

**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI
PEMASARAN PRODUK TABUNGAN CERIAKU DI PT. BPRS
KHASANAH UMMAT PURWOKERTO**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

Oleh :

IAIN PURWOKERTO
ARIEF NURHIDAYAT
NIM. 1223204004

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO**

2016

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xvii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii
BAB I	PENDAHULUAN
A.	Latar Belakang Masalah..... 1
B.	Rumusan Masalah..... 6
C.	Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir..... 6
D.	Metode Penelitian..... 7
1.	Metode Penelitian..... 7
2.	Lokasi dan Waktu Penelitian..... 7
3.	Teknik Pengumpulan Data..... 8
4.	Metode Analisis Data..... 10
E.	Sistem Penulisan Tugas Akhir..... 11
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA
A.	Pemasaran..... 12
1.	Pengertian Pemasaran..... 12
2.	Konsep Pemasaran..... 20

	3. Strategi Pemasaran.....	22
B.	<i>Muḍārabah</i>	24
	1. Pengertian <i>muḍārabah</i>	24
	2. Landasan Syariah.....	25
	3. Jenis-jenis <i>muḍārabah</i>	26
	4. Rukun dan Syarat <i>muḍārabah</i>	27
C.	Tabungan Syariah.....	28
	1. Tabungan <i>Wadi'ah</i>	29
	2. Tabungan <i>muḍārabah</i>	30
BAB III	HASIL DAN PEMBAHASAN	
A.	Gambaran Umum.....	33
	1. Sejarah Singkat PT. BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.....	33
	2. Visi dan Misi PT. BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.....	34
	3. Slogan.....	34
	4. Struktur Organisasi PT. BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.....	36
B.	Sistem Operasional dan Produk PT. BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.....	37
	1. Sistem Operasional PT. BPRS Khasanah Ummat.....	37
	2. Produk-produk PT. BPRS Khasanah Ummat.....	44
	a. Produk <i>Funding</i>	44
	b. Produk <i>Financing</i>	46
C.	PEMBAHASAN.....	48
BAB IV	KESIMPULAN DAN SARAN	
A.	Kesimpulan.....	58
B.	Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Nasabah Tabungan CERIA KU.....	5
Tabel 1.2 Rekapitulasi Tabungan per Tanggal 30 Juni 2016.....	55
Tabel 1.3 Rekapitulasi Tabungan per Tanggal 30 Juli 2016.....	56



DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema <i>muḍārabah</i>	31
2.2 Struktur Organisasi PT. BPRS Khasanah Ummat.....	36



DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1. Pedoman Wawancara
2. Lampiran 2. Brosur Produk-produk
3. Lampiran 3. Biodata Mahasiswa
4. Lampiran 4. Blanko Bimbingan Tugas Akhir
5. Lampiran 5. Sertifikat-sertifikat



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah suatu lembaga yang mendapat izin untuk mengerahkan dana masyarakat berupa pinjaman sehingga ia berfungsi sebagai perantara nasabah penyimpanan dana dan pemakai akhir.¹ Bank juga termasuk perusahaan industri jasa karena produknya hanya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat.

Di Indonesia lembaga keuangan bank dibagi menjadi dua jenis, yaitu bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, berbeda dengan konvensional bank syariah tidak menggunakan bunga pada sistem operasionalnya akan tetapi bank syariah memberikan pembiayaan dan jasa-jasa serta peredaran uang disesuaikan dengan prinsip syariah yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits.

Perbankan syariah saat ini perkembangannya begitu pesat terbukti dengan banyak berdirinya lembaga keuangan berbasis syariah. Didirikannya bank syariah dilatarbelakangi oleh keinginan umat Islam untuk menghindari *riba* dalam kegiatan muamalahnya serta memperoleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agamanya. Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam terbesar di dunia telah

¹ Edy Wibowo dan Untung Hendi, *Mengapa memilih bank syariah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hlm 2.

menjalankan perbankan syariah yang diharapkan dapat memberikan kemudahan-kemudahan dan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam dan penduduk Indonesia yang beroperasi tanpa riba.

Pada Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan, bahwa bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Adapun bank syariah merupakan lembaga keuangan mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*), yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan dana (*surplus*) dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit*).² Bank syariah juga biasa disebut dengan *Islamic Bank* atau *interest free banking*, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidak pastian atau ketidak jelasan (*gharar*).

Dengan semakin berkembangnya perekonomian di Indonesia dan ketertarikan masyarakat dalam bermuamalah secara syar'i, mendorong berkembangnya perbankan syariah di Indonesia. Untuk memenuhi kebutuhan serta menciptakan pemerataan ekonomi di tingkat daerah maupun lokal dan tuntutan bermuamalah secara Islam maka lahirlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Sebagai peraturan pelaksanaannya Bank Indonesia mulai tahun 1999 mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia tentang bank syariah. Bank Indonesia merevisi aturan BPRS, ketentuan baru ini dibuat untuk memberikan landasan hukum yang lebih jelas mengenai syarat dan tata cara

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 43.

pendirian BPRS. Aturan baru ini tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/23/PBI/2009 tentang BPRS yang mulai berlaku pada 1 Juli 2009.³

Dalam operasionalnya, setiap produk lembaga keuangan syari'ah menggunakan akad penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Bentuk-bentuk produk penghimpunan dana dapat berupa giro, tabungan dan deposito dengan menggunakan prinsip *wadi'ah*, *mudhārabah* dan akad pelengkap misalnya *wakālah*.

Sedangkan pada penyaluran dana dalam lembaga keuangan syariah adalah berbentuk pembiayaan. Produk pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah pada prinsipnya dapat digolongkan sebagai berikut:⁴

1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, yaitu *Musyārahah* dan *Mudhārabah*.
2. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang), yaitu *Murābahah*, *Salam* dan *Istishna'*.
3. Pembiayaan dengan prinsip sewa, yaitu *Ijārah* dan *Ijārah Muntahiya Bit Tamlik*.
4. Pinjaman *Qard*

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah umumnya dicakup dalam bagian pemasaran, hal ini sesuai dengan fungsi bagian pemasaran sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu Direksi dalam

³ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm 197.

⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP UMP YKPN, 2005), hlm. 22-25.

menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan.

Di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto, terdapat produk-produk yang dapat memfasilitasi kebutuhan masyarakat dalam produk pembiayaannya, seperti Pembiayaan iB Jual Beli Barang, Pembiayaan iB Modal Kerja dan Pembiayaan iB Multijasa. Sedangkan dalam produk penghimpunan dana, macam produknya lebih banyak dan lebih bervariasi. Ada produk khusus investasi, qurban juga khusus untuk pelajar. Seperti Tabungan Sa-KU (*Saving Khasanah Ummat*), Tabungan KU, Tabungan Qurban KU, Deposito KU, Investasi khasanah Ummat (IKU) serta Tabungan Ceria KU.

Banyaknya varian produk merupakan salah satu upaya BPRS Khasanah Ummat untuk menarik nasabah. Berlatar belakang persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat dalam menarik nasabah, maka dibutuhkan upaya lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut akan tercapai.

Pada umumnya orang mengasumsikan mengenai pemasaran hanya memasarkan barang yaitu menjual agar barang laku terjual. Hal tersebut hanyalah sebagian kecil saja dari kegiatan pemasaran, sejatinya pemasaran memiliki cakupan kegiatan yang lebih luas meliputi perumusan jenis produk, bagaimana cara menyalurkan produk kepada konsumen, seberapa tinggi harga yang harusnya ditetapkan terhadap produk tersebut dan cocok tidaknya dengan kondisi konsumennya, bagaimana cara promosi untuk

mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.⁵

Dari uraian di atas Penulis tertarik mengkaji lebih dalam bagaimana upaya yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan menggunakan salah satu produk funding BPRS Khasanah Ummat, yaitu produk Tabungan CERIA KU. Produk ini merupakan produk tabungan pendidikan khusus untuk pelajar dan mahasiswa, berlatar belakang usia pelajar yang belum memiliki KTP serta mengajak pelajar untuk menabung, produk Tabungan CERIA KU hadir untuk memenuhi kebutuhan pendidikan.

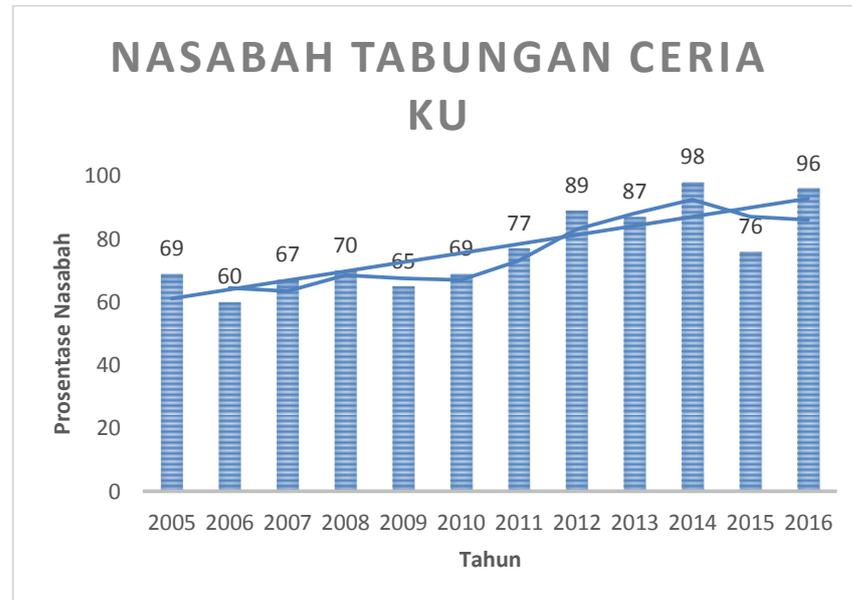
Semenjak produk ini beroperasi, Tabungan CERIA KU belum bisa dikategorikan sebagai produk yang diminati masyarakat. Terbukti dari total nasabah di produk ini hanya mencapai 2,63% dari total nasabah tabungan di BPRS Khasanah Ummat. Meski demikian jumlah nasabah dalam produk ini tetap stabil, dengan tidak adanya peningkatan atau penurunan yang signifikan.⁶ Hal tersebut digambarkan pada tabel berikut:

IAIN PURWOKERTO

⁵ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), hlm 183.

⁶ Wawancara Ali Sukronudin, *Bagian Umum & Personalia*, Selasa, 26 Juli 2016 pukul 14.30.

Tabel 1.1



Dari tabel di atas, produk Tabungan CERIA KU dilihat dari jumlah nasabahnya dari tahun ke tahun masih sedikit peminatnya, beberapa kendala mungkin dirasa dalam produk ini dan perlu adanya pembenahan secara menyeluruh, melihat produk ini masih lemah untuk bersaing dengan produk *funding* lainya dari segi pelayanan maupun kenyamanan. Penulis juga merasa mungkin ada suatu kekurangan yang terdapat pada produk ini, maka dari itu penulis tertarik menggunakan produk tersebut untuk dijadikan laporan penulisan Tugas Akhir dengan judul **“UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN CERIAKU DI BPRS KHASANAH UMMAT PURWOKERTO.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut: “Bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui strategi pemasaran produk tabungan CERIAKU di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto”?

C. Maksud Dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

Maksud penulisan laporan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui upaya-upaya yang sudah atau akan dijalankan BPRS Khasanah Ummat untuk meningkatkan jumlah nasabah melalui produk *funding* Tabungan CERIAKU. Dalam hal ini penulis akan membandingkan teori-teori yang didapat di perkuliahan dengan penerapannya pada lembaga keuangan perbankan syariah melalui observasi langsung di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.

Tujuan penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam bidang Manajemen Perbankan Syariah, serta untuk mengembangkan kemampuan penulis dalam menulis laporan hasil pelaksanaan praktek kerja yang sekaligus sebagai tempat penelitian untuk membuat laporan Tugas Akhir, sehingga penulis dapat memaparkan secara mendetail bagaimana pelaksanaan praktek kerja dan penelitian yang dilakukan, dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Program D III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

D. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode Penelitian yang penulis gunakan adalah metode penelitian kualitatif bersifat mengembangkan teori, dengan mengumpulkan data-data, seperti arsip, brosur-brosur, buku dan majalah. Serta melakukan wawancara intensif dan observasi untuk dianalisa agar supaya mendapat hasil yang kualitatif.

Dalam hal ini, penulis menyusun dan menjelaskan data-data yang telah penulis dapat dari observasi di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian Laporan Tugas Akhir

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian bersamaan dengan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS yaitu bertempat di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto yang beralamat di Jalan Sunan Bonang No.27 Tambaksari, Kembaran Banyumas.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian juga bersamaan dengan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program Diploma Tiga (D III) MPS dimulai pada hari Senin, tanggal 1 Februari 2016 (serah terima dari Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) kepada pihak BPRS Khasanah Ummat Purwokerto) sampai dengan hari Jum'at 25 Februari 2016 (pengembalian mahasiswa Praktek Kerja Lapangan (PKL) Program

Diploma Tiga (D III) MPS dari BPRS Khasanah Ummat Purwokerto kepada pihak IAIN Purwokerto).

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan akan digunakan, kecuali untuk keperluan *eksploratif*, untuk menguji *hipotesa* yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup *valid* untuk digunakan.⁷ Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan dan pengumpulan data tidak lain dari suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian.

Terdapat banyak teknik pengumpulan data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁸ Teknik pelaksanaan observasi dapat dilakukan secara langsung dengan pengamatan secara langsung bersama objek yang diselidiki dan tidak langsung dengan pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya suatu peristiwa yang diselidiki.

Dalam menjalankan observasi produk Tabungan CERIA KU dilakukan saat mengikuti pelaksanaan PKL di BPRS Khasanah Ummat

⁷ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 57.

⁸ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, hlm. 100.

dengan meninjau langsung praktek lapangan seperti penarikan tabungan di sekolah serta mengikuti alur administrasi yang dijalankan di kantor pusat.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan *interview* pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Secara sederhana *interview* diartikan sebagai alat pengumpulan data dengan mempergunakan tanya jawab antara pencari informasi dan sumber informasi.⁹

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan Tugas Akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan maupun para karyawan di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing, seperti melakukan wawancara dengan Direktur mengenai gambaran umum dan sejarah berdirinya BPRS Khasanah Ummat Purwokerto, Marketing mengenai strategi pemasaran produk dengan upaya apa saja yang dilakukan, Bagian Umum tentang alur administrasi yang dijalankan dan *Customer Service*.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-

⁹ *ibid*, hlm. 111.

buku tentang pendapat, teori, dalil, hukum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.¹⁰

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh BPRS Khasanah Ummat Purwokerto, seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi yang digunakan untuk transaksi produk Tabungan CERIA KU. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank seperti brosur produk, formulir permohonan pembukaan tabungan dan slip setoran. Penulis juga mengambil beberapa referensi dari *browsing* di internet. Seluruh dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan Tugas Akhir ini.

4. Metode Analisis Data

Analisis data dapat diartikan sebagai cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengelola data tersebut untuk menjawab rumusan masalah.¹¹ Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif analisis, yakni merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.

¹⁰ *Ibid*, hlm,133.

¹¹ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014). Hlm. 103.

Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisis antara data strategi pemasaran produk tabungan CERIA KU dengan teori dan konsep yang ada.

E. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Untuk memberikan gambaran yang jelas secara menyeluruh dalam memahami rencana laporan tugas akhir ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Sistematika penulisan ini, penulis bagi empat bab setelah itu tambahan formalitas yang berisikan halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman rekomendasi ujian tugas akhir, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, pedoman transliterasi arab-latin, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran.

Bab I pendahuluan memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan tugas akhir, metode penelitian, serta lokasi dan waktu penelitian.

Bab II menjelaskan tentang landasan teori sebagai batasan dan bekal untuk melaksanakan penelitian

Bab III menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian serta pembahasan upaya apa saja yang sudah dilaksanakan dan yang akan dilaksanakan untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah melalui produk CERIAKU di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.

Bab IV adalah penutup yang meliputi kesimpulan, saran-saran, dan kata penutup. Disamping itu, peneliti juga menyertakan lampiran-lampiran dan riwayat hidup.



BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah Penulis lakukan mengenai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Produk CERIA KU di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto, dapat diambil kesimpulan upaya peningkatan nasabah melalui Tabungan CERIA KU di BPRS Khasanah Ummat sebagai berikut:

1. Mengandalkan pola pemasaran tradisional yaitu dengan menggunakan sistem jempot bola. Promosi melalui brosur, sehingga calon nasabah mengetahui produk-produk yang di tawarkan di BPRS Khasanah Ummat baik Produk dana maupun pembiayaan khususnya produk Tabungan CERIA KU dan calon nasabah bisa mengetahui keberadaan BPRS Khasanah Ummat.
2. Melakukan sosialisasi secara langsung untuk promosi kepada calon nasabah dengan menentukan target baru atau sasaran baru serta mengajukan proposal penawaran kerjasama dalam pengelolaan tabungan dengan sekolah-sekolah, khususnya pelajar dan mahasiswa dan melakukan promo dengan adanya hadiah menarik yang akan diberikan.
3. Peningkatan pelayanan yang ditujukan kepada calon nasabah dengan dukungan sarana dan prasarana serta kemajuan teknologi terkini untuk

memudahkan pelayanan dan kenyamanan calon nasabah produk Tabungan CERIA KU.

4. Mengelola dana nasabah Tabungan CERIA KU dengan penuh tanggung jawab dan amanah, mempertahankan hubungan baik kepada nasabah dan tetap mempertahankan pendekatan kepada calon nasabah yang belum *closing*, melakukan pertemuan satu bulan sekali antar masing-masing cabang BPRS Khasanah Ummat guna membahas pengalaman dilapangan, mendatangkan motivator pemasaran, struktur pimpinan juga harus ikut survey langsung ke lapangan.

B. Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi BPRS Khasanah Ummat Purwokerto, perlu adanya peningkatan kualitas karyawan sebagai penunjang kinerja perusahaan. Hal ini dihhkhususkan dalam peningkatan nasabah melalui produk CERIA KU dan produk-produk lainnya. Serta mempertahankan pelaksanaan operasional dalam produk yang sesuai dengan syariat islam sesuai dengan jati diri lembaga keuangan yang berbasis syariah. Selain itu BPRS Khasanah Ummat diharapkan dapat memperbaharui fitur-fitur suatu produk agar mampu meningkatkan minat calon nasabah untuk membeli produk-produk *funding* maupun *financing* di BPRS Khasanah Ummat Purwokerto.
2. Bagi penulis sendiri, agar melanjutkan dan mengembangkan penelitian ini dengan lebih baik lagi, gunakan waktu sebaiknya dalam mengikuti proses

PKL (Praktek Kerja Lapangan), baik dalam pengumpulan data maupun dokumen-dokumen lembaga terkait. Serta memanfaatkan proses wawancara sebaik mungkin dengan waktu yang cukup dan hasil yang memuaskan. Semua itu penunjang untuk melancarkan proses pengerjaan Tugas Akhir (TA) sehingga mendapat hasil yang lebih optimal lagi.



DAFTAR PUTAKA

- Adiwarman A. Karim, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009.
- Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing*, Yogyakarta: Liberty Offset Yogyakarta, 2007.
- Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Bob Susanto, “*Pengertian Pemasaran Menurut Para Ahli Lengkap*”, diakses dari <http://www.seputarpengetahuan.com/2015/03/pengertian-pemasaran-menurut-para-ahli-lengkap.html>
- Dokumen BPRS Khasanah Ummat Purwokerto : *Struktur Organisasi PT. BPRS Khasanah Ummat Purwokerto*, Tahun 2016.
- Edy Wibowo dan Untung Hendi, *Mengapa memilih bank syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998.
- Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta; Fajar Interpratama Offset, 2011.
- Joko Narimo, “*Strategi Penetapan Harga Produk Dalam Pemasaran*”, diakses dari <http://webbisnis.com/strategi-penetapan-harga-produk-dalam-pemasaran/>,
- Karim.helmi, *fiqh muammalah*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997.
- Kasmir, *Pemasaran Bank* Jakarta: Kencana Prenada Media, 2004.
- Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP UMP
YKPN, 2005.

Murti Sumarni, *Managemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta,
2002.

Sofjan Assauri, *Managemen Pemasaran*, Jakarta: RajaGrafindo Persada,2004.

Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey* , Jakarta: Aneka, 1999.

Syafi'i antonio, *Bank Syariah:dari teori ke praktik*, Jakarta: gema insani
press.2001.

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press,
2014.

