024

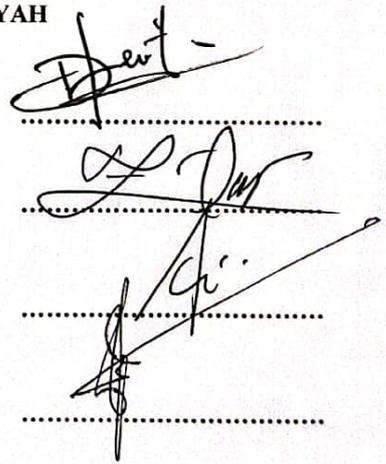
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Jenita, SE., MM

Sekretaris
Zilal Afwa Ajidin SE., MA

Penguji I
Dr. Amrul Muzan, M.Ag

Penguji II
Dr. Jonnius, SE., MM



Mengetahui
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum



Dr. Zulhifli, M.Ag
NIP. 197410042005011005

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.

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Akhir dengan judul **Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya**, ditulis oleh :

Nama : ZARIMA
NIM : 02120620995
Program Studi : D-III Perbankan Syariah

Telah di *Munaqasyahkan* pada :

Hari/Tanggal : Rabu, 03 Juli 2024
Waktu : 13:00 WIB
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Syari'ah dan Hukum

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Pekanbaru, 09 Juli 2024

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Jenita, SE., MM

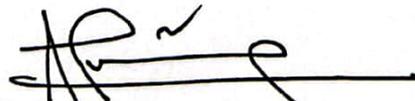
Sekretaris
Zilal Afwa Ajidin SE., MA

Penguji I
Dr. Amrul Muzan, M.Ag

Penguji II
Dr. Jonnius, SE., MM



Mengetahui
Wakil Dekan I Fakultas Syari'ah dan Hukum



Dr. H. Akmal Abdul Munir, Es., MA
NIP. 197110062002121003

**Hak Cipta Diindungi 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.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : ZARIMA
NIM : 02120620995
Tempat Tanggal Lahir : Kampar, 07-Februari-2003
Fakultas : Syariah dan Hukum
Prodi : D3 Perbankan Syariah
Judul Skripsi :

STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN WADIAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANAM RAYA

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Penulisan Skripsi dengan Judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu skripsi saya ini dinyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru

Yang Membuat Pernyataan



ZARIMA
NIM. 02120620995

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.

ABSTRAK

ZARIMA, (2024)

Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya

Perkembangan bank syariah sekarang ini mengalami kendala karena bank syariah hadir ditengah-tengah perkembangan dan praktik-praktik perbankan konvensional yang sudah mengakar dalam kehidupan secara luas kendala yang menghadap perbankan syariah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana bentuk-bentuk strategi promosi produk simpanan wadi'ah dalam mempromosikan dan pelaksanaan strategi promosi produk simpanan wadi'ah pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilaksanakan di BSI KCP Panam Raya. Sumber yang terdiri dari data primer, dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara, analisis yang digunakan secara kualitatif dan deskriptif.

Setelah melakukan penelitian diketahui, bentuk-bentuk promosi produk simpanan wadi'ah yaitu Iklan, penjualan langsung, promosi penjualan, hubungan masyarakat, publisitas. dan pelaksanaan strategi promosi produk simpanan wadi'ah yaitu Iklan terdiri dari media cetak, media sosial dan televisi. penjualan langsung terdiri dari kunjungan langsung, telemarketing dan acara khusus. Promosi penjualan terdiri dari hadiah langsung, undian berhadiah, dan referral. Hubungan masyarakat terdiri dari kegiatan social, edukasi keuangan syariah, dan kerja sama dengan komunitas dan lembaga keagamaan. publisitas terdiri dari artikel dimedia cetak dan online, press release, dan testimoni nasabah.

Kata Kunci: Strategi, Promosi, Produk Simpanan Wadi'ah.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi 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



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karuniaNya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan lancar. Shalawat dan salam atas junjungan Nabi Muhammad SAW, dimana atas berkat dan rahmat dari beliau akhirnya kita dapat merasakan kenikmatan yang tak terhingga. Demikian pula yang penulis rasakan, akhirnya dengan izin dan rahmat Allah SWT penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini yang berjudul **“STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN WADI’AH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANAM RAYA”**. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md) pada Fakultas Syariah dan Hukum Jurusan D3 Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Laporan akhir ini bisa terwujud dengan baik berkat dari Kerjasama dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ucapkan terima kasih sebesarbesarnya kepada:

1. Terkhusus dan Teristimewa kepada kedua orang tua saya yaitu ayahanda tercinta Cholidin, ibunda tersayang Lichilowati, serta saudara kandung

Hak Cipta Diindungi 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.

Penulis, Ani Alfini, Fadlan Jalil dan Nur Zakiyah yang memberikan doa serta dukungan baik material maupun non material kepada Penulis, semoga Allah SWT senantiasa memberikan nikmat kesehatan dan nikmat umur yang panjang serta kiranya Allah SWT membalasnya dengan keberkahan.

2. Yang terhormat Bapak Prof. Dr. Khairunnas Rajab. M. Ag selaku Rektor Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Yang terhormat Bapak Dr. Zulkifli, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Uin Suska Riau beserta Para Wakil Dekan I.II & III.
4. Yang terhormat Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku Ketua jurusan D3 Perbankan Syariah sekaligus Dosen Penasehat Akademik yang telah memberikan masukan selama perkuliahan, beserta Ibu Dr. Rozi Andriani, SE, Sy, ME selaku Sekretaris Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Yang terhormat Ibu Dr. Nurnasrina, SE., M.Si. selaku Pembimbing I dan Hairul Amri, S.Ag.,M. Ag. selaku Pembimbing II, yang telah membimbing dan mengarahkan selama proses pembuatan Laporan akhir ini, sehingga Penulis bisa belajar lebih baik lagi.
6. Bapak pimpinan Bank Syariah Indonesia Kcp Panam Raya yang memudahkan dan mendukung penulis dalam melakukan penelitian ini.
7. Untuk Indah Lestari, sahabat dan sudah seperti saudara penulis selama menempuh pendidikan di dunia perkuliahan, terima kasih karna sudah

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

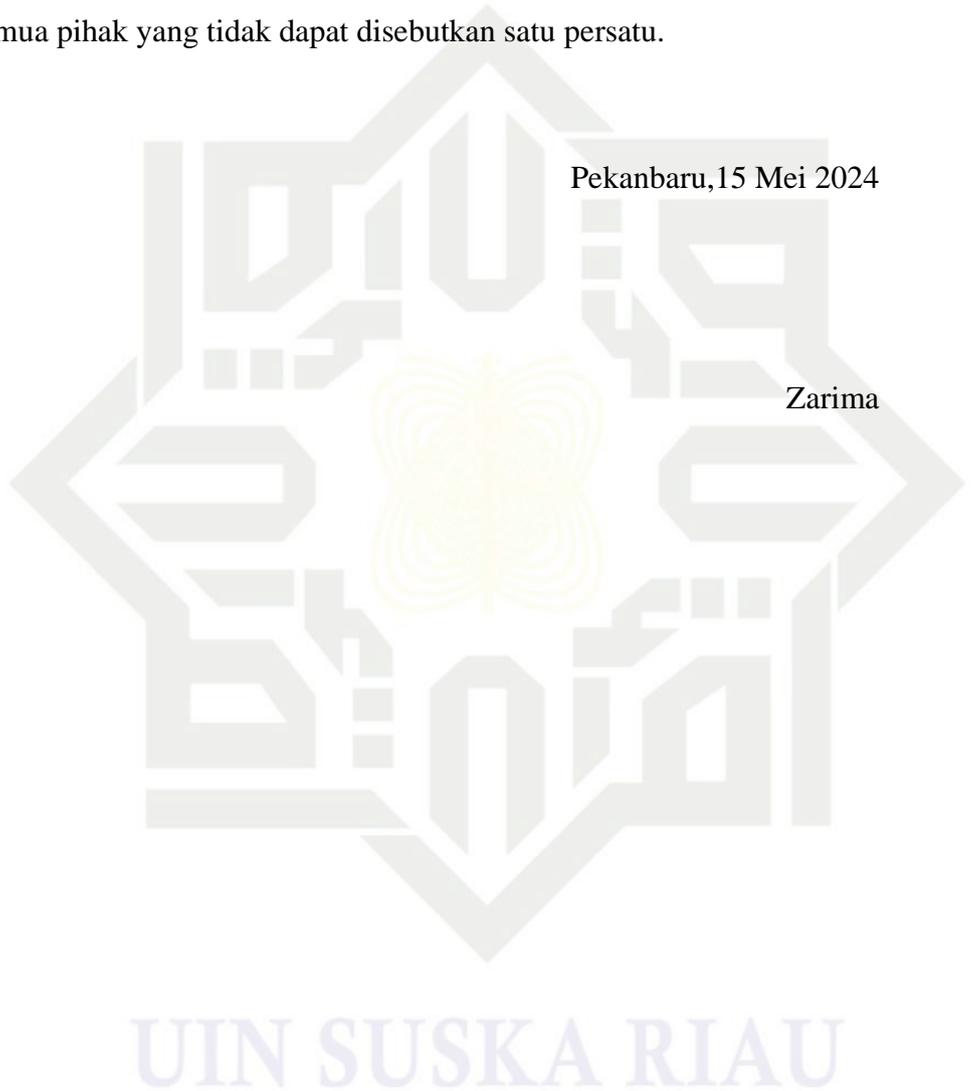
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

mampu bertahan hingga akhir, terima kasih atas petualang hebat selama 3 tahun ini.

8. Dan yang terakhir kepada teman-teman Mahasiswa Perbankan Syariah yang telah membantu peneliti sehingga dapat menyelesaikan Laporan akhir ini, dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Pekanbaru, 15 Mei 2024

Zarima



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batas Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Strategi Promosi	9
B. Macam-Macam Strategi Promosi	13
C. Produk Simpanan Wadi'ah	15
BAB III METODE PENELITIAN	18
A. Jenis Penelitian	18
B. Lokasi Penelitian	18
C. Sumber Data	18
D. Teknik Pengumpulan Data	19

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.

E. Teknik Analisis Data.....	21
F. Langkah-Langkah Meneliti Kualitatif.....	21
G. Gambaran Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.....	23
H. Uraian Tugas (Job Description) Bagian/Unit Kerja	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Bentuk-Bentuk Promosi Produk Simpanan Wadia’ah Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Panam Raya.....	33
B. Pelaksanaan Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi’ah Di Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya	51
BAB V KESIMPULAN.....	61
A. KESIMPULAN.....	61
B. SARAN	62
DAFTAR PUSTAKA	64

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi 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.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan dimana segala aktivitasnya berlandaskan pada prinsip Islam. Prinsip Islam yang disesuaikan dengan hukum islam memberikan syarat adanya aturan-aturan dalam suatu perjanjian antara bank dengan nasabah. Bank syariah berbeda dengan bank konvensional karena bank syariah tidak menggunakan bunga pada prinsip operasinya, melainkan penggunaan prinsip bagi hasil, jual beli, dan prinsip lain yang sesuai dengan syariat Islam.¹

Perkembangan bank syariah sekarang ini mengalami kendala karena bank syariah hadir ditengah-tengah perkembangan dan praktikpraktik perbankan konvensional yang sudah mengakar dalam kehidupan secara luas. Kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah. Tidak terlepas dari kendala belum tersedianya sumber daya manusia secara memadai, pengetahuan masyarakat tentang operasional bank syariah masih sangat awam dan masih minimnya peraturan perundang-undangan. Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Salah satunya yaitu bank harus memberikan

¹A.B.A. Rifa'I, "Analisa Kesesuaian Kartu Kredit Syariah terhadap Fatwa No. 54/DSN MUI/X/2006 tentang Syariah Card pada Produk IB Hasanah Card Bank BNI Syariah," Jurnal Ekonomi Islam 9, no.1, 2018, h. 64-82.

Hak Cipta Diindungi 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.

perhatian terhadap apa yang dibutuhkan dan diinginkan nasabah yang menjadi sasaran melalui berbagai cara seperti melalui riset pemasaran.

Tanpa riset pemasaran yang andal jangan harapkan bank dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabahnya secara tepat. Bahkan, bukan tidak mungkin bank akan ketinggalan informasi dibandingkan dengan bank pesaing. Setiap bank yang ingin mencapai sasarannya harus mulai melakukan perencanaan pemasaran secara baik. Untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah, maka perlu melakukan riset pemasaran dan memiliki sistem informasi pemasaran yang baik.

Dengan melakukan riset pemasaran paling tidak dapat diketahui keinginan dan kebutuhan nasabah. Riset pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui data primer maupun data sekunder. Riset pemasaran yang telah dilakukan bank dapat menciptakan produk yang diinginkan dan dibutuhkan nasabah. Strategi yang dilakukan meliputi penentuan strategi produk, strategi harga, strategi lokasi atau layout dan strategi promosi. Strategi ini dikenal dengan nama bauran pemasaran (marketing mix).²

Lembaga keuangan dalam menjalankan fungsinya memerlukan kegiatan marketing dengan strategi promosi yang tepat. Dengan adanya promosi dapat meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan atau

² Anisa Tiara Fitri, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadi'ah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dengan Metode Swot (Strength, Weakness, Opportunity Dan Threat)*, (Disertasi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), h. 6.

Hak Cipta Diindungi 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.

mengonsumsi produk yang ditawarkan dan untuk mempertahankan nasabah atau anggota yang lama dengan berbagai strategi yang diterapkan.³

Al- Wadi'ah merupakan prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau menitipkan kepada pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan. Titipan harus dijaga dan dipelihara oleh pihak yang menerima titipan, dan titipan ini dapat diambil sewaktu-waktu pada saat dibutuhkan oleh pihak yang menitipkannya. Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijanjikan berdasarkan akad wadiah yakni titipan yang harus di jaga dan di kembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai si penitip yang memberikan hak kepada BSI untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, BSI bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki. Di sisi lain, BSI juga berhak atas keuntungan dari hasil pengumuman atau pemanfaatan dana atau barang tersebut.⁴

Promosi menjadi salah satu sarana untuk memberikan informasi mengenai berbagai macam produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik atau memperoleh minat nasabah baru, tanpa adanya kegiatan promosi masyarakat tidak dapat mengetahui produk atau jasa yang ditawarkan oleh

³ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2018), h. 5.

⁴ Drs. Ismail, MBA., Ak, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), h.

Hak Cipta Diindungi 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.

lembaga keuangan. Selain itu promosi juga berfungsi untuk meningkatkan citra lembaga keuangan di mata para nasabahnya.⁵

Tujuan menggunakan promosi karena dalam menarik minat nasabah yang paling populer dilakukan oleh perusahaan termasuk perbankan syariah sendiri adalah menggunakan promosi. Berbagai promosi yang dilakukan oleh bank syariah diharapkan mampu untuk meningkatkan keinginan nasabah dengan menetapkan keputusannya menggunakan produk ini. Keputusan nasabah dalam memilih produk wadiah tentunya atas arahan dari customer service, namun sebelumnya tentunya nasabah akan lebih tertarik jika telah mendapatkan informasi terlebih dahulu mengenai produk yang akan digunakan, apalagi produk wadiah ini sistem tabungan yang tidak memberatkan nasabah.

Simpanan wadi'ah dengan produk ini masyarakat bisa menabung dan mengambil kembali uang tabungannya dengan mudah. Produk Simpanan Wadi'ah termasuk produk jangka panjang yang targetnya adalah semua kalangan masyarakat tanpa terkecuali untuk memenuhi kebutuhan maupun persediaan dana di masa depan.

Berdasarkan permasalahan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **“STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN WADI’AH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANAM RAYA.”**

⁵ Ibid., h. 155.

Hak Cipta Diindungi 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. Batas Masalah

Untuk menghindari terlalu luas dan melebarnya pembahasan, maka dalam pembahasan yang diteliti, penulis akan memberikan pembatasan masalah yang akan hanya difokuskan pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja bentuk-bentuk promosi produk simpanan wadi'ah pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya ?
2. Bagaimana pelaksanaan strategi promosi produk simpanan wadi'ah di Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya?

D. Tujuan dan Manfaat penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini memiliki tujuan dan manfaat sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan harapan atau sesuatu yang hendak dicapai yang dapat dijadikan arahan atas apa yang harus dilakukan dalam penelitian. Adapun yang menjadi tujuan dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Mengetahui bentuk-bentuk promosi produk simpanan wadi'ah pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

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. Mengetahui pelaksanaan strategi promosi produk simpanan wadi'ah di Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.
2. Manfaat Penelitian
 - a. Bagi Penulis

Sebagai tugas akhir untuk syarat kelulusan mendapatkan Gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 - b. Bagi Mahasiswa

Menambah wawasan tentang bagaimana Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.
 - c. Bagi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Menambah referensi dan informasi bagi mahasiswa khususnya mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau program studi DIII Perbankan Syariah.
 - d. Bagi Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya
 - 1) Dapat digunakan sebagai salah satu bahan evaluasi untuk Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya supaya kedepannya lebih berkembang lagi.
 - 2) Dapat mempererat silaturahmi dan kerjasama yang baik antara mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

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. Sistematika Penulisan

Agar mendapatkan gambaran yang jelas dalam penulisan penelitian ini, penulis menyusun sistematikanya sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

pada bab ini terdiri dari Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian dan sistematika Penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini membahas tentang Kerangka Teori meliputi Pengertian Strategi Promosi , Macam – Macam Strategi Promosi, dan Produk Simpanan Wadi'ah.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

pada bab ini terdiri dari Jenis Penelitian, Lokasi Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data dan Teknik Analisa Data + Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

pada bab ini membahas tentang, Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.



BAB V: PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

Hak Cipta Diindungi 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 Diindungi 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.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Promosi

1. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *strategia* (*stratus* = militer dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi jenderal. Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Konsep strategi militer seringkali diadaptasi dan diterapkan dalam dunia bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi. Menurut Jain setiap organisasi membutuhkan strategi manakala menghadapi situasi berikut:

- a. Sumber daya yang dimiliki terbatas.
- b. Ada ketidakpastian mengenai kekuatan bersaing organisasi.
- c. Komitmen terhadap sumber daya tidak dapat diubah lagi.
- d. Keputusan-keputusan harus dikoordinasikan antar bagian sepanjangwaktu.
- e. Ada ketidakpastian mengenai pengendalian inisiatif.⁶

Sementara definisi strategi menurut beberapa ahli seperti yang diungkapkan oleh Chandler menyatakan bahwa “strategi merupakan alat untuk

⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), h. 3.

Hak Cipta Diindungi 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.

mencapai tujuan perusahaan dalam kaitanya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya”.

Menurut Porter yang menyatakan bahwa “strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Menurut Stephanie K. Marrus yang menyatakan bahwa “strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai”.

Menurut Hamel dan Prahalad yang menyatakan bahwa “strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan”.⁷

2. Pengertian Promosi

Promosi adalah satu bagian dari marketing mix yang besar peranannya promosi dikenal istilah bauran promosi. Bauran promosi adalah kombinasi strategi yang palik baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan

⁷ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h.6.

Hak Cipta Diindungi 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.

alat promosi lain, yang semuanya di rencanakan untuk mencapai tujuan program penjualan. Promosi adalah salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mengenal ataupun mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya. Bauran promosi terdiri dari empat unsur, yakni: periklanan(advertising), personal selling, publitas (publicity) promosi penjualan.⁸

Menurut Buchari Alma promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Dapat disimpulkan bahwa promosi adalah komunikasi informasi yang dibuat untuk memberitahu, membujuk dan mengingatkan tentang produk perusahaan, sehingga dapat mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.⁹

Promosi dibagi menjadi dua bagian, yaitu promosi penjualan (trade promotion) dan promosi konsumen (consumer promotion). Promosi penjualan dilakukan untuk meningkatkan penjualan suatu produk, sedangkan promosi

⁸ Harahap, Wahfiuddin Rahmad. "Penerapan strategi promosi perpustakaan." *JUPI (Jurnal Ilmu Perpustakaan Dan Informasi)* 6.1 (2021): h. 103-116.

⁹ Okta Nur Fadhila, *Analisis Penerapan Strategi Promosi Terhadap Perkembangan Produk Simpanan Wajib Berhadiah (Si Wadiah) Di Kjkjs Bmt Al Hikmah Ungaran Cabang Bandungan*, (Disertasi: Uin Walisongo Semarang, 2015), h. 24.

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.

konsumen dilakukan untuk memberikan insentif kepada konsumen, agar tetap setia terhadap suatu produk. Tujuan utama dari promosi adalah agar konsumen mengenal produk yang ditawarkan, setelah mengenal maka konsumen akan mempunyai suatu ketertarikan dan akhirnya konsumen tersebut memutuskan untuk membeli produk atau barang ataupun jasa yang ditawarkan.¹⁰

3. Pengertian Strategi Promosi

Strategi Promosi adalah seperangkat alat promosi taktis yang dapat dikendalikan, yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran. Strategi promosi terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Program promosi efektif mencampur semua elemen bauran pemasaran ke dalam program yang terkoordinasi dan dirancang untuk mencapai sasaran pemasaran perusahaan dengan memberikan nilai kepada konsumen.

Promosi adalah bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan menggunakan komposisi bauran promosi (promotional mix). Bauran promosi merupakan gabungan arus informasi secara menyeluruh dan hanya dilakukan oleh satu organisasi atau individu tertentu. Ini berbeda dengan komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk memuaskan semua pihak. Semua pihak yang terlibat dalam proses komunikasi pemasaran melakukan cara yang sama yaitu mendengarkan,

¹⁰ Abdul Mujib, *Manajemen Strategi Promosi Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*, *Jurnal Perbankan Syariah*, Vol. 1 No. 1 Mei, 2016, h. 79.

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.

bereaksi dan berbicara sampai tercipta hubungan pertukaran yang memuaskan. Menurut William J Stanton, “Bauran Promosi adalah suatu aspek yang penting dalam menuju pemasaran dan sering dikatakan sebagai proses lanjut ini disebabkan karena bauran promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan”.¹¹

4. Tujuan Promosi

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.¹²

B. Macam – Macam Strategi Promosi

Kegiatan promosi tidak boleh berhenti hanya pada memperkenalkan produk kepada konsumen saja, akan tetapi harus dilanjutkan dengan upaya untuk mempengaruhinya agar konsumen tersebut menjadi senang dan kemudian membeli produknya. Macam-macam promosi dikelompokkan menjadi 4 bagian yaitu:¹³

1. Periklanan (Advertising)

¹¹ William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga), h. 158.

¹² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), cet. Ke-2, h. 171

¹³ Basu Swastha Darmesta, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2002), h.245-248.

Hak Cipta Diindungi 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.

Periklanan adalah promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah televisi atau radio. Periklanan digunakan untuk menanamkan citra jangka panjang dan suatu cara yang efisien untuk mencapai sejumlah calon nasabah baik yang berada di pusat kota, pinggiran kota sampai dengan wilayah pedesaan.

2. Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Sarana promosi kedua setelah pengiklanan adalah promosi penjualan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan penjualan atau dalam hal ini adalah meningkatkan nasabah atau menarik nasabah untuk segera membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sampel produk.

3. Personal Selling (Penjualan Pribadi)

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah. Kegiatan personal selling inilah yang paling sering diidentikkan sebagai pemasaran oleh masyarakat. Personal selling juga dapat dilakukan dengan merekrut tenaga-tenaga wiraniaga untuk melakukan penjualan door to door.

4. Publisitas

Promosi yang terakhir adalah publisitas, dimana kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran,

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi 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.

pembukaan stan promosi di pusat perbelanjaan, sponsorship kegiatan, program Corporate Social Responsibility (CSR), mendukung atau berperan serta dalam kegiatan amal seperti penggalangan dana untuk para korban bencana alam, serta kegiatan lainnya.¹⁴

C. Produk Simpanan Wadi'ah

1. Giro wadiah

Giro wadi'ah adalah produk pendanaan yang dijalankan berdasarkan akad wadi'ah, yakni titipan murni yang dapat diambil pemiliknya setiap saat apabila si pemiliknya menghendaki. Dalam kaitannya dengan produk giro, Bank Syariah menerapkan prinsip wadi'ah yad dhamanah, yang dimana nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada Bank Syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan pihak Bank Syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi yang disertai hak untuk mengelola dana titipan tersebut dengan tanpa mempunyai kewajiban memberikan bagi hasil dari keuntungan pengelolaan dana tersebut. Namun demikian, Bank Syariah diperkenankan memberikan insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya.

Ketentuan umum giro berdasarkan wadi'ah, sebagai berikut:

- a. Bersifat titipan.
- b. Titipan bisa diambil kapan saja (on call).

¹⁴ Sherina Agus & Rahmawati Ratuloly, *Strategi Promosi Perbankan*, (Disertasi: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2021), h. 10.

Hak Cipta Diindungi 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.

- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian ('athaya) yang bersifat sukarela dari pihak bank.¹⁵

Prinsip wadi'ah diterapkan sebagai produk giro wadi'ah biasanya diartikan sebagai simpanan dana pihak ketiga baik rupiah maupun mata uang asing (valas) berdasarkan prinsip wadi'ah (bersifat titipan) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan atau penarikan lainnya yang tidak bertentangan dengan ketentuan dan tidak dipersyaratkan imbalan kecuali dalam bentuk pemberian sukarela.¹⁶

2. Tabungan wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (saving account) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya, seperti giro wadiah, tetapi fleksibel giro wadiah, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.¹⁷

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa pengertian tabungan wadiah adalah titipan murni dan dapat diambil sewaktu-waktu nasabah ingin menggunakannya. Dan tabungan wadiah memiliki batasan tentang besaran saldo sesuai dengan aturan bank yang berkebijakan jika nasabah ingin

¹⁵ Wahyu Syarvina, "Peranan Dana Pihak Ketiga dalam Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Bank Syariah", At-Tawassuth, Vol.III, No. 1, 2018: 554-578, hl. 561-562.

¹⁶ Sulaeman Jajuli, "Produk Pendanaan Bank Syari'ah", Yogyakarta : Deepublish, 2015, h. 79.

¹⁷ Imam Mustofa, "Fiqih Mu'amalah Kontemporer", (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 188.

menutup rekening tabungan maka batasan saldo itu adalah sebagai biaya administrasi atas penutupan rekening tabungannya.

ketentuan umum dari tabungan wadi'ah adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan wadi'ah merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat (on call) sesuai kehendak si penitip.
- b. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan barang menjadi milik atau tanggungan bank.
- c. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada si pemilik harta selama tidak disyaratkan dimuka.¹⁸

Hak Cipta Diindungi 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.

¹⁸ Lutfi Zahro Fawziah, "Pengaruh Pendapatan Bank, Tabungan Wadiah, dan Giro Wadiah terhadap Bonus Wadiah yang ada pada Bank Syariah Mandiri", Skripsi, IAIN Tulungagung, 2017, h. 37.

Hak Cipta Diindungi 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.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini telah menggunakan pendekatan kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.¹⁹

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di salah satu lembaga keuangan bank yaitu pada BSI KCP Panam Raya. Jl. HR. Soebrantas, Simpang Panam, Kel.Simpang Baru, Kec.Tampan, Kota Pekanbaru.

C. Sumber Data

Untuk mengumpulkan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut :

1. Data Primer

Sumber data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dengan teknik wawancara informan atau sumber langsung. Sumber

¹⁹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : CV Alfabeta, 2018), h. 226.

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.

primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada peneliti sebagai pengumpul data. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan studi lapangan secara langsung.²⁰

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sekunder. Sumber data sekunder tidak memberikan data secara langsung kepada pengumpul data, misalnya melalui dokumen atau melalui orang lain. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa buku-buku pustaka, skripsi, jurnal, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian yang menunjang proses penelitian mengenai Strategi Promosi Produk Simpanan Wadiah Pada BSI KCP Panam Raya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data. Adapun metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti menggunakan teknik observasi langsung dan jenis observasinya menggunakan partisipasi pasif (passive participation): mens the research is present at the scene of action but does not interact or participate. observasi langsung yang dilakukan yaitu dimana peneliti mengamati seluruh kegiatan yaitu mulai dari proses yang sedang

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 137.

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.

berlangsung dimana nantinya akan menjadi sebuah sumber data yang dapat diolah kedalam analisis peneliti.²¹

2. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh data melalui Tanya jawab dengan subyek peneliti. Subyek penelitian memberikan informasi terkait apa yang diinginkan oleh peneliti. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur merupakan termasuk dalam kategori in-dept interview dimana pelaksanaanya lebih bebas daripada wawancara jenis terstruktur. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.²²

3. Dokumentasi

Dokumentasi dan arsip merupakan bahan tertulis atau benda yang berkaitan dengan suatu peristiwa atau aktivitas tertentu yang berupa rekaman, bukan hanya yang tertulis tetapi juga berupa gambar benda peninggalan yang berkaitan dengan suatu aktivitas atau peristiwa tertentu. Adapun data yang ingin diperoleh melalui dokumentasi adalah:

- a. Browser.
- b. Dokumen – Dokumen BSI KCP Panam Raya.

²¹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : CV Alfabeta, 2018). h. 227.

²² Ibid., h. 306.

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. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis data merupakan suatu upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, serta memutuskan apa yang dapat diceritakan pada orang lain. Dalam penulisan ini penulis menggunakan analisis secara deskriptif.²³

F. Langkah- Langkah Meneliti Kualitatif

berikut adalah langkah-langkah umum untuk melakukan penelitian kualitatif:

1. **Penentuan Topik Penelitian:** Pilih topik penelitian yang sesuai dengan minat dan relevan dengan bidang studi yang ingin di teliti.
2. **Perumusan Pertanyaan Penelitian:** Buat pertanyaan-pertanyaan penelitian yang akan menjadi fokus utama penelitian. Pastikan pertanyaan- pertanyaan ini dapat dijelajahi secara mendalam melalui pendekatan kualitatif.
3. **Rancangan Penelitian:** Tentukan metode dan pendekatan penelitian yang akan digunakan. Dapat menggunakan pendekatan seperti studi kasus, etnografi, fenomenologi, grounded theory, atau pendekatan lain yang sesuai dengan tujuan penelitian yang dilakukan.

²³ Lexy J Moleong, “*Metode Penelitian Kualitatif*”, (Bandung: Rosda Karya, 2017).

Hak Cipta Diindungi 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. **Pemilihan Partisipan atau Responden:** Pilih sampel partisipan yang relevan dengan topik penelitian. Pastikan partisipan yang di pilih dapat memberikan wawasan yang berharga terkait dengan pertanyaan penelitian.
5. **Pengumpulan Data:** Lakukan pengumpulan data menggunakan teknik- teknik seperti wawancara mendalam, observasi, atau analisis dokumen. Pastikan untuk mencatat data secara teliti dan menyeluruh.
6. **Analisis Data:** Setelah pengumpulan data selesai, lakukan analisis data secara mendalam. dapat menggunakan pendekatan seperti analisis tematik, analisis naratif, atau analisis interpretatif untuk mengidentifikasi pola-pola dan temuan-temuan utama dalam data.
7. **Interpretasi dan Penarikan Kesimpulan:** Setelah menganalisis data, interpretasikan temuan, dan tariklah kesimpulan yang relevan dengan pertanyaan penelitian . Jelaskan implikasi hasil penelitian dan bagaimana hal ini dapat berkontribusi pada pemahaman tentang topik yang diteliti.
8. **Penulisan Laporan Penelitian:** Tulis laporan penelitian yang jelas dan terperinci, yang mencakup semua langkah penelitian mulai dari perumusan pertanyaan penelitian hingga penarikan kesimpulan. Pastikan untuk menyajikan data dan temuan secara sistematis dan menarik.
9. **Review dan Revisi:** Setelah menyelesaikan laporan penelitian, lakukan review dan revisi untuk memastikan bahwa semua aspek

Hak Cipta Diindungi 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.

penelitian telah ditangani dengan baik dan laporan telah disusun dengan baik.

- 10. Publikasi dan Diseminasi:** Jika memungkinkan, publikasikan hasil penelitian dalam jurnal akademik atau forum ilmiah lainnya. Bisa juga dapat mempresentasikan hasil penelitian dalam konferensi atau seminar untuk berbagi temuan Anda dengan komunitas ilmiah yang lebih luas.

G. Gambaran Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Industri perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan bank syariah terbesar di Indonesia tersebut di Istana Negara.

BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari 2021, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI.

Komposisi pemegang saham BSI adalah: PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank

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.

Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing di bawah 5%. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah tersebut, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, BSI didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan BSI juga menjadi cermin wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin).

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi

Hak Cipta Diindungi 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.

dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri.²⁴

Pada tanggal 10 November 2022, sejarah cabang Bank Syariah Indonesia (BSI) di Panam Raya dimulai dengan resminya pendiriannya di Jalan HR. Soebrantas, Kav.R No.01-02 Tuah Madani - Tuah Madani, Kota Pekanbaru, Riau Kode Pos 28293. Langkah ini menandai komitmen BSI dalam memperluas jaringan layanan keuangan syariah di Indonesia, khususnya di wilayah Pekanbaru. Pendirian cabang ini merupakan hasil dari kerja keras dan visi jangka panjang dari para pemangku kepentingan, yang bertujuan untuk meningkatkan aksesibilitas masyarakat terhadap produk dan layanan keuangan syariah. Dengan lokasi strategisnya, cabang BSI di Panam Raya diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan memperkuat infrastruktur keuangan syariah di daerah panam dan sekitarnya. Sebagai bagian dari perkembangan perbankan syariah di Indonesia, cabang BSI ini menjadi bukti nyata dari komitmen untuk memajukan sistem keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah.

Tempat pelaksanaan penelitian di lakukan di Kantor BSI KCP Panam Raya Jalan HR. Soebrantas, Kav.R No.01-02 Tuah Madani - Tuah madani, Kota Pekanbaru, Riau Kode Pos 28293.

2. Visi dan Misi BSI KCP Panam Raya

²⁴ Bank Syariah Indonesia, “*Sejarah Perseroan*” Artikel dari https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html diakses pada 9 mei 2024.

Hak Cipta Diindungi 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.

Visi:

Top 10 Global Islamic Bank

Misi:

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

3. Produk Layanan di BSI KCP Panam Raya

a. Produk dan Penyaluran Pembiayaan

1) BSI Oto

BSI Oto adalah salah satu produk atau layanan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bidang pembiayaan kendaraan bermotor. BSI Oto memberikan solusi pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah bagi individu yang ingin memiliki atau memperbarui kendaraan bermotor, seperti mobil atau motor. Produk ini menawarkan berbagai fasilitas dan keuntungan yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti transparansi dalam biaya, pembayaran yang jelas, dan mekanisme bagi hasil yang adil.

2) BSI Gadai Emas

BSI Gadai Emas adalah salah satu layanan yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk memenuhi kebutuhan finansial

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.

nasabah dengan menggunakan emas sebagai jaminan. Layanan ini memberikan kemudahan bagi nasabah yang membutuhkan dana tunai secara cepat tanpa harus menjual emas yang dimilikinya.

3) BSI KUR Super Mikro

Fasilitas Pembiayaan Program Pemerintah kepada pelaku UMKM yg memiliki usaha layak dan produktif dengan Plafond sampai dengan Rp. 10 Juta untuk tujuan Modal Kerja, Investasi.

4) BSI Pra Pensiun Berkah

Pembiayaan untuk ASN yang sudah atau akan menerima payroll di BSI serta memasuki masa pensiun ≤ 10 tahun dengan penerimaan manfaat pensiun melalui BSI. Pembiayaan untuk ASN yang belum payroll di BSI serta akan memasuki masa pensiun ≤ 3 tahun dengan penerimaan manfaat pensiun melalui BSI.

b. Produk Penghimpunan dana

1) Tabungan Easy Wadiah

Tabungan dalam mata uang upiah berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

2) Tabungan Bisnis

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.

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur free biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui Teller dan Net Banking.

3) **Tabungan Haji Indonesia**

Tabungan perencanaan haji dan Umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Wadiah Yah Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah. Tabungan ini tdilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas E- Banking apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

4) **Tabungan Payroll**

Tabungan khusus merupakan produk turunan dari tab wadiah/ mudharabah reguler yang dikhususkan untuk nasabah payroll dan nasabah migran.

5) **Tabungan Junior**

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

6) **Tabungan Pendidikan**

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.

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapatkan perlindungan asuransi.

7) Tabungan Berencana

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi.

8) Tabungan Mahasiswa

Tabungan dengan akad wadiah dari para mahasiswa perguruan tinggi negeri/ perguruan tinggi swasta (PTN/PTS) atau pegawai/ anggota perusahaan/ lembaga/ asosiasi/ organisasi profesi yang bekerja sama dengan bank.

9) Tabungan Pensiun

Tabungan dengan pilihan akad wadiah yad dhamanah atau mudharabah muthlaqah diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di lembaga pengelola pensiun yang telah bekerjasama dengan bank.

H. Uraian Tugas (Job Description) Bagian/Unit Kerja

Adapun uraian tugas pada bagian/unit kerja tempat pelaksanaan penelitian di BSI KCP Panam Raya adalah sebagai berikut :

Hak Cipta Diindungi 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. **Branch Manager:** Melakukan pengawasan dan koordinasi semua kegiatan operasional di kantor cabang. Memimpin berjalannya kegiatan pemasaran di kantor cabang. Melakukan monitoring pada semua kegiatan operasional dalam lingkup kantor cabang yang dipimpinnya tersebut.
2. **Branch Operation and Service Manager:** Melakukan fungsi support terhadap tugas - tugas branch manager. Mengelola kegiatan administrasi di Kantor Cabang, bidang Credit Administration dan Operation Finance (Operation Support dan Cashier). Memonitor dan mengkoordinir tugas dan pekerjaan yang dilakukan bawahannya.
3. **Consumer Business Relationship Manager:** Menyusun, mengatur, mengimplementasi dan mengevaluasi manajemen pemasaran, penjualan dan promosi secara bertanggung jawab bagi pengembangan dan kemajuan perusahaan. Melakukan pengawasan dan pengendalian atas seluruh kinerja manajemen pemasaran, penjualan dan promosi bagi kepentingan perusahaan. Mengarahkan seluruh karyawan untuk bekerja secara profesional, efisien dan efektif .
4. **Micro Relationship Manager Team Leader:** Merencanakan & memastikan pencapaian target bisnis di unit sesuai target yang ditetapkan. Mengelola perencanaan pemasaran / marketing brand. Bertanggung jawab mengelola & mengembangkan karyawan di area & unit guna kebutuhan bisnis.

Hak Cipta Diindungi 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.

5. **Funding:** Melakukan promosi untuk berbagai produk bank supaya nasabah tertarik menaruh dananya di bank sebanyak mungkin. Melakukan pembukaan rekening tabungan baru hingga akuisisi. Melakukan analisis terhadap deposito dan tabungan nasabah dan melaporkannya secara rutin. Mencapai target funding yang ditetapkan oleh bank.
6. **Pawning Sales Representative:** Memastikan pencapaian target bisnis Gadaai Emas. Memastikan akurasi penaksiran barang jaminan.
7. **Funding Transaction Relationship Manager:** Melaksanakan kegiatan pemasaran pinjaman, simpanan, dan jasa bank lainnya. Memprakarsai dan menganalisis usulan pinjaman, melakukan pembinaan terhadap nasabah.
8. **Back Office:** Memperhatikan dan mencatat jumlah stok atau gudang yang tersedia. Membuat laporan operasional secara berkala. Membuat laporan dokumen yang dibutuhkan perusahaan. Menerima dan memeriksa setiap berkas legal dokumen perusahaan. Membuat surat jalan atau dinas jika diperlukan. Membuat SOP bagi perusahaan secara umum. Melengkapi setiap kebutuhan perusahaan. Menekan pengeluaran dengan baik.

Hak Cipta Diindungi 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.

9. **Teller:** Melayani kegiatan transaksi uang tunai, non tunai, surat-surat berharga, dan kegiatan kas lainnya sesuai standar layanan perbankan.
10. **Costumer Service:** Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan Bank dan standar pelayanan.²⁵



²⁵ Ariadi, *BOSM BSI KCP Panam Raya, Wawancara*, Pekanbaru, 28 Mei 2024.

Hak Cipta Diindungi 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.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Pada Akhir Pembahasan Tentang Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya yang dapat disimpulkan:

1. Bentuk-Bentuk Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya terdiri dari Iklan: Menggunakan koran, majalah, televisi, dan media sosial untuk mengiklankan produk simpanan wadi'ah, Penjualan Langsung: Tim pemasaran berbicara langsung dengan calon nasabah melalui kunjungan, telepon, atau acara khusus, Promosi penjualan: Memberikan hadiah langsung atau undian berhadiah bagi nasabah yang membuka rekening wadi'ah dan Program Referral, Hubungan Masyarakat: Mengadakan kegiatan sosial dan edukasi tentang keuangan syariah, serta menjalin hubungan dengan komunitas dan lembaga keagamaan, Publisitas: Mendapatkan liputan gratis di media seperti artikel di koran atau majalah yang membahas manfaat produk simpanan wadi'ah.
2. Pelaksanaan Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Di Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya Yaitu Terdiri Dari Iklan: Media Cetak: Iklan Di Koran Dan Majalah Local, Televisi Iklan Singkat Di

Hak Cipta Diindungi 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.

Stasiun TVRI Riau , Media Sosial: Konten Menarik Dengan Kolaborasi Influencer, Penjualan Langsung:Kunjungan Langsung: Presentasi Di Komunitas, Perkantoran, Dan Sekolah, Telemarketing: Panggilan Telepon Ke Calon Nasabah,Acara Khusus: Seminar, Workshop, dan Open House Di Kantor Cabang, Promosi Penjualan: Hadiah Langsung: Merchandise Atau Voucher Untuk Nasabah Baru, Undian Berhadiah: Hadiah Menarik Untuk Nasabah, Program Referral: Insentif Bagi Nasabah Yang Mereferensikan Orang Lain, Hubungan Masyarakat: Kegiatan Sosial: Donor Darah, Bazar Amal, Dan Program Bantuan Masyarakat, Edukasi Keuangan Syariah: Seminar Dan Workshop, Kerjasama Dengan Komunitas: Kemitraan Dengan Masjid Dan Lembaga Keagamaan, Publisitas: Artikel Di Media Cetak Dan Online: Publikasi Manfaat Produk, Press Release: Pengumuman Berita Terkait Produk, Testimoni Nasabah: Publikasi Cerita Sukses Dan Testimoni.

B. SARAN

Setelah melakukan penelitian di BSI KCP Panam Raya, penulis mengumpulkan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna:

1. Bagi Bank BSI KCP Panam Raya dalam strategi promosi produk tabungan wadi'ah diharapkan agar dapat terus meningkatkan kualitas pemasaran serta mengembangkan inovasi-inovasi terbaru untuk memasarkan produk tabungan wadi'ah sehingga nasabah tertarik

dengan akad tabungan tersebut, baik melalui promosi langsung maupun tidak langsung dan juga memperbanyak iklan di tv, koran, maupun brosur-brosur tentang produk tabungan BSI.

2. Berdasarkan penelitian ini juga, peneliti menyarankan kepada masyarakat, terutama masyarakat muslim maupun non muslim untuk menggunakan tabungan di bank syariah karena selain bebas Riba bank syariah juga memiliki tabungan yang bebas biaya administrasi bulanan. cocok bagi siapapun untuk menabung tanpa harus memikirkan potongan biaya administrasi perbulan.
3. 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 Diindungi 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 Diindungi 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 PUSTAKA

B. BUKU

- Basu Swastha Darmesta, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2002), h. 245-248.
- Drs. Ismail, MBA., Ak, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), h. 59-155.
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2008), h. 3.
- Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 16.
- Imam Mustofa, *“Fiqih Mu’amalah Kontemporer”*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 188.
- Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2018), h. 5.
- Lexy J Moleong, *“Metode Penelitian Kualitatif”*, (Bandung: Rosda Karya, 2017).
- M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), cet. Ke-2, h. 171.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 137.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : CV Alfabeta, 2018), h. 226-306.
- Sulaeman Jajuli, *“Produk Pendanaan Bank Syari’ah”*, Yogyakarta : Deepublish, 2015, h. 79.

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.

Wahyu Syarvina, “*Peranan Dana Pihak Ketiga dalam Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Bank Syariah*”, At-Tawassuth, Vol.III, No. 1, 2018: 554-578, hl. 561-562.

William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga), h. 158.

C. JURNAL

A.B.A. Rifa'I, “*Analisa Kesesuaian Kartu Kredit Syariah terhadap Fatwa No. 54/DSN MUI/X/2006 tentang Syariah Card pada Produk IB Hasanah Card Bank BNI Syariah*,” *Jurnal Ekonomi Islam* 9, no.1, 2018, h. 64-82.

Abdul Mujib, *Manajemen Strategi Promosi Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*, *Jurnal Perbankan Syariah*, Vol. 1 No. 1 Mei , 2016, h. 79.

Harahap, Wahfiuddin Rahmad. “*Penerapan strategi promosi perpustakaan.*” *JUPI (Jurnal Ilmu Perpustakaan Dan Informasi)* 6.1 (2021): h. 103-116.

C. SKRIPSI

Anisa Tiara Fitri, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadi'ah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Dengan Metode Swot (Strenght, Weakness, Opportunity Dan Threat)*, (Disertasi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), h. 6.

Hak Cipta Diindungi 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.

Lutfi Zahro Fawziah, “*Pengaruh Pendapatan Bank, Tabungan Wadiah, dan Giro Wadiah terhadap Bonus Wadiah yang ada pada Bank Syariah Mandiri*”, Skripsi, IAIN Tulungagung, 2017, h. 37.

Okta Nur Fadhila, *Analisis Penerapan Strategi Promosi Terhadap Perkembangan Produk Simpanan Wajib Berhadiah (Si Wadiah) Di Kjks Bmt Al Hikmah Ungaran Cabang Bandung*, (Disertasi: Uin Walisongo Semarang, 2015), h. 24.

Sherina Agus & Rahmawati Ratuloly, *Strategi Promosi Perbankan*, (Disertasi: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2021), h. 10.

D. WEBSITE

Bank Syariah Indonesia, “*Sejarah Perseroan*” Artikel dari https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html diakses pada 9 mei 2024.

E. WAWANCARA

Ariadi, *BOSM BSI KCP Panam Raya, Wawancara*, Pekanbaru, 28 Mei 2024.

Firman, *Customer service BSI KCP Panam Raya, Wawancara*, Pekanbaru, 28 Mei 2024.

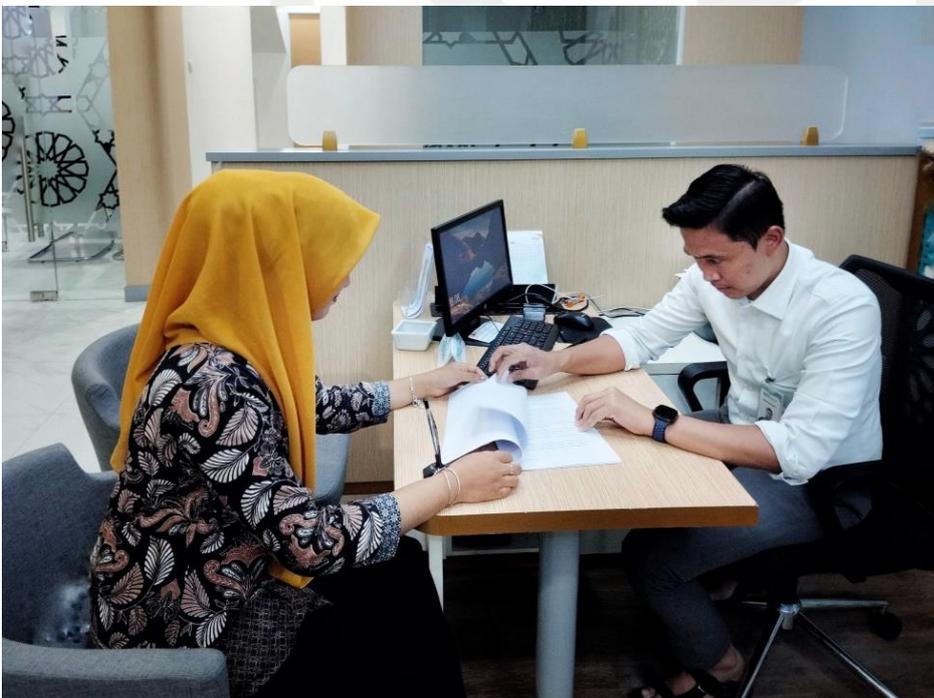
DAFTAR WAWANCARA

1. Apa saja nama-nama produk simpanan wadi'ah di BSI?
2. Apa saja kebijakan promosi produk simpanan wadi'ah di BSI?
3. Sarana promosi seperti apa yang digunakan pada BSI?
4. Bagaimana BSI memastikan bahwa pesan promosi simpanan wadi'ah mencapai target pasar yang tepat?
5. Apakah ada strategi khusus yang diterapkan untuk membangun kepercayaan masyarakat terhadap produk simpanan wadi'ah di BSI?
6. Apakah ada inovasi atau pendekatan baru yang direncanakan oleh BSI untuk meningkatkan efektivitas promosi produk simpanan wadi'ah di masa mendatang?
7. Apa tantangan utama yang dihadapi BSI dalam mempromosikan produk simpanan wadi'ah, dan bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut?
8. Bagaimana BSI mempertahankan minat nasabah setelah mereka membuka simpanan wadi'ah di BSI tersebut?

Hak Cipta Diindungi 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 mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DOKUMENTASI



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diilindungi 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.



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SHARIAH AND LAW

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

Nomor : Un.04/F.I.1/PP.00.9/4980/2024
Sifat : Biasa
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Melakukan PraRiset**

Pekanbaru, 22 Mei 2024

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Syari'ah Indonesia (BSI) KCP Panam Raya
di
Tempat

Assalamu'alaikum warhmatullahi wabarakatuh

Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini memberitahukan kepada saudara bahwa :

Nama : ZARIMA
NIM : 02120620995
Semester/Tahun : VI (Enam)/ 2024
Program Studi : Perbankan Syariah D3

ditugaskan untuk melaksanakan prariset guna mendapatkan data yang berhubungan dengan penelitiannya di Instansi yang saudara pimpin, dengan judul : Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah pada Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya.

Sehubungan dengan itu kami mohon diberikan bantuan/izin kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Dekan

Dr. Zulkfli, M.Ag.
NIP.197410062005011005

04 Juni 2024
No. 04/0350-3/8060

Kepada
UIN Sultan Syarif Kasim Riau
Fakultas Syariah dan Hukum
Jl. H.R Subrantas No. 155
Pekanbaru-Riau

U.p.: Yth. Bapak DR. Zulkifli, M.Ag.

Perihal: **PERSETUJUAN PELAKSANAAN PRARISSET MAHASISWA**

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh Jajaran senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Menunjuk perihal tersebut di atas, kami sampaikan persetujuan izin pelaksanaan PraRiset mahasiswa dengan data sebagai berikut:

No	NAMA MAHASISWA	NIM	JURUSAN
1	ZARIMA	02120620995	Perbankan Syariah D3

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian Bapak, kami mengucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

PT BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk.
KCP PANAM RAYA


Sigit Setyawan
Branch Manager


BANK SYARIAH
INDONESIA

KCP PANAM RAYA
Ariadi
BOSM

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.

RIWAYAT HIDUP



Zarima, Lahir di Kampar, pada tanggal 07 Februari 2003. Penulis merupakan anak ketiga dari empat bersaudara. Putri dari Ayahanda Cholidin dan Ibunda Lichilowati yang beralamatkan di Desa Tanjung Sawit, Kecamatan Tapung, Kabupaten Kampar. Riwayat pendidikan yang penulis tempuh mulai dari bangku Sekolah Dasar di SDN 019 Tanjung Sawit dan lulus pada tahun 2015. Kemudian Penulis melanjutkan pendidikan di MTs Himmatul Ummah dan lulus pada tahun 2018.

Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di MA Himmatul Ummah, lulus pada tahun 2021. Kemudian tepat pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikannya di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Fakultas Syariah dan Hukum, Jurusan Perbankan Syariah. Setelah menjalani proses perkuliahan pada bulan Juli s/d Agustus 2023 penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. BPR Syariah Hasanah, Kota Pekanbaru.

Kemudian pada tahun 2024 penulis melaksanakan penelitian di Bank Syariah Indonesia KCP Panam Raya dengan judul **“STRATEGI PROMOSI PRODUK SIMPANAN WADI’AH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANAMA RAYA”**.