

STRATEGI PEMASARAN MELALUI PENINGKATAN KUALITAS PRODUK
(Studi pada Strategi Pemasaran Deposito *Mudārabah* di
PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Artha Sampang,
Cilacap, Jawa Tengah)



TUGAS AKHIR

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

Oleh :

SINTA INDRAYANI HARTONO

NIM: 1423204039

IAIN PURWOKERTO

PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2017

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xi
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Maksud dan Tujuan.....	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Metode Penulisan Laporan.....	7
1. Jenis Penelitian.....	7
2. Subjek dan Objek.....	8
3. Sumber Data.....	8
4. Teknik Pengumpulan Data.....	8
5. Teknik Analisis Data.....	11
F. Lokasi dan Waktu Penelitian	12
1. Lokasi Penelitian.....	12
2. Waktu Penelitian	12

BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Strategi Pemasaran	13
B. Kualitas Produk	17
C. Deposito <i>Muḍārabah</i>	23
D. Penelitian Terdahulu	30
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	36
A. Gambaran Umum PT. BPRS Bumi Artha Sampang.....	36
1. Sejarah PT. BPRS Bumi Artha Sampang	36
2. Tujuan Pendirian PT. BPRS Bumi Artha Sampang.....	38
3. Visi dan Misi PT. BPRS Bumi Artha Sampang.....	39
4. Motto dan Etos Kerja	40
5. Produk-Produk PT. BPRS Bumi Artha Sampang.....	40
6. Mekanisme Operasional.....	45
B. Pembahasan	49
Strategi Pemasaran Dengan Cara Peningkatan Kualitas Produk	
Deposito <i>Muḍārabah</i> di BPRS Bumi Artha Sampang.	49
BAB IV PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar nisbah bagi hasil deposito <i>muḍārabah</i> BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat pada tahun 2017	4
Tabel 1.2 Perkembangan deposito <i>muḍārabah</i> BPRS Bumi Artha Sampang pada Tahun 2015 & 2016.....	51
Tabel 1.3 Pertumbuhan jumlah rekening nasabah deposito <i>muḍārabah</i> BPRS Bumi Artha Sampang pada bulan Juli – Desember 2016.....	57



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Blangko Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 2 Brosur Produk-produk BPRS Bumi Artha Sampang
- Lampiran 3 Formulir Permohonan Pembukaan Rekening Deposito
- Lampiran 4 Surat Permohonan Penutupan Deposito
- Lampiran 5 Sertifikat BTA dan PPI
- Lampiran 6 Sertifikat Praktek Kerja Lapangan (PKL)
- Lampiran 7 Sertifikat Pengembangan Bahasa
- Lampiran 8 Sertifikat Komputer
- Lampiran 9 Sertifikat Opak
- Lampiran 10 Struktur Organisasi PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat
- Lampiran 11 Surat Pernyataan Wawancara
- Lampiran 12 Foto-Foto
- Lampiran 13 Daftar Riwayat Hidup

IAIN PURWOKERTO

STRATEGI PEMASARAN MELALUI PENINGKATAN KUALITAS PRODUK
(Studi pada Strategi Pemasaran Deposito *Muḍārabah* di
PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Artha Sampang,
Cilacap, Jawa Tengah)

Sinta Indrayani Hartono

NIM. 1423204039

Program Studi D III Manajemen Perbankan Syari'ah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

BPRS Bumi Artha Sampang merupakan salah satu BPRS di Cilacap, Jawa Tengah. Sebagai BPRS, BPRS Bumi Artha Sampang mempunyai dua jenis produk yaitu produk *funding* dan produk *lending*. Salah satu produk *funding*-nya adalah deposito *muḍārabah*. Untuk memasarkan produk penghimpunan dana tersebut BPRS Bumi Artha Sampang mempunyai strategi yaitu melalui peningkatan kualitas produk pada deposito *muḍārabah*. Peningkatan kualitas produk tersebut yaitu melalui bagi hasil yang besar dan hadiah langsung berupa payung bagi deposan yang mendepositokan dananya kurang dari Rp 100.000.000, untuk nasabah yang mendepositokan dananya lebih dari Rp 100.000.000 akan diberikan hadiah langsung yang memiliki nilai harga kurang lebih Rp 100.000 misalnya berupa kipas angin. Bagi deposan yang mendepositokan dananya lebih dari Rp 200.000.000 akan diberikan hadiah langsung berupa rice cooker. Bagi deposan yang mendepositokan dananya lebih dari Rp 500.000.000 maka akan mendapatkan hadiah langsung berupa LED TV 32 Inch yang berharga sekitar Rp 1.800.000 – Rp 2.000.000. Hadiah langsung tersebut biasanya diberikan oleh bank sesuai dengan permintaan nasabah yang tentunya telah disetujui oleh bank, dengan ketentuan batas maksimal harga yang telah ditetapkan oleh internal bank.

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan metode observasi, wawancara dengan Direktur dan karyawan BPRS Bumi Artha Sampang dan dokumentasi.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif yakni data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (*triangulasi*), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Lokasi penelitian dilaksanakan di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat Sampang, Cilacap. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu nasabah yang mendepositokan dananya sebagai *ṣahibul māl* dan BPRS Bumi Artha Sampang sebagai *muḍarib* yang melakukan usaha berdasarkan dengan prinsip syariah.

Kata Kunci: Deposito *Muḍārabah*, BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat Sampang, Cilacap.

MARKETING STRATEGY THROUGH PRODUCT QUALITY IMPROVEMENT
(A Study Of *Muḍārabah* Deposit Marketing Strategy in
PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Artha Sampang,
Cilacap, Jawa Tengah)

Sinta Indrayani Hartono

NIM. 1423204039

Program Studi D III Manajemen Perbankan Syari'ah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRACT

BPRS Bumi Artha Sampang is a syaria public financing bank in Cilacap (BPRS), central java. As a BPRS, BPRS Bumi Artha Sampang has two kinds of products namely funding product and lending product. One of its funding product is *muḍārabah* deposit. To market its fund collection product, BPRS Bumi Artha Sampang has a strategy namely by improving the product quality of *muḍārabah* deposit. The product quality improvement is done by sharing a big number of profit and gift like umbrella for depositor who deposits less than Rp. 100.000.000, meanwhile depositor who deposits more than Rp. 100.000.000 will be given a gift that the price equals with Rp. 100.000,- such as fan. Depositor who deposits more than Rp. 200.000.000 will be given a rice cooker. Depositor who deposits more than Rp. 500.000.000 will be given a 32 inch LED TV that the price is around Rp. 1.800.000 – Rp. 2.000.000. The gift is generally given by the bank according to client's request and it is also agreed by the bank with price maximum limit requirement that has been determined by the bank.

This study is field study using qualitative approach. The data collection techniques used are observation, interview with the President and the employee of BPRS Bumi Artha Sampang, and documentation.

This study uses qualitative descriptive analysis method which means the data were collected from several sources by using several data collection techniques (triangulation), and it was conducted continuously until the data is saturated. The study was conducted in BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat Sampang, Cilacap. The result of the study is the client who deposits their money is a *sahibul mal* and BPRS Bumi Artha Sampang is as *muḍārib* which conducts the business based on islamic law.

Key words : *Muḍārabah* Deposit, BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat Sampang, Cilacap.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank syariah adalah bank yang kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Dengan kata lain, bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiaannya disesuaikan dengan prinsip syariah.¹

Kegiatan operasional perbankan syariah di Indonesia di mulai pada tahun 1992 melalui pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. (PT.BMI) didasarkan pada undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian diperbaharui dengan undang-undang No. 10 tahun 1998. Operasional BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil menengah, maka muncullah usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah dan *Baitul Mal Wat Tamwil* yang bertujuan mengatasi hambatan operasional BMI tersebut.²

Perbankan Islam saat ini sudah berkembang pesat dan dikenal secara luas. Perbankan syariah adalah perbankan yang berlandaskan prinsip syariah.

¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm.1

² Sudarsono Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 85

Bank syariah menerapkan prinsip bagi hasil dan memberikan pelayanan kepada nasabah dengan bebas bunga, untuk menghindari masalah riba. Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.³

Penghimpunan dana perbankan yang berdasarkan prinsip syariah adalah penghimpunan dana dengan akad *wadiah* dalam aplikasi diperbankan biasanya diterapkan dalam bentuk tabungan *wadiah* dan tabungan giro *wadiah*. Penghimpunan dana dengan prinsip bagi hasil yaitu dengan akad *muḍārabah* dalam aplikasi perbankan biasanya di terapkan dalam bentuk tabungan *muḍārabah* dan deposito *muḍārabah*.

Deposito merupakan salah satu produk penghimpunan dana di BPRS Bumi Artha Sampang yang menggunakan akad *muḍarābah*. Selain syarat yang mudah, deposito ini juga dapat dijangkau oleh semua masyarakat karena dapat menginvestasikan dananya dalam jangka waktu tertentu dan nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil dari dana yang disimpan dalam akad deposito *muḍarābah* tersebut.

Perbankan syariah yang karakteristik utamanya adalah bebas bunga, bank syariah ini tidak berpatokan pada tingkat suku bunga melainkan berpatokan kepada prosentase bagi hasil. Produk penghimpunan deposito

³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 39

muḍārabah di BPRS Bumi Artha Sampang merupakan salah satu produk yang menggunakan prinsip bagi hasil.

Akan tetapi, masyarakat muslim di Indonesia tidak banyak yang mengetahui tentang bank syariah itu seperti apa dan bagaimana prinsip bagi hasil yang ada pada bank syariah. Agar masyarakat mempunyai pengetahuan lebih tentang bank syariah, diperlukan adanya pemasaran yang strategis untuk mengenalkan produk-produk dan jasa yang terdapat pada bank syariah tersebut.

Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.⁴ Pemasaran dibutuhkan untuk memberikan pengetahuan lebih kepada masyarakat mengenai produk, jasa dan penerapan prinsip bagi hasil yang terdapat pada bank syariah.

BPRS Bumi Artha Sampang adalah bank yang berdiri pada tahun 2006 yang kantor pusatnya berlokasi di depan pasar Sampang. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat ditempatkan di depan pasar Sampang agar berdekatan dengan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, penempatan ini diharapkan agar masyarakat mudah mencari tempat untuk menginvestasikan dananya bagi masyarakat yang kelebihan dana maupun mengajukan pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Selain lokasi yang strategis di depan pasar Sampang, BPRS Bumi Artha

⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 59.

Sampang kantor pusat juga berada dekat dengan sekolah-sekolah dan perumahan.

Strategi yang diterapkan oleh BPRS Bumi Artha Sampang agar dapat bersaing dalam dunia perbankan syariah adalah dengan melakukan strategi pemasaran dengan cara meningkatkan kualitas produk pada deposito *muḍārabah*. Produk deposito *muḍārabah* adalah produk unggulan BPRS Bumi Artha Sampang yang banyak diminati oleh masyarakat untuk menginvestasikan dananya agar mendapatkan bagi hasil yang besar.

Peningkatan kualitas produk BPRS Bumi Artha Sampang terapkan dalam produk deposito *muḍārabah* adalah dengan memberikan bagi hasil yang besar tergantung dengan jangka waktu yang nasabah gunakan. Semakin lama jangka waktu yang digunakan dalam akad maka akan semakin besar nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah. Jangka waktu yang BPRS Bumi Artha Sampang terapkan untuk produk deposito *muḍārabah* adalah 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Tabel 1.1
Daftar nisbah bagi hasil deposito *muḍārabah* BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat pada tahun 2017

Jangka Waktu	<i>Ṣahibul Mal</i> (Nasabah)	<i>Muḍarib</i> (Bank)
3 bulan	35%	65%
6 bulan	42,5%	57,5%
12 bulan	47,5%	52,5%

Peningkatan kualitas produk pada deposito *muḍārabah* juga diterapkan melalui pemberian hadiah langsung kepada nasabah deposan. Hadiah langsung tersebut adalah sebagai berikut, bagi deposan yang mendepositokan

dananya kurang dari Rp 100.000.000, maka nasabah tersebut akan mendapatkan hadiah langsung berupa payung, untuk nasabah yang menandatangani dananya lebih dari Rp 100.000.000 akan diberikan hadiah langsung yang memiliki nilai harga kurang lebih Rp 100.000 misalnya berupa kipas angin. Bagi depositan yang menandatangani dananya lebih dari Rp 200.000.000 akan diberikan hadiah langsung misalnya berupa rice cooker. Bagi depositan yang menandatangani dananya lebih dari Rp 500.000.000 maka akan mendapatkan hadiah langsung misalnya berupa LED TV 32 Inch yang berharga sekitar Rp 1.800.000 – Rp 2.000.000. Hadiah langsung tersebut biasanya diberikan oleh bank sesuai dengan permintaan nasabah yang tentunya telah disetujui oleh bank, dengan ketentuan batas maksimal harga yang telah ditetapkan oleh internal bank.⁵

Dengan demikian, berdasarkan uraian-uraian di atas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang, Sampang, Cilacap karena deposito *muḍārabah* adalah salah satu produk unggulan di BPRS Bumi Artha Sampang. Maka melalui laporan penulisan Tugas Akhir ini penulis mengambil judul: “Strategi Pemasaran Melalui Peningkatan Kualitas Produk (Studi pada Strategi Pemasaran Deposito *Muḍārabah* di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Artha Sampang, Cilacap, Jawa Tengah)”.

⁵ Wawancara dengan Bapak Kuart Sugiyanto, Direktur BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat pada tanggal 10 Februari 2017

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, untuk mempermudah pemahaman terhadap permasalahan yang ada mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan kualitas produk deposito *muḍārabah* maka dapat diambil rumusan masalahnya yaitu bagaimana strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang, Cilacap, Jawa Tengah?

C. Maksud dan Tujuan

Maksud dari penulisan laporan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang, Cilacap, Jawa Tengah.

Tujuan penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna meraih gelar Ahli Madya dalam bidang manajemen perbankan syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan pengetahuan dalam memperkaya wawasan konsep dan teori-teori perbankan syariah terutama tentang deposito *muḍārabah*.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi BPRS Bumi Artha Sampang

Dari penelitian ini BPRS Bumi Artha Sampang dapat memperkenalkan eksistensinya kepada masyarakat luas dan sebagai

masuk kepada lembaga dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan kepada nasabah.

b. Bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Dari penelitian ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dapat mengetahui sistem operasional BPRS Bumi Artha Sampang dan cara peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

c. Bagi nasabah

Untuk menambah pengetahuan tentang nisbah bagi hasil dan pemberian hadiah langsung bagi nasabah deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

d. Bagi Masyarakat

Untuk menambah informasi masyarakat tentang kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

E. Metode Penulisan Laporan

1. Jenis penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) atau penelitian kasus. Penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian mendalam mengenai unit sosial tertentu yang hasilnya merupakan gambaran yang lengkap dan terorganisir baik mengenai unit tersebut.⁶ Unit sosial tersebut adalah individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat.

⁶ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 80.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dimana peneliti mengamati dan berpartisipasi langsung tentang apa yang dikaji.

2. Subjek dan Objek

Subjek penelitian yaitu Direktur Utama dan karyawan PT. BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat, Cilacap, Jawa Tengah dan objek penelitiannya yaitu meneliti tentang strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer yang didapatkan oleh penulis dalam penelitian ini yaitu melalui wawancara dengan Direktur Utama dan karyawan di BPRS Bumi Artha Sampang

b. Data Sekunder

Data sekunder didapatkan oleh penulis melalui dokumentasi serta hasil foto-foto yang merupakan data tambahan yang dapat mendukung penelitian ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data tidak lain dari suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan digunakan untuk menguji hipotesa yang telah dirumuskan. Data yang dikumpulkan harus cukup valid untuk digunakan.

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.⁷ Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi sebagai alat pengumpulan data ini banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Teknik pelaksanaan observasi ini dapat dilakukan secara langsung yaitu pengamat berada langsung bersama dengan objek yang diselidiki, dan tidak langsung yakni pengamatan yang tidak dilakukan tidak pada saat berlangsungnya peristiwa yang diselidiki.⁸

Observasi yang penulis gunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah observasi secara langsung. Dalam observasi ini, penulis mengamati langsung kegiatan-kegiatan dan sistem operasional yang ada di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat.

b. Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan untuk memperoleh informasi.⁹ Wawancara yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, dimana penulis dalam melakukan

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

⁸ *Ibid.*, hlm. 58.

⁹ Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm.

wawancara pengumpul data telah mempersiapkan pertanyaan tertulis dan alternatif jawabanpun telah disiapkan.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan maupun para karyawan di BPRS Bumi Artha Sampang. Seperti melakukan wawancara dengan Direktur Utama yang sekaligus menjabat sebagai Direktur Marketing dan Direktur Operasional dan wawancara dengan *customer service* BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat mengenai peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia.¹⁰ Metode ini dilakukan dengan melihat arsip-arsip, catatan-catatan, pendapat dan lainnya. Penulis melakukan pencarian data tentang peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang dan data mengenai pertumbuhan nasabah dan nominal yang didapatkan melalui produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang.

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut penulis dapatkan dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat. Seperti brosur, arsip-arsip, formulir-formulir dokumen transaksi yang digunakan untuk melakukan transaksi deposito *muḍārabah* dan lain-lain.

¹⁰ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 66.

Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah-majalah perbankan, browsing di internet dan lain sebagainya. Semua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dari hasil pengumpulan data, merupakan tahapan yang penting dalam penyelesaian suatu kegiatan penelitian ilmiah.¹¹ Analisis yang digunakan adalah dalam melakukan penelitian yaitu menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan tehnik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh.¹²

Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis diperoleh dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu penulis mencoba memaparkan semua data dan informasi yang diperoleh kemudian peneliti menganalisa dengan berpedoman pada sumber-sumber tertulis. Data yang diambil adalah tentang strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang, Sampang, Cilacap.

¹¹ Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2010), hlm. 119.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung : CV Alfabeta, 2009), hlm 243.

Adapun tujuan utama dari analisis data ialah untuk meringkaskan data dalam bentuk yang mudah dipahami dan mudah ditafsirkan, sehingga hubungan antar problem penelitian dapat dipelajari dan diuji.¹³

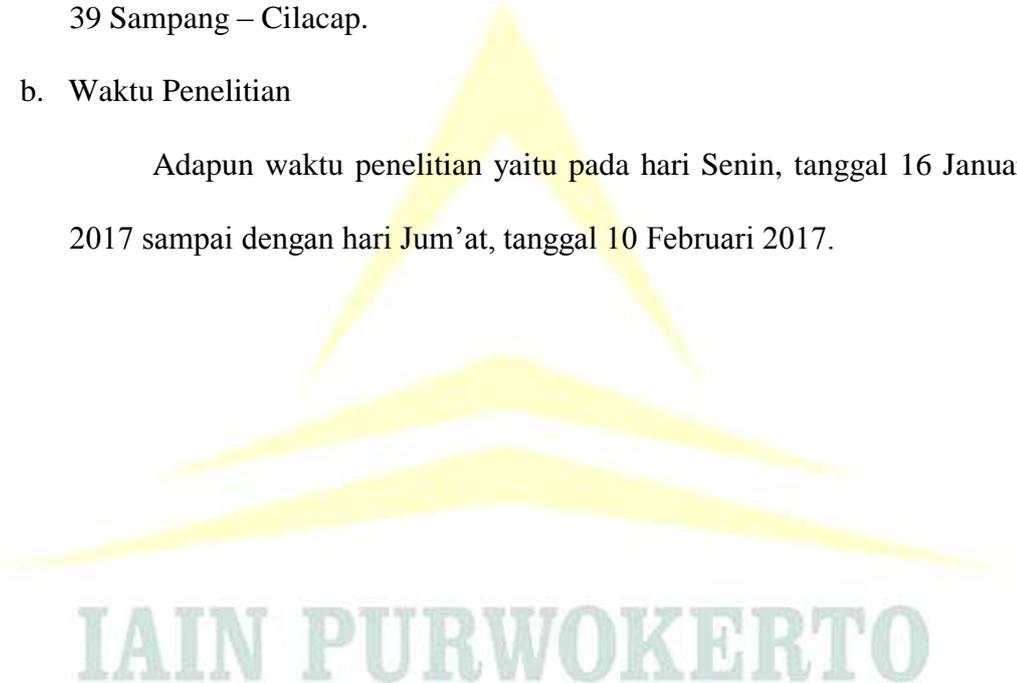
F. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu bertempat di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat, Cilacap, Jawa Tengah yang beralamat di Jl. Tugu Barat No. 39 Sampang – Cilacap.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian yaitu pada hari Senin, tanggal 16 Januari 2017 sampai dengan hari Jum'at, tanggal 10 Februari 2017.



IAIN PURWOKERTO

¹³ Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian*, (Malang: UIN-Maliki Press, 2010), hlm. 120.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan dengan membandingkan antara teori dan praktek sebagaimana telah dipaparkan di atas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

BPRS Bumi Artha Sampang, Cilacap, Kantor Pusat dalam menentukan strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* sudah sesuai dengan apa yang ada dalam teori strategi pemasaran dengan pengukuran 8 dimensi kualitas dan dalam menerapkan produk deposito *muḍārabah* sudah mengikuti ketentuan dari Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan umum deposito berdasarkan akad *muḍārabah* dan Peraturan dari Bank Indonesia.

Strategi pemasaran melalui peningkatan kualitas produk deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang yang sangat menonjol yaitu nasabah deposan mendapatkan bagi hasil yang besar dan hadiah langsung berupa payung bagi deposan yang mendepositokan dananya kurang dari Rp 100.000.000, untuk nasabah yang mendepositokan dananya lebih dari Rp 100.000.000 akan diberikan hadiah langsung yang memiliki nilai harga kurang lebih Rp 100.000 misalnya berupa kipas angin. Bagi deposan yang mendepositokan dananya lebih dari Rp 200.000.000 akan diberikan hadiah langsung misalnya berupa rice cooker. Bagi deposan yang mendepositokan

dananya lebih dari Rp 500.000.000 maka akan mendapatkan hadiah langsung misalnya berupa LED TV 32 Inch yang berharga sekitar Rp 1.800.000 – Rp 2.000.000. Hadiah langsung tersebut biasanya diberikan oleh bank sesuai dengan permintaan nasabah yang tentunya telah disetujui oleh bank, dengan ketentuan batas maksimal harga yang telah ditetapkan oleh internal bank.

Perhitungan bagi hasil deposito *muḍārabah* di BPRS Bumi Artha Sampang menggunakan net bersih atau sistem *revenue sharing* dan indikasi *equivalent rate* (EQR). Sistem *revenue sharing* yaitu sistem perhitungan sebelum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank. Dalam perhitungan deposito *muḍārabah* menggunakan rumus =

Bagi hasil /bulan = Nominal deposito x EQR bulan September (%) ÷ 12 bulan
 Pajak /bulan = Nominal Deposito x EQR bulan September (%) x 20% ÷ 12 bulan

Pajak dikenakan jika nominal deposito *muḍārabah* di atas Rp 7.500.000,- .

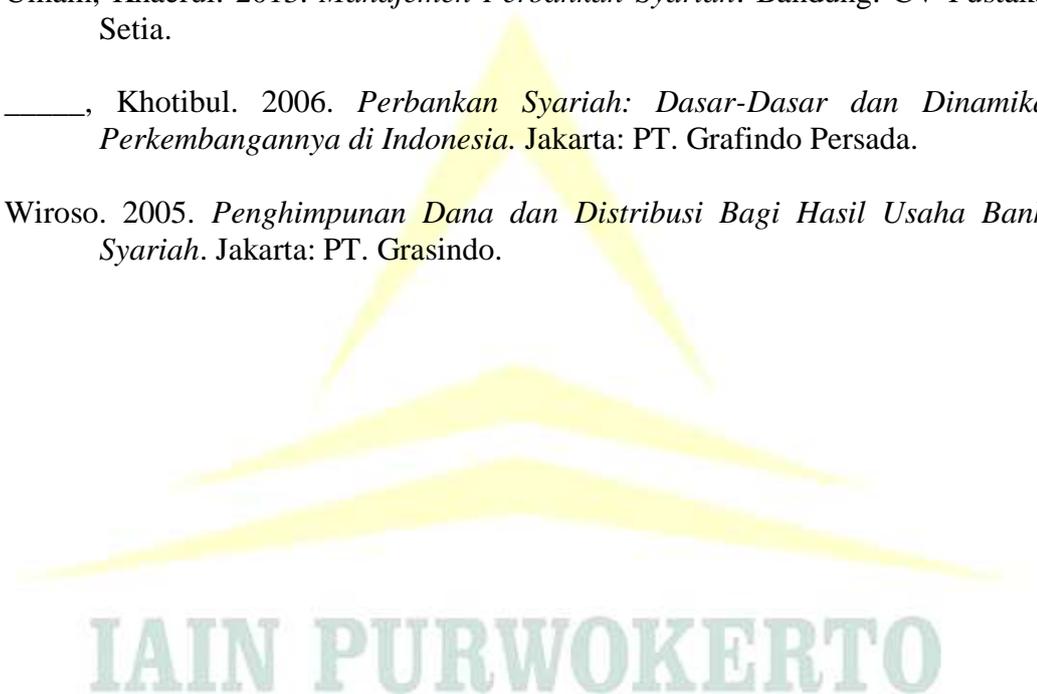
B. Saran

1. BPRS Bumi Artha Sampang perlu adanya pengembangan informasi kepada masyarakat tentang perbankan syariah dan kualitas produk-produknya termasuk produk deposito *muḍārabah* terhadap masyarakat luas agar perusahaan dapat mencapai target yang diinginkan.
2. Penelitian ini bukanlah penelitian final, maka dari itu peneliti selanjutnya diharapkan mampu memaparkan penjelasan yang lebih mendalam mengenai deposito *muḍārabah* sehingga dapat lebih dimengerti oleh semua kalangan

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. 2011. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Press.
- Assauri, Sofjan. 2007. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Teras.
- Dokumen BPRS Bumi Artha Sampang 2013. *Sejarah Berdirinya BPRS Bumi Artha Sampang*.
- Dokumen BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Pusat Sampang, Cilacap. *Standar Operasional Prosedur BPRS Bumi Artha Sampang*.
- Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Strategis: Teori dan aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Faud, Ramli. 2015. *Akutansi Perbankan: Pendekatan Sisi Praktik*. Bogor: Penerbit Ghala Indonesia.
- Heri, Sudarsono. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasiram, Moh. 2010. *Metodologi Penelitian*, Malang: UIN-Maliki Press.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.
- Khotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2008. *Manajemen Pemasaran: Edisi Ketiga Belas*. Terj. Bob Sabran Jakarta: Erlangga.
- Muhamad. 2004. *Tehnik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nasution, M. Nur. 2015. *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.

- Nasution. 2014. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sofyan, Iban. 2015. *Manajemen Strategi : Teknik Penyusunan serta Penerapannya untuk Pemerintah dan Usaha*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suryabrata, Sumadi. 2003. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Tanzeh, Ahmad. 2009. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras.
- Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- _____, Khotibul. 2006. *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Wiroso. 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Bagi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT. Grasindo.



IAIN PURWOKERTO

FOTO – FOTO



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Sinta Indrayani Hartono
Tempat, tanggal lahir : Cilacap, 09 Januari 1997
Nomor Induk Mahasiswa : 1423204039
Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester/Prodi : VI/D III Manajemen Perbankan Syariah
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat : Jl. Sampang-Sikampuh RT.01 RW.01 No. 90
Nusajati, Gunung Bawang, Sampang, Cilacap
Nomor Telepon : 082242588718
Status Marital : Belum Menikah
Orang Tua
Nama Ayah : Heru Hartono
Pekerjaan : Wiraswasta
Alamat : Jl. Sampang-Sikampuh RT.01 RW.01 No. 90
Nusajati, Gunung Bawang, Sampang, Cilacap
Nama Ibu : Daryati
Pekerjaan : -
Alamat : Jl. Sampang-Sikampuh RT.01 RW.01 No. 90
Nusajati, Gunung Bawang, Sampang, Cilacap

Purwokerto, 05 Juni 2017



Sinta Indrayani Hartono
NIM. 1423204039