#### IMPLEMENTASI STRATEGI MARKETING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DEPOSITO IB DI BANK BRI SYARIAH KCP CILACAP



#### **TUGAS AKHIR**

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

Oleh: GINANJAR SABAR PAMBUDI NIM: 1617203064

## IAIN PURWOKERTO

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

#### **BABI**

#### **PENDAHULUAN**

#### A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan masyarakat akan jasa lembaga keuangan semakin meningkat dan beragam maka peranan dunia perbankan semakin dibutuhkan oleh seluruh lapisan masyarakat baik yang berada di negara maju maupun negara berkembang. Dewasa ini perkembangan dunia perbankan semakin pesat dan modern baik dari segi ragam produk, kualitas pelayanan dan teknologi yang dimiliki. Perbankan semakin mendominasi perkembangan ekonomi dan bisnis suatu negara. Bahkan aktivitas dan keberadaan perbankan sangat menentukan kemajuan suatu negara dalam bidang ekonomi.<sup>1</sup>

Fungsi utama bank adalah mempertemukan dua pihak atau lebih yaitu piak yang membutukan dana (borrower) di satu sisi, dan pihak yangmempunyai kelebihan dana (saver) pada sisi lain. Dalam rumusan lain, menegasakan bahwa Core bisnis perbankan adalah menjadi financial intermediary antara surplus unit dengan deficit unit, yaitu pihak-pihak yang memerlukan dana berupa kredit atau nasabah kredit. Itulah sebabnya mengapa lembaga perbankan disebut juga sebagai lembaga kepercayaan. Artinya, pihak surplus unit mempercayakan sepenuhnya kepada bank untuk mengelola dananya termasuk menyalurkan kepada pihak deficit unit.<sup>2</sup>

Perbankan Islam memberikan layanan bebas-bunga kepada para nasabahnya. Pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Islam melarang kaum muslim menarik atau membayar bunga (riba). Pelarangan inilah yang membedakan sistem perbankan Islam dengan sistem perbankan konvensional. Secara teknis, riba adalah tambahan pada jumlah

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Kasmir, Manajemen perbankan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), hlm.16.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Muhammad, *Bank Syariah Probelm dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm.1.

pokok pinjaman sesuai dengan jangka waktu peminjaman dan jumlah pinjamanya.<sup>3</sup>

Secara ringkas dapat dikatakan bahwa bank syariah harus dikembangkan berdasarkan nilai-nilai syariah, maka sumber daya yang mengembangkannya harus dapat menunjukan nilai-nilai tersebut dalam aktifitas managerialnya. Jika hal tersebut dapat dilakukan maka dapat mewujudkan manajemen ihsan. Pertengahan bulan Juni 2008, Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) RI mengesahkan dua Undang-Undang, yaitu UU Surat Berharga Nasional (SBN) tahun 2008 dan UU No.21 tentang Perbankan Syariah tahun 2008. Dengan adanya dua undang-undang yang baru ini, Indonesia diharapkan dapat mengambil peran dalam perkembangan ekonomi dan keuangan syariah sekaligus menjadi pusat ekonomi dan keuangan syariah internasional di Asia (*Internasional economic and finance hub*). S

Semakin kuatnya struktur kelembagaan syariah di Indonesia akhirnya membuahkan hasil, yaitu tumbuh dan berkembangnya badan usaha lain yang menerapkan prinsip syariah, di antaranya adalah asuransi syariah, transaksi foregn exchange syariah dan perdagangan bursa saham syariah, pegadaian syariah, BPRS serta koperasi syariah yang lebih dikenal dengan Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT). Di samping itu, dengan semakin jelasnya payung bank syariah di Indonesia telah mendorong peran perbankan dalam menggerakan sektor riil dan membatasi spekulasi, memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga dan terciptanya dual banking system secara sehat di atas nilai-nilai moral Islami. Salah satu fungsi bank syariah yang sangat penting adalah sebagai manager investasi. Bank Syariah merupakan manager investasi dari pemilik dana yang dihimpun dari deposan atau penabung karena besar kecilnya pendapatan (bagi hasil)

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Marvyn Lewis, Latifa Algoud, *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, dan Prospek*. (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2001), hlm.1.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta: Teras, 2014), hlm.29.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup>Sri Nurhayati, Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm.8.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup>Amir Machmud, Rukmana. *Bank Syariah Teori, Kebijakan,dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm.21.

yang diterima oleh pemilik dana tersebut sangat bergantung pada pendapatan yang diterima oleh bank syariah dalam mengelola dana *mudharabah* sehingga sangat tergantung pada keahlian, kehati-hatian dan profesionalisme dari bank syariah.<sup>7</sup>

Sebagaimana pada lembaga bank secara umum, dalam penghimpunan dana bank syariah mempraktikkan produk tabungan dan giro (*saving and current account*) dan deposito (*investment account*). Dalam kedua produk tersebut, akad dasar yang dikembangkan adalah wadiah dan mudharabah. Tabungan wadiah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadiah/titipan yang penarikanya dapat dilakukan sesuai perjanjian.<sup>8</sup>

Deposito dengan prinsip *mudharabah* adalah jenis investasi pada bank dalam mata uang rupiah dan Valuta Asing yang penarikanya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo (sesuai jangka waktu), deposito tersebut dapat diperpanjang secara otomatis. Deposito ini menggunakan prinsip *mudharabah* yakni suatu perkongsian antara dua pihak dengan pihak pertama selaku pemilik dana (*shahibul maal*) menyediakan dana, dan pihak kedua selaku pengelola dana (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan dana. Untuk itu pihak bank/*mudharib* akan memberitahukan kepada pihak investor/*shohibul maal* mengenai nisbah/ratio dan tata cara pemberian keuntungan dan perhitungan pembagian keuntungan serta resiko yang timbul dari investasi yang dimaksud. Apabila telah tercapai kesepakatan, hal tersebut dicantumkan dalam akad.<sup>9</sup>

PT. BRI Syariah sebagai salah satu Lembaga Keuangan yang berpegang teguh pada prinsip Syariah. PT. BRI Syariah bertujuan untuk mempermudah aktifitas *financial* serta memenuhi kebutuhan masyarakat, mulai dari perorangan maupun kelompok yang dilengkapi berbagai fasilitas

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup>Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: Grasindo , 2005), hlm.5.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Kencana, 2017), hlm.59.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup>Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Gramedia Pustaka Utama,2013), hlm,229

untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Berbagai produk ditawarkan PT. BRI Syariah, seperti Tabungan Haji, Tabungan Impian, Simpanan Faedah, Giro, dan Deposito. Di PT. BRI Syariah KCP Cilacap, salah satu produk simpanan jangka panjang yang menggunakan prinsip *mudharabah* adalah Deposito iB, karena Deposito iB dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan, dan bagi hasil yang kompetitif. 10

Simpanan ini menggunakan akad mudharabah muthlagah, karena pengelolaan dana investasi tabungan ini sepenuhnya diserahkan kepada mudharib. Prinsip mudharabah yaitu pekerjaan sepenuhnya diserahkan kepada *mudharib* (pengelola dana) dan pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan dana *mudharabah*, dimana keuntungan usaha (nisbah bagi hasil) shahibul maal dan mudharib ditentukan sesuai kesepakatan awal. Produk simpanan berjangka ini dapat digunakan oleh nasabahnya untuk dijadikan sebagai jaminan pembiayaan dan dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang nasabah dapatkan. 11

Dibawah ini adalah tabel jumlah nasabah Produk Deposito BRI Syariah iB di Bank BRI Syariah KCP Cilacap pada periode 3 tahun terakhir diantaranya sebagai berikut:

TABEL 1 JUMLAH NASABAH TABUNGAN DEPOSITO BRI SYARIAH IB DI BANK BRI SYARIAH KCP CILACAP<sup>12</sup>

**PERIODE 2016-2018** 

### Tahun Jumlah Nasahah

	110	1 anun	Juillan Masaban	
T/	1.	2016	10	O'
	2.	-2017	26	
alle site	3.	2018	50	i (New York

https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=33 (Diakses pada 14 april 2019,

<sup>11</sup> https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=33 (Diakses pada 15 april 2019, pukul 13.41)

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Wawancara Pinky Marshella Effendie (Customer Service) Bank BRI Syariah KCP Cilacap, 8 Februari 2019

Berdasarkan pemaparan diatas untuk mengetahui bagaimana strategi maketing dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito iB yang dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah KCP Cilacap, maka melalui tugas akhir ini penulis mengambil judul "Implementasi Strategi Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Deposito iB BRI Syariah" (Studi Kasus di Bank BRI Syariah KCP Cilacap).

#### B. Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini dimaksudkan untuk dijadikan pedoman bagi penulis secara cermat dan tepat sesuai dengan prinsip-prinsip suatu penelitian yang ilmiah. Dengan perumusan masalah diharapkan dapat mengetahui obyek-obyek yang diteliti, serta bertujuan agar penulisan dan ruang lingkup penelitian uraiannya terbatas dan terarah pada hal-hal yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti. Untuk memudahkan pembahasan masalah dan pemahamannya, maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut: Bagaimana Implementasi Strategi Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Deposito iB BRI Syariah?

#### C. Tujuan Penelitian

Maksud penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi strategi marketing dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito di BRI Syariah KCP Cilacap. Dalam hal ini, penulis mencoba untuk menganalisis antara teori-teori yang diperoleh dibangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lembaga keuangan perbankan syariah, yaitu dengan melakukan observasi secara langsung di Bank BRI Syariah KCP Cilacap. Selain itu juga dapat menambah pengetahuan khususnya untuk penulis sendiri dan atau untuk pembaca pada umumnya.

#### D. Manfaat Penelitian

#### 1) Secara teoritis

Penulisan ini di harapkan mampu memberikan pemikiran bagi pengembangan ilmu perbankan syariah pada umumnya dan keuangan khususnya serta menjadi rujukan penelitian berikutnya tentang apresiasi para nasabah dalam menentukan pembiayaan yang mereka ambil.

#### 2) Secara praktis

- a) Bagi penulis, memberikan wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan di Bank Syariah.
- b) Bagi masyarakat, menambah wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan di Bank Syariah.
- c) Bagi Bank BRI Syariah KCP Cilacap, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan mengenai implementasi strategi marketing dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito iB BRI Syariah iB di Bank BRI Syariah KCP Cilacap.

#### E. Metodologi Penelitian

Metode atau Metodologi adalah suatu proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem atau permasalahan. Atau dengan kata lain, metodologi adalah suatu pendekatan umum untuk mengkaji topik penelitian.<sup>13</sup>

#### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah penelitian kualitatif dimana pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan dan atau perilaku dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan atau organisasi tertentu dalam suatu konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif dan holistik.<sup>14</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Dedy Mulyani. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), hlm. 145.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Wiratna Sujarweni, Metodologi Penelitian, (Yogyakarta:Pustaka Baru Press,2014), hlm.6.

Penelitian kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan. Pemahaman tersebut tidak ditentukan terlebih dahulu, tetapi didapat setelah melakukan analisis terhadap kenyataan sosial yang menjadi fokus penelitian. Berdasarkan analisis tersebut dapat ditarik kesimpulan berupa pemahaman umum yang sifatnya abstrak tentang kenyataan-kenyataan. Dalam Penelitian ini peneliti fokus terhadap apa yang peneliti dapatkan di bank BRI Syaria KCP Cilacap dan membandingkan antara teori yang telah dipelajari dengan praktik yang sesungguhnya.

#### 2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dan waktu pelaksanaan penelitian bertempat di BRI Syariah KCP Cilacap Gatot Subroto yang beralamatkan di Jl.Gatot Subroto No. 57, Gunungsimping, Cilacap Tengah, Jawa Tengah, yang dilaksanakan pada tanggal 12 Februari 2019 sampai dengan 12 Maret 2019.

#### 3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) untuk keperluan penelitian. 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. 16

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

### IAIN PURWOKERTO

<sup>15</sup> Jusuf Soewadji, Pengantar Metodologi Penelitian, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), hlm.52.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Moehar Daniel, Metode Penelitian Sosoial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm.133.

#### a. Observasi

Teknik observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematik terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.<sup>17</sup> Observasi sebagai alat pengumpulan data banyak digunakan untuk mengukur tingkah laku ataupun proses terjadinya suatu kegiatan yang dapat diamati, baik dalam situasi sebenarnya maupun dalam situasi buatan. Teknik ini dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional yang ada di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap lebih khususnya di bagian marketing sesuai dengan tema judul laporan tugas akhir yang penulis ambil.

#### b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Dalam pengertian lain, wawancara merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi sumber data orang atau objek penelitian. <sup>18</sup> Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan tugas akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan cabang maupun para karyawan di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing seperti melakukan wawancara dengan, UH (*Unit Head*), CS (*Costomer Service*), dan BOS (*Branch Operation Supervision*).

\_\_\_

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Ahmad Tanzeh, Pengantar Metode Penelitian, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 58.

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> *Ibid.*, hlm. 62-63.

#### c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain<sup>19</sup>. Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Cilacap, seperti formulir-formulir dokumen yang digunakan untuk transaksi tabungan deposito iB BRI Syariah, dan data-data yang dibutuhkan. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari majalah-majalah perbankan, browsing di internet dan lain sebagainya. Kesemua dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan Tugas Akhir ini.

#### d. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dimana dapat dipahami bahwa menganalisis dengan deskriptif kualitatif adalah memberikan predikat kepada variabel yang diteliti sesuai dengan kondisi sebenarnya. Metode ini bertujuan ntuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti. Dalam menganalisis data *kualitatif* penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

<sup>19</sup> Hadari Nawawi, Metode Penelitian Bidang Sosial, (Yogyakarta: Universitas Gajah Mada Press, 1998), hlm. 95.

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup> Suharsimi Arikunto, *Manajmen Penelitian*, (Jakarta: PT. Rieneka Cipta, 2000), hlm.353.

#### 1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi daa berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.<sup>21</sup>

#### 2. Data Display (penyajian data)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data, dalam penelitian kalitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori sehingga akan mempermudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami tersebut.<sup>22</sup>

#### 3. Consulusion Drawing/Vertification

Kesimpulan awal yang disimpulkan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengupulan dan berikutnya.<sup>23</sup>

#### F. Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui dan mempermudah dalam penelitian yang di lakukan, maka penulis menyusun sistematika pembahasan ke dalam pokokpokok bahasan yang di bagi menjadi 4 bab sebagai berikut:

#### BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang latar belakang masalah, definisi operasional variabel, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan judul tugas akhir.

#### BII : LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu sekaligus pembahasan umum yang berhubungan dengan judul tugas akhir

<sup>22</sup> *Ibid, hlm.341*.

<sup>23</sup> *Ibid. hlm.345*.

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> *Ibid, hlm.336.* 

#### BAB III : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini yang pertama menjelaskan tentang laporan objek yang berisi sejarah BRI Syariah KCP Cilacap, Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Cilacap, Visi dan Misi, Produk-produk BRI Syariah KCP Cilacap. Dan yang kedua tentang laporan hasil penelitian Strategi Marketing dalam Meningkatkan jumlah Nasabah Deposito iB di BRI Syariah KCP Cilacap

#### BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir terdiri dari kesimpulan atau jawaban atas rumusan masalah dalam penelitian tersebut dan berisi saran-saran.

# IAIN PURWOKERTO

#### **BAB IV**

#### **PENUTUP**

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat disimpulkan bahwa Deposito iB adalah tabungan berjangka yang menggunakan prinsip bagi hasil dengan jangka waktu pencairan 1, 3, 6, 12 bulan. Untuk setoran awal Deposito iB Syariah minimal Rp. 2.500.000,-untuk perorangan dan Rp. 5.000.000,- untuk non perorangan. Perhitungan bagi hasil dilakukan sesuai kesepakatan diawal antara nasabah dengan pihak bank, serta penyerahan bagi hasil dikirim secara otomatis ke rekening nasabah.

Strategi yang digunakan BRI Syariah KCP Cilacap yaitu bauran pemasaran atau *marketing mix*. Bauran pemasaran meliputi prinsip 4P yaitu *Product, Price, Place, Promotion*. Untuk meningkatkan jumlah nasabah Deposito iB Syariah, pihak bank menerapkan prinsip 4P dalam meningkatkan jumlah nasabah sehingga jumlah nasabah dari tahun 2016 – 2018 meningkat sebesar 24 nasabah pertahun.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan peneliti berpendapat bahwa :

- 1. Bank BRI Syariah KCP Cilacap harus lebih meningkatkan sosialisasi terhadap masyarakat tentang produk deposito iB dan memprioritaskan produk tersebut supaya peningkatan nasabah deposito iB terus meningkat
- 2. Para karyawan harus memahami dan menerapkan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) dalam memasarkan produknya sehingga jumlah nasabah akan terus meningkat.
- 3. Solidaritas dan kekeluargaan antar karyawan perlu ditingkatkan sehingga tidak ada kesan individual dalam satu tim karena lingkungan kerja akan berpengaruh terhadap kinerja karyawan serta lingkungan kerja yang kondusif akan memberikan rasa nyaman terhadap karyawan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adhiantoro, Ega Putri. 2015. Praktek pemasaran produk Deposito syariah di BPRS Suriyah cabang Semarang. Tugas Akhir. UIN Walisongo
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Afidah, Ulul. 2017. Implementasi Strategi Pemasaran Deposito Bantara Syariah pada BTN Kantor Cabang Syariah Semarang. Tugas Akhir. UIN Walisongo.
- Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.
- Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2014.
- Daniel Moehar, Metode Penelitian Sosoial Ekonomi: Dilengkapi Beberapa Alat Analisa dan Penuntun Penggunaan, Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Fifi, Riyanda.201. Strategi pengembangan produk deposito IB Desya Mudharabah pada BPRS Suriyah Cabang Semarang. Tugas Akhir. UIN Walisongo

https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran

https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=33

ibid

Ifham Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Ikatan Bankir Indonesia, Memahami Bisnis Bank Syariah

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.

Kasmir, Dasar-dasar Perbankan. Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2014.

\_\_\_\_\_, Manajemen perbankan, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.

- \_\_\_\_\_, Pemasaran Bank, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Lewis Mrvyn, Latifa Algoud, *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, dan Prospek*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2001.
- M. Suyanto, *MARKETING STRATEGI Top Brand Indonesia*, Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2007.
- Machmud Amir, Rukmana. Bank Syariah Teori, Kebijakan,dan Studi Empiris di Indonesia, Jakarta: Erlangga, 2010.

- Manap, Abul. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta, Mitra Wacana Media, 2016.
- Muhammad, *Bank Syariah Probelm dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- \_\_\_\_\_\_, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Yogyakarta: YKPN, 2005.
- Mulyani Dedy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001.
- Nawawi Hadari, Metode Penelitian Bidang Sosial, Yogyakarta: Universitas Gajah Mada Press, 1998.
- Novianto, Alvian Suryadi. 2012. Prosedur Pembukaan Deposito iB di Bank Syariah Bukopin Cabang Waru Sidoarjo. Tugas Akhir. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas.
- Nurhayati Sri, Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Puspitasari, Mei Isabela. 2017. Pelaksanaan Prosedur Administrasi Deposito iB Hasanah Pada PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jember. Tugas Akhir. Universitas Jember.
- Sandra, Intan Rahmani. 2015. Analisis Produk Penghimpunan Dana Berjangka Deposito iB Mudharabah BPRS Sukowati. Tugas Akhir). IAIN Salatiga.
- Schermerhorn. John R. *Manajemen*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997.
- Soewadji Jusuf, Pengantar Metodologi Penelitian, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.
- Solihin Ismail, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Suharsimi Arikunto, Manajmen Penelitian, Jakarta: PT. Rieneka Cipta, 2000.
- Sujarweni Wiratna, Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014.
- Suma, Amin, Mustafa Edwin Nasution. *Pengantar Ekonomi Syariah*. Pustaka Setia, 2016.
- Sunyoto, Danang. Manajemen Pemasaran, Jakara: PT. Buku Seru, 2013.
- Suwandi, Imam. 2018. Sistem Bagi hasil Deposito Mudharabah iB Muamalat pada Bank Muamalat Cabang Yogyakarta. Tugas Akhir. UII Yogyakarta.
- Tanzeh Ahmad, Pengantar Metode Penelitian, Yogyakarta: Teras, 2009.
- Umam Khotibul dan Setiawan Budi Utomo, Perbankan Syariah, Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2017,

- Wawancara Pingky Marshella Effendie (Customer Service) Bank BRI Syariah KCP Cilacap.
- Wawancara Wahyudi Kristianto (Account Officer) Bank BRI Syariah KCP Cilacap.
- Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: Grasindo, 2005.

