STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) BRI SYARIAH iB DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PURWOKERTO

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Purwokerto untuk memenuhi Salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya

Oleh :
HANA MUTIA AGISTA
NIM. 1323204014

PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hana Mutia Agista

NIM : 1323204014

Jenjang : DIII

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Manajemen Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB Di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penulisan karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang telah dirujuk sumbernya.

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 01 Juli 2019
Yang menyatakan

Hana Mutia Agista
NIM. 1323204014

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

IAIN PURWOKERTO

PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

STRATEGI PEMASARAN
PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) BRI SYARIAH iB
DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PURWOKERTO

Yang disusun oleh Saudari **Hana Mutia Agista (NIM. 1323204014)** Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah,** Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jum'at,** tanggal **19 Juli 2019** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A.Md.)** dalam **Ilmu Manajemen Perbankan Syariah** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir.**

Ketua Sidang/Penguji	Sekretaris Sidang/Penguji
Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag.	H. Slamet Akhmadi, M.S.I.
NIP. 196708151991031003	NIDN. 2111027901

Pembimbing/Penguji

H. Sochimin, Lc. M.Si.
NIP. 196910092003121001

Purwokerto, Juli 2019
Mengetahui/Mengesahkan
Dekan

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 197309212002121004

IAIN PURWOKERTO

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan bimbingan, koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

Nama : Hana Mutia Agista

NIM : 1323204014

Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto

Dengan ini kami mohon kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto agar skripsi tersebut dapat diajukan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md). Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 1 Juli 2019
Pembimbing,

H. Sochimin, Lc.M.Si
NIP. 196910092003121001

PERSEMBAHAN

بسم الله ارحمن ارحيم

Dengan segala kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, karya sederhana ini penulis persembahkan untuk:

1. Allah SWT, Segala puji bagi Engkau ya Allah, berkat rahmat dan kuasaMu akhirnya aku bisa menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga ini menjadi salah satu bentuk ibadah yang dapat bermanfaat bagi semesta. Aamiin.
2. Kepada kedua orang tua saya yang tercinta yaitu Ibu Eni Setiyowati dan Bapak Kirsun Wijaya, yang telah merawat, mendidik, mendukung, dan tak hentinya mendoakan saya selama ini. Terima kasih atas segala dukungan kalian, baik dalam materi maupun moril. Karya ini saya persembahkan untuk kalian, sebagai wujud rasa terimakasih atas pengorbanan dan jerih payah kalian sehingga saya dapat menggapai cita-cita.
3. Untuk kakakku Suni Septiani dan Giri Saptono yang selalu memberikan doa, dorongan dan semangat untuk saya menyelesaikan tugas akhir, untuk anakku Muhammad Arfan Shakeel yang selalu menghadirkan tawa disetiap mengerjakan tugas akhir.
4. Kepada Bapak Sochimin yang telah membimbing saya selama penyelesaian tugas akhir ini. Saya ucapkan terimakasih atas ilmu, nasihat yang telah Bapak beri pada saya. Terimakasih atas kesabaran Bapak selama masa bimbingan walau saya banyak kekurangan dan kelalaian.
5. Untuk teman-temanku yang ada di Kos warso Diyah Ayu Sri Kencana Jati, Erlina Muji Utami dan Ikrima Syafiatul Maulah yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam hal apapun untuk saya mencapai kesuksesan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Untuk sahabatku Imam Ma'ruf, Dede Susanti, Siti Rofikoh, Novia Safrina Lubis, Febri Candra Saputra yang selalu memberikan semangat disaat susah maupun senang.

IAIN PURWOKERTO

Permohonan maaf penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis namun sampai saat ini penulis belum mampu untuk membalasnya. Semoga Allah meridhoi segala kebaikan yang diberikan. Amiin

IAIN PURWOKERTO

KATA PENGANTAR

Assalamu"laikum Warahmatullahi Wabarakaatuhu

Alhamdulillahirabil"alamin. Segala puji syukur kehadirat Allah SWT atas karunia serta rahmat-Nya yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB di BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto. Tak lupa pula sholawat dan salam selalu senantiasa tercurah pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat hingga akhir zaman.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu, membimbing, mengarahkan dan memotivasi pada penulis. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Dr. Moh. Roqib, M.Ag selaku Rektor IAIN Purwokerto.
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto,
3. Yoiz Shofwa Shafrani, SP.,M.Si. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah
4. H. Sochimin, Lc, M.Si, selaku Kepala Laboratorium sekaligus Pembimbing Tugas Akhir
5. Bapak Kirsun Wijaya dan Ibu Eni Setiyowati selaku orangtua yang telah memberi semangat dan dukungan baik materi maupun non materi.

Tidak ada kata yang dapat penulis sampaikan untuk mengungkapkan rasa terimakasih kecuali seutas do'a semoga amal baik yang diberikan diterima Alloh Swt. Penulis menyadari Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Purwokerto, 01 Juli 2019
Penulis,

Hana Mutia Agista
NIM. 1323204014

IAIN PURWOKERTO

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ (١٥٣)

"...Sesungguhnya, Allah beserta orang-orang yang sabar."

(QS. Al-Baqarah: 153)

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 158 tahun 1987 Nomor 0543 b/u/1987 tanggal 10 September 1987 tentang pedoman transliterasi Arab-Latin dengan beberapa penyesuaian menjadi berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	Żal	ż	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	Er
ز	Za	z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)

IAIN PURWOKERTO

ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	…. ‘….	koma terbalik keatas
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	qaf	q	Ki
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wawu	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya	y	ye

IAIN PURWOKERTO

B. Vokal

1. Vokal tunggal (monoftong)

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
ـَ	fatḥah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	ḍamah	U	U

Contoh: كَتَبَ -*kataba* يَذْهَبُ - *yażhabu*

فَعَلَ -*fa'ala* سُئِلَ– *su'ila*

2. Vokal rangkap (diftong)

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـَيْ	*Fatḥah* dan *ya*	*Ai*	a dan i
ـَوْ	*Fatḥah* dan *wawu*	*Au*	a dan u

Contoh: كَيْفَ - *kaifa* هَوْلَ – *haula*

IAIN PURWOKERTO

C. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَ ...ا...	*fatḥah* dan *alif*	*Ā*	a dan garis di atas

ـِـيْ	*Kasrah* dan *ya*	*Ī*	i dan garis di atas
ـَـُـو -----	*ḍamah* dan *wawu*	*Ū*	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla* قِيْلَ - *qīla*

رَمى- *ramā* يقول – *yaqūlu*

D. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

   ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakatfatḥah*, *kasrah* dan *ḍammah*, transliterasinya adalah /t/.

2) *Ta marbūṭah* mati

   Ta marbūṭah yang mati atau mendapat ḥarakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (h).

   contoh:

روضة الأ طفال	*Rauḍah al-Aṭfāl*
المدينة المنورة	*al-Madīnah al-Munawwarah*
طلحة	*Ṭalḥah*

IAIN PURWOKERTO

E. *Syaddah* (*tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

ربّنا	Ditulis *rabbanā*
نزّل	Ditulis *nazzala*

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dengan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsyiyyah*, kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*, ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sambung atau hubung.

Contoh:

الرجل	Ditulis *al-rajulu*
القلم	Ditulis *al-qalamu*

IAIN PURWOKERTO

G. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrop. Namun itu, hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila Hamzah itu terletak di awal kata, ia dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

Hamzah di awal	اكل	*Akala*
Hamzah di tengah	تأخذون	*ta'khuz|ūna*
Hamzah di akhir	النّوء	*an-nau'u*

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dua cara; bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan. Namun penulis memilih penulisan kata ini dengan perkata.

Contoh:

وان الله لهو خيرالرازقين	Ditulis *wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn*
فاوفوا الكيل والميزان	Ditulis *fa aufū al-kaila waal-mīzan*

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan arab huruf kapital tidak dikenal, transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

ومامحد الا رسو ل	Ditulis Wa mā Muḥammadun illā rasūl.
ولقد راه بالافق المبين	Ditulis Wa laqad raāhu bi al-ulfuq al-mubīn

IAIN PURWOKERTO

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) BRI SYARIAH iB DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PURWOKERTO

HANA MUTIA AGISTA
1323204014
Program Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

ABSTRAK

Bank berdasarkan prinsip syariah belum lama berkembang di Indonesia, namun sudah menunjukan tanda-tanda yang mengembirakan sejak hadirnya bank syariah saat ini yang berjumlah sekitar empat ratusan lebih kantornya. Salah satunya yaitu Bank BRI Syariah KC Purwokerto yang mempunyai strategi pemasaran didalam memasarkan produknya. Produk Simpanan Pelajar (SimPel) adalah suatu produk yang dimiliki oleh Bank BRI Syariah KC Purwokerto. Prinsip yang digunakan oleh Bank BRI Syariah KC Purwokerto dalam mengelola tabungan simpanan pelajar (Simpel) yaitu prinsip wadiah. Prinsip wadiah yang digunakan dalam Bank BRI Syariah adalah prinsip wadiah yad dhamanah. Prinsip wadiah yad dhamanah yaitu simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa penitipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali. Bank memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama mengendap di bank. Produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) satu produk yang masih dikatakan masih baru, tetapi antusias masyarakat ini dibuktikan sejak peluncuran program simpanan pelajar dari bulan juni 2015 yang mengalami peningkatan.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (simpel) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian dilaksanakan di Bank BRI Syariah KC Purwokerto, disimpulkan bahwa Startegi Pemasaran yang digunakan Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

Dalam mendapatkan nasabah strategi lokasi dan *layout* adalah bank yang letaknya strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank, penetapan *layout* yang baik dan benar juga akan menambah kenyamanan nasabah dalam berhubungan dengan bank. Strategi Promosi bank adalah kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Strategi Jemput bola adalah strategi mendatangi satu per satu nasabah/calon nasabah dari pintu ke pintu untuk menawarkan produk, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

Kata Kunci : ***Strategi Pemasaran, Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel)***

MARKETING STRATEGY FOR IB ISLAMIC SHARIA STUDENT SAVINGS SAVINGS PRODUCTS IN BRI SHARIA PURWOKERTO BRANCH OFFICE

HANA MUTIA AGISTA
1323204014

Department of Islamic Banking management
Faculty of Economic and Islamic Business
State Institute on Islamic Studies (IAIN) Purwokerto

ABSTRACK

Banks based on sharia principles have recently developed in Indonesia, but have shown encouraging signs since the presence of Islamic banks currently totaling around four hundred more offices One of them is Bank BRI Syariah KC Purwokerto which has a marketing strategy in marketing its products. Student Savings Products (Simple) is a product owned by Bank BRI Syariah KC Purwokerto. The principle used by Bank BRI Syariah KC Purwokerto in managing student savings savings (Simple), namely the wadiah principle. The principle of wadiah used in Bank BRI Syariah is the principle of the wadiah yad dhamanah. The principle of wadiah yad dhamanah is a deposit from a customer who needs a safekeeping service with a certain degree of flexibility to withdraw it. The bank obtains permission from the customer to use the funds while settling in the bank. Student savings products (simple), one product that is still said to be new, but the enthusiasm of the community has been proven since the launch of the student savings program from June 2015 which has increased. The purpose of this study was to determine the marketing strategy of student savings savings products (simple) at Bank BRI Syariah KC Purwokerto. Data collection in this study using observation, interviews and documentation. This study uses descriptive analysis method with a qualitative approach. The research location was carried out at Bank BRI Syariah KC Purwokerto, concluded that the Marketing Strategy used by Bank BRI Syariah KC Purwokerto. In obtaining customer location strategies and layouts that are banks that are strategically located, it is very easy for customers to deal with banks, the determination of good and correct layouts will also add to the convenience of customers in dealing with banks. Bank Promotion Strategy is a bank activity for both direct and indirect strategies. The strategy of picking up the ball is the strategy of going to one-to-one customers from door to door to offer products, so that they can directly explain the bank's products to customers in detail. omit all products and products that are good in keywords: Marketing Strategy, Student Savings Savings Products (SimPel)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**
PERNYATAAN KEASLIAN ..... **ii**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **iii**
NOTA DINAS PEMBIMBING ..... **iv**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **v**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
MOTTO ..... **viii**
PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **ix**
ABSTRAK ..... **xv**
DAFTAR ISI ..... **xvii**
DAFTAR TABEL ..... **xix**
DAFTAR GAMBAR ..... **xx**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xxi**
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir 7
E. Landasan Filosofi 8
F. Metode Penelitian 10
1. Pendekatan Dalam Penelitian 10
2. Jenis Penelitian 10
3. Lokasi dan Waktu Penelitian 10
4. Sumber Data 11
5. Teknik Pengumpulan Data 11
6. Teknik Analisis Data 12
G. Sistematika Pembahasan 13
BAB II LANDASAN TEORI
A. Kajian Pustaka 14

IAIN PURWOKERTO

1. Strategi Pemasaran 14
a. Pengertian Strategi Pemasaran 14
b. Strategi Pemasaran Bank 16
2. Tabungan 20
a. Pengertian Tabungan 20
b. Prinsip – prinsip Tabungan 21
B. Penelitian Terdahulu 22
BAB III PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 24
1. Sejarah Singkat PT. BRI Syariah 24
2. Visi dan Misi PT. BRI Syariah 27
3. Tujuan didirikannya BAnk BRI Syariah Purwokerto .. 27
4. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC Purwokerto 28
5. Budaya Kerja di BRI Syariah KC Purwokerto 36
6. Produk – produk Tabungan Bank BRI Syariah Purwokerto 37
B. PEMBAHASAN 39
C. Pembahasan Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar di Bank BRI Syariah KC Purwokerto ... 42
BAB IV PENUTUP
A. Kesimpulan 48
B. Saran 48
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) di BRI Syariah KC Purwokerto Oktober 2018 – Per 25 Februari 2019

Tabel 1.2 Penelitian Terdahulu

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Bank Syariah KC Purwokerto

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

1. Brosur Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel)
2. Draf Wawancara
3. Surat Keterangan Berhak Mengajukan Judul Tugas Akhir
4. Surat Pemberitahuan Pengecekan Judul Tugas Akhir
5. Surat Usulan Menjadi Pembimbing Tugas Akhir
6. Surat Pernyataan Kesediaan Menjadi Pembimbing Tugas Akhir
7. Blanko Bimbingan Tugas Akhir
8. Sertifikat - Sertifikat

IAIN PURWOKERTO

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan ekonomi merupakan kegiatan mengatur urusan rumah tangga nasional untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidup penduduk, serta untuk menciptakan suatu proses kesejahteraan. Lembaga-lembaga perekonomian bahu-membahu mengelola semua potensi ekonomi agar berdaya dan berhasil guna secara optimal.Lembaga keuangan, khususnya lembaga perbankan mempunyai peranan yang amat strategis dalam menggerakan roda perekonomian suatu negara.[1]

Dalam pembicaraan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (*kredit*) bagi masyarakat yang membutuhkannya. Disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala bentuk macam pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah, dan pembayaran lainnya.[2]

Kemudian pengertian bank menurut Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah:

1. Menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Secara umum jenis simpanan yang ada di bank adalah terdiri dari simpanan giro, simpanan tabungan, dan simpanan deposito.

---

[1] Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMPYKPN,2005), hlm. 2.

[2] Khasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* , (Jakarta: Rajawali Press, cet. 12, 2013), hlm. 24 dan 166.

2. Menyalurkan dana (*lending*) ke masyarakat, dalam hal ini bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat. Jenis kredit yang biasa diberikan oleh bank adalah seperti kredit investasi, kredit modal kerja, atau kredit perdagagan.
3. Memberikan jasa-jasa bank lainnya *(services*) seperti pengiriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*clearing*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari luar kota dan luar negeri (inkaso), letter of credit (L/C), safe deposito box, bank garansi, bank notes, traveller cheque, dan jasa lainnya.[3]

Bank atau lembaga perbankan di Indonesia terbagi menjadi dua, yaitubank yang bersifat *konvensional* dan bank yang bersifat *syari'ah.*Bank yang bersifat *konvensional* merupakan bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank yang bersifat *syari'ah* merupakan bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan suku bunga akan tetapi operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist.[4]

Dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 disebutkan bahwa:

> *"Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya."*

IAIN PURWOKERTO

Bank syariah dikembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar dalam ekonomi islam. Tujuan ekonomi islam bagi bank syariah tidak hanya terfokus pada tujuan komersial yang tergambar pada pencapaian keuntungan maksimal, tetapi juga perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat.

---

[3]Kasmir, *Pemasaran Bank,* (Jakarta: Prenada Media,2005), hlm. 7-10.
[4]Muhammad,*Manajemen Dana BankSyariah,* (Jakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 1.

Kontribusi untuk turut serta dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa tersebut merupakan suatu peran bank syariah.[5]

Pemasaran sendiri adalah salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah. Profesor Philip Kotler mendifinisikan pemasaran sebagai "sebuah proses sosial dan manajerial di mana individu-individu dan kelompok-kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk atau *value* dengan pihak lainnya Definisi ini berdasarkan konsep-konsep inti, seperti: kebutuhan, keinginan dan permintaan, produk-produk (barang-barang, layanan, dan ide), *value*, biaya dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar dan para pemasar, serta prospek.[6]

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk dapat tetap hidup *dan berkembang, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha mencari dan membina langganan, serta usaha menguasai pasar. Tujuan ini hanya dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.[7]

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu

---

[5] Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 16.

[6]Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, cet. 4, 2006), hlm. 25-26.

[7]Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* , (Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. 7, 2004), hlm. 167-169.

IAIN PURWOKERTO

perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan darilingkungannya.[8]

Faktor lingkungan yang dianalisis dalam penyusunan strategi pemasaran adalah keaadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dan keadaan politik. Masing-masing faktor ini dapat menimbulkan adanya kesempatan atau ancaman/hambatan bagi pemasaran produk suatu perusahaan. Faktor internal perusahaan yang dianalisis dalam penyusunan strategi pemasaran adalah faktor yang terkait dengan pelaksanaan fungsi perusahaan, produksi serta organisasi dan sumber daya manusia.

Dari pengertian lain pemasaran seolah-olah fokusnya hanya mencakup kegiatan penjualan, iklan, promosi. Sehingga tidak jarang kegiatan pemasaran pun hanya dilakukan pada ketiga kegiatan tersebut. Pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa. Untuk meningkatkan penjualannya bank syariah memerlukan strategi dalam memasarkan produk/jasa, salah satu produknya yaitu produk tabungan iB.[9]

Perusahaan perbankan akan mengalami kesulitan untuk berkembang jika perusahaan tersebut ditinggalkan oleh nasabahnya. Perusahaan perbankan harus memiliki strategi yang baik dalam memasarkan produknya dan menjaring konsumen untuk menjadi nasabahnya baik dari prespektif produk, lokasi bekerja, promosi, harga, sehingga perusahaan dapat menang dalam

[8]Sofjan Assauri.....,hlm. 167-169.
[9] Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media,2005), hlm. 59-61.

IAIN PURWOKERTO

persaingan dan dapat meningkatkan jumlah nasabahnya. Sistem operasional sehari-hari BRI Syariah KC Purwokerto menggunakan sistem operasional perbankan yang menganut prinsip-prinsip Syariah.

BRI syariah kantor cabang purwokerto memiliki beberapa jenis tabungan iB antara lain:

1. Tabungan impian BRI Syariah iB

   Produk simpanan berjangka dari BRISyariah untuk nasabahperorangan yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabahnya (kurban, pendidikan, liburan, belanja) dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin bulanan. Akad yang digunakan adalah Mudharabah Mutlaqah.

2. Simpanan Faedah BRI Syariah iB

   Simpanan Faedah BRISyariah iBmerupakan simpanan danapihak ketiga dengan akad Mudharabah dimana nasabah sebagaipemilik dana dan bank sebagai pengelola dana, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah dan jangka waktu yang disepakati antara Bank dengan Nasabah. Akad yang digunakan adalah akad Mudharabah Muthlaqah.

3. Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB

   SimPel iB kependekan dari Simpanan Pelajar iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank – bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

4. Giro Faedah BRI Syariah iB

   Giro Faedah BRI Syariah iB merupakan simpanan investasidana nasabah pada BRI Syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai kesepakatan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan. Akad yang digunakan adalah Mudharabah Muthlaqah.

IAIN PURWOKERTO

5. Deposito BRI Syariah iB

Deposito BRI Syariah iB merupakan salah satu tempat bagi nasabah untuk melakukan investasi dalam bentuk surat-surat berharga berjangka panjang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal . [10]

Tabel 1.1[11]
Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar
Di BRI Syariah KC PurwokertoOktober 2018- Per 25 Februari/2019.

Bulan	Jumlah Nasabah
Oktober-November	30
Desember-Februari	46
Jumlah Nasabah	76
Jumlah Dana Per 25 Februari 2019	Rp 22.876,975

Sumber : Ririn Beriantini bagian BQA Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto

Bank BRI Syariah KC Purwokerto didalam memasarkan produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel), salah satunya untuk menggunakan strategi jemput bola. Karena target yang dituju adalah pelajar/mahasiswa, Bank BRI Syariah KC Purwokerto melakukan perjanjian terlebih dahulu dengan sekolah-sekolah yang berada dibawah naungan kemendikbud maupun kemenag. Dengan produk tabungan simpanan pelajar (SimPel) diharapkan Bank BRI Syariah KC Purwokerto dapat meningkatkan jumlah nasabah lebih banyak dari tahun ke tahun.

Prinsip yang digunakan oleh Bank BRI Syariah KC Purwokerto dalam mengelola tabungan simpanan pelajar (SimPel) yaitu prinsip wadiah. Prinsip wadiah yang digunakan adalah wadiah yad dhamanah. Prinsip wadiah yad dhamanah yaitu simpanan dari nasabah yang memerlukan jasa penitipan dana dengan tingkat keleluasaan tertentu untuk menariknya kembali. Bank memperoleh izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama

[10]http:www.BRIsyariah.co.id/
[11]Wawancara bagian BQA, Ririn Beriantini tanggal 25 Februari 2019

IAIN PURWOKERTO

mengendap di bank. Nasabah dapat menarik sebagian atau seluruh saldo simpanannya sewaktu-waktu atau sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Bank menjamin pembayaran kembali simpanan mereka. Semua keuntungan atas pemanfaatan dana tersebut adalah milik bank, tetapi, atas kehendaknya sendiri, bank dapat memberikan imbalan keuntungan yang berasal dari sebagian keuntungan bank.[12]

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa baik jumlah nasabah maupun jumlah pembiayaannya meningkat dari tahun ke tahun, BRI Syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang masuk dalam bentuk bedasarkan prinsip syariah. Maka dari itu penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB di BRI Syariah KC Purwokerto".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis merumuskan masalah terkait "Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB di BRI Syariah KC Purwokerto?"

C. Tujuan Penulisan

Mengacu kepada judul dan permasalahan dalam penulisan penelitian ini, maka dapat dikemukakan tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini "Untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) BRI SyariahiB di BRI Syariah KC Purwokerto?"

D. Maksud dan Tujuan Penulisan Tugas Akhir

1. Bagi Penulis

Penulis diharapkan mampu mengembangkan dan menerapkan teori yang telah diterima dalam bangku perkuliahan ke dalam praktik.kemudianmampu menumbuhkan sikap profesionalisme kerja yang berdasarkan teori ke praktik dan meningkatakan kemampuan berfikir dalam

[12]Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah, (*Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), hal. 121-122

pemecahan masalah secara ilmiah. Dan tentunya sebagai syarat untuk meraih gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto.

2. Bagi Akademik

Penulis diharapkan mampu memberikan informasi dan berguna bagi akademisi. Selain itu untuk menambah perbendaharaan ilmiah di perpustakaan IAIN Purwokerto, serta sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang ingin mengangkat permasalahan yang sama.

3. Bagi Bank

Sebagai sumbangan informasi bagi pihak bank dan diharapkan dari penulisan ini akan menghasilkan suatu masukan pemikiran dan input yang bermanfaat, sehingga bank dapat menerapkan strategi baru kaitanya dengan pemasaran tabungan produk iB agar terjadi peningkatan kualitas yang semakin baik.

E. Landasan Teori

1. Satrategi Pemasaran

Definisi Strategi Pemasaran Menurut *Philip Kotler* (2004, 81) :"Strategi Pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran."[13]

Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarah pada kegiatan atau usaha pemasaran, dari suatu perusahaan, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Jadi dalam menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan perusahaan haruslah terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi serta posisinya di pasar dapat ditentukan kegiatan pemasaran yang harus dilaksanakan.

[13]Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Intan Sejati Klaten, 2004) hal. 81

IAIN PURWOKERTO

2. Produk Tabungan iB

Pada prinsipnya produk adalah suatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk dimiliki atau dikonsumsi sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Bentuk-bentuk produk dalam arti luas mencakup benda-benda fisik, jasa, tempat, organisasi, dan gagasan.[14]

Menurut Wahjono, produk adalah setiap apa saja yang ditawarkan dipasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian dan konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan manusia.[15]

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat popular di lapisan masyarakat umum, mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan di dalam celengan dan disimpan di rumah, namun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan dan kerusakan.

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, tabungan adalah simpanan masyarakat yang penarikannya dapat dilakukan oleh penabung sewaktu-waktu pada saat dikehendaki dan menurut syarat-syarat tertentu yang telah ditetapakan oleh bank penyelenggara. Tetapi penarikannya tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Syarat-syarat yang dimaksud antara lain yaitu:

a. Penarikan hanya dapat dilakukan dengan mendatangi kantor bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut dan tidak dapat dilakukan dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan surat perintah pembayaran lainnya yang sejenis.
b. Penarikan tidak boleh melebihi jumlah tertentu sehingga menyebabkan saldo tabungan lebih kecil dari saldo minimum, kecuali penabung tidak akan melanjutkan tabungannya.

Seperti yang disebutkan dalam Q.S Al Baqarah ayat 283[16] :

[14]Rika Ampuh Hadiguna, *Manajemen Pabrik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009). Hlm. 56.
[15]Sentot Imam Wahjono.*Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 88.
[16] Al-Qur'an nul Karim

IAIN PURWOKERTO

۞ وَإِن كُنتُمۡ عَلَىٰ سَفَرٖ وَلَمۡ تَجِدُواْ كَاتِبٗا فَرِهَٰنٞ مَّقۡبُوضَةٞۖ فَإِنۡ أَمِنَ بَعۡضُكُم بَعۡضٗا فَلۡيُؤَدِّ ٱلَّذِي ٱؤۡتُمِنَ أَمَٰنَتَهُۥ وَلۡيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥۗ وَلَا تَكۡتُمُواْ ٱلشَّهَٰدَةَۚ وَمَن يَكۡتُمۡهَا فَإِنَّهُۥٓ ءَاثِمٞ قَلۡبُهُۥۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ عَلِيمٞ ٢٨٣

Artinya: "Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan." (QS.Al-Baqarah ayat 283).

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dalam penelitian

   Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.[17]

2. Jenis penelitian

   Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian lapangan (*field research*), maksudnya data-data yang digunakan dalam penelitian ini, diperoleh melalui studi lapangan yang di susun dengan cara mencatat serta mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan di lapangan. [18]

IAIN PURWOKERTO

[17]Lexy. J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung:PT. Remaja Rosdakarya, 1998), hlm. 13.

[18]*Ibid, hlm. 26.*

3. Lokasi dan Waktu Penelitian

a) Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian bertempat di PT BRI Syariah KC Purwokerto yang beralamat di Jl. Karangkobar, Bancar Kembar Purwokerto.

b) Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan yaitu dari 01 Mei 2019 sampai dengan 01 Juni 2019.

4. Sumber Data

Dan adapun sumber data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu sumber data utama yang diperoleh langsung dari subyek atau pelaku dengan sumber informasi yang dicari dari pengumpulan data yang berasal dari sumber primer berupatanya jawab maupun wawancara yang merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung terhadap pihak-pihak yang terkait. [19]

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung berkaitan dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini sumber data sekunder adalah referensi pustaka, yaitu: referensi yang memuat berbagai informasi tertulis dari data-data yang diperoleh di BRI Syariah KC Purwokerto. Selain itu, penulis juga menggunakan berbagai sumber pustaka berupa buku-buku, Jurnal, Artikel atau informasi-informasi lain yang memiliki keterkaitan dengan judul yang diangkat penulis sebagai pendukung kelengkapan data.[20]

5. Teknik Pengumpulan Data

a) Observasi

Observasi digunakan bila penelitian berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala alam, dan responden yang diamati tidak

[19]Lexy. J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 1998), hlm. 28.

[20]*Ibid*, hlm. 28.

IAIN PURWOKERTO

terlalu besar.[21] Observasi yang peneliti lakukan disini yaitu dengan melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional yang ada di BRI Syariah KC Purwokerto.

b) *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikontruksikan makna dalam topik tersebut.[22] Teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam pada sektor pembiayaan mikro di BRI Syariah KC Purwokerto. Wawancara terkait dengan judul dilakukan bersama yang bersangkutan.

c) Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dan bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.[23] Teknik ini dilakukan ketika penelitian dengan mencatat maupun mendokumentasikan semua bahan atau informasi yang ada di BRI Syariah KC Purwokerto.

6. Teknik Analisis Data

Selanjutnya setelah semua data terkumpul baik dalam berbentuk primer maupun sekunder, maka tahap selanjutnya menganalisis data secara deskriptif untuk memberikan gambaran fakta-fakta yang ada mengenai Strategi pemasaran produk tabungan iB di BRI Syariah KC Purwokerto, dan nantinya dapat diperoleh kesimpulan.

IAIN PURWOKERTO

[21] Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 203.

[22] *Ibid*, hlm. 410.

[23] *Ibid*, hlm. 422.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas mengenai penelitian yang akan ditulis oleh penulis, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

1. BAB I : PENDAHULUAN

   Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

2. BAB III : LANDASAN TEORI

   Dalam bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu serta pembahasan yang berhubungan dengan judul maupun permasalahan yang diteliti.

3. BAB III : HASIL DAN PEMBAHASAN

   Dalam bab ini akan diuraikan dan dibahas mengenai gambaran umum terkait dengan data maupun analisis dari sistem operasional serta berbagai produk yang ada di BRI Syariah KC Purwokerto.

4. BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

   Dalam bab terakhir ini terdiri dari kesimpulan maupun penjelasan dari rumusan masalah dalam penelitian serta berisi saran-saran.

IAIN PURWOKERTO

Dan selanjutnya bagian akhir dari tugas akhir in terdiri dari Daftar Pustaka, Lampiran – Lampiran, serta Daftar Riwayat Hidup Penulis

BAB IV
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwa Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) diBank BRI Syariah KC Purwokerto, dapat ditarik kesimpulan bahwa Bank BRI Syariah KC Purwokerto menggunakan strategi sebagai berikut:

1. Bersosialisasi ke sekolah-sekolah negeri maupun swasta dan *open table.*
2. Menawarkan produk sistem pendebetan SPP secara gratis.
3. Pemasangan aplikasi di komputer sekolah secara gratis.

Selain strategi diatas, Bank BRI Syariah KC Purwokerto juga menggunakan strategi pendukung berupa:

1. Strategi Lokasi dan *Layout*

   Marketer bank menjelaskan tempat dimana diperjualbelikannya produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan, dimana lokasi bank yang strategis akan memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank.
2. Strategi Promosi Bank

   Marketer mempromosikan produk dan jasa bank kepada calon nasabah di sekolah-sekolah agar mengenal produk dan jasa bank dengan baik sehingga nantinya nasabah akan tertarik.

IAIN PURWOKERTO

B. Saran-saran

Mencermati apa yang menjadi kendala atau kekurangan dalam penelitian Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BRI Syariah KC Purwokerto, maka penulis akan memberikan catatan saran sebagaimana berikut:

1. Praktisi
   a. Setelah mendapatkan nasabah yang ditargetkan sebaiknya Bank BRI Syariah KC Purwokerto tetap menjaga hubungan baik dengan para

nasabahnya. Apabila tidak dijaga dengan baik, bisa saja nasabah tersebut berpaling dengan bank syariah yang lain.

b. Meningkatkan mutu produk-produk Bank BRI Syariah KC Purwokerto agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah dan juga bank konvensional.

c. Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto penambahan karyawan itu penting dilakukan khususnya dibagian *marketing*, karena untuk mendorong meningkatnya jumlah nasabah.

2. Akademisi

a. Menjalin hubungan baik dengan pihak-pihak terkait agar memudahkan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya.

b. Melakukan *follow up* secara *continue* kepada pihak-pihak terkait.

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Anoraga, Pandji. 2009. *Manajemen bisnis*. Jakarta: PT.Rnieka Cipta.

Assauri, Sofjan. 2004.*Manajemen Pemasaran* . Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. 7.

Assauri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.

Dagun, Save M. 2000. *Kamus Dasar Ilmu Pengetahuan.* Jakarta: LPKN.

Foster, Douglas W. 1981. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

Hadiguna,Rika Ampuh. 2009. *Manajemen Pabrik*. Jakarta: PT Bumi Aksara
.

Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.

Kartajaya, Hermawan dan Sula, Muhammad Syakir. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung: PTMizan Pustaka, cet. 4, 2006.

Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.

Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank.* Jakarta: Prenada Media.

Khasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* . Jakarta: Rajawali Press, cet. 12.

Kotler, Philip. 2004.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Intan Sejati Klaten.

LSPP dan IBI. 2014. *Mengelola Kredit Secara Sehat.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Moleong, Lexy. J. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung:PT. Remaja Rosdakarya.

Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah.* Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Ekonisia.

Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN.

IAIN PURWOKERTO

Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik.* Jakarta:Erlangga.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D).* Bandung: Alfabeta.

Sumarni, Murti. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank* Edisi Revisi. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Swastha, Basu. 1997 *Manajemen Pemasaran Modern* Yogyakarta:Liberty

Tjiptono, Fandy. 2010. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah.* Bandung: Pustaka Setia.

Wahjono, Sentot Imam. 2010. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Yusanto, Muhammad Ismail dan Widjajakusuma, Muhammad Karebet. 2008. *Menggagas Bisnis Islam.* Jakarta:Gema Isnani

TUGAS AKHIR

Fajriyah Ulfah Rahmawati, 2017, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Faedah Dengan Akad Wadi'ah Di BRI Syariah KCP Purbalingga*, Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto.

Munashihatul Ummah, 2018, Strategi Pemasaran Pembiayaan iB Kepemilikan Kepada Nasabah *Pegawai Di BPRS Gunung Slamet Cilacap*, Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto.

Syafiyatul Khusnaeni Kurniasih, 2017,*Strategi Pemasaran Tabungan Basirah Di BPRS Bina Amanah Satria Purwokerto*, Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto.

JURNAL

Afrianto, Dendi dan Afriyeni. 2019. Aktivitas Penghimpunan Dana Tabungan pada PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Utama Padang, *Jurna Akuntansi dan Keuangan.* Vol 3 No 1. Padang: Akademi Keuangan dan Perbankan Padang.

Amelia, Rizki dan Widayati, Ratna. 2008. Aktivitas Pemasaran Produk Simpanan PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa.* Vol 9 No 1. Padang: Akademi Keuangan dan Perbankan Padang.

IAIN PURWOKERTO

Roziq, Ahmad dan Diptyanti. Rinanda Fitri. 2013. Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan *Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember*. *Jurnal JEAM*. Vol XII No 1 ISSN 1412-5366. Jember: Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Yuliawan, Hendry. 2014. Analisis Pengaruh Jumlah Tabungan dan Deposito Terhadap Jumlah Kredit Pada PD. BPR BKK Banjarharjo Kabupaten Brebes. *Jurnal Permana*. Vol VI No 1.

DOKUMEN

Brosur Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB

Data Brosur PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Purwokerto.

Dokumentasidi PT. Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

WAWANCARA

Wawancara bagian BQA, Ririn Beriantini tanggal 25 Februari 2019
Wawancara bagian Funding Officer Danik Mayasari
Wawancara dengan General Affair Bank BRI Syariah KC Purwokerto Sriyati

WEB

http://www.BRIsyariah.co.id/

IAIN PURWOKERTO