

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN
PELAJAR (SIMPEL)
DI BANK BRI SYARIAH KC PURWOKERTO**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

Oleh :
IAIN PURWOKERTO
SANDY RHEZA PRIBADI
1223204019

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2016**

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	viii
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penulisan Tugas Akhir	7
D. Manfaat Penelitian Laporan Tugas Akhir	8
E. Penegasan Istilah	8
F. Metode Penelitian Tugas Akhir.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Produk Funding	13
B. Strategi Pemasaran..	19

C. Strategi Pemasaran Produk Jasa.....	24
D. Penelitian Terdahulu.....	29
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum.....	31
1. Sejarah Singkat Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	31
2. Visi Misi Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	33
3. Tujuan.....	34
4. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	36
5. Produk Tabungan Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	47
6. Produk Penghimpun Dana Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	49
B. Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) dan Strategi Pemasarannya di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	52
C. Pembahasan Penerapan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.....	54
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Dana Pihak Ketiga Per Produk Bank BRI Syariah KC Purwokerto..

Tabel 1.2 Pertumbuhan Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Bank BRI Syariah KC Purwokerto..



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC Purwokerto..



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Biodata Mahasiswa
- Lampiran 2 Blangko Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 3 Brosur Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel)
- Lampiran 4 Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab dan Bahasa Inggris
- Lampiran 5 Sertifikat OPAK
- Lampiran 6 Sertifikat Komputer
- Lampiran 7 Sertifikat PKL
- Lampiran 8 Foto



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank berdasarkan prinsip syariah belum lama berkembang di Indonesia, namun sudah menunjukkan tanda-tanda yang mengembirakan sejak hadirnya bank syariah saat ini yang berjumlah sekitar empat ratusan lebih kantornya. Keluarnya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mengharamkan bunga bank konvensional tahun 2003 lalu memperkuat kedudukan bank syariah.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah dalam penentuan harga produknya sangat berbeda dengan bank berdasarkan prinsip konvensional. Bank berdasarkan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan perbankan lainnya.¹ Bank sebagai perusahaan yang bergerak di bidang keuangan produk yang diperjualbelikan yang merupakan jasa keuangan. Oleh karena itu, perlakuan pemasaran terhadap dunia perbankan pun sedikit berbeda dengan perusahaan lainnya.² Maka dari itu, dunia perbankan membutuhkan sistem pemasaran untuk menjual produk dan jasanya guna memperoleh keuntungan.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang mencakup individu dan kelompok guna mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan

¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 21

² *Ibid*, hal. 54.

inginkan dengan cara menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan jasa yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran berusaha menghasilkan laba dari jasa yang diciptakan sesuai dengan tujuan perusahaan. Menurut William J. Stanton, pemasaran adalah suatu sistem dalam kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan *existing customer* dan *potensial customer*.³

Dalam peranan strateginya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok. Pertama, bisnis apa yang digeluti. Kedua, bagaimana bisnis yang telah dipilih tersebut dapat dijalankan dengan sukses dalam lingkungan yang kompetitif atas dasar perspektif produk, harga, promosi, dan distribusi (*bauran pemasaran*) untuk melayani pasar sasaran.

Untuk mendukung kesuksesan strategi pemasaran yang diinginkan maka perlu dirancang suatu rencana pemasaran (*marketing plan*) yang benar – benar mumpuni. Rencana pemasaran adalah instrumen sentral untuk mengarahkan dan mengoordinasikan usaha pemasaran. Rencana pemasaran beroperasi pada dua level: strategis dan taktis. Rencana pemasaran stratejik membentangkan pasar sasaran dan proporsi nilai yang akan ditawarkan, berdasarkan pada suatu analisis peluang pasar terbaik. Rencana pemasaran

³ Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hal. 115-116

taktis memspesifikasikan taktik pasar, termasuk fitur produk, promosi, perdagangan, penetapan harga, saluran penjualan, dan layanan.

Strategi pemasaran tertuang dalam empat posisi marketing mix, yaitu strategi harga (*price*), strategi promosi (*promotion*), strategi tempat (*place*), strategi produk (*product*). Keempat dimensi ini bersifat saling berkaitan satu sama lainnya. Dengan begitu suatu pola marketing yang baik adalah bersifat bergerak secara seimbang dan dengan keseimbangan tersebut kekuatan marketing akan muncul secara jangka panjang.⁴

Sebagai salah satu perbankan syariah, Bank BRI Syariah KC Purwokerto sebagai Lembaga Keuangan mempunyai strategi produk dalam Penghimpunan Dana, salah satunya adalah Tabungan dengan akad wadi'ah. Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota hingga masyarakat di pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁵ Akad wadi'ah adalah transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.⁶ Tabungan wadi'ah merupakan jenis simpanan yang menggunakan akad wadi'ah/titipan yang penarikannya dapat

⁴ Fahmi Irham, *Manajemen Strategis Teori dan Praktek*, (Bandung: ALFABETA 2014), hal. 70-72

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: KENCANA 2011), hal 74

⁶ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), hal. 35.

dilakukan sesuai perjanjian. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008:

“Tabungan adalah simpanan berdasarkan wadiah dan/atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lain yang dipersamakan dengan itu.”⁷

Strategi Pemasaran perbankan hendaknya diimplementasikan secara konsisten dan bijaksana, salah satu produk Bank BRI Syariah KC Purwokerto adalah Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel). Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) yaitu 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. Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) menggunakan akad Wadi'ah, dengan setoran awal minimal Rp1.000, Minimal setoran selanjutnya Rp1.000, dan Saldo minimum Rp1.000.⁸ Produk tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) salah satu produk yang bisa dikatakan masih baru karena produk ini direalisasikan pada tahun 2015, tetapi antusias masyarakat sangat bagus dan dibuktikan dengan bertambahnya nasabah pada setiap tahunnya.⁹ Dan ini dibuktikan sejak peluncuran program tabungan simpanan pelajar (Simpel) di bank BRI Syariah sejak bulan juni 2015 sampai bulan desember 2015 sudah mencapai 75 nasabah.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: KENCANA 2011, hal 74

⁸ <http://www.BRIsyariah.co.id/?q=simpanan-pelajar-simpel-BRIsyariah-ib> dikutip pada tanggal 17 maret 2016

⁹ <http://www.imq21.com/news/read/305461/20150615/151617/BRI-Syariah-Luncurkan-Tabungan-Simpel-iB.html> dikutip pada tanggal 23 maret 2016

Tabel 1.1
Data DPK Per Produk¹⁰

No	Produk	Kategori	Type Nasabah	CCY	Saldo	Jumlah Rekening	Jumlah Nasabah
ID 0010124-KCPurwokerto Sudirman							
1	Deposito	21031- Deposito Pesat iB	01- Individu	IDR	14,894,922,118	106	85
2	Deposito	21033-Term Deposito iB- Deposito iB	01- Individu	IDR	4,790,456,956	150	117
3	Deposito	21033-Term Deposito iB- Deposito iB	02-Non Individu	IDR	2,900,000,000	6	5
4	Giro	1001-Wadia iB Current Account~Giro Ib	01- Individu	IDR	88,947,786	18	18
5	Giro	1001-Wadia iB Current Account~Giro iB	02-Non Individu	IDR	693,000,549	54	36
6	Giro	2001-Giro wadhah Bank iB	02-Non Individu	IDR	507,373,816	1	1
7	Tabungan	6001- Tabungan BRI Syariah iB	01- Individu	IDR	29,259,857,189	13191	12560
8	Tabungan	6002- Tabungan BRI Syariah Mikro iB	01- Individu	IDR	1,002,521,555	237	237
9	Tabungan	6004- Tabungan Haji iB	01- Individu	IDR	7,737,478,503	3951	3932
10	Tabungan	6013- Tabungan Impian	01- Individu	IDR	433,319,659	192	180

¹⁰Data DPK Per Produk, bagian Manager Operasional Frantis Ardhini tanggal 11 Feb 2016

11	Tabungan	6014- Tabunganku iB	01- Individu	IDR	996,887	13	2
12	Tabungan	6015- Tabungan BRIS iB Non Individu	02-Non Individu	IDR	446,024,127	13	13
13	Tabungan	6021- Tabungan Karyawan	01- Individu	IDR	783,216,378	503	503
14	Tabungan	6022- Tabungan BRISYARIAH iB Siswa	01- Individu	IDR	1,536,696,507	1475	1474
15	Tabungan	6024-Tab. Simpanan Pelajar iB (SIMPEL)	01- Individu	IDR	13,950,299	75	75
Total ID0010124 – KCPURWOKERTO SUDIRMAN					65,089,442,389	19985	19238
TOTAL DPK					65,089,442,389	19985	19238

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 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.¹¹

Dari uraian di atas peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto “.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

C. Tujuan

Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (simpl) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

¹¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), hal. 121-122

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penelitian

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menambah wawasan keilmuan dan untuk menerapkan ilmu yang didapat di bangku kuliah kedalam kehidupan masyarakat.

2. Bagi BRI Syariah KC Purwokerto

Dengan adanya penelitian ini untuk memberikan gambaran tentang strategi pemasaran produk tabungan simpel di BRI Syariah KC Purwokerto sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan pengambilan kebijakan perusahaan.

3. Bagi Akademisi

Untuk menambah pengetahuan di bidang Ekonomi Islam dan untuk dapat berguna sebagai bahan informasi untuk peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (Simpel) di BRI Syariah KC Purwokerto.

4. Bagi Masyarakat

Mudah-mudahan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi akan pentingnya fungsi dan peranan lembaga perbankan.

E. Penegasan Istilah

1. Strategi Pemasaran

Stategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas

dalam kurun waktu tertentu.¹² Pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa.¹³ Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang dirancang atau direncanakan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan melakukan pengembangan keunggulan bersaing yang berkesinambungan lewat pasar yang dimasuki dan program yang digunakan untuk melayani pasar sasarnya.¹⁴

2. Produk

Produk merupakan salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan suatu usaha, karena tanpa produk, suatu perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan untuk mencapai hasil yang di harapkan.¹⁵ Didalam produk ada tabungan simpanan pelajar (Simpel) adalah tabungan untuk siswa yang di terbitkan 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.¹⁶

3. BRI Syariah KC Purwokerto

Bank yang berdasarkan pada prinsip Syariah yang beralamat di Jalan. Jend. Sudirman No. 393, Purwokerto.

¹²<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016

¹³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2008), hal.53

¹⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: ANDI 1997, hal.6

¹⁵<http://blog-definisi.blogspot.co.id/2015/05/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html?m=1>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016

¹⁶ Brosur tabungan simpel dikutip pada tanggal 22 Maret 2016

F. Metode Penelitian Tugas Akhir

1. Jenis Penelitian

Jika dilihat dari tempatnya, jenis penelitian ini dikategorikan sebagai jenis penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif dinamakan sebagai metode baru, karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode *post positivistic* karena berlandaskan pada filsafat *post positivisme*. Metode ini disebut juga sebagai metode *artistic*, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurangpola), dan disebut sebagai metode *interpretive* karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.¹⁷

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian tersebut dilakukan di BRI Syariah KC Purwokerto yang beralamat di Jln. Jend.Sudirman Ruko Kranji Megah No.393 Purwokerto.

b. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai pada tanggal 04 Januari 2016 sampai 04 Februari 2016.

3. Subyek dan Obyek

Subyek penelitiannya yaitu di Bank BRI Syariah KC Purwokerto (*field Research*), sedangkan untuk obyek penelitiannya yaitu untuk

¹⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hal. 13.

meneliti tentang strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (simpler) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

4. Data dan Sumber

a. Data Primer

Data Primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden atau obyek yang diteliti ada hubungannya dengan obyek yang diteliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak BRI Syariah KC Purwokerto yang memahami langsung tentang strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (Simpler) pada Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

b. Data sekunder

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, buku-buku, arsip-arsip serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (Simpler) di Bank BRI Syariah KC Purwokerto.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan suatu obyek dengan sisi tematika fenomena yang diselidiki. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan terhadap semua yang berkaitan dengan

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan pelajar (Simpel) yang dicatat secara sistematis sesuai dengan tujuan penulisan.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah suatu proses Tanya jawab lisan dimana 2 orang atau lebih berhadapan secara fisik, dimana penulis melakukan pengumpulan data dengan cara bertanya langsung kepada pihak BRI Syariah KC Purwokerto untuk mendapat informasi atau keterangan yang berkaitan dengan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan pelajar (Simpel).

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan file-file seperti gambar, video, berkas-berkas atau dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

6. Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif analisis, yakni merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan *variable* yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.

Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisis antara data strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (Simpel) dengan teori dan konsep yang ada.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan bahwa strategi pemasaran di Bank BRI Syariah KC Purwokerto dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. 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.
2. Strategi Promosi bank adalah kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung.
3. Strategi Jemput bola adalah strategi pelayanan yang diberikan bank untuk langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

SARAN

Setelah melakukan penelitian dan pengamatan keadaan serta situasi di Bank BRI Syariah KC Purwokerto, maka penelitian memberikan saran yang bermanfaat bagi Bank BRI Syariah KC Purwokerto untuk kedepannya, antara lain:

1. 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.
2. Meningkatkan mutu produk-produk Bank BRI Syariah KC Purwokerto agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah dan juga bank konvensional.
3. Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto penambahan karyawan itu penting dilakukan khususnya dibagian *marketing*, karena untuk mendorong meningkatnya jumlah nasabah.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- A Karim Adiwarman, 2014, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada
- Fitriliana Rina Utami, 2010, *Strategi Pemasaran Produk Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Surakarta*, Tugas akhir keuangan dan perbankan, Surakarta: Universitas Sebelas Maret
- Ikatan Bankir Indonesia, 2015, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Irham Fahmi, 2014, *Manajemen Strategi Teori dan Praktek*, Bandung: ALFABETA
- Ismail, 2011, *Perbankan Syariah*, Jakarta:Kencana
- Kasmir, 2003, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Kasmir, 2004, *Pemasaran Bank*, Jakarta:Kencana
- Muhammad, 2011, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta:Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Muhammad, 2014, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Sugiyono, 2014, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALFABETA
- Syafi'i Muhammad Antonio, 2007, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani
- Tjiptono Fandy, 2002, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta:ANDI
- Tjiptono Fandy, 2004, *Pemasaran Jasa*, Malang:Bayumedia Publishing
- Wiroso, 2005, *Penghimpun Dana dan Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta:PT.Grasindo

Widiawati Ririn, 2015, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Cabang Ungaran*, Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo

<http://afirdauz.blogspot.co.id/2012/04/aplikasi-funding-dan-financing.html?m=1>

<http://blog.definisi.blogspot.co.id/2015/05/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html?m=1>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016

<http://id.m.wikipedia.org/wiki/strategi>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016

<http://www.BRIsyariah.co.id/>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016

<https://melindadwijayanti2013.wordpress.com/2014/03/21/manajemen-pemasaran-jasa-jasa-bank-syariah/>, diakses pada tanggal 26 Juli 2016

<http://www.imq21.com/news/read/305461/20150615/151617/BRI-Syariah-Luncurkan-Tabungan-Simpel-iB.html>, diakses pada tanggal 21 Maret 2016



IAIN PURWOKERTO



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
PUSAT KOMPUTER

Alamat : Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281 - 635624 Fax. 636553 Purwokerto 53126

SKALA PENILAIAN

NILAI	EKUIVALENSI	KETERANGAN
A	90 - 100	SANGAT MEMUASKAN
B	80 - 89	MEMUASKAN
C	60 - 79	CUKUP
D	< 59	KURANG

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	A
Microsoft Excel	A
Microsoft Power Point	A

S E R T I F I K A T
Diberikan kepada :
Sandy Rheza Pribadi

NIM : 1223204019

lahir pada tanggal : 05 Agustus 1994 di Banyumas
Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer pada Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office yang diselenggarakan oleh Pusat Komputer STAIN Purwokerto pada tanggal 15 - 17 April 2014

Purwokerto, 29 April 2014
Kepala Pusat Komputer


Agus Sirtanto, M. Si

NIP : 197509071999031002

Foto
3x4
Hitam
Putih



وزارة الشؤون الدينية
الجامعة الإسلامية الحكومية بورووكرتو
الوحدة لتنمية اللغة

www.stainpurwokerto.ac.id ١٢٥٦٢٤-٠٢٨١ هاتف ٣١٢٦ بورووكرتو رقم : ٤٠، عنوان : شارع جنرال أحمد ياني رقم :

الشهادة

Nomor: Stt. 37 UPB/ KS. 07. 09/ 2013

تشهد الوحدة لتنمية اللغة بأن:

ساندي ريزا فريادي ١٩٠٤٠١٩ ١٢٢٣٢٠٤

قد استحق/استحقت الحصول على شهادة اجادة اللغة العربية بجميع مهاراتها على المستوى المتوسط وذلك بعد اتمام الدراسة التي عقدتها الوحدة لتنمية اللغة وفق المنهج المقرر بتقدير:

٦٤

(مقبول)

١٠٠

بورووكرتو، ٠٧ أكتو بر ٢٠١٣

الوحدة لتنمية اللغة،

Lc. M.S.I. ، سوپريانتو،

رقم الموظف : ١٩٧٤٠٣٢٦ ١٩٩٩٠٣١٠٠١



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
STATE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.stainpurwokerto.ac.id

CERTIFICATE

Number: *Sti.23/UPB/KS.02/058/2013*

This is to certify that :

SANDY RHEZA PRIBADI (1223204019) MPS 1

Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by Language Development Unit with result as follows:

SCORE: 77

GRADE: VERY GOOD

Purwokerto, October 07th 2013
Head of Language Development Unit,



[Signature]
Supriyanto, P.C. M.S.I.
NIP. 19740326 199903 1 001

**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.febi.iainpurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor : In. 17/FEBI.Lab/PP.009/430/2016

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Kerja Lapangan (PKL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto pada tanggal 7 April 2016 menerangkan bahwa :

Nama : Sandy Rheza Pribadi
NIM : 1223204019
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah/ Diploma III Manajemen Perbankan Syariah

Telah mengikuti PKL Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto Tahun Akademik 2015/2016 di :

BRI SYARIAH KC.PURWOKERTO

Mulai dari bulan Januari sampai dengan Maret 2016 dan dinyatakan LULUS dengan nilai A.
sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti PKL Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian tugas akhir.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam


Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, MM.
NIP. 19680403 199403 1 004

Purwokerto, 6 April 2016

Kepala Laboratorium
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Chandra Warsito, S.TP., SE., M.Si.
NIP. 19790323 201101 1 007



**PANITIA ORIENTASI PENGENALAN AKADEMIK DAN KAMPUS [OPAK]
 DEPARTEMEN DALAM NEGERI
 DEWAN EKSEKUTIF MAHASISWA [DEMA]
 SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
 TAHUN 2012**



Sertifikat

No : 120/A1/Pan.OC.OPAK/VIII/2012

Di Berikan Kepada :

Sandy Rheza Pribadi

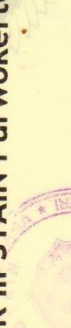
PESERTA

ORIENTASI PENGENALAN AKADEMIK DAN KAMPUS 2012

Senin-Kamis, 27-30 Agustus 2012

"Rekonstruksi Paradigma Mahasiswa Dalam Menghadapi Tantangan Globalisasi"

PK III STAIN Purwokerto



Abdul Basit

Dr. Abdul Basit, M.Ag

NIP. 19691219 199803 1 001

Mengetahui,
 Presiden DEMA ST



Ilhamudin

NIM. 082338025

Ketua Panitia OPAK 2012



Mustangin

NIM. 092331076

DAFTAR PENILAIAN

No	Jenis Penilaian	Nilai
1	Intelektual	8
2	Keaktifan	7
3	Orsenik	8
4	Kerapian	9
5	Ketaatan	8
6	Kedisiplinan	9
7	Atribut	7
8	Postes	7
9	Tugas	10
10	Presensi	10
Jumlah		83

uang bagi siswa
g budaya gemar menabung
ngelolaan keuangan sejak dini

dukasi tentang produk tabungan
an kemandirian anak dalam
keuangan
kan orang tua untuk mengontrol
an anak

dukasi praktis keuangan dan
i bagi siswa dan guru
hkan budaya menabung di sekolah
tem pembayaran dan pengelolaan
yang efektif dan efisien di
n sekolah

an lebih lanjut hubungi:

REGUH A.
BRI SYARIAH
0811282777



Simpanan Pelajar
(SimPel)

BRI Syariah iB

syariah

Menabung itu Aku

SimPel
Simpanan Pelajar



S 1500-789
syariah.co.id

f BRI Syariah
@BRISyariah



Bersama Wujudkan Harapan Bersama

mpanan Pelajar iB) adalah tabungan yang diterbitkan dengan persyaratan sederhana serta fitur yang menarik yang budaya menabung sejak dini.

Anda bisa bekerja sama antara BRISyariah dengan kelengkapan aplikasi pembukaan SimPel iB.

Anda bisa mengisi dokumen pembukaan rekening. Kartu Keluarga/NISN/NIS, dan Orang KTP)

Anda bisa memilih nilai minimal Rp1.000,- atau storan selanjutnya Rp1.000,- hingga maksimum Rp1.000,-/hari. Anda bisa memilih alternatif layanan perbankan kartu ATM (pilihan)

Anda bisa menikmati fasilitas e-channel berupa SMS, SMSBRIS, dan phone banking

Biaya

- Biaya administrasi tabungan GRATIS
- Biaya dibawah saldo minimum GRATIS
- Biaya rekening dormant Rp1.000,-/bulan (dikenaikan apabila rekening tidak aktif transaksi selama 12 bulan)
- Biaya penggantian buku tabungan saat pembukaan rekening atau karena habis GRATIS
- Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak Rp. 5.000,-
- Biaya pembuatan kartu ATM Rp5.000,-
- Biaya penggantian kartu ATM karena hilang/rusak Rp.15.000,-
- Biaya penutupan rekening Rp1.000,-

Keunggulan

- CIF dan rekening atas nama anak
- Setoran awal ringan
- Biaya murah
- Bebas biaya administrasi
- Memperoleh kartu ATM (pilihan)
- GRATIS fitur faedah (transaksi melalui ATM melalui jaringan BRI, PRIMA dan, Bersama)
- Memperoleh buku tabungan
- Diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- Rekening dapat diberikan fasilitas layanan autodebet berdasarkan standing instruction, pembayaran tagihan rutin, zakat / infaq / sedekah, autosweep, dan sebagainya.