STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN iB MULTIGUNA PADA BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG PEMBANTU UPI YPTK PADANG

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sebagai salah satu syarat dalam memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) pada Jurusan Manajemen Perbankan Syariah

UIN IMAM BONJOL PADANG

Disusun Oleh :

YULIA SANDRA
1503050215

MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH PROGRAM D III
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
IMAM BONJOL PADANG
TAHUN 2018 M/ 1439 H

PERNYATAAN KEORISINALAN

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang berjudul **"Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang"** adalah benar hasil karya saya, bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari tugas akhir ataupun karya yang sudah dipublikasikan dan atau pernah digunakan untuk memperoleh gelar Ahli Madya di UIN Imam Bonjol Padang ataupun diperguruan tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya telah dicantumkan sebagaimana mestinya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa tugas akhir ini adalah hasil plagiasi atau tidak orisinal, maka saya bersedia untuk dibatalkan keabsahan tugas akhir ini dan gelar Ahli madya saya.

Padang, 7 Agustus 2018

Yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
AAFF116661822
6000
ENAM RIBU RUPIAH

YULIA SANDRA
NIM. 1503050215

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir Mahasiswa Program D III Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang atas nama **YULIA SANDRA, BP. 1503050215** dengan judul : **"Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang"**. Memandang bahwa Tugas Akhir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang Ujian Akhir.

Demikian persetujuan diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Padang, 19 Juli 2018

Pembimbing

Novia Indriani,SE.,M.Si

NIP : 197611012011012004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir ini dengan judul "Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang" disusun oleh Yulia Sandra, NIM. 1503050215 telah diujikan dalam sidang munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang, pada Selasa 07 Agustus 2018, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) jurusan DIII Manajemen Perbankan Syariah.

Padang, 07 Agustus 2018

Tim Penguji

Ketua	Sekretaris
Dr. Rozalinda, M.Ag	**Sri Ramadhan, SHI., MSI**
NIP.19701106200032003	**NIP. 198504242015032006**

Anggota

Penguji I	Penguji II
Dr. Rozalinda, M.Ag	**Sri Ramadhan, SHI., MSI**
NIP. 19701106200032003	**NIP. 198504242015032006**

Pembimbing

Novia Indriani, SE., M.Si
NIP : 197611012011012004

Mengesahkan
DekanFakultasEkonomidanBisnis
IslamUIN Imam Bonjol Padang

H. Ahmad Wira, M.Ag., M.Si., Ph.D
NIP. 197112011996031001

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul "Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang". Tugas Akhir ini disusun oleh Yulia Sandra NIM.1503050215 Jurusan Manajemen Perbankan Syariah Program DIII Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dalam memasarkan produk Tabungan iB Multiguna guna untuk meningkatkan jumlah nasabahnya.

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah penelitian langsung ke lapangan (*Filed Research*) dengan mengumpulkan data primer dari hasil wawancara (*Interview*) langsung dengan karyawan PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dan dari data sekunder yang berpedoman dari buku-buku, laporan-laporan, brosur-brosur serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan yang penulis bahas dan objek yang diteliti. Dalam penulisan tugas akhir ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data wawancara (*Interview*), observasi dan dokumentasi yang dianalisa secara deskriptif kualitatif yaitu menguraikan dan menjelaskan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan iB Multiguna.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dapat diambil kesimpulan bahwa strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna memakai konsep *marketing mix* yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Strategi produk terdiri dari keunggulan produk, strategi harga yang digunakan adalah berdasarkan prinsip bagi hasil (nisbah), strategi distribusi terdiri dari penentuan lokasi kantor cabang dan tempat-tempat untuk memasarkan produk tabungan iB Multiguna dan strategi promosi terdiri dari pemasangan iklan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas dan promosi penjualan.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Tabungan iB Multiguna

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

Alhamdulillahirabbil'alamin, Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada sang Maha Khalik, Allah S.W.T yang senantiasa melimpahkan rahmat, nikmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **"Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang"** shalawat dan salam tidak lupa penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing manusia, sang suri tauladan dalam kehidupan.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterima kasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan motivasi dan semangat dalam penyelesaian tugas akhir ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua yang sangat penulis cintai dan sayangi, Ayahanda Tarli Yasman dan Ibunda Yeni Afrita. Yang telah memberikan semangat dan dorongan dalam bentuk materi maupun kasih sayangnya, sosok yang selalu ada baik dalam keadaan susah maupun senang dan dengan ketulusan doanya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini. Dan kepada Adinda Sonia Aidil Fitri adik semata wayang, serta sanak famili lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Semoga kita selalu mendapat keberkahan dari Nya.

2. Bapak Rektor dan pembantu Rektor serta Karyawan/ti UIN Imam Bonjol Padang yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis demi kelancaran perkuliahan.
3. Bapak Dekan, Pembantu Dekan dan Bapak/Ibu Dosen, Asisten Dosen, Karyawan/ti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Imam Bonjol Padang yang telah banyak memberikan sumbangan ilmu pengetahuan kepada penulis selama mengikuti studi di UIN Imam Bonjol Padang.
4. Ketua dan Sekretaris, Karyawan/ti Program D III Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis demi kelancaran perkuliahan.
5. Ibu Novia Indriani., SE.,M.Si selaku Pembimbing Akademik sekaligus Pembimbing dalam Penulisan Tugas Akhir yang memberikan arahan dan bimbingan dalam pencapaian perbaikan demi perbaikan tugas akhir ini.
6. Seluruh Karyawan/ti Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, yang telah memberikan izin dan bimbingan kepada penulis dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang berguna untuk penulisan laporan tugas akhir ini.
7. Untuk teman-teman seperjuangan Muthia Riza, Rani Safitri dan Tika Sari Permata yang sudah menemami selama ini terima kasih untuk kebersamaannya hingga tugas akhir dibuat.

8. Terima kasih untuk Sad Pratama, Yolanda Pagansa Putri, Pevi Permata Sari, dan Hake Pardila yang selalu memberi support selama ini dan doanya agar bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik, lancar.

9. Dan terima kasih kepada penghuni villa kreatif Sinta Gusmira, Indri Desfika, dan Adha Eka Yusari yang telah menjadi keluarga kedua bagi saya selama 3 tahun terakhir ini.

10. Untuk rekan MPS.D Angkatan 15. Terima kasih selama 3 tahun ini berjuang bersama dalam satu tempat dan menciptakan cerita dan telah menjadi keluarga kedua bagiku.

Penulis sadar sepenuhnya bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini, masih jauh dari kata sempurna. Karena kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritikan yang membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini. Penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi pembaca.

Padang, 19 Juli 2018

Penulis,

Yulia Sandra

NIM. 1503050215

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING..... i

PENGESAHAN PENGUJI ii

ABSTRAK iii

KATA PENGANTAR..... iv

DAFTAR ISI..... v

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan dan Batasan Masalah..... 6

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 6

D. Penjelasan Judul..... 7

E. Metode Penelitian..... 8

F. Sistematika Penulisan..... 10

BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Pemasaran Bank..... 11

B. Tujuan Pemasaran Bank..... 12

C. Konsep Pemasaran 13

D. Bauran Pemasaran..... 14

E. Pengertian Tabungan 16

F. Akad Tabungan Mudharabah..... 17

G. Landasan Hukum Syariah 18

H. Ketentuan Umum Tabungan Mudharabah 23

I. Aplikasi Mudharabah Dalam Perbankan 24

J. Sarana Penarikan Tabungan..... 26

BAB III GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG PEMBANTU UPI YPTK PADANG

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang..... 28

B. Visi dan Misi Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang..... 31

C. Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang..... 32

D. Produk-Produk Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang..... 37

BAB VI HASIL PENELITIAN

A. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan iB Multiguna Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang 53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 60

B. Saran..... 62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURICULUM VITAE

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya. Sedangkan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan di mana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan /atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak[1].

Kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok perbankan, sedangkan kegiatan memberikan jasa-jasa bank lainnya hanyalah merupakan pendukung dari kedua kegiatan diatas. Yang dimaksud dengan menghimpun dana adalah mengumpulkan atau mencari dana (uang) dengan cara membeli dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito. Pembelian dana dari masyarakat ini dilakukan oleh bank dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan dananya[2]. Sedangkan yang dimaksud dengan menyalurkan dana adalah melemparkan kembali dana yang diperoleh lewat simpanan giro,

---

[1] Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan, (*Jakarta : Rajawali Pers, 2014) hal.3, edisi revisi 2014

[2] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2015) hal.13, edisi revisi

tabungan, dan deposito tersebut ke masyarakat dalam bentuk pinjaman (kredit) bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional atau pembiayaan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah.

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatannya berdasarkan kepada nilai-nilai dan prinsip syariah yang sesuai dengan al-Quran dan hadist. Salah satu ciri khas bank syariah yaitu tidak menerima atau membebankan bagi hasil serta imbalan lainnya sesuai dengan akad-akad yang telah diperjanjikan. Selain itu, nama bank syariah biasa disebut dengan *Islamic Banking*.

Lahirnya bank syariah pertama di Indonesia yang merupakan hasil kerja tim MUI adalah dengan dibentuknya PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang akte pendiriannya ditandatangani pada tanggal 1 November 1991[3]. Pada saat penandatanganan akte pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp84 miliar. Pada tanggal 3 November 1991, dalam acara silaturrahmi presiden di Istana Bogor, dapat dipenuhi dengan total komitmen modal disetor awal sebesar Rp106.126.382.000,00. Dengan modal awal tersebut, pada tanggal 1 Mei 1992 Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi. Hingga September 1999 bank muamalat Indonesia telah memiliki lebih dari 45 outlet yang tersebar di Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Balikpapan, dan Makassar[4].

Semakin banyaknya pertumbuhan bank konvensional dan bank syariah di Indonesia menjadikan tingkat persaingan menjadi semakin ketat dalam

---

[3] Kasmir op.cit hal.242

[4] Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001) hal. 25-26

pencarian nasabah. Dalam hal ini bank harus mampu menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah secara tepat waktu. Serta bank harus mampu mengkomunikasikan keberadaan dan kelebihan produk yang dimilikinya dibandingkan dengan produk lainnya dari bank pesaing.

Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produk-produknya. American Marketing Association (AMA) mendefenisikan pemasaran sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan rencana penetapan harga, promosi, dan distribusi dari ide-ide, barang-barang dan jasa-jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individual dan organisasional[5].

Dalam melakukan pemasaran bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai. Artinya, nilai penting pemasaran bank terletak dari tujuan yang ingin dicapai tersebut seperti dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu :

1. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
2. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing.
3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya.

---

[5] Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi* , (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2007), hal. 181-182

4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah yang bersangkutan.
6. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi nasabah bank.
7. Berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah[6].

Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang merupakan salah satu bank yang melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah. Bank ini berusaha memaksimalkan agar setiap produk yang diluncurkan atau dipasarkan memberikan pendapatan atau penghasilan sesuai dengan target yang telah ditentukan. Salah satu produk yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin ini adalah Tabungan iB Multiguna, yaitu merupakan tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara cuma-cuma[7]. Tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah

[6] Kasmir, *op.cit*., hal 190-191
[7] Brosur Bank Syariah Bukopin, Cabang Pembantu UPI YPTK Padang 2018

sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat antara bank dan nasabah[8].

Berikut ini adalah tabel jumlah nasabah Tabungan iB Multiguna 3 tahun terakhir.

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan iB Multiguna

No	Tahun	Jumlah (%)
1	2015	10 %
2	2016	12 %
3	2017	15 %

Sumber : *Bank Syariah Bukopin Capem UPI YPTK Padang*

Pemasaran memiliki cakupan yang lebih luas meliputi perumusan jenis produk, bagaimana cara menyalurkan produk, berapa harga yang akan ditetapkan terhadap produk tersebut dan cocok tidak dengan kondisi konsumennya, bagaimana cara promosi untuk mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.

Dari latar belakang masalah yang diuraikan di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut tentang **"Strategi Pemasaran Tabungan iB Multiguna Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu Universitas Putera Indonesia Yayasan Perguruan Tinggi Komputer (UPI YPTK) Padang".**

[8] Kasmir *op.cit* hal. 64

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang?

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu diadakan pembatasan masalah yang akan diteliti. Penelitian ini difokuskan pada strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu Universitas Putera Indonesia Yayasan Perguruan Tinggi Komputer (UPI YPTK) Padang.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Adapun tujuan dari penelitian dalam tugas akhir ini yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

2. Kegunaan Penelitian

   a. Menambah pengetahuan dan wawasan tentang bagaimana strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

b. Sebagai referensi untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam menerapkan ilmu yang diperoleh dari bangku perkuliahan.

c. Untuk memenuhi salah satu syarat agar mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md) pada jurusan Manajemen Perbankan Syariah program DIII di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) di UIN Imam Bonjol Padang.

E. Penjelasan Judul

Strategi	:	Rencana yang dibuat atau tindakan yang dilakukan dalam rangka membantu organisasi memenuhi tujuan yang diinginkan[9].
Pemasaran	:	Kinerja aktivitas bisnis yang mengatur aliran barang dan jasa dari produsen ke konsumen[10].
Tabungan iB Multiguna	:	Tabungan berjangka dengan potensial bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara cuma-cuma.
Bank Syariah Bukopin	:	Salah satu bank syariah yang melaksanakan

[9] Fandy Tjiptono, *op.cit,*. hal.3
[10] *Ibid,* hal. 14

kegiatannya berdasarkan prinsip syariah yang mengacu kepada al-Quran dan Hadist.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan cara mengumpulkan data-data yang dianggap perlu dan dibutuhkan dari pengamatan langsung serta hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pihak bank saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) atau Magang selama 1 bulan, yang dimulai pada tanggal 12 Februari 2018 - 12 Maret 2018 di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan lainnya yang memahami tentang pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

b. Data Sekunder

Data sekunder diambil dari buku-buku pedoman yang berkaitan dengan masalah yang diangkat dan catatan hal yang dianggap penting serta mendokumentasikan file-file yang berhubungan dengan strategi

pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Cara mengumpulkan data dengan cara mewawancarai secara langsung karyawan bank yang memahami bagaimana strategi pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

b. Observasi

Mengumpulkan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung pada proses pembukaan Tabungan iB Multiguna saat melakukan magang pada tanggal 12 Februari 2018 - 12 Maret 2018.

c. Dokumentasi

Mengumpulkan data tertulis berupa dokumen, file-file dan arsip yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dari Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

d. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses kerja dari seluruh tahapan pekerjaan yang mempunyai sejumlah informasi yang dapat memberikan gambaran suatu keadaan keterangan atau fakta yang mengenai suatu persoalan dalam bentuk kategori, huruf atau bilangan. Metodologi kualitatif menurut Bogdan dan Taylor adalah prosedur penelitian yang

menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati[11].

G. Sistematika Penulisan

BAB I	:	Merupakan Pendahuluan yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Penjelasan Judul, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.
BAB II	:	Merupakan Landasan Teori mengenai Pemasaran dan Simpanan Tabungan.
BAB III	:	Gambaran umum perusahaan yang berisikan tentang Sejarah Berdiri, Visi dan Misi, Struktur Organisasi, Ruang Lingkup dan Produk-produk di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.
BAB IV	:	Pembahasan tentang Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan iB Multiguna.
BAB V	:	Penutupan yang berisikan Kesimpulan dan Saran.

[11] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002) hal.3

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemasaran Bank

American Marketing Association (AMA) mendefenisikan pemasaran sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan rencana penetapan harga, promosi, distribusi dari ide-ide, barang-barang dan jasa-jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individual dan organisasional[1]. Pemasaran meliputi masalah penetapan produk, harga, saluran distribusi dan promosi yang dilakukan oleh perusahaan selain dari kegiatan penjualan.

Manajemen pemasaran bank merupakan usaha yang dilakukan bank untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa perbankan, baik produk simpanan (giro, tabungan dan deposito), pinjaman (kredit/pembiayaan) atau jasa-jasa bank lainnya. Penyediaan keinginan dan kebutuhan produk bank ini harus dilakukan melalui perencanaan yang matang, baik untuk perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang. Selanjutnya dilaksanakan oleh bankir yang profesional. Kemudian perlu dilakukan pengawasan dan pengendalian secara terus menerus agar tidak menyimpang dari yang sudah direncanakan. Pada akhirnya kegiatan pemasaran bank diharapkan dapat memenuhi kebutuhan

[1] Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2007) hal.181-182

dan keinginan nasabah serta juga akan memberikan kepuasan kepada para nasabah[2].

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah tetapi berhubungan dengan erat yaitu pasar sasaran dan bauran pemasaran (*marketing mix)*. Pasar sasaran merupakan suatu sasaran yang akan dituju, sedangkan bauran pemasaran adalah alat untuk menuju sasaran tersebut[3].

B. Tujuan Pemasaran Bank

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah sebagai berikut[4] :

a. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
b. Memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
c. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
d. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

---

[2] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), Edisi Revisi, hal. 195
[3] Pandji Anoraga, *op.cit.*, hal. 188
[4] Kasmir, *op.cit.*, hal. 197

C. Konsep Pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep pemasaran dimana masing-masing konsep memiliki tujuan yang berbeda. Konsep ini timbul dari satu periode ke periode lainnya akibat perkembangan pengetahuan baik produsen maupun konsumen. Penggunaan konsep ini tergantung kepada perusahaan yang juga dikaitkan dengan jenis usaha dan tujuan perusahaan yang bersangkutan[5].

Ada lima konsep dalam pemasaran dimana setiap konsep dijadikan landasan pemasaran oleh masing-masing perusahaan. Lima konsep tersebut adalah :

a. Konsep Produksi

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan mereka dan oleh karenanya manajemen harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi dan efisiensi distribusi. Produksi adalah benda yang nyata yang dapat dilihat, diraba, dan dirasakan.

b. Konsep Produk

Konsep ini berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta keistimewaan yang mencolok.

---

[5] *Ibid.*

c. Konsep Penjualan

Konsep ini berpikir bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk terkecuali perusahaan menjalankan suatu usaha promosi dan penjualan yang kokoh.

d. Konsep Pemasaran

Konsep ini menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran dan pemberian kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan lebih efisien dari yang dilakukan pesaing.

e. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Konsep ini menekankan kepada penentuan kebutuhan, keinginan, dan minat pasar serta memberikan kepuasan, sehingga memberikan kesejahteraan kepada konsumen dan masyarakat[6].

D. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran adalah variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari produk, harga, distribusi dan promosi[7]. Bauran pemasaran merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan diantara elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain.

---

[6] *Ibid*, hal. 198-199
[7] Pandji Anoraga, *op.cit.*, hal. 191

Elemen-elemen dari *marketing mix* itu sendiri dikenal dengan istilah 4P yaitu produk (*produck*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk (*produck*)

Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah atau konsumennya. Produk yang dibuat adalah produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Karena itu, bagian pemasaran harus selalu jeli dalam mengamati kebutuhan konsumen.

b. Harga (*price*)

Harga merupakan variabel yang dapat dikendalikan yang dapat menentukan diterima atau tidaknya suatu produk oleh konsumen. Perusahaan perlu memonitor harga yang ditetapkan oleh para pesaing, agar harga yang ditentukan oleh perusahaan tersebut tidak terlalu tinggi atau sebaliknya[8].

c. Tempat (*place*)

Penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang. Penentuan lokasi kantor cabang bank dilakukan untuk cabang utama, cabang pembantu atau kantor kas. Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Lokasi yang tidak

[8] *Ibid.*, hal.193-192

strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank.

d. Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, yaitu :

(a). Periklanan (*advertising*)

(b) Promosi penjualan (*sales promotion*)

(c) Publisitas (*publicity*)

(d) Penjualan pribadi (*personal selling*)[9].

E. Pengertian Tabungan

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek,

[9] Kasmir, *op.cit.*, hal. 246

bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu[10]. Tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena tabungan merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah.

Dalam pasal 1 angka 21 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* 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 yang dipersamakan dengan itu [11]. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa tentang tabungan yaitu *Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 02/DSN-MUI/IV/2000,* yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan akad *Wadiah* dan akad *Mudharabah.*

F. Akad Tabungan Mudharabah

Al-mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak,

---

[10] Ismail, *Akuntansi Bank Syariah,* (Jakarta : Prenadamedia Group, 2010), Edisi Revisi., hal. 48

[11] Khotibul Umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah,* (Jakarta : Rajawali Pers, 2017), hal. 88

sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut[12].

Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana).

Mudharabah Muqayyadhah (*unrestricted investment account*) adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola antara lain mengenai dana, lokasi, cara, dan sektor usaha. *Mudharabah* ini disebut juga investasi terikat. Apabila pengelola dana bertindak bertentangan dengan syarat-syarat yang diberikan oleh pemilik dana, maka pemilik dana harus bertanggung jawab atas konsekuensi-konsekuensi yang ditimbulkannya, termasuk konsekuensi keuangan.

G. Landasan Hukum

a. Tabungan

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan dalam Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam al-Quran terdapat

[12] *Ibid*,. hal. 95

ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik[13].

1. Al-Quran

وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُواْ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَٰفًا خَافُواْ عَلَيْهِمْ ا
فَلْيَتَّقُو ٱللَّهَ وَلْيَقُولُواْ قَوْلاً سَدِيدًا ﴿٩﴾

"dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar." **(an- Nisaa' : 9)**

أَيَوَدُّ أَحَدُكُمْ أَن تَكُونَ لَهُۥ جَنَّةٌ مِّن نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِى مِن
تَحْتِهَا ٱلْأَنْهَٰرُ لَهُۥ فِيهَا مِن كُلِّ ٱلثَّمَرَٰتِ وَأَصَابَهُ ٱلْكِبَرُ وَلَهُۥ
ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَآءُ ...

"Apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; Dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang Dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil (lemah) …" **(al-Baqarah : 266)**

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/takwa)

[13] Muhammad Syafii Antonio,*Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Perss, 2001), hal 153

maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَلۡتَنظُرۡ نَفۡسٞ مَّا قَدَّمَتۡ لِغَدٖۖ وَٱتَّقُواْ
ٱللَّهَۚ إِنَّ ٱللَّهَ خَبِيرُۢ بِمَا تَعۡمَلُونَ ١٨

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan." **(al-Hasyar : 18)**

2. Al-Hadist

Dalam hadist Nabi SAW, banyak disebutkan tentang sikap hemat ini. Nabi SAW memuji sikap hemat sebagai suatu sikap yang diwariskan oleh para nabi sebelumnya, seperti yang dikatakan beliau,

"Sikap yang baik, penuh kasih sayang, dan berlaku hemat adalah sebagian dari dua puluh empat bagian kenabian." **(HR Tirmidzi)**

Dalam hadist lain, Nabi SAW. Berkata bahwa berlaku hemat (ekonomis) adalah hal yang diperlukan untuk menjaga kehidupan.

"Berlaku hemat adalah setengah dari penghidupan." **(HR Baihaqi)**

Hadist lain menunjukkan bahwa berlaku hemat merupakan cermin dari tingkat pendidikan seseorang, seperti yang dikatakan oleh Nabi SAW.

"Termasuk dari kefaqihan seseorang adalah berhematnya dalam penghidupan" **(HR Ahmad)**

Nabi SAW bahkan mengajarkan sikap hemat ini sebagai kiat untuk mengantisipasi kekurangan yang dialami oleh seseorang pada suatu waktu. Sabda beliau,

"Tidak akan kekurangan bagi orang yang berlaku hemat." **(HR Ahmad)**

b. Mudharabah

Secara umum landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini.

1. Al-Quran

... وَءَاخَرُونَ يَضۡرِبُونَ فِي ٱلۡأَرۡضِ يَبۡتَغُونَ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ ...

"Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT" **(al-Muzammil : 20)**

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari surah al-Muzammil : 20 adalah kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti *melakukan perjalanan usaha.*

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ

"Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah SWT…" **(al-Jumu'ah : 10)**

لَيۡسَ عَلَيۡكُمۡ جُنَاحٌ أَن تَبۡتَغُواْ فَضۡلاً مِّن رَّبِّكُمۡ

"Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu." **(al-Baqarah : 198)**

Surah al-Jumuah : 10 dan al-Baqarah : 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

2. Al-Hadist

عن صا لح بن صهيب عن أ بيه قال: قال رسو ل الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهن البر كة البيع الى أجال و المقا ر ضة وأ خلاط البر با لشعير للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجة)

"Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, "tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." **(HR. Ibnu Majah no.2280, kitab at-Tijarah)**

3. Ijma'

Imam Zaili telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara *mudharabah* Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid[14].

H. Ketentuan Umum Tabungan *Mudharabah*

1. Dalam transaksi ini, nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
2. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.

[14] *Ibid.*, hal. 96

3. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
4. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam bentuk akad pembukaan rekening.
5. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
6. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

I. Aplikasi Mudharabah dalam Perbankan

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*). Pada sisi penghimpunan dana, *mudharabah* diterapkan pada :

a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan pendidikan.
b. Deposito biasa.
c. Deposito spesial (*special investment*), dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu. Misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.

Akad *mudharabah* pada sisi *funding* ini, yang bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) adalah nasabah yang menyalurkan dana kepada bank sementara itu yang bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) adalah bank syariah. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan

berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya *mudharabah* dengan pihak lain. Keuntungan yang diperoleh bank akan dibagi bersama nasabah sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad ketika pembukaan rekening[15].

Adapun pada sisi pembiayaan (*financing*) *mudharabah* diterapkan untuk :

a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.

b. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal.*

Pada sisi *financing* ini bank bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana). Dalam pembiayaan ini LKS sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha). *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah, LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.

Sesuai dengan prinsip *mudharabah*, LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian. Begitu juga dengan jaminan, dalam pembiayaan *mudharabah* pada prinsipnya tidak ada jaminan. Namun, agar *mudharib* tidak melakukan

[15] Rozalinda, Fikih Ekonomi Syariah, (Jakarta : Rajawali Pers, 2016), hal. 212-213

penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

J. Sarana Penarikan Tabungan

a. Buku Tabungan

Buku tabungan merupakan salah satu bukti bahwa nasabah tersebut adalah nasabah penabung di bank tertentu. Setiap nasabah tabungan akan diberikan buku tabungan, dan dalam buku tabungan akan diperoleh informasi tentang mutasi setoran, penarikan, dan pemindahbukuan. Informasi yang terdapat dalam buku tabungan menggambarkan tentang mutasi dan saldo tabungan.

b. Slip Penarikan

Slip penarikan merupakan formulir yang disediakan oleh bank untuk kepentingan nasabah yang ingin melakukan penarikan tabungan melalui kantor bank yang menerbitkan tabungan tersebut.

c. ATM (Anjungan Tunai Mandiri)

ATM merupakan sejenis kartu plastik yang fungsinya dapat digunakan untuk menarik dana tunai dari rekening tabungan melalui mesin ATM yang telah disiapkan oleh bank.

d. Sarana lainnya

Sarana lainnya yang disediakan oleh bank misalnya formulir transfer. Formulir transfer merupakan sarana pemindahbukuan yang disediakan

untuk nasabah dalam melakukan pengiriman uang baik ke bank sendiri maupun ke bank lainnya.

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH BUKOPIN

CABANG PEMBANTU UPI YPTK PADANG

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Bukopin

PT. Bank Syariah Bukopin sebelumnya bernama PT. Bank Persyarikatan Indonesia didirikan pada tanggal 29 Juli 1990 berdasarkan Akta No. 102 dengan nama PT. Bank Swansarindo Internasional dibuat dihadapan Dr. Widjojo Wilami, SH,. Notaris di Samarinda. Anggaran Dasar Bank ini telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia sesuai dengan Surat Keputusannya No. C2-5618.HT.01.01TH.90 pada tanggal 11 September 1990 dan selanjutnya telah didaftarkan di Kantor Pengadilan Negeri Samarinda dengan No. W13.26.HT.01.01-67 pada tanggal 9 Oktober 1990.

PT. Bank Swansarindo Internasional merupakan hasil peleburan dari 2 (dua) Bank Pasar yaitu PT. Bank Pasar Gunung Sindoro di Samarinda dan PT. Bank Pasar Gunung Kendeng di Surakarta. Persetujuan izin usaha telah diperoleh berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1659/KMK.013/1990 pada tanggal 31 Desember 1990. Dan peningkatan status menjadi bank umum telah memperoleh kegiatan operasi berdasarkan surat keputusan Bank Indonesia (BI) nomor 24/1/UPBD/PBD2/Amr tanggal 1 Mei 1991 tentang Pemberian Izin Usaha Bank Umum dan Pemindahan Kontrak Bank.

Anggaran Dasar Bank beberapa kali telah mengalami perubahan. Ikhtisar perubahan-perubahan yang penting adalah sebagai berikut :

a. Akta No. 42 Tertanggal 6 April 1991 yang dibuat dihadapan Dr. Widjojo Wilami, SH., Notaris di Samarinda, Bank telah dipindahkan kedudukannya dari Samarinda ke Jakarta. Akta ini telah memperoleh pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia sesuai dengan Surat Keputusannya No. C2-1568.HT.01.04.TH.91 tanggal 7 Mei 1991 dan selanjutnya telah didaftarkan di Kantor Pengadilan Negeri Samarinda dengan No.W13.Db.HT.01.01-36 tertanggal 12 Juni 1991.
b. Akta No. 28 tanggal 31 Maret 2008 oleh Adrian Djuaini, SH., notaris di Jakarta mengenai perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Bukopin, maksud dan tujuan kegiatan usaha serta perubahan jumlah modal ditempatkan dan disetor. Perubahan Anggaran Dasar Bank tersebut telah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat Keputusannya No. AHU-22464.AH.01.02 Tahun 2008 tanggal 02 Mei 2008[1].

Selanjutnya mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 10/69/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 27 Oktober 2008 sebagai bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan mulai beroperasi sejak tanggal 9 Desember 2008, kegiatan Operasional perseroan secara resmi dibuka oleh Bapak M. Jusuf Kalla, Wakil

[1] Direksi BSB, *Laporan Tahunan Bank Syariah Bukopin 2014*, (Jakarta: PT. Bank Syariah Bukopin,2014), hal. 13-14

Presiden Republik Indonesia periode 2004-2009. Bank telah menerima pengalihan Unit Usaha Syariah (UUS) dari PT. Bank Bukopin, Tbk. Pada tanggal 10 Juli 2009, yang diaktakan dengan Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah No. 18 tanggal 18 Juni 2009 dari H.Rakhmat Syamsul Rizal,H., notaris di Jakarta. Pengadilan tersebut telah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia melalui surat No.11/842/DPbS tanggal 30 Juni 2009[2].

Kantor pusat Bank Syariah Bukopin beroperasi di Jakarta, saat ini Bank beroperasi melalui 11 (sebelas) kantor cabang, 8 (delapan) kantor cabang pembantu, 5 (lima) kantor kas, 76 (tujuh puluh enam) kantor layanan syariah dan 1 (satu) mobil kas keliling.

Dan Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Bukopin terdiri dari :

1. Cabang Pembantu Kramat Jati Jakarta Timur
2. Cabang Pembantu Tenggarong Kalimantan Timur
3. Cabang Pembantu Payakumbuh
4. Cabang Pembantu Kelapa Gading Jakarta Utara
5. Cabang Pembantu Bekasi
6. Cabang Pembantu HR. Muhammad Surabaya
7. Cabang Pembantu UPI YPTK Padang
8. Cabang Pembantu BSD Tanggerang Selatan

[2] *Ibid.*

Salah satu kantor cabang pembantu Bank Syariah Bukopin adalah Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, yang berada dibawah naungan PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi yang beralamat di Jalan Raya Lubuk Begalung (lubeg), di samping Kampus UPI YPTK Kota Padang. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang berdiri pada bulan Juni 2008 dengan karyawan yang berjumlah 8 orang, yaitu 2 orang Teller, 1 orang Customer Service, 1 orang Office Boy, 1 orang Driver, dan 3 orang Security.

B. Visi, Misi dan Nilai-nilai Perusahaan

1. Visi Bank Syariah Bukopin

Menjadi Bank Syariah Pilihan dengan Pelayanan Terbaik

2. **Misi Bank Syariah Bukopin**

a. Meningkatkan pelayanan terbaik kepada nasabah

b. Membentuk sumber daya insani (SDI) yang profesional dan amanah

c. Memfokuskan pengembangan usaha pada sektor Usaha Makro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

d. Meningkatkan nilai tambah kepada *stakeholders.*

Nilai-nilai perusahaan

a. Amanah

b. Tanggap

c. Kualitas

d. Peduli

e. Kerjasama

Untuk mencapai visi dan misi sesuai dengan arah kebijakan, PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang menetapkan langkah-langkah strategis sebagai berikut :

1) Pengembangan usaha dengan fokus pada sektor usaha UMKM

2) Mengembangkan usaha komersil

3) Mengembangkan usaha konsumen

4) Penyediaan jasa-jasa *fee-based* kepada nasabah

5) Memperkuat teknologi dan pelayanan

6) Menambah dan mengoptimalkan jaringan outlet

7) Memperkuat SDI

8) Peningkatan kualitas pengelolaan risiko dan kepatuhan[3]

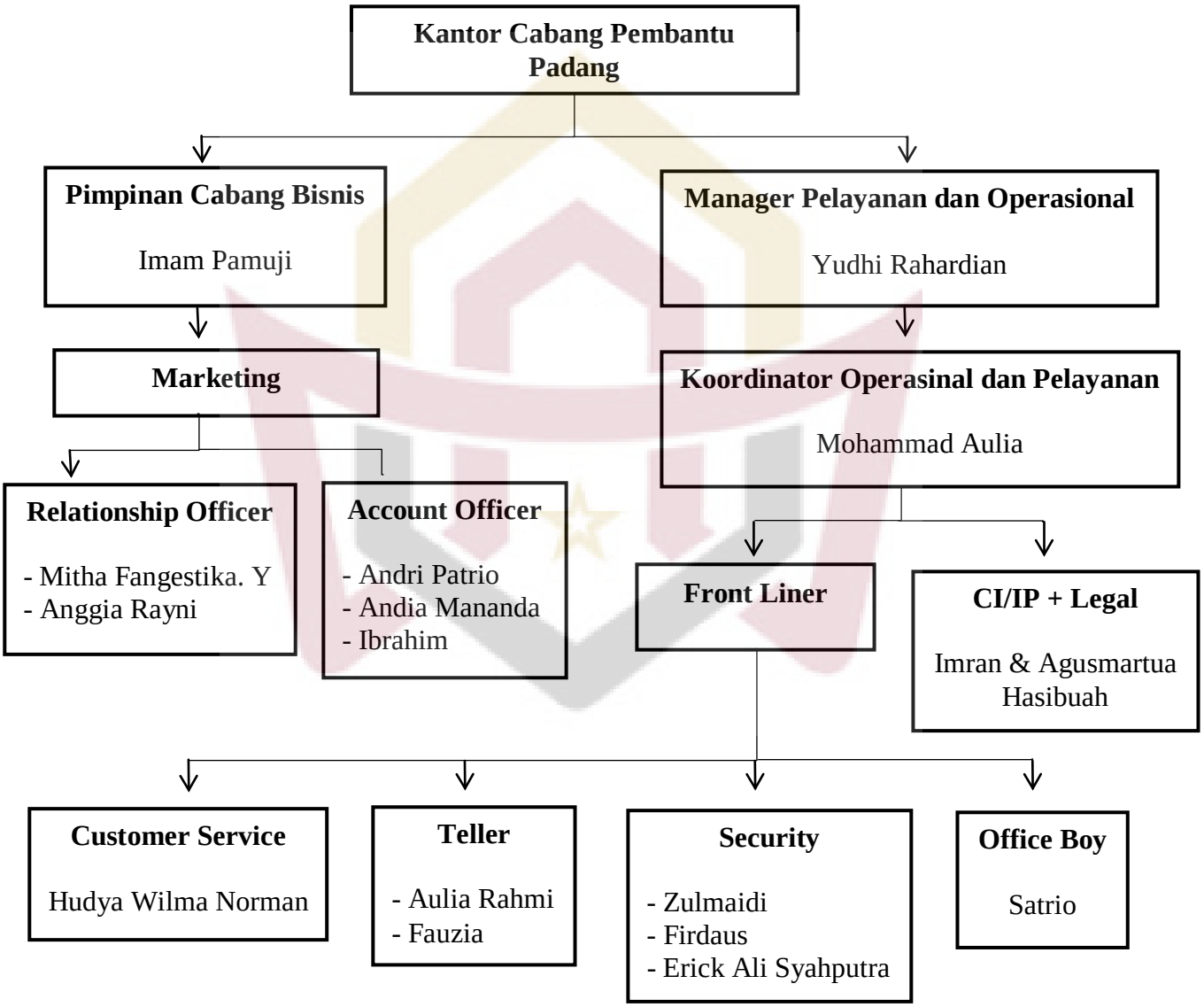
C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi bank adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian dan serta posisi yang ada pada suatu organisasi bank dalam menjalankan kegiatan operasionalnya untuk mencapai suatu tujuan. Struktur organisasi bank menggambarkan dengan jelas pemisahan hubungan dan aktifitas serta fungsi yang dibatasi. Struktur bank yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa. Selain dari pada itu struktur organisasi bank juga

[3] *Ibid*

menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan.

Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang



Sumber: *Bank Syariah Bukopin Capem UPI YPTK Padang.*

Keterangan :

1. Pimpinan Cabang Bisnis

Tugas dari pimpinan cabang bisnis adalah membina dan mengkoordinasikan unit-unit kerja di bawahnya untuk mencapai target yang telah ditetapkan, serta melaksanakan kegiatan pemasaran dana, jasa serta kredit dalam rangka memperluas pasar.

2. Manager Pelayanan dan Operasional

Tugas dari manager pelayanan dan operasional adalah bertanggung jawab untuk memastikan organisasi berjalan sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan dan memenuhi harapan para pelanggan dan klien dengan cara yang efektif dan efisien.

3. Koordinator Operasional dan Pelayanan (KOPEL)

Tugas dari seorang KOPEL adalah memberikan persetujuan dan yang mengetahui seluruh transaksi yang terjadi di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

a. Customer Service

Tugas dari *customer service* adalah memberikan informasi tentang produk-produk yang ada di bank, melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah, melaksanakan tugas lain yang ditunjuk atasan, memberikan saran produk yang tepat kepada nasabah, *headling complain*, melayani segala bentuk complain dari nasabah, melayani

nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa produk bank seperti transfer, inkaso, pemindahbukuan antar rekening nasabah.

b. *Teller*

Tugas dari seorang *teller* adalah melakukan rekap termasuk diantaranya setoran kliring, inkaso, pemindahbukuan, penyelesaian transaksi penerimaan dan pembayaran uang tunai untuk dan dari rekening nasabah, meliputi tabungan, pengiriman transfer, pencairan dana/giro/cek, melayani penjualan dan pembelian valuta asing dari dan oleh nasabah, menjaga hubungan baik dengan nasabah termasuk perilaku baik terhadap semua nasabah, memastikan pencapaian target bulanan *teller*.

c. Satpam

Tugas dari satpam yaitu menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan/ kawasan tempat kerjanya, memelihara seluruh perlengkapan dan peralatan serta melaksanakan pengamanan dan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan.

d. *Office Boy*

Tugas dari *Office Boy* adalah menjaga kebersihan di lingkungan/ kawasan tempat kerjanya terutama terkait layanan nasabah, menata perlengkapan kerja untuk memberikan kenyamanan, mengantar dan mengambil dokumen yang terkait operasional bank, dan menjaga

keamanan dan merawat kendaraan operasional yang menjadi tanggung jawabnya.

e. Staff Legal

Tugas dari staff legal adalah menangani permasalahan hukum, serta mengurus dokumen-dokumen, perusahaan, perizinan, surat-surat dan menyelesaikan masalah hukum perusahaan baik internal maupun eksternal.

4. Manager Bisnis

Manajer Bisnis dalam divisi marketing dalam operasionalnya terbagi menjadi dua bagian yaitu :

a. *Account Officer* (AO)

Tugas dari AO ini adalah :

a) Mencari nasabah
b) Analisis nasabah meliputi sumber yang dianalisis diantaranya : daftar riwayat hidup calon debitur, reputasi dalam lingkungan usaha, *bank information* dan *rale checjing.*
c) Menjaga hubungan baik dengan nasabah sampai pelunasan pembiayaan
d) Analisis kemampuan nasabah dalam membayar.

b. *Relationship Officer* (RO)

Tugas dari RO adalah :

a) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan dan memperluas jaringan atau relasi antar perbankan itu sendiri.

b) Mencari nasabah (pihak ketiga) yang mempunyai dana lebih agar mau menyimpankan dananya ke bank dalam bentuk produk yang ditawarkan oleh bank itu sendiri, berupa simpanan tabungan dan simpanan deposito[4].

D. Produk-produk Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang

Produk Pendanaan

Dalam melakukan operasional, Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang melaksanakan kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan, dan jasa-jasa lainnya yang akan diperjelas dibawah ini :

1. Produk Penghimpunan dana

a. Tabungan iB SiAga

Simpanan pada Bank Bukopin Syariah untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah yang penarikannya dapat dilakukan secara sewaktu-waktu dengan cara tertentu yang telah dipersyaratkan.

[4] Mohammad Aulia, *Koordinator Operasional dan Pelayanan, Wawancara,* (Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, 10 Juli 2018, Pukul 15.05 WIB)

a) Akad

Akad yang digunakan dalam Tabungan iB Siaga adalah *wadiah yad dhamanah*, yang berarti *mustawda* (bank) dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh *muwwadi* (nasabah).

b) Manfaat Tabungan

1. Keamanan dana terjamin
2. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan referensi bank
3. Dapat ditarik atau disetor di seluruh kantor Bank Syariah Bukopin
4. Bebas biaya administrasi bulanan
5. Mendapatkan kartu ATM
6. Bank dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan di awal
7. Perlindungan asuransi secara gratis untuk nasabah dengan saldo rata-rata akhir bulan minimal Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah) dengan pertanggungan sebagai berikut

c) Syarat dan Ketentuan :

1. Foto copy kartu identitas diri : KTP / SIM / Paspor
2. Mengisi formulir aplikasi pembukaan tabungan dan permohonan kartu ATM
3. Menyerahkan setoran awal minimal Rp.50.000,00
4. Setoran berikutnya minimal Rp.10.000,00

5. Maksimum penarikan melalui teller Rp.100.000.000,00/ hari (dengan konfirmasi)

b. Tabungan iB Multiguna

Jenis tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa gratis.

a) Akad

Akad yang digunakan pada Tabungan iB Multiguna adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Bank diberikan kuasa penuh oleh nasabah untuk menggunakan dana tersebut tanpa adanya larangan atau batasan dan bank wajib memberitahukan kepada nasabah mengenai bagi hasil (*nisbah*) keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya.

b) Ketentuan Tabungan

1. Pilihan manfaat untuk Pendidikan dan Multiguna
2. Diperuntukkan bagi perorangan
3. Setoran bulanan : Rp.100.000,00 - Rp.5.000.000,00
4. Jangka waktu kontrak selama 1-18 tahun
5. Bebas biaya administrasi bulanan
6. Bebas biaya premi asuransi

7. Wajib memiliki Tabungan iB Siaga atau Giro iB
8. Pencairan dana pendidikan dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan jenjang pendidikan minimal setelah 3 tahun menabung
9. Pencairan dana multiguna hanya dapat dilakukan diakhir kontrak.

c. Tabungan iB Pendidikan

Jenis tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa gratis.

a) Akad

Akad yang digunakan pada Tabungan iB Pendidikan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Bank diberikan kuasa penuh oleh nasabah untuk menggunakan dana tersebut tanpa adanya larangan atau batasan dan bank wajib memberitahukan kepada nasabah mengenai bagi hasil (*nisbah*) keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya.

b) Manfaat Tabungan

1. Kepastian dana untuk pendidikan anak sesuai rencana
2. Investasi untuk kebutuhan multiguna dan masa depan
3. Sarana investasi dengan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif
4. Meningkatkan kedisiplinan penabung untuk menabung.

d. Tabungan iB Siaga Bisnis

Simpanan yang diperuntukan bagi perorangan dan badan usaha yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau media lainnya yang dipersamakan dengan itu.

a) Akad

Akad yang digunakan pada Tabungan iB Siaga Bisnis adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Bank diberikan kuasa penuh oleh nasabah untuk menggunakan dana tersebut tanpa adanya larangan atau batasan dan bank wajib memberitahukan kepada nasabah mengenai bagi hasil (*nisbah*) keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya.

b) Manfaat Tabungan

1. Sarana investasi atau pengelolaan dana dalam bentuk tabungan
2. Sarana dalam transaksi bisnis dan dapat memantau transaksinya
3. Keterangan transaksi lebih informatif dan bagi hasil yang kompetitif
4. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan sesuai dengan referensi bank dan mendapatkan kartu ATM.

e. TabunganKu iB

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

a) Akad

Akad yang digunakan dalam TabunganKu iB adalah akad *wadiah yad dhamanah*, yang berarti bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh nasabah.

1. Diperuntukan bagi nasabah perorangan Usia ≥ 17 tahun : Fotocopy KTP/SIM/Paspor
2. Mengisi formulir kartu ATM
3. Pelajar/ usia < 17 tahun : Fotocopy kartu pelajar/ surat keterangan dari sekolah disertai dokumen identitas dan surat persetujuan orang tua atau wali.
4. Setoran awal : Rp.20.000,00
5. Penarikan melalui teller : minimal Rp.100.000,00 maksimal Rp.100.000.000,00/ hari (dengan konfirmasi)
6. Penarikan melalui ATM : Maksimal Rp.10.000.000,00/ hari
7. Pemindahbukuan di ATM : Maksimal Rp.25.000.000,00/ hari

f. Deposito iB

Jenis simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara deposan dengan pihak bank.

a) Akad

Akad yang digunakan pada Deposito iB adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Bank diberikan kuasa penuh oleh nasabah untuk menggunakan dana tersebut tanpa adanya larangan atau batasan dan bank wajib memberitahukan kepada nasabah mengenai bagi hasil (*nisbah*) keuntungan yang diperoleh dan risiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya.

g. Giro iB

Simpanan yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau sarana perintah pembayaran lainnya atau melalui pemindahbukuan lainnya.

a) Akad

Akad yang digunakan dalam Giro iB adalah *wadiah yad dhamanah*, yang berarti *mustawda* (bank) dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh *muwwadi* (nasabah).

b) Syarat dan Ketentuan

1. Diperuntukan bagi perorangan dan badan usaha
2. Mengisi aplikasi pembukaan rekening Giro iB
3. Menyerahkan fotocopy kartu identitas diri : KTP/SIM/Paspor
4. Khusus badan hukum, menyerahkan fotocopy dokumen yang terkait dengan identitas usaha : SIUP, NPWP, Akta Pendirian, Izin Usaha, dll.
5. Setoran awal dan saldo minimal :
   a) Perseorangan & Koperasi Rp.1.000.000,00
   b) Yayasan & Perusahaan Rp.2.000.000,00
6. Maksimal Penarikan : setara *equivalen* Rp.100.000.000,00/ hari (dengan konfirmasi).

2. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga jual asal dengan tambahan keuntungan yang diketahui oleh bank dan nasabah sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

a) Akad

Akad yang digunakan adalah *murabahah*, yaitu akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank akan melakukan pembelian atau pemesanan barang sesuai permintaan nasabah kemudian

menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah keuntungan yang diperoleh bank yang telah disepakati.

b) Ketentuan

1. Perorangan dan badan usaha

2. Uang muka minimal 20% dari harga beli barang

3. Harga jual kepada nasabah adalah harga beli ＋ margin

4. Jangka waktu pembiayaan maksimal 10 tahun

b. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah kerja sama antara pemilik modal dan pengelola untuk suatu usaha tertentu dengan kesepakatan bagi hasil yang telah disepakati antara pemilik modal dan pengelola.

a) Akad

Akad yang digunakan adalah *mudharabah*, yaitu kerja sama antara bank dengan nasabah, dimana pihak bank menyediakan seluruh modal (100%) dan nasabah sebagai pengelola dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

b) Manfaat

1. Usaha 100 % dibiayai oleh bank

2. Dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja usaha

3. Sistem bagi hasil sesuai hasil proyek/usaha

4. Pembayaran dapat dilakukan sesuai dengan *cash-flow*.

c. Pembiayaan iB Kepemilikan Mobil

Merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan mobil yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu jual beli barang sebesar harga perolehan ditambah dengan margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

a) Akad

Akad yang digunakan adalah murabahah, yaitu jual beli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.

1. Plafond dari Rp.50.000.000 s/d 1 Milyar
2. Jangka waktu :
   - Mobil Baru = maks. 5 tahun
   - Mobil Lama = maks. 3 tahun (usia mobil s/d pembiayaan lunas adalah 8 tahun)
3. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda/pinalti
4. Perlindungan asuransi (*all risk*)

b) Syarat dan Ketentuan

1. WNI berusia minimal 21 tahun atau sudah menikah, dan maksimal 60 tahun pada saat pembiayaan lunas
2. Mengisi formulir pembiayaan kepemilikan mobil
3. Melengkapi dokumen yang disyaratkan

4. Dokumen yang diperlukan

d. Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah

Merupakan pembiayaan yang diberikan bank untuk pembelian atau renovasi rumah tinggal, pembelian rumah susun/apartemen, rumah toko dan/atau rumah kantor.

a) Akad

Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad *murabahah*, yaitu jual beli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati antara kedua belah pihak (pihak nasabah dan pihak bank).

b) Manfaat

1. Membantu masyarakat untuk memiliki properti dan membangun/merenovasi properti yang dimiliki
2. Persyaratan mudah dan proses cepat
3. Angsuran tetap selama jangka waktu pembiayaan
4. Uang muka relatif ringan
5. Bebas menentukan pilihan lokasi
6. Angsuran dapat disesuaikan dengan pendapatan
7. Margin kompetitif.

e. Pembiayaan iB K3A (Kredit Kepada Koperasi Karyawan)

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Bukopin kepada Koperasi Karyawan (kopkar), Koperasi Pegawai, Koperasi Pegawai

Negeri (KPN) atau koperasi sejenis lainnya yang diteruskan kepada anggotanya untuk memenuhi berbagai kebutuhan.

a) Akad

Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad *murabahah*, yaitu jual beli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati antara kedua belah pihak (pihak nasabah dan pihak bank).

b) Manfaat

Membantu penyediaan dana bagi koperasi untuk memenuhi kebutuhan produk yang akan dikonsumsi atau kebutuhan investasi oleh anggota.

3. Produk Jasa

a. Cash Management

Layanan perbankan elektronis yang memudahkan nasabah dalam melakukan akses *inquiry* saldo dan transaksi secara *Real Time On-Line* melalui terminal komputer dari lokasi usaha masing-masing sehingga pengelolaan keuangan menjadi lebih efektif, efisien, dan tersentralisasi.

a. Manfaat

1. Real time online

2. Mengetahui saldo simpanan setiap saat

3. Mencetak rekening koran kapanpun

4. Transfer (RTGS & LLG) langsung tanpa harus datang ke bank

5. Dioperasikan di sistem operasi windows

6. Multi user, kewenangan user ditentukan nasabah

7. Data dapat di *download* dalam bentuk text, lotus, dan database.

b. Kartu ATM (*Automated Teller Machine*)

Fasilitas layanan kepada nasabah untuk melakukan transaksi perbankan dengan perangkat mesin ATM yang dimiliki atau ditunjuk oleh Bank Syariah Bukopin.

a) Manfaat

1. Penarikan tunai dengan cepat

2. Praktis dan aman

3. Bebas antri

4. Dapat dilakukan kapan dan dimana saja

5. Fasilitas untuk membayar berbagai jenis tagihan

6. Dapat digunakan untuk berbelanja di mesin EDC (*Electronic Data Capture*) Berlogo BCA/Prima, apabila tidak ada logo BCA/Prima maka tidak bisa ditarik.

7. Bebas biaya administrasi bulanan.

b) Syarat dan Ketentuan

1. Diperuntukan bagi perorangan

2. Memiliki Tabungan iB SiAga Bank Syariah Bukopin

3. Mengisi formulir kartun ATM

4. Gratis administrasi bulanan.

4. Produk Jasa Lainnya

a. Kliring

Produk jasa yang disediakan untuk menjembatani tukar-menukar surat berharga (cek, bilyet giro, warkat) yang diterbitkan perbankan antara bank-bank yang menjadi anggota kliring, dimana anggota kliring tersebut ditentukan oleh Bank Indonesia.

a) Ketentuan

1. Mengisi formulir permohonan/slip
2. Warkat yang dapat dikliringkan : Cek, Bilyet Giro serta Warkat Kredit dan Debet dengan format standar yang telah ditentukan Bank Indonesia
3. Biaya administrasi bilyet kliring & tolakan kliring : dikenakan kepada nasabah sesuai dengan ketentuan bank.

b. Transfer

Produk jasa yang disediakan Bank Syariah Bukopin untuk memindahkan sejumlah dana atas perintah si pemberi amanat dari Kantor Cabang Bank Syariah Bukopin kepada penerima transfer pada bank lain atau pemindahan dana dari bank lain untuk nasabah Bank Syariah Bukopin sebagai penerima.

a) Syarat dan Ketentuan

1. Mengisi formulir permohonan/slip

2. Transfer berupa mata uang rupiah

3. Transfer yang dikirim harus memberikan informasi yang jelas seperti jumlah dana yang ditransfer, orang yang berhak menerima beserta alamatnya, cara pembayaran atas transfer ini dan hal-hal yang dirasa perlu untuk diberitahukan.

4. Biaya transfer untuk nasabah & non nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

c. RTGS (Real Time Gross Settlement)

Merupakan suatu sistem transfer dana dalam mata uang Rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara *online* antara peserta per transaksi secara individual, dimana sistem BI-RTGS (*Bank Indonesia - Real Time Gross Settlement*) diselenggarakan oleh Bank Indonesia.

a) Peserta

1. Seluruh Bank dan Pihak Selain Bank, yang dibedakan menjadi Peserta Langsung dan Peserta Tidak Langsung

2. Peserta Langsung adalah peserta yanag dapat melakukan transaksi RTGS Terminal milik peserta, sedangkan Peserta Tidak Langsung pelaksanaannya dilakukan oleh BI menggunakan RTGS milik BI.

b) Manfaat

1. Pengiriman dana lebih cepat, dapat diterima pada hari yang sama

2. Pengiriman dana lebih aman, dengan jaminan keamanan sistem penyelenggaraan.

d. Payment Point

Merupakan fasilitas perbankan yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembayaran atas tagihan-tagihan yang bersifat rutin.

Fitur :

1. Pembayaran tagihan listrik (PLN)
2. Pembayaran tagihan air (Aetra)
3. Pembayaran tagihan jasa telepon (Telkom)[5]

[5] http://www.syariahbukopin.co.id/id/produk-dan-jasa- bsb. Selasa, 5 Juni 2018, Pukul : 10.30 WIB

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan iB Multiguna Pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang

Dalam melakukan strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK menggunakan konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*). Dalam *marketing mix* ini terdapat 4 kelompok yang dikenal dengan istilah 4 P, yaitu :

1. Produk (*Produck*)

Dalam strategi pemasaran produk, Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang membuat produk yang memiliki keunggulan dari produk- produk lainnya.

Keunggulan dari produk Tabungan iB Multiguna adalah sebagai berikut :

a. Bagi hasil yang kompetitif

b. Bebas biaya administrasi bulanan

c. Dilindungi oleh asuransi, asuransi yang menanggung atau yang bekerja sama dengan Tabungan iB Multiguna adalah asuransi Panin Dai-ichi Life

d. Bebas premi asuransi, biaya premi asuransi ditanggung oleh bank

e. Pembukaan rekening dilakukan dengan mudah tanpa pemeriksaan kesehatan

f. Bagi buku tabungan yang hilang atau rusak tidak dikenakan denda atau sanksi, cukup dengan minta surat keterangan kepolisian

g. Nisbah bagi hasil setara dengan deposito

h. Pencairan dana otomatis masuk ke rekening induk (Tabungan iB Siaga), tanpa harus repot-repot datang ke bank untuk pencairannya[1].

2. Harga (*Price*)

Harga adalah satu-satunya unsur dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur-unsur lainnya mengakibatkan keluarnya biaya. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang menentukan harga produk Tabungan iB Multiguna menggunakan sistem bagi hasil (nisbah).

Dalam penetapan harga/biaya pada produk Tabungan iB Multiguna Bank Syariah Bukopin menetapkan harga berdasarkan bagi hasil yang diberikan kepada nasabah sebagai berikut :

a. Bagi hasil yang diberikan kepada nasabah Tabungan iB Multiguna berdasarkan kepada keuntungan usaha yang diperoleh oleh Bank Syariah Bukopin. Dengan mempertimbangkan resiko yang akan dihadapi. Pada saat sekarang nisbah bagi hasil Tabungan iB Multiguna sebesar 3,5% atau 4%

b. Untuk pembukaan rekening Tabungan iB Multiguna biaya yang dikeluarkan nasabah adalah sesuai dengan biaya awal yang dikeluarkan, yaitu tabungan

[1] Anggia Rayni, *Relationship Officer*, wawancara, Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, Selasa 10 Juli 2018, Pukul 15.30

minimal Rp.100.000 dan maksimal Rp.5.000.000 dalam jangka waktu 1-18 tahun.

c. Untuk biaya administrasi bulanan Tabungan iB Multiguna tidak dikenakan biaya, karena dengan setoran tiap bulan yang dilakukan nasabah ini merupakan suatu keuntungan untuk bank, sehingga dana yang disetorkan tersebut mengendap dan bank bisa lagi menyalurkan dana yang telah mengendap tersebut.

d. Bagi nasabah yang melakukan penutupan rekening sebelum tanggal jatuh tempo akan dikenakan pinalti sebesar Rp.100.000

e. Untuk biaya penutupan rekening dikenakan biaya sebesar Rp.100.000

3. Lokasi atau tempat (*Place*)

Dalam strategi tempat Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang menetukan tempat yang strategis untuk lokasi penenpatan kantor cabang, karena lokasi yang strategis sangat memudahkan para nasabah untuk melakukan transaksi. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang berada di Jalan Raya Lubuk Begalung di samping kampus UPI YPTK Padang. Lokasi ini ramai dengan pemukiman dan mudah dijangkau oleh kendaraan umum maupun pribadi. Dengan letak lokasi yang strategis ini maka Bank Syariah Bukopin lebih mudah memasarkan dan menyalurkan produk tabungan iB Multiguna kepada masyarakat yang akan menjadi calon nasabah.

Untuk memasarkan produk Tabungan iB Multiguna saluran pemasaran yang dipakai Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang adalah saluran distribusi langsung, yaitu pihak marketing langsung terjun ke lapangan untuk memasarkan produk Tabungan iB Multiguna. Adapun tempat-tempat atau lokasi untuk memasarkan produk Tabungan iB Multiguna ini dilakukan dengan cara marketing melakukan sosialisasi ke kantor-kantor, sekolah, rumah sakit, koperasi, dan kampus-kampus. Sosoialisasi ini lebih diutamakan kepada lembaga yang berbasis syariah.

4. Promosi (*Promotion*)

Secara garis besar promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dikelompokkan menjadi :

a. Periklanan (*Advertising*)

Media periklanan yang digunakan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dalam memasarkan produk Tabungan iB Multiguna adalah sebagai berikut :

a). Gebrak Pasar

Gebrak pasar ini merupakan kegiatan yang dilakukan oleh para marketing Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dalam rangka untuk mengenalkan produk Tabungan iB Multiguna berupa melakukan tebar brosur ke pasar-pasar.

b). Gebrak Kantor

Gebrak kantor merupakan kegiatan yang dilakukan oleh marketing Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dalam rangka mengenalkan produk Tabungan iB Multiguna berupa melakukan tebar brosur ke kantor-kantor atau instansi maupun lembaga lainnya.

c). Tebar Brosur

Tebar brosur merupakan kegiatan yang dilakukan oleh marketing Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang berupa melakukan tebar brosur kemana-mana atau ke tempat umum lainnya, selain ke pasar dan kantor-kantor.

d). Open Table

Yaitu kegiatan yang dilakukan oleh marketing Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang dengan cara membuka stand di tempat umum dengan menggunakan sovenir, brosur, spanduk dan memerlukan meja[2].

b. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi dilakukan oleh pihak marketing dan customer service. Penjualan pribadi ini dapat dilakukan dengan cara bertatap muka dan berdialog langsung dengan calon nasabah. Untuk menjelaskan tentang ciri-ciri, karakteristik dan manfaat Tabungan iB Multiguna. Tujuan dari

[2] Mitha Fangestika, *Relationship Officer*, wawancara, Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, Selasa 10 Juli 2018, Pukul 16.30

kegiatan ini adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah Tabungan iB Multiguna. Penjualan pribadi ini merupakan upaya terakhir yang dilakukan dan jarang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

c. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas atau yang dikenal dengan hubungan masyarakat, ini merupakan suatu bentuk atau cara yang digunakan untuk memasarkan produk Tabungan iB Multiguna dengan melakukan pendekatan-pendekatan dan membentuk sebuah ikatan dengan masyarakat. Pendekatan-pendekatan ini dilakukan dengan cara misalnya membangun kerja sama yang baik dengan berbagai lapisan masyarakat seperti melakukan tablik akhbar di mesjid-mesjid sekitaran kota Padang. Media promosi ini dipandang efektif, karena apabila hubungan emosional pihak bank dengan masyarakat sudah terjalin baik, maka akan mempermudah tenaga pemasaran dalam mempromosikan produk Tabungan iB Multiguna. Tujuan dari sarana ini adalah agar masyarakat tertarik dan percaya terhadap keunggulan produk yang ditawarkan oleh bank.

d. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang untuk menarik minat nasabah pada Tabungan iB Multiguna adalah dengan mendatangi nasabah secara langsung dan

memberikan pelayanan jasa dengan antar jemput tabungan ke kantor-kantor, rumah nasabah maupun ke sekolah-sekolah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan mengenai "Strategi pemasaran Tabungan iB Multiguna pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang" maka penulis dapat menyimpulkan bahwa.

Strategi pemasaran produk Tabungan iB Multiguna yang dilakukan oleh marketing Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang menggunakan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*), berupa :

a. Strategi produk, dalam strategi produk bank mesti menciptakan produk yang memiliki keunggulan dari produk-produk pesaing, sehingga keunggulan tersebut dapat menarik minat masyarakat/ calon nasabah. Salah satu produk unggulan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang adalah Tabungan iB Multiguna. Keunggulan dari Tabungan iB Multiguna adalah bagi hasil yang kompetitif, bebas biaya administrasi bulanan, bebas premi asuransi, dilindungi oleh asuransi, pembukaan rekening dilakukan dengan mudah tanpa pemeriksaan kesehatan, nisbah bagi hasil setara dengan deposito, dan pencairan dana otomatis masuk ke rekening induk, didebet setiap tanggal 15 atau setiap akhir bulan. Sehingga nasabah tidak perlu bersusah payah datang ke bank untuk pencairan dananya.

b. Strategi harga, dalam strategi harga Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang menentukan harga produk Tabungan iB Multiguna sesuai dengan sistem bagi hasil atau nisbah. Nisbah bagi hasil Tabungan iB Multiguna pada saat ini adalah sebesar 3,5% atau 4%. Biaya pembukaan rekening sesuai dengan setoran awal. Biaya penutupan rekening sebesar Rp.100.000. Biaya pinalti sebesar Rp.100.000 ini digunakan apabila pencairan dana dilakukan sebelum tanggal jatuh tempo.

c. Strategi tempat atau lokasi, Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang berada di Jalan Raya Lubuk Begalung di samping kampus UPI YPTK Padang. Tempat ini adalah lokasi yang strategis bagi perbankan karena di lokasi ini banyak terdapat pemukiman dan mudah dijangkau oleh kendaraan umum maupun pribadi, sehingga memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

d. Strategi promosi, strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang adalah melalui Pertama periklanan, seperti : melakukan tebar brosur, gebrak pasar, gebrak kantor dan open table. Kedua melalui penjualan pribadi yang dilakukan oleh marketing dan customer service. Ketiga melalui publisitas, ini merupakan kegiatan bank dalam mempromosikan produk Tabungan iB Multiguna melalui membentuk hubungan yang baik dengan masyarakat. Keempat melalui promosi penjualan, ini dilakukan dengan cara mendatangi nasabah secara langsung dan memberikan jasa antar-jemput tabungan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas penulis menyarankan kepada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang untuk dapat lebih meningkatkan promosi produk Tabungan iB Multiguna. Serta menambah media periklanan yang digunakan, seperti memuat berita tentang Tabungan iB Multiguna di surat kabar atau menggunakan media elektonik seperti radio atau membuat spanduk Tabungan iB Multiguna. Agar masyarakat lebih mengenal Tabungan iB Multiguna, sehingga mereka mengetahui tentang produk Tabungan iB Multiguna dan tertarik untuk menggunakannya, agar mampu bersaing dengan kompetitor lainnya dan melakukan promosi secara maksimal lagi agar produk Tabungan iB Multiguna lebih banyak dikenal lagi oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Anoraga, Pandji, 2007, *Pengantar Bisnis Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi*, Jakarta, Rineka Cipta

Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta, Gema Insani Press

Brosur Bank Syariah Bukopin, Cabang Pembantu UPI YPTK Padang

Ismail, 2010, *Akuntasi Bank Syariah*, Jakarta, Prenadamedia Group

Kasmir, 2014, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta, PT. Rajawali Pers, edisi revisi

Kasmir, 2015, *Manajemen Perbankan* , Jakarta, PT. Rajawali Pers

Moleong, Lexy J, 2002, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosdakarya

Rozalinda, 2016, *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta, PT. Rajawali Pers

Umam, Khotibul, Setiawan, Budi, Utomo, 2017, *Perbankan Syariah*, Jakarta, PT. Rajawali Pres

http://www.syariahbukopin.co.id/id/produk-dan-jasa- bsb. Selasa, 5 Juni 2018, Pukul : 10.30 WIB

Ilustrasi **Perhitungan**

Asumsi :

- Nisbah antara Nasabah : Bank = 52 : 4 8*
- (Estimasi Yield : 6.5 % p.a.)
- Indikasi investasi di bawah belum memperhitungkan pajak atas bagi hasil

THN. KE	SETORAN BULANAN						
	100,000	250,000	300,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
1	1,243,101	3,107,752	3,729,302	6,215,503	12,431,006	24,862,012	62,155,030
2	2,569,454	6,423,635	7,708,362	12,847,270	25,694,540	51,389,079	128,472,698
3	3,948,639	9,961,589	11,953,907	19,923,178	39,846,357	79,692,713	199,231,783
4	5,494,595	13,736,487	16,483,784	27,472,973	54,945,947	109,891,894	274,729,735
5	7,185,678	17,764,196	21,317,035	35,528,392	71,056,785	142,113,570	355,283,924
6	8,824,660	22,061,649	26,473,979	44,123,298	88,246,595	176,493,191	441,232,977
7	10,658,764	26,646,910	31,976,292	53,293,820	106,587,639	213,175,279	532,983,197
8	12,615,702	31,539,254	37,847,105	63,078,509	126,157,017	252,314,034	630,785,085
9	14,703,699	36,759,248	44,111,098	73,518,496	147,036,992	294,073,984	735,184,961
10	16,931,534	42,328,834	50,794,601	84,657,669	169,315,338	338,630,676	846,576,690
11	19,308,571	48,271,426	57,925,712	96,542,853	193,085,706	386,171,412	954,428,529
12	21,844,802	54,612,005	65,634,406	109,224,010	218,448,019	436,896,038	1,092,240,096
13	24,550,889	61,377,223	73,652,668	122,754,447	245,508,894	491,017,787	1,227,544,468
14	27,438,209	68,595,521	82,314,626	137,194,043	274,382,085	584,764,170	1,371,910,425
15	30,518,897	76,297,242	91,556,690	152,594,484	305,188,967	610,377,935	1,525,944,837
16	33,805,904	84,514,761	101,417,713	196,029,522	338,059,044	676,118,088	1,690,295,220
17	37,313,049	93,282,623	111,939,147	186,565,245	373,130,490	746,260,981	1,865,652,451
18	41,055,074	102,637,684	123,165,221	205,275,368	410,550,736	821,101,473	2,052,753,681

* nisbah bagi hasil dapat berubah sewaktu-waktu dan akan diinformasikan di Counter Nisbah Bank Syariah Bukopin

Tabungan iB Multiguna

Tabungan iB Multiguna Bank Syariah Bukopin merupakan tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara cuma-cuma.

Tabungan iB Multiguna Bank Syariah Bukopin menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*, dimana Bank dapat mengelola dana nasabah untuk investasi, dan dari keuntungannya akan dibagihasilkan antara nasabah dengan Bank sesuai porsi (nisbah) yang disepakati bersama.

Hadir sebagai pilihan investasi yang aman dan menguntungkan dalam merencanakan masa depan Anda dan keluarga, seperti perjalanan ibadah, perjalanan wisata, pernikahan, hingga persiapan pensiun.

CURICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama	: Yulia Sandra
Tempat / Tanggal Lahir	: Koto Baru, 28 Juli 1996
Alamat	: Jln Guk Panjang Jorong Bawah Duku, Nagari Koto Baru, Kec. Kubung, Kab. Solok
No. Hp	: 082288400385
Email	: yuliasandra27@gmail.com
Tinggi Badan	: 156 cm
Berat Badan	: 40 kg
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status	: Belum Menikah
Pekerjaan	: Mahasiswa
Nama Orang Tua	
Ayah	: Tarli Yasman
Ibu	: Yeni Afrita
Pekerjaan Orang Tua	
Ayah	: Petani
Ibu	: Ibu Rumah Tangga
Alamat Orang Tua	: Jln Guk Panjang Jorong Bawah Duku, Nagari Koto Baru, Kec. Kubung, Kab. Solok

RIWAYAT PENDIDIKAN FORMAL

No	Nama Lembaga	Tahun
1	SDN 13 Koto Baru Solok	2003-2009
2	SMP N 2 Kubung Koto Baru Solok	2009-2012
3	Man Koto Baru Solok	2012-2015
4	DIII Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang	2015-sekarang

PENDIDIKAN NON FORMAL/ TRAINING SEMINAR

No	Kegiatan Yang Diikuti	Tahun
1	Orientasi Pengenalan Akademik	2015
2	Bimbingan Perpustakaan pada Perpustakaan UIN Imam Bonjol Padang	2015
3	Pelatihan Soft Skill 1	2015
4	Pelatihan Soft Skil 2	2016
5	Follow Up DIII Manajemen Perbankan Syariah	2015
6	Studi Dakwah Mahasiswa	2015

Demikianlah *Curiculum Vitae* ini saya buat dengan sebenar-benarnya, atas perhatian bapak saya ucapkan terima kasih.

Padang, 07 Agustus 2018

Yulia Sandra

1503050215