

**IMPLEMENTASI *MARKETING MIX* PADA PRODUK
TABUNGAN iB SYARIAH DI BPRS BUANA MITRA
PERWIRA KC BANJARNEGARA**



TUGAS AKHIR

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

IAIN PURWOKERTO

**OLEH :
DIYAH TIANDRA
NIM : 1617203056**

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

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Diyah Tiandra
NIM : 1617203056
Jenjang : Diploma III (D III)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Manajemen Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Implementasi *Marketing Mix* pada Produk Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang ditunjuk sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat. Apabila ada ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi dalam bentuk apapun.

Purwokerto, 2 Juli 2019

Yang menyatakan,



Diyah Tiandra
NIM. 1617203056



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.iaipurwokerto.ac.id

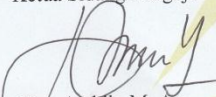
PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

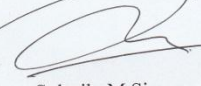
**IMPLEMENTASI MARKETING MIX
PADA PRODUK TABUNGAN IB SYARIAH
DI BPRS BUANA MITRA PERWIRA KC BANJARNEGARA**

Yang disusun oleh Saudara **Diyah Tiandra** (NIM. 1617203056) 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 **02 Agustus 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


Drs. Atabik, M. Ag.
NIP. 196512051993031004

Sekretaris Sidang/Penguji



Sulasih, M.Si.
NIDN. 061908002

Pembimbing/Penguji


H. Slamet Akhmadi, M.S.I.
NIDN. 2111027901

Purwokerto, 15 Agustus 2019

Mengerahui/Mengesahkan
Dekan


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

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada:
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tugas akhir dari Diyah Tiandra, NIM. 1617203056 yang berjudul:

IMPLEMENTASI *MARKETING MIX* PADA PRODUK TABUNGAN IB SYARIAH DI BPRS BUANA MITRA PERWIRA KC BANJARNEGARA

Saya berpendapat bahwa tugas akhir tersebut diatas sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 2 Juli 2019
Pembimbing



H. Slamet Akhmadi, M.S.I
NIP 2111027901

MOTTO

*“Kesuksesan butuh sebuah proses, di dalam sebuah proses kamu butuh perjuangan,
tidak akan ada kesuksesan jika kamu tidak berjuang.”*
(Diyah Tiandra)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucap *Alhamdulillahillobbil'amin*, penulis mempersembahkan sebuah karya sederhana ini kepada orang-orang yang sangat penulis kasihi dan sayangi, karya ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tua tercinta, Kirsan dan Turyati yang telah banyak meneteskan air mata disetiap sujud dan sepertiga malam-Nya, yang ikhlas memberikan waktu, tenaga, materi dan segalanya hanya untuk kebahagiaan penulis.
2. Teruntuk Almh Sidah, nenek tercinta yang selalu menyemangati penulis. Dan yang telah mendahului menghadap sang ilahi disaat penulis sedang berjuang menulis Tugas Akhir ini.
3. Teruntuk kakak sekaligus sahabatku, Novitasari, Agus Dwiantoro, Vina, Aliv Nadhani, April, Ijong, dan Lely yang telah memberi semangat dan doa lahir batin.
4. Teruntuk sahabat semasa putih abu abu, Anisa Galih dan Alfiatun Nisa yang selalu mendorong penulis agar menyelesaikan Tugas Akhir serta mensupport dan memotivasi saya untuk terus berjuang menjadi yang lebih baik.
5. Teruntuk Bapak Slamet Akhmadi, M.S.I. yang telah bersedia menjadi dosen pembimbing untuk penulis dan selalu memberi arahan serta masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Sahabatku Vika Yuliana, yang berjuang bersama-sama dari awal perkuliahan sampai saat ini sekaligus menjadi partner terbaik selama PKL di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.
7. Sahabatku Amalia Indah Lestari, Agung Tri Rahmawati dan Febri Safitri, yang berjuang bersama-sama dari awal perkuliahan sampai saat ini.
8. Teman-Teman D3 MPS B 2016 yang untuk setiap harinya selalu banyak cerita. Semoga kebersamaan dan persahabatan yang kita lalui selalu menyatu dalam indahnya persaudaraan.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah *abil'amin*, segala puji syukur senantiasa penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini yang berjudul **“Implementasi *Marketing Mix* pada Produk Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara”**. Tak lupa pula shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan pada junjungan kita nabi Agung Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat hingga akhir zaman.

Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi mahasiswa yang telah menyelesaikan studinya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto untuk program D III Manajemen Perbankan Syariah. Untuk melangkah sampai disini, penulis tidak berjalan sendiri, melainkan dengan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung yang sangat berjasa dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.

Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
2. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. H. Sochimim, Lc., M.Si. Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. H. Sochimim, Lc., M.Si. Ketua Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah.
5. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si. Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. H. Slamet Akhmadi, M.Si. Dosen Pembimbing Laporan Tugas Akhir.
7. Bapak Aris Ginanjar selaku Kepala Cabang dan Karyawan BPRS Buana Mitra Perwira Kantor Cabang Banjarnegara yang selalu memberikan pengarahan selama Praktik Kerja Lapangan.

8. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto atas segala ilmu yang diberikan.
9. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Sangat besar harapan, tulisan, ide, gagasan dan apa yang telah penulis buat dan dokumentasikan dalam bentuk karya tulis tugas akhir ini dapat bermanfaat menjadi khasanah ilmu pengetahuan. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan tugas akhir ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, untuk itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dari pembaca yang budiman untuk menuju proses kesempurnaan.

Akhir kata, semoga dukungan, bantuan yang diberikan kepada penulis selama ini, mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Amin

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.



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	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
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

B. Vokal

1. Vokal tunggal (monoftong)

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

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
—	fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	ḍamah	U	U

Contoh: كَتَبَ -*kataba* يَذْهَبُ -*yažhabu*
 فَعَلَ -*fa'ala* سَأَلَ -*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
ِي	<i>Fathah dan ya</i>	<i>Ai</i>	a dan i
ُو	<i>Fathah dan wawu</i>	<i>Au</i>	a dan u

Contoh: كَيْفَ -*kaifa* هَوْلٌ -*hauḷa*

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
...اَ	<i>fathah dan alif</i>	<i>Ā</i>	a dan ga ata:
...يِ	<i>Kasrah dan ya</i>	<i>Ī</i>	i dan garis di atas
...وُ	<i>ḍamah dan wawu</i>	<i>Ū</i>	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla*

قِيلَ - *qīla*

رَمَى - *ramā*

يَقُولُ - *yaqūlu*

D. *Ta Marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua:

1) *Ta marbūṭah* hidup

ta marbūṭah yang hidup atau mendapatkan *ḥarakatfathah*, *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:

روضۃ الأطفال	<i>Rauḍah al-Aṭfāl</i>
المدينة المنورة	<i>al-Madīnah al-Munawwarah</i>
طلحة	<i>Ṭalḥah</i>

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:

رَبَّنَا	Ditulis <i>rabbānā</i>
نَزَّلَ	Ditulis <i>nazzala</i>

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 *syamsiyyah*, 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 <i>al-rajulu</i>
القلم	Ditulis <i>al-qalamu</i>

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	<i>Akala</i>
Hamzah di tengah	تأخذون	<i>ta'khuz ūna</i>
Hamzah di akhir	النوء	<i>an-nau'u</i>

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 خير الرازقين	Ditulis <i>wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn</i>
فاوفوا الكيل والميزان	Ditulis <i>fa aufū al-kaila waal-mīzan</i>

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:

ومحمد الا رسول	Ditulis <i>Wa mā Muḥammadun illā rasūl.</i>
ولقد راه بالافق المبين	Ditulis <i>Wa laqad raāhu bi al-ulfuq al-mubīn</i>

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	ix
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
ABSTRAK	xix
ABSTRACT	xx
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Maksud dan Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Metode Penelitian.....	8
1. Jenis Penelitian	8
2. Lokasi Penelitian	9
3. Sumber Data	9
4. Teknik Pengumpulan Data	10
F. Sistematika Penulis.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran	12
B. Bauran Pemasaran.....	14
C. Strategi Pemasaran.....	16

D. Produk Tabungan di Bank Syariah.....	20
E. Peneliti Terdahulu	25

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	29
1. Sejarah Perusahaan dan Perkembangan	29
2. Dasar Hukum Pendirian	30
3. Tujuan	30
4. Visi, Misi, Motto dan Corporate Brand	30
B. Sistem Operasional BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.....	31
1. Sistem operasional	31
2. Produk-Produk BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara	33
3. Struktur Organisasi BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara	38
C. Pemaparan Data Analisis.....	43
1. Tabungan iB Syariah.....	43
2. Implementasi Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.....	45
3. Pertimbangan Perhitungan Bonus Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara	51
4. Implementasi <i>Marketing Mix</i> pada Produk Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara	52

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Alur Operasional	30
Gambar 2 Struktur Organisasi	36
Gambar 3 Segmentasi Pasar Tabungan iB Syariah	50



DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Biodata Mahasiswa
2. Lampiran Blangko Bimbingan Tugas Akhir
3. Lampiran Sertifikat Ujian BTA dan PPI
4. Lampiran Sertifikat Bahasa
5. Lampiran Sertifikat Komputer
6. Lampiran Sertifikat PKL
7. Brosur Produk Pembiayaan PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC
Banjarnegara
8. Brosur Layanan Produk Syariah PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC
Banjarnegara
9. Slip Setoran dan Slip Penarikan
10. Kartu Contoh Tanda Tangan
11. Aplikasi Pembukaan Rekening Tabungan Wadi'ah
12. Aplikasi Penutupan Rekening Tabungan
13. Surat Pernyataan Beda Tanda Tangan
14. *Spectroline Signature*
15. Lampiran Foto Dokumentasi di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC
Banjarnegara

IAIN PURWOKERTO

IMPLEMENTASI *MARKETING MIX* PADA TABUNGAN iB SYARIAH DI PT. BPRS BUANA MITRA PERWIRA KC BANJARNEGARA

DIYAH TIANDRA
NIM. 1617203056

Program Studi DIII Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Dalam PT. BPRS Buana Mitra Perwira Kc Banjarnegara produk yang ditawarkan dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu: produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa. Adapun yang termasuk dalam produk penghimpunan dana adalah tabungan dan deposito. Tabungan iB Syariah merupakan salah satu produk penghimpunan dana di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara. Tabungan iB Syariah adalah tabungan dalam bentuk simpanan dana nasabah pada bank yang bersifat simpanan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Tabungan ini menggunakan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*, dimana pihak bank dapat mengambil manfaat dari titipan tersebut, sehingga semua keuntungan dan kerugian ditanggung seluruhnya oleh bank. Sebagai imbalan karena bank sudah menggunakan titipan nasabah, nasabah berhak mendapatkan jaminan keamanan dari uang yang dititipkan dan disamping itu nasabah akan mendapatkan insentif berupa bonus, dimana bonus tersebut tidak ditetapkan diawal perjanjian dan tidak disebutkan dalam nominal ataupun dalam bentuk presentase dan ini murni kebijakan dari bank karena pada prinsipnya dalam akad ini penekanannya adalah titipan yang sepenuhnya merupakan kebijakan dari bank. Persoalan yang akan dijawab dalam penelitian ini adalah bagaimanakah implementasi *marketing mix* pada tabungan iB syariah di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara?

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dimana peneliti terjun langsung ke lapangan atau tempat yang menjadi objek penelitian yaitu di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan metode observasi dan wawancara dengan karyawan PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara sehingga mendapatkan hasil salah satunya mengenai suatu hal yang mendasar dari objek yang akan diteliti oleh peneliti dan di analisis menggunakan metode penelitian kualitatif. Penulisan ini berusaha menyajikan tentang implementasi *marketing mix* sesuai dengan teori yang telah ada dan membandingkan atau menganalisisnya dengan praktik yang sesungguhnya yang terjadi di perbankan syariah khususnya di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa Tabungan iB Syariah di PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara sudah menerapkan akad sesuai dengan syariat Islam.

Kata Kunci: Implementasi *Marketing Mix*, Tabungan iB Syariah

**IMPLEMENTATION OF MARKETING MIX ON iB SYARIAH SAVINGS
AT PT BPRS BUANA MITRA PERWIRA BRANCH OFFICE
BANJARNEGARA**

DIYAH TIANDRA
NIM. 1617203056

**DIII Program Of Management of Islamic Banking
Faculty of Economics and Islamic Business
State Islamic Institute (IAIN) Purwokerto**

ABSTRACT

In PT. BPRS Buana Mitra Perwira Kc Banjarnegara offered products are divided into three major parts, namely: fund collection products (funding), product distribution funds (financing), and service products. The products included in the collection of funds are savings and deposits. IB Syariah Savings is one of the fund raising products at PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara. iB Syariah Savings is savings in the form of deposits of customer funds at banks that are deposits and withdrawals can be made at any time. This savings uses the principle of the yad dhamanah principle, where the bank can take advantage of the deposit, so that all profits and losses are borne entirely by the bank. In return because the bank has used the deposit of the customer, the customer has the right to guarantee security from the money deposited and besides that the customer will get an incentive in the form of bonus, which is not set at the beginning of the agreement and is not stated in nominal or percentage form and is purely a bank policy because in principle in this contract the emphasis is safekeeping which is entirely a policy of the bank. The problem that will be answered in this research is how is the implementation of the marketing mix on Islamic iB savings at PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara?

The research method used is field research where researchers go directly to the field or place that is the object of research, namely at PT. BPRS Buana Partner Officer KC Banjarnegara. Data collection techniques carried out in this study are by observation and interviews with employees of PT. BPRS Buana Mitra KC Banjarnegara so getting the results of one of them concerning a fundamental matter of the object that will be examined by the researcher and analyzed using qualitative research methods. This writing attempts to present the implementation of the marketing mix in accordance with existing theories and compare or analyze it with the actual practices that occur in Islamic banking, especially in PT. BPRS Buana Partner Officer KC Banjarnegara. Based on the results of the research, it can be obtained that iB Syariah Savings at PT. BPRS Buana Mitra KC Banjarnegara Officers have implemented contracts in accordance with Islamic law.

Keywords: Implementation of Marketing Mix, iB Syariah Savings

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga perbankan merupakan salah satu instrumen penting dalam sistem ekonomi modern. Tidak satu pun negara modern yang menjalankan kegiatan ekonominya tanpa melibatkan lembaga perbankan.¹ Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Bank merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Mereka menganggap bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di negara maju dan negara berkembang antara lain aktivitas penyimpanan dan penyaluran dana.²

Pengertian Perbankan menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992, yakni bahwa perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Kemudian bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³

Pemasaran yang baik bukan sebuah kebetulan, melainkan hasil dari perencanaan dan pelaksanaan yang cermat.⁴ Pemasaran adalah lebih dari pada mengembangkan sebuah produk yang baik dan membuat produk tersebut tersedia dengan mudah. Mengembangkan sebuah produk baru,

¹ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 17.

² Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 29.

³ Abdul Ghofur Anshori, Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi Dan Konversi, (Yogyakarta: UII Press, 2010), hlm. 5-6.

⁴ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm.4.

memberikan harga yang layak, dan membuatnya tersedia dengan baik.⁵ Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha sosial. Hanya saja sebagian pelaku pemasaran tidak atau belum mengerti ilmu pemasaran. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing dari waktu ke waktu yang semakin meningkat. Dan para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasarannya dalam memasarkan produknya.⁶

Bagi dunia perbankan merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan.⁷ Bank harus menggunakan konsep pemasaran modern yang berorientasi kepada kepentingan dan kepuasan nasabah serta lingkungan tanpa melupakan tujuan untuk mendapatkan laba dalam jangka panjang, dan dengan adanya karyawan yang inovatif dan kreatif akan banyak menunjang tujuan dari bank tersebut.⁸

Philip Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial dengan nama individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.⁹

Dapat dikatakan pula bahwa pemasaran terdiri dari serangkaian prinsip untuk memilih pasar sasaran (*target market*), mengevaluasi kebutuhan konsumen, mengembangkan barang dan jasa pemuas keinginan, memberikan

⁵ Leonard L. Berry Dan James H. Donnelly, *Bank Marketing*, (Jakarta: Zaiyan Putra, 1987), hlm. 1.

⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm, 59.

⁷ Ibid., hlm. 60.

⁸ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Liberty, 2002) hlm. 245.

⁹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm, 61.

nilai kepada konsumen dan laba bagi perusahaan.¹⁰ Secara terperinci aspek pemasaran yang perlu dianalisis adalah produk yang dipasarkan, pangsa pasar, pesaing, dan strategi pemasaran.¹¹ Apabila pasar sasaran telah ditentukan melalui riset pemasaran, maka perusahaan harus menyusun suatu rencana untuk memasuki pangsa pasar yang telah dipilih. Rencana tersebut akan berisi keputusan-keputusan yang terbagi dalam empat strategi, yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, strategi promosi dan manajerial dengan nama individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.¹² Dapat dikatakan pula bahwa pemasaran terdiri dari serangkaian prinsip untuk memilih pasar sasaran (target market), mengevaluasi kebutuhan konsumen, mengembangkan barang dan jasa pemuas keinginan, memberikan nilai kepada konsumen dan laba bagi perusahaan.¹³ Secara terperinci aspek pemasaran yang perlu dianalisis adalah produk yang dipasarkan, pangsa pasar, pesaing, dan strategi pemasaran.¹⁴ Apabila pasar sasaran telah ditentukan melalui riset pemasaran, maka perusahaan harus menyusun suatu rencana untuk memasuki pangsa pasar yang telah dipilih. Rencana tersebut akan berisi keputusan-keputusan yang terbagi dalam empat strategi, yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, strategi promosi.

Unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gita Danupranata, antara lain:

1. **Product** (Produk), produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (*brand*), fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut,

¹⁰ Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Jakarta: Info Bank, 1995), hlm.6.

¹¹ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta:Kencana, 2013), hlm.121

¹² Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta:Liberty,2002), hlm.246.

¹³ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta:Salemba Empat, 2015), hlm.40.

¹⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Edisi Revisi), (Jakarta: Kencana,2008), hlm.119.

2. **Price** (Harga), Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan adalah suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.
3. **Place** (Tempat), Hal yang perlu diputuskan dalam memilih tempat yaitu: sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, pemilihan saluran distribusi. Bagi perbankan, pemilihan lokasi sangat penting, dalam menentukan lokasi pembukaan kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakan mesin ATM, Bank harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang dituju berikut yang sesuai dengan core bussines dari perusahaan.
4. **Promotion** (promosi), merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut dan diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.
5. **People** (orang/SDM), semua orang atau sumber daya manusia yang terlibat aktif dalam pelayanan dan mempengaruhi kepuasan bagipelanggan dalam jangka panjang.
6. **Process** (proses), merupakan salah satu unsur bauran pemasaran untuk usaha jasa yang cukup mendapat perhatian serius dalam perkembangan ilmu pemasaran. Proses tersebut mulai dari penawaran produk hingga melayani keluhan pelanggan yang efektif dan efisien perlu dikembangkan dan ditingkatkan.
7. **Physical evidence** (bukti fisik), produk berupa pelayanan perbankan syariah merupakan suatu hal yang tidak berwujud (*intangible*) atau

tidak bisa diukur secara pasti seperti halnya produk dalam bentuk barang.¹⁵

Dengan demikian penggunaan konsep Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) untuk produk jasa yang digabungkan menjadi 7p, yaitu : *product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat / saluran distribusi), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), *Physical evidence* (bukti fisik).

Dalam perbankan Syariah produk yang ditawarkan dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu: produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa (*service*).¹⁶ Adapun yang masuk kategori penghimpunan dana (*funding*) adalah seperti tabungan, deposito, dan giro.¹⁷

Dalam bank syariah penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan tidak membedakan nama produk, tetapi melihat pada prinsipnya. Dalam produk penghimpunan dana (*funding*) bank syariah menggunakan dua prinsip, yaitu prinsip *wadi'ah yad dhamanah* yang diaplikasikan pada giro *wadi'ah* dan tabungan *wadi'ah* dan prinsip *mudharabah mutlaqah* yang diaplikasikan pada produk deposito *mudharabah* dan tabungan *mudharabah*.¹⁸

Prinsip operasional Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) pada dasarnya tidak jauh berbeda dengan Bank umum Syariah (BUS) setidaknya ada lima prinsip operasional yang dijalankan BPRS, yaitu prinsip bagi hasil, prinsip jual beli dengan margin keuntungan, prinsip simpanan murni prinsip sewa, dan prinsip pemberian fee. BPRS terfokus untuk melayani Usaha Menengah dan Kecil (UMK) yang menginginkan proses mudah, pelayanan cepat dan persyaratan yang ringan. Prinsip syariah di BPRS diberlakukan untuk transaksi pendanaan atau *funding* (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan atau *lending* (pinjaman).

¹⁵ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), hlm. 41

¹⁶ Irham Fahmi, *Pengantar Perbankan Teori & Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 36

¹⁷ *Ibid*, hlm. 36.

¹⁸ Wiroso, *Penghimpunana Dana dan Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), hlm. 12.

Setiap tabungan dan depositodi BPRS mendapat jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sepanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku, sehingga masyarakat akan tetap merasa aman untuk menyimpan dananya di BPRS.

Dalam transaksi pinjaman (pembiayaan), BPRS memberikan pembiayaan kepada UMK dengan sistem jual beli, bagi hasil ataupun sewa. Tujuan dari pendirian BPRS adalah untuk: 1) meningkatkan ekonomi umat islam, terutama golongan ekonomi lemah, 2) meningkatkan pendapatan perkapita, 3) membina semangat ukhuwah islamiyah melalui kegiatan ekonomi.¹⁹

Pemilihan tempat penelitian yang dilaksanakan bersamaan dengan Praktek Kerja Lapangan (PKL) dikarenakan dalam penelitian ini penulis dapat menambah ilmu tentang pemasaran khususnya dalam memasarkan produk penghimpunan dana dan penulis ikut serta secara langsung dalam memasarkan produk penghimpunan dana tersebut (*marketing funding*) sehingga dapat mengetahui produk-produk penghimpunan dana (tabungan iB Syariah, tabunganku iB, tabungan iB mitra sipantas, dan deposito iB) yang ada pada PT. BPRS Buana Mitra Perwira.

Tabungan iB Syariah merupakan tabungan yang penitipan dan penarikan dananya dapat dilakukan setiap saat, tidak terikat dengan waktu dan semua elemen masyarakat bisa masuk dikarenakan pembukaan tabungan yang cukup terjangkau yaitu hanya Rp. 25.000,-sudah bisa menjadi nasabah tabungan iB Syariah ini dan PT. BPRS Buana Mitra Perwira memberi kebijakan memberikan bonus setiap akhir bulannya.PT. BPRS Buana Mitra Perwira sebagai lembaga keuangan mempunyai strategi pemasaran produk dalam penghimpunan dana untuk tabungan iB Syariah yang menggunakan akad *wadī'ah*, akad *wadī'ah* ada dua jenis yaitu *wadī'ah yād ad-ḍamanah* dan *wadī'ah yād amānah*, akan tetapi yang diaplikasikan pada produk

¹⁹ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 469.

tabungan iB Syariah menggunakan akad *wadī'ah yād ad-damanah*. Tabungan iB Syariah adalah simpanan dana nasabah pada bank yang bersifat titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat, tidak terikat dengan waktu. Tabungan iB Syariah cukup terjangkau, hanya Rp. 25.000,- dan setoran selanjutnya minimal RP. 10.000,-. Meski demikian jumlah nasabah dalam produk ini cukup stabil, tidak adanya peningkatan dan penurunan yang signifikan.

Berdasarkan dari uraian latar belakang tersebut, maka penulis berkeinginan untuk mengetahui dan mempelajari tentang upaya-upaya yang dilakukan oleh PT. BPRS Buana Mitra Perwira sebagai salah satu lembaga keuangan yang beroperasi dengan prinsip syariah dalam pelaksanaan atau melakukan tindakan terhadap implementasi *marketing mix* pada produk tabungan iB Syariah. Maka dari itu penulis mengambil judul **“Implementasi *Marketing Mix* pada produk tabungan iB Syariah pada PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka dapat diperoleh rumusan masalah bagaimana *implementasi Marketing Mix* pada Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara?

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok masalah tersebut, maka maksud dan tujuan dari penulisan ini adalah :

Untuk mengetahui seperti apa *implementasi Marketing Mix* di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.

Disamping itu juga untuk memenuhi salah satu syarat guna meraih gelar ahli madya dalam bidang Manajemen Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Purwokerto. Serta untuk mengembangkan kemampuan penulis dalam menulis hasil penelitian yang berdasar pada praktik kerja lapangan. Dengan demikian, penulis dapat memaparkan secara detail

praktik kerja yang dilaksanakan sesuai dengan persyaratan yang ditentukan oleh Program DIII MPS Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Purwokerto.²⁰

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian *implementasi marketing mix* pada produk tabungan di BPRS Buana Mitra Perwira Kantor Cabang Banjarnegara diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Menambah wawasan tentang *implementasi marketing mix* pada BPRS. Penulisan tugas akhir ini sebagai syarat kelulusan dari jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN PURWOKERTO.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis, Menambah pengetahuan serta wawasan tentang *marketing mix*.
- b. Bagi Masyarakat, menambah wawasan dan pengetahuan di BPRS Buana Mitra Perwira Kc Banjarnegara.
- c. Bagi Bank BPRS Buana Mitra Perwira Kc Banjarnegara, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan mengenai *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira Kc Banjarnegara.

E. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian terhadap masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan untuk menyusun tugas akhir ini adalah penelitian (*field research*), yaitu peneliti langsung terjun ke lapangan atau tempat yang menjadi objek penelitian (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Buana Mitra Perwira Kantor Cabang Banjarnegara)

²⁰Fathul Aminudin Aziz dkk, *Panduan Penyusunan Tugas Akhir DIII MPS* (Purwokerto:2016)hlm,3.

sehingga penelitian ini dilakukan untuk menelusuri dan mengkaji bahan-bahan yang ada di lapangan serta relevan dengan permasalahan yang diangkat.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Buana Mitra Perwira Kantor Cabang Banjarnegara yang beralamatkan di Jl Jenderal Sudirman No. 6 Banjarnegara. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 11 Februari sampai dengan 15 Maret 2019.

3. Sumber Data

Jenis data yang diperoleh dari penelitian ini dibagi menjadi dua jenis, diantaranya ialah :

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber secara langsung. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Hal-hal yang ditanyakan pada saat wawancara dengan Kepala Cabang adalah hal-hal yang menyangkut dengan implementasi *marketing mix* yang digunakan untuk memasarkan produk tabungan iB Syariah. Sedangkan untuk observasinya penulis akan mengamati perilaku atau kebijakan-kebijakan yang terjadi di BPRS selama masa penelitian atau selama masa magang di BPRS tersebut kurang lebih selama satu bulan.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung.

Data tersebut bisa diperoleh dari buku atau sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan perusahaan. Data sekunder ini bisa didapatkan dari media cetak seperti majalah dan koran. Selain itu bisa juga berasal dari media online yaitu melalui situs resminya BPRS maupun dari stasiun penyiaran.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Metode observasi dilakukan dengan cara mengamati perilaku, kejadian atau kegiatan yang terjadi di BPRS selama masa penelitian, kemudian mencatat hasil pengamatan tersebut untuk mengetahui apa yang sebenarnya terjadi.

b. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada narasumber secara langsung. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan Kepala Cabang BPRS.

c. Dokumentasi

Dokumentasi disini mempunyai arti pengumpulan data dengan menggunakan data-data BPRS dari laporan perkembangan BPRS maupun data-data lainnya yang dimiliki oleh BPRS yang dapat dijadikan bukti autentik.

d. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang penulis gunakan dalam tugas akhir ini adalah metode analisis data kualitatif, dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari beberapa sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam.²¹

Metode analisis data kualitatif merupakan suatu penelitian interpretative terhadap suatu masalah dimana hasil penelitian tidak dapat dianalisis dengan angka. Penulis menggunakan data yang dijabarkan melalui penjelasan dan uraian, bukan dalam wujud angka. Penelitian kualitatif teks yang dilakukan penulis dalam hal ini berusaha mengembangkan konsep dan pemahaman serta kepekaan peneliti

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&d*, (Bandung: CV ALFABETA, 2011), hlm.243

terhadap objek yang diteliti, bukan ditunjukkan untuk membentuk fakta, melainkan prediksi dan tidak ada menunjukkan hubungan dua variable.²²

F. Sistematika Penulisan

Pembahasan dalam penelitian ini akan diurut secara sistematis dalam beberapa bab (bab satu-bab empat). Pembahasan yang dibahas pada masing-masing bab adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab Pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan tugas akhir, metode penelitian tugas akhir dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II : LANDASAN TEORI

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

BAB III : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang gambaran umum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Buana Mitra Perwira Kantor Cabang Banjarnegara. Untuk pembahasan yang kedua yaitu pemaparan data terkait dengan Implementasi *Marketing Mix* pada Tabungan iB Syariah di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

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

²² Muhtadi dan safei, *Metode Penelitian Dakwah* (Bandung: PT. Pustaka Setia, 2003) hlm.97.

BAB IV

KESIMPULAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian tersebut penulis mengungkapkan bahwa proses pemasaran yang dilakukan BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada produk iB Syariah lebih menonjolkan strategi jempot bola dibandingkan dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Namun disini tidak menjadi masalah, karena hal itu mempermudah dan juga menambah cara bank untuk memasarkan produk iB Syariah.

Adapun Elemen bauran pemasaran untuk usaha jasa meliputi 7p yaitu *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*.

1. **Product**, produk yang dihasilkan harus mempunyai ciri khas tersendiri dan mampu melakukan *diversifikasi* dan *diferensiasi* produk .Seperti produk tabungan iB Syariah, dengan melakukan diversifikasi produk lainnya yaitu tabunganKu iB, tabungan iB Mitra Sipantas, Deposito iB, pembiayaan dan produk jasa lainnya termasuk pada produk jasa lalu lintas pembayaran. Serta melakukan *diferensiasi* pada tabungan iB Syariah adalah dengan memberikan pelayanan fasilitas serba mudah dan murah.
2. **Price**, harga yang ditawarkan Seperti halnya penawaran harga dengan memberikan bebas biaya administrasi dan penawaran bonus yang menggiurkan nasabah pada umumnya. Maka bank memberikan penawaran berupa bonus untuk tabungan iB Syariah pada tiap bulannya seperti yang sudah tertera dalam brosur yang ada maka dapat menjadikan nasabah lebih tertarik untuk menabung di bank tersebut.
3. **Place**, tempat atau lokasi distribusi kantor BPRS Buana Mitra Perwira yang strategis yaitu di dekat RSUD Hj Anna Lasmana menjadikan kantor tersebut mudah diketahui masyarakat dan berjalannya transaksi dan mudah dijangkau.
4. **Promotion**, menjadi salah satu faktor pendukung kesuksesan perbankan syariah Periklanan seperti, brosur, internet, maupun promosi secara langsung yang dilakukan oleh marketing dari bank tersebut.
5. **People**, merupakan aset utama dalam industri jasa, seperti penampilan, etika, tata bahasa, *body language*, dan cara berkomunikasi yang baik adalah kesan pencitraan yang ditunjukkan oleh bank tersebut.
6. **Process**, atau mekanisme mulai dari melakukan penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan. Baik dari sisi marketingnya sampai proses pelayanan yang di sampaikan oleh *front office*.

7. **Physical evidence**, Cara dan bentuk pelayanan kepada nasabah perbankan syariah yang baik akan memberikan sebuah testimoni positif kepada masyarakat umum untuk mengajak dan menggunakan produk lain dari perusahaan tersebut.

B. SARAN

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan Tugas Akhir ini penulis memberikan saran. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. Produk-produk yang sudah sesuai dengan prinsip syariah harus dipertahankan dan terus dikembangkan dengan melakukan inovasi-inovasi baru.
2. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 01/DSN-MUI/IV/2000 merupakan pedoman PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara dalam mengembangkan produk Tabungan iB Syariah yang sesuai dengan prinsip syariah. Oleh karena itu, pentingnya untuk selalu berpegang teguh pada syariat Islam untuk mencapai tujuan bersama.
3. PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara dengan sistem operasionalnya harus terlepas dari unsur "*maghrib*" (*maisyir, gharar, dan riba*), dan juga selalu menjaga kepercayaan nasabah. Hal ini dikarenakan dana yang terhimpun merupakan amanah dari nasabah yang harus dijaga penuh tanggung jawab.
4. Perlu adanya tambahan karyawan agar dapat menjalankan masing masing bagian divisi yang tertera, dan perlu juga adanya peningkatan mutu Sumber Daya Insani (SDI) kepada karyawan PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara melalui pembekalan ilmu dan pelatihan yang mendalam masalah fiqih yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah terutama mengenai praktik dalam pengelolaan dana di Bank Syariah.
5. Kerjasama antar karyawan dan kedisiplinan dalam menaati peraturan sebaiknya ditingkatkan lagi agar tercipta kondisi lingkungan kerja yang lebih baik dan mampu menciptakan tenaga kerja yang handal.

6. Pelayanan yang menjadi PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara dimana hal ini harus ditingkatkan lebih baik untuk pencapaian kepuasan nasabah terhadap kualitas pelayanan yang ditawarkan.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Adiwarman Karim. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan Edisi Dua*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ahmad Dahlan. 2012. *Bank Syariah Teoritik. Praktik. Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Al Arif. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung:Alfabeta.
- Anshori. Abdul Ghofur. 2010. *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi Dan Konversi*. Yogyakarta: UII Press.
- Berry. Leonard L. Dan James H. Donelly. 1987. *Bank Marketing*. Jakarta: Zaiyan Putra.
- Danupranata Gita. 2015. *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta:Salemba Empat.
- Irham, Fahmi. 2014. *Pengantar Perbankan Teori & Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Aziz, Fathul Aminudin dkk. 2016. *Panduan Penyusunan Tugas Akhir DIII MPS Purwokerto*
- Ismail Nawawi. 2012. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ismail. 2013. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank (Edisi Revisi)*. Jakarta: Kencana.
- _____. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kotler Philip Dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad.2005.*Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan (UPP) AMPYKPN
- _____. 2008. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Muhtadi dan safei. 2003. *Metode Penelitian Dakwah*. Bandung: PT. Pustaka Setia.

Nur Asnawi & Muhammad Asnan Fanani. 2017. *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*. Cetakan ke-1. Depok: Rajawali Pers.

Rachmadi Usman. 2012. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.

Soedrajat Setyo. 1995. *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*. Jakarta: Info Bank.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV ALFABETA.

Sumarni Murti. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Liberty.

Tjipto Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Tjipto Fandy. 2004. *Manajemen Penjualan Produk*. Yogyakarta: Kanisius.

Wiroso. 2005. *Penghimpunana Dana dan Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grasindo.

DOKUMEN

Hasil Wawancara dengan Yunia Arofah selaku Teller Mufing BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada tanggal 29 mei 2019 pukul 13.00 WIB

Wawancara dengan Aris Ginanjar selaku Kepala Cabang di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada tanggal 29 Mei 2019 pukul 11.30 WIB

Wawancara dengan Herman Suroto selaku admin di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada tanggal 29 mei 2019 pukul 13.00 WIB

Wawancara dengan Resty Novitarini selaku Customer Service di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada tanggal 29 Mei 2019 jam 12.00 WIB

Wawancara dengan Wahyu Nugroho selaku Marketing Funding di BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara pada tanggal 29 Mei 2019 jam 14.00 WIB.

Brosur Produk Pembiayaan PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara

Brosur Layanan Produk Syariah PT. BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara

SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Akmala, Denise Tria. 2015. *Implementasi Marketing Mix pada Produk Tabungan Utama di Bank Mega Syariah Cabang Semarang*. Tugas Akhir. UIN Walisongo.

Febriyanto, Nur Wasikq. 2017. *Pengaruh Implementasi Marketing Mix Terhadap Keputusan Nasabah dalam memilih Produk Tabungan Perbankan Syariah*. SKRIPSI.. IAIN Salatiga

Firmansyah, Aji. 2015. *Analisis Implementasi Strategi Marketing Mix pada Manajemen Pemasaran Supermarket Tip Top dari Perspektif Etika Bisnis Islam*. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Musrifah. 2016. *Implementasi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) pada TabunganFaedah di BRI Syariah KCP Ajibarang*. Tugas Akhir. IAIN Purwokerto.

Nastiti, Sari. 2017. *Penerapan Marketing Mix pada Produk Tabungan di BMT Taruna Sejahtera Kantor Cabang Bringin*. Tugas Akhir. IAIN Salatiga.

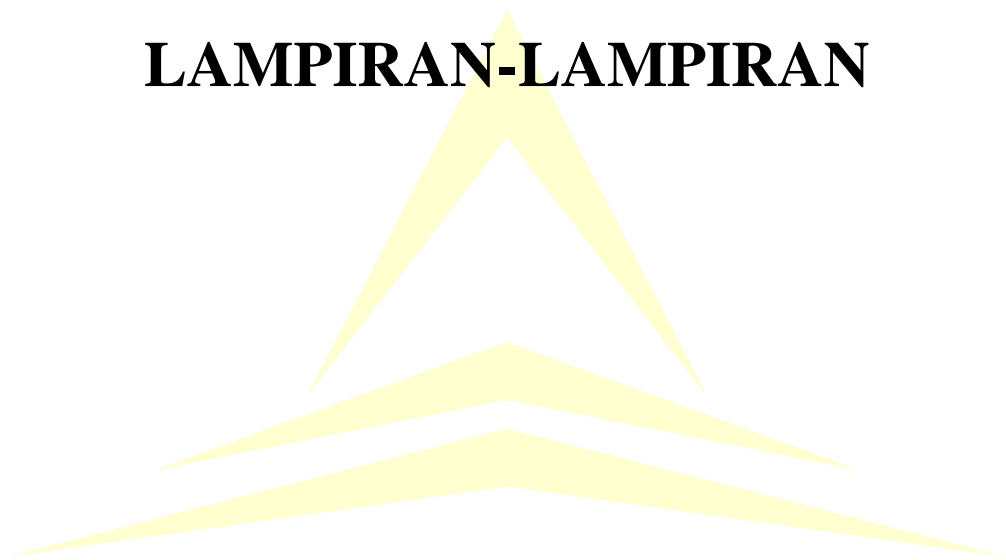
INTERNET

www.bprsbmp.com diakses pada tanggal 04 April 2019 pukul 10.00 wib

http://m.kompasiana.com/wildafaiz/organisasi-bank-syariah_5710897e9993732007520a4e diakses pada tanggal 05 Mei 2019 pukul 11.00 WIB

IAIN PURWOKERTO

LAMPIRAN-LAMPIRAN



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Diyah Tiandra
Tempat, Tanggal Lahir : Banyumas, 26 Februari 1997
Nomor Induk Mahasiswa : 1617203056
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat : Jln. Gerilya GG 2 Rt 05 Rw 01 Tanjung, Purwokerto
Selatan
Nomor Telepon : 085647850569
Status Martial : Belum Kawin
Orang Tua
Nama Ayah : Kirsan
Pekerjaan : Buruh
Alamat : Jln. Gerilya GG 2 Rt 05 Rw 01 Tanjung, Purwokerto
Selatan
Nama Ibu : Turyati
Pekerjaan : Pedagang
Alamat : Jln. Gerilya GG 2 Rt 05 Rw 01 Tanjung, Purwokerto
Selatan

Purwokerto, 2 Juli 2019

Yang menyatakan,



Diyah Tiandra
NIM. 1617203056



Dokumentasi wawancara bersama Aris Ginanjar selaku Kepala Cabang BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara



Dokumentasi wawancara bersama Resty Novitarini selaku Customer Service BPRS Buana Mitra Perwira KC Banjarnegara



Dokumentasi mengikuti kegiatan marketing yaitu grebeg pasar



Dokumentasi mengikuti kegiatan sosialisasi marketing di Sekolah Menengah Pertama



IAIN PURWOKERTO

وزارة الشؤون الدينية
الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوكرتو
الوحدة لتنمية اللغة

مخونان : شارح جندرل احمدياني رقم: ٤٠ بورنوكرتو ٥٣١٢٦ هاتمه ٢٨-٦٣٥١٢٤-٦٣ www.iaipurwokerto.ac.id

الشهادة

الرقم: ١٧.٥١/ UPT. Bhs/ PP...٩/ ٢٠١٨/٣٣

تشهد الوحدة لتنمية اللغة بأن:

الاسم : دياه تياندرا

رقم القيد : ١٦١٧٢٠٣٠٥٦

القسم : MPS

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

صورة صاحب/ة
الشهادة

(مقبول)

٥٦

١٠٠

بورنوكرتو، ١٣ مارس ٢٠١٨

الوحدة لتنمية اللغة،

العماد سبور، الماجستير

رقم التوظيف : ١٩٦٧٠٣٠٧ ١٩٩٣٠٣١٠٠٥





IAIN PURWOKERTO

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

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

CERTIFICATE

Number: In.17/UPT.Bhs/PP.00.9/189/2017

This is to certify that :

Name : **DIYAH TIANDRA**

Study Program : **MPS**

Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by
Language Development Unit with results as follows: **IAIN PURWOKERTO**

SCORE: **64** GRADE: **FAIR**

Purwokerto, August 3rd 2017

Head of Language Development Unit,



Dr. Subhar, M.Ag.

19670307 199303 1 005



**KEMENTERIAN AGAMA R.I.
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40A Telp. (0281) 635624, Fax. 636553 Purwokerto 53126
Website : www.febi.iainpurwokerto.ac.id; Email: febi.iainpurwokerto@gmail.com

SERTIFIKAT

Nomor : 164C/In.17/D.FEBI/PP.009/5/2019

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktik Kerja Lapangan (PKL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, menerangkan bahwa :

N a m a : **Diyah Tiandra**
N I M : 1617203056
Jurusan / Prodi : Manajemen Perbankan Syaria'ah

Telah mengikuti Praktik Kerja Lapangan (PKL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto periode Semester Genap TA. 2018/2019 di

BPRS Buana Mitra Perwira Banjarnegara

Mulai dari bulan Januari s.d. April 2019 dan dinyatakan **LULUS** dengan **Nilai A**
Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktik Kerja Lapangan (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. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

Purwokerto, 08 Mei 2019
Kepala Laboratorium
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

H. Soehimin, L.c., M.Si.

NIP. 19691009 200312 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40 A Telp. 0281-635624 Fax. 636563 Purwokerto 53126



SERTIFIKAT

Nomor : In.17/UPT-TIPD - 3586/XI/2018

Diberikan kepada :

Diyah Tiandra

NIM : 1617203056

Tempat/ Tgl Lahir : Banyumas, 26 Februari 1997

Sebagai tanda yang bersangkutan telah mengikuti dan menempuh Ujian Akhir Komputer

pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program Microsoft Office

yang diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto

pada tanggal 17 November 2018

Purwokerto, 22 November 2018

Kepala UPT-TIPD



Dr. Fajar Hardoyono, S.Si. M.Sc.

NIP : 19801215 200501 1 003

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
86 - 100	A	4
81 - 85	A-	3.6
76 - 80	B+	3.3
71 - 75	B	3
66 - 70	B-	2.6
61 - 65	C+	2.3

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	B+
Microsoft Excel	C+
Microsoft Power Point	B



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

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

SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/Sti.005/012/2018

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

DIYAH TIANDRA
1617203056

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar
Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).

MATERI UJIAN	NILAI
1. Tes Tulis	88
2. Tartil	70
3. Tahfida	70
4. Imla'	70
5. Praktek	75

NO. SERI: MAJ-R-2018-655

Purwokerto, 7 Desember 2018

Mudir Ma'had Al-Jami'ah,

Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I
NIP. 19570521 198503 1 002



Kepada Yth.
PT BPRS BUANA MITRA PERWIRA

Perihal : Permohonan Penutupan Rekening Tabungan

Nº 000668

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
Alamat :
No KTP/SIM :
No Rekening :

Dengan ini mengajukan permohonan penutupan rekening tabungan tersebut di atas dikarenakan :

DIISI OLEH BANK		
Saldo Terakhir	Rp.	
Biaya Adm	Rp.	
Lainnya	Rp.	
Jml Yg Dpt Ditarik	Rp.	
Maker	Checker	Approval

Purbalingga,

Pemohon

Kepada Yth.
PT BPRS BUANA MITRA PERWIRA

Perihal : Permohonan Penutupan Rekening Tabungan

Nº 000668

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama :
Alamat :
No KTP/SIM :
No Rekening :

Dengan ini mengajukan permohonan penutupan rekening tabungan tersebut di atas dikarenakan :

DIISI OLEH BANK		
Saldo Terakhir	Rp.	
Biaya Adm	Rp.	
Lainnya	Rp.	
Jml Yg Dpt Ditarik	Rp.	
Maker	Checker	Approval

Purbalingga,

Pemohon

IAIN PURWOKERTO

BPRS BUANA MITRA PERWIRA **iB SLIP SETORAN** A.Nº 019755

Bismillaahirrahmaanirrahim

Validasi

Tanggal : No. Transaksi :

Jenis Rekening : Tabungan Deposito Lainnya

Jenis Setoran : Tunai Non Tunai

Alamat :

No. Telp. / HP :

Nomor Rekening : [] - [] - [] - [] [] [] [] [] []

Nama Pemilik :

Jumlah Rp. Terbilang

Sumber Dana :

(Wajib Disi untuk Transaksi ≥ Rp. 100 Juta)

Keterangan Setoran :

Persetujuan Penerima Penyetor

Pejabat Bank Teller Tanda tangan, Nama Terang

BPRS BUANA MITRA PERWIRA **iB SLIP PENARIKAN**

Bismillaahirrahmaanirrahim

Validasi

Tanggal : No. Transaksi :

Jenis Penarikan : Tabungan Lainnya

Alamat :

No. Telp. / HP :

Nomor Rekening : [] [] [] - [] [] - [] [] [] [] [] []

Nama Pemilik :

Jumlah Rp. Terbilang

Keterangan :

Persetujuan Teller Tanda Penerimaan Uang Penarik

Pejabat Bank Tanda tangan Tanda tangan & Nama Terang

IAIN PURWOKERTO

KARTU CONTOH TANDA TANGAN

NOMOR REKENING	Kepada BPRS BUANA MITRA PERWIRA Purbalingga
----------------	---

Bersama ini disampaikan nama dan contoh tanda tangan dari kami dan pihak-pihak yang diberi kuasa untuk menandatangani atas nama kami atau perusahaan kami :

Nama :

Alamat :

DENGAN KETENTUAN KHUSUS:

1	NAMA :	TANDA TANGAN
	JABATAN :	
	KARTU IDENTITAS :	
	TELEPON :	
2	NAMA :	TANDA TANGAN
	JABATAN :	
	KARTU IDENTITAS :	
	TELEPON :	
3	NAMA :	TANDA TANGAN
	JABATAN :	
	KARTU IDENTITAS :	
	TELEPON :	

Kami menyatakan contoh tanda tangan diatas adalah sama/tidak sama*) dengan kartu identitas kami dan berlaku sampai adanya pemberitahuan tertulis dari kami mengenai perubahan atau pencabutnya

Mengetahui / Menyetujui
BPRS Buana Mitra Perwira

Nasabah

.....



**BPRS
BUANA MITRA PERWIRA**

SURAT PERNYATAAN BEDA TANDA TANGAN

Kepada Ykh.
PT. BPRS Buana Mitra Perwira
Jl. MT Haryono 267
Purbalingga

Assalaamu'alaikum wr. wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini adalah nasabah PT. BPRS Buana Mitra Perwira :

Nama :
Alamat :
No. KTP/SIM/Pasport :
No. Rekening :

Dengan ini menyatakan bahwa tanda tangan saya yang sekarang tidak sesuai dengan tanda tangan di Kartu Identitas,
Wasalamu'alaikum wr.wb.
Tanda Tangan Sekarang

()

Banjarnegara,.....
Yang Menyatakan

MAKER	CHECKER	APPROVAL

()

1	
2	

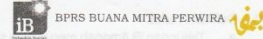
ACCOUNT NO. _____

**PLEASE SIGN NAME ABOVE, SAME AS ON SIGNATURE CARD.
WRITE FIRMLY WITH BALLPOINT PEN.**

SPECTROLINE[®] SIGNATURE VERIFICATION SYSTEM
SPECTRONICS CORPORATION, **BLE** Division, Westbury New York
U.S. PATENT 2,822,288 FOREIGN PATENTS ADD. PAT. PEND. FORM 623



Permohonan untuk Penempatan Tabungan Wadiah



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Kepada : BPR Syariah Buana Mitra Perwira

Assalaamu'alaikum Wr.Wb.

Mohon dibukakan rekening tabungan Wadiah :

IB Amanah IB Syariah IB Pendidikan IB TabunganKu

No. Database :

No. Rekening :

Berikut kami sampaikan data-data kami :

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : L/P
 Tempat/Tanggal Lahir : / tgl; bln; thn
 Kartu Identitas : KTP SIM Paspor Lainnya
 No Kartu Identitas : Masa Berlaku
 Alamat Domisili : RT RW Kelurahan/Desa
 Kecamatan Kab.
 Kode Pos Telp. No. HP
 Alamat Surat Menyurat : Domisili Kantor Lainnya :
 Pendidikan Terakhir : Status Perkawinan : Belum Menikah Menikah Duda/Janda *)
 Agama : Nama Gadis Ibu Kandung :

DATA PEKERJAAN

Pekerjaan : PNS Peg Swasta Profesional Wiraswasta TNI/POLRI Lainnya
 Bidang Pekerjaan : Jabatan
 Nama Tempat Bekerja :
 Alamat Tempat Bekerja :
 Kode Pos Telp./Fax Lama Bekerja : Tahun

DATA PERUSAHAAN

Diisi Khusus bagi nasabah non perorangan (Perusahaan/Badan/Instansi Perusahaan/Bank/Yayasan)

Nama Perusahaan :
 Jenis Usaha/ Aktivitas :
 Akte Pendirian :
 Legalitas Usaha : SIUP No. TDP No. NPWP No.
 Alamat Kantor :
 Kode Pos Telp/fax
 Pengurus Perusahaan :

No.	Nama	Jabatan	Alamat
1
2
3

DATA KEUANGAN

Tujuan Membuka Rekening : Investasi Transaksi Bisnis Lainnya
 Sumber Utama : Gaji Hasil Usaha Lainnya
 Penghasilan Per Bulan : s/d 1 Juta 1 Juta s/d 3 Juta 3 Juta s/d 5 Juta 5 Juta s/d 10 Juta >10 Juta
 Rekening yang telah dimiliki :
 Tiap Bulan dipotong zakat 2,5% dari bagi hasil? Ya Tidak

DIISI OLEH BANK

Telah dibukukan

	DIPROSES	DIPERIKSA	DISETUJUI
Tanggal			
Nama			
Tanda Tangan			

Kami menyatakan bahwa telah membaca informasi produk dan memahami serta tunduk pada aturan yang berlaku terhadap tabungan ini

Tanda Tangan dan Nama Terang Nasabah

PT. BPRS BUANA MITRA PERWIRA

JL. MT. Haryono No. 267 Purbalingga. 53372 Telp. (0281) 894888 Fax. (0281) 893341

PERJANJIAN TABUNGAN

(Akad Wadiah)

Yang bertanda tangan di bawah ini :

- I. Nama :
- No KTP /SIM/PASPOR :
- Alamat :

Dalam hal ini bertindak *) :

1. Untuk Diri Sendiri;
2. Selaku kuasa sesuai dengandari dan oleh karenanya untuk dan atas namabertempat tinggal di dari dan dengan demikian sah mewakilisebagai penitip dana (muwadi), selanjutnya disebut Muwaddi'

- II. Nama : BPRS Buana Mitra Perwira
- Alamat : JL. MT. Haryono No. 267 Purbalingga

Selanjutnya disebut Wadii',

Saling bersepakat atas hal – hal sebagai berikut :

1. Dengan ini muwaddi' menitipkan dana kepada wadii' yang ada dalam rekening nomor
2. Adapun titipan bersifat Yad-Dhomanah, sehingga muwaddi' memberi kuasa kepada Wadii' untuk memanfaatkan dana yang dititipkan(Wadi'ah), tetapi dengan syarat sewaktu - waktu Muwaddi' membutuhkan dana tersebut, Wadii' dapat menyediakan tanpa mempersyaratkan apapun.
3. Wadii' Tidak memberikan imbalan yang disyaratkan kecuali dalam bentuk pemberian ('athaya) yang bersifat sukarela dari wadii'.
4. Muwaddi' dengan ini menyatakan setuju dan terkait pada Ketentuan Umum Tabungan iB yang berlaku di Bank dan ketentuan-ketentuan lainnya yang berlaku bagi Tabungan iB dan atau sebagaimana tercantum dalam formulir aplikasi tabungan iB yang bersangkutan.

Demikian perjanjian ini kami buat dengan sebenar-benarnya atas dasar keikhlasan dan musyawarah/mufakat sehingga tidak dapat diubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu dari Pihak Wadii'

Purbalingga,.....

Wadii'

Muwaddi'

.....

.....

PRODUK TABUNGAN

TabunganKu iB

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh Bank – bank di Indonesia guna menumbuhkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat :

- Sebagai pembelajaran untuk menabung sejak usia dini.
- Penghematan uang saku.

Fitur :

1. Tanpa biaya administrasi bulanan.
2. Setoran awal pembukaan rekening minimum Rp.20.000, dan setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000.
3. Mendapatkan bonus setiap tanggal akhir bulan.
4. Penggantian buku/lembar statement apabila hilang/rusak: dikenakan biaya administrasi.

Syarat dan Ketentuan Produk

1. Tabungan perorangan untuk Warga Negara Indonesia.
2. Satu orang hanya memiliki 1 rekening di Bank untuk produk yang sama, kecuali bagi orang tua yang membuka rekening untuk anak di bawah perwalian sesuai kartu keluarga yang bersangkutan.
3. Tidak diperkenankan untuk rekening bersama dengan status "dan/atau".
4. Transaksi penarikan tunai dan pemindahbukuan melalui counter hanya dapat dilakukan di kantor bank dimana rekening dibuka.

**SEMUA TABUNGAN
TIDAK DIBEKANI BIAYA
ADMINISTRASI BULANAN**

Tabungan iB Syariah

Simpanan dana nasabah pada bank, yang bersifat titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat.

Manfaat :

- Sebagai cadangan likuiditas yang penyetoran dan pengambilannya mudah.
- Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

Fitur :

- Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan.
- Mendapatkan bonus setiap akhir bulan.
- Dikelola dengan prinsip wad'ah.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.
- Setoran awal Rp. 25.000,- dan setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-.
- Bonus dikenai PPh jika saldo diatas Rp. 7.500.000,-

Tabungan iB Mitra Sipantas

Simpanan yang pengambilannya dilakukan pada akhir perjanjian dengan jumlah setoran tetap per periode (bulanan/semesteran/tahunan).

Manfaat :

- Dapat dipergunakan untuk persiapan Biaya Perjalanan Ibadah Haji, untuk keperluan biaya pendidikan anak, atau untuk perencanaan dana pensiun.
- Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Fitur :

- Tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.
- Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan.
- Dikelola secara syariah dengan prinsip mudharabah mutlaqah.
- Mendapatkan bagi hasil yang sangat menguntungkan.
- Jangka waktu 5, 10 dan 15 tahun.
- Jumlah setoran minimal Rp. 50.000,-.

ILUSTRASI PROYEKSI BAGI HASIL TABUNGAN IB MITRA SIPAN

Th	Setoran Bulanan	Setoran Tahunan	Akumulasi Setoran	Akumulasi Proy Bahas	Saldo
1	100,000	1,200,000	1,200,000	67,028	1,267
2	100,000	1,200,000	2,400,000	266,731	2,666
3	100,000	1,200,000	3,600,000	613,900	4,213
4	100,000	1,200,000	4,800,000	1,121,185	5,921
5	100,000	1,200,000	6,000,000	1,808,238	7,808
6	100,000	1,200,000	7,200,000	2,692,891	9,892
7	100,000	1,200,000	8,400,000	3,795,834	12,195
8	100,000	1,200,000	9,600,000	5,139,925	14,739
9	100,000	1,200,000	10,800,000	6,750,416	17,550
10	100,000	1,200,000	12,000,000	8,655,202	20,655
11	100,000	1,200,000	13,200,000	10,885,100	24,085
12	100,000	1,200,000	14,400,000	13,474,153	27,874
13	100,000	1,200,000	15,600,000	16,459,969	32,059
14	100,000	1,200,000	16,800,000	19,884,094	36,684
15	100,000	1,200,000	18,000,000	23,792,427	41,792

Catatan :- Perhitungan bagi hasil belum dipotong PPh.
- PPh dipotong terhadap bagi hasil dengan saldo tabung > Rp. 7.500.000,-.

TREND BAGI HASIL TAB. MITRA SIPANTAS 2015 - 2016



Deposito iB

Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

Manfaat :

- Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- Dana dipergunakan untuk usaha yang halal.
- Membantu Sektor Usaha Kecil Menengah dengan berinvestasi secara syariah.
- Sebagai alternatif untuk investasi yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk bagi hasil.
- Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

Fitur :

- Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan
- Dikelola dengan akad Mudharabah (bagi hasil).
- Jumlah nominal minimal Rp. 500.000,-.
- Jangka Waktu:
 - Deposito iB 3 Bulan
 - Deposito iB 6 Bulan
 - Deposito iB 12 Bulan

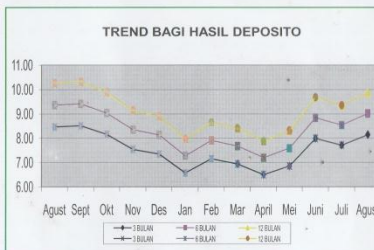
Persyaratan Pembukaan Rekening Tabungan dan Deposito

Bagi perorangan, mengisi aplikasi pembukaan rekening dengan menyertakan fotocopy KTP/SIM/PASPOR yang masih berlaku.
Bagi siswa yang belum memiliki KTP/SIM/Kartu Siswa, aplikasi ditandatangani oleh orang tua dan melampirkan fotocopy KTP orang tua.

Bagi Lembaga/Organisasi

- Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- Menyertakan Legalitas Lembaga/ Organisasi
- Menyertakan susunan pengurus
- Menyertakan fotocopy KTP salah satu pengurus yang ditunjuk, dengan melampirkan surat kuasa dari pengurus.

Trend Bagi Hasil Deposito



EQR DEPOSITO TAHUN 2016

NO	JENIS REKENING/ DEPOSITO	% EQR/p.a 2015 - 2016					
		Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb
1	Deposito 3 Bulan	8.50	8.15	7.53	7.34	6.56	7.14
2	Deposito 6 Bulan	9.40	9.02	8.33	8.12	7.26	7.89
3	Deposito 12 Bulan	10.31	9.88	9.13	8.90	7.96	8.65

NO	JENIS REKENING/ DEPOSITO	% EQR/p.a 2016					
		Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agust
1	Deposito 3 Bulan	7.14	6.49	6.84	7.98	7.70	8.13
2	Deposito 6 Bulan	7.89	7.18	7.57	8.82	8.52	9.00
3	Deposito 12 Bulan	8.65	7.87	8.30	9.67	9.34	9.87

EQR :Tingkat imbal bagi hasil atas nisbah yang diekuivalenkan dalam prosentase

*Menyimpan di Bank Syariah
Aman dan Menentramkan*

**BANK SYARIAH
BPRS BUANA MITRA PERWIRA**

**Layanan Produk Syariah
Tabungan iB
Deposito iB**

Kebersamaan dalam Keadilan, Kejujuran & Kemitraan

Informasi & Layanan:

KANTOR PUSAT :
Jl. MT. Haryono No. 267
Telp. (0281) 894888 Fax. (0281) 893341
Purbalingga - 53372

KANTOR CABANG :

Jl. Jend. Sudirman No. 06
Telp. (0286) 594177 Fax. (0286) 594177
Banjarnegara - 53415

www.bprsbmp.com



Menabung Emas

Menabung Emas yaitu menyisihkan dana untuk investasi dengan membayar tiap bulan. Program Menabung Emas untuk nasabah memiliki berbagai keuntungan, antara lain :

1. Logam mulia bersertifikat ANIAM.
2. Pembayaran sampai dengan 5 (lima) tahun.
3. Biaya administrasi ringan dan Tanpa biaya penyimpanan.
4. Mendapat insentif setiap 3 (tiga) bulan sekali
5. Uang muka 10%

Ilustrasi Angsuran dan Kepemilikan Emas IB adalah sebagai berikut

Jumlah (Gram)	Harga Beli (Rp)	Margin Keuntungan	Harga Jual (Rp)	Uang Muka (Rp)	Angsuran (Rp) (5 Tahun)	Insentif (Rp)
25	14.475.000	80.563.900	24.838.900	3.687.000	386.400	132.244
50	28.950.000	161.127.800	49.777.800	7.374.000	772.800	264.489
100	57.900.000	322.255.600	99.555.600	14.748.000	1.545.600	528.978
150	86.850.000	483.383.400	149.333.400	22.122.000	2.318.400	793.467
200	115.800.000	644.511.200	199.111.200	29.496.000	3.091.200	1.057.956
250	144.750.000	805.639.000	248.889.000	36.870.000	3.864.000	1.322.445

* Asumsi : Harga Emas 24 Karat per Gram Rp. 575.000, Harga emas dapat berubah sewaktu-waktu. Harga yang dicantumkan adalah harga pada saat penulisan yang berlaku.
 ** Insentif diberikan per 3 bulan bagi nasabah yang mengangsur tepat waktu.
 *** Harga emas terbaru dapat dilihat di <http://www.bprsbmp.com>

SYARAT - SYARAT PENGAJUAN PEMBIAYAAN:

- Mengisi formulir aplikasi permohonan pembiayaan
- Dilampiri :
 1. Fotocopy KTP Suami dan Istri
 2. Fotocopy Kartu Keluarga.
 3. Fotocopy Buku Nikah.
 4. Dokumen Lain :
 - a. Bagi Pegawai :
 - Fotocopy SK Pertama dan Terakhir (PNS).
 - Surat Keterangan Kerja / Surat Kontrak Kerja.
 - Slip Gaji Terakhir / Surat Keterangan Penghasilan.
 - Surat Kuasa Pemotongan Gaji dari Bendahara diketahui Pimpinan Instansi.
 - b. Bagi Wiraswasta/Wirausaha
 - Surat Keterangan Usaha.
 - Fotocopy SIUP, NPWP, TDP.
 - c. Bagi Yayasan / Badan Hukum
 - Fotocopy KTP Pengurus.
 - Fotocopy Akta Pendirian.
 - Fotocopy SIUP, NPWP, TDP.
 - Laporan keuangan 3 bulan terakhir.
 - Surat Persetujuan Komisaris/Pengurus.
- Agunan
 1. Buku Pemilik Kendaraan Bermotor. (Fotokopi BPKB dan STNK)
 2. Sertifikat Hak Milik atau Hak Guna Bangunan. (Fotokopi sertifikat disertai SPPT terbaru)
 3. Surat Keterangan Menempati Kios Pasar.
 4. Deposito / Tabungan di BPRS Buana Mitra.



**BANK SYARIAH
BPRS BUANA MITRA PERWIRA**

PRODUK PEMBIAYAAN

- Prinsip Jual Beli/Murabahah
- Prinsip Bagi Hasil/Syirkah
- Prinsip Sewa/Ijarah
- Qardh/Dana Talangan
- Menabung Emas



HAHYU NUGROHO
0877 3900 7672
081 391 125 508

Kebersamaan dalam Keadilan, Kejujuran & Kemitraan

Informasi & Layanan:

KANTOR PUSAT :
Jl. MT. Haryono No. 267
Telp. (0281) 894888 Fax. (0281) 893341
Purbalingga - 53372

KANTOR CABANG :
Jl. Jend. Sudirman No. 06
Telp. (0286) 594177 Fax. (0286) 594177
BanjarNEGARA - 53415

www.bprsbmp.com



Produk Pembiayaan

Murabahah / Pengadaan Barang

Bank memberikan pembiayaan sebagian atau seluruh harga untuk membeli barang yang telah disepakati kualitasnya dan bank membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjual barang tersebut kepada nasabah sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Manfaat :

- Merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dan untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang seperti pembelian kendaraan, pembelian material untuk renovasi/pembangunan rumah, pembelian barang produksi dan pengadaan barang lainnya.
- Nasabah dapat membeli barang dengan mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Pembiayaan Ijarah Multi Jasa

Merupakan perjanjian sewa - menyewa atas manfaat suatu barang dan atau jasa antara pemilik obyek sewa untuk mendapatkan imbalan berupa sewa atau ujuh bagi pemilik objek sewa.

Fitur :

1. Nasabah membutuhkan manfaat atas suatu barang dan atau jasa.
2. Bank menyewa manfaat atas suatu barang atau jasa dari penyewa langsung.
3. Nasabah menyewa manfaat atas suatu barang atau jasa kepada bank.
4. Pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

Manfaat :

1. Nasabah dapat memenuhi kebutuhan dengan metode yang dibenarkan secara syariah.
2. Harga sewa tidak berubah sampai pembayaran lunas.

Implementasi : Dana Talangan Haji

Mudharabah / Musyarakah / Kerjasama Usaha

- Pembiayaan Mudharabah adalah penyediaan dana bank untuk keseluruhan modal kerjasama usaha kesepakatan antara bank dan nasabah dengan jangka waktu dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan.
- Pembiayaan Musyarakah adalah pengadaan dana bank untuk memenuhi sebagian modal suatu usaha nasabah, dengan jangka waktu dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah.

Manfaat :

- Untuk memenuhi kebutuhan modal keseluruhan atau sebagian.

Fitur :

- Pengembalian dana diangsur atau di akhir perjanjian.
- Pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan di awal akad yang ditentukan dalam nisbah.

Pembiayaan Qardh / Dana Talangan

Pinjaman dana tanpa imbalan

Fitur :

- Pinjaman untuk keperluan mendesak.
- Kewajiban nasabah mengembalikan sesuai pinjaman Nasabah diperbolehkan memberikan jasa tanpa diperjanjikan di awal akad.

Manfaat :

- Nasabah dapat memenuhi kebutuhan dengan cara yang sesuai syariah.

Akad : Qardh

Implementasi : Pembiayaan untuk pengobatan.



**BANK SYARIAH
BPRS BUANA MITRA PERWIRA**