

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**STRATEGI PROMOSI PRODUK MELALUI PROGRAM
SAWEU KAMPUS PADA PT. BANK ACEH SYARIAH
KANTOR PUSAT OPERASIONAL (KPO) LAMPRIET**



Disusun Oleh :

**NUR ALFI RAHMI
NIM :140601019**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2017 M/ 1438 H**



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs : [www. uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN KERJA PRAKTIK

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Nur Alfi Rahmi
NIM : 140601019
Prodi : Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.**
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.**
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.**
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.**
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.**

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 21 Agustus 2017
Yang Menyatakan

(Nur Alfi Rahmi)

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syaria'ah

Dengan Judul:

**STRATEGI PROMOSI PRODUK MELALUI PROGRAM SAWEU
KAMPUS PADA PT. BANK ACEH SYARIAH KPO LAMPRIET**

Disusun Oleh:

NUR ALFI RAHMI
NIM : 140601019

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada
Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

Marwiyati, SE., MM
NIP. 197404172005012002

Mengetahui
Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah

Dr. Nilam Sari. M.Ag
NIP. 197103172008012007

LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh:

NUR ALFI RAHMI
NIM : 140601019

Dengan Judul:

STRATEGI PROMOSI PRODUK MELALUI PROGRAM SAWEU KAMPUS PADA PT. BANK ACEH SYARIAH KPO LAMPRIET

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
Dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Senin, 21 Agustus 2017 M
 28 Dzulqa'idah 1438 H

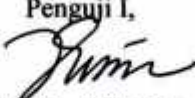
Darussalam, Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

Sekretaris,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP.197711052006042003

Marwiyati, SE., MM
NIP. 197404172005012002

Penguji I,

Jalaluddin, ST., MA

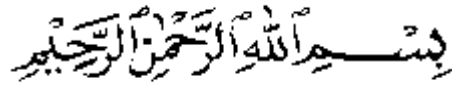
Penguji II,

Azimah Dianah, SE., M.Si.Ak

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh

Prof. Dr. H. Nazaruddin A. Wahid, MA
NIP: 195612311987031031

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dan juga telah memberikan petunjuk serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang sederhana ini. Tidak lupa pula penulis memanjatkan shalawat beserta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW serta para sahabat dan keluarga beliau yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan kealam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Laporan kerja praktik ini diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul: **STRATEGI PROMOSI PRODUK MELALUI PROGRAM SAWEU KAMPUS PADA PT. BANK ACEH SYARIAH KPO LAMPRIET**. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan kerja praktik (LKP) ini terdapat kekurangan-kekurangan, dan jauh dari kata kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Di samping, juga menyadari bahwa ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya terutama kepada:

1. Prof. Dr. H. Nazaruddin A, Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku dosen pembimbing I serta sekretaris program studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP).

3. Marwiyati, SE., MM selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat, pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP).
4. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua program studi serta para staf Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Muhammad Arifin Ph. D selaku ketua laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
6. Teristimewa untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta Rusli dan Muryati yang telah membekali dan mengiringi setiap langkah ananda dalam doa yang selalu Ayahanda dan Ibunda hantarkan kepada-Nya untuk ananda dalam menempuh studi dan juga memberikan dorongan dan semangat untuk ananda dalam menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi. Tidak lupa pula untuk kakak dan abang tersayang Nofrida, Nofril dan juga kakak ipar Mariska yang telah memberikan dukungan. Serta seluruh kerabat yang telah memberikan semangat motivasi untuk penulis.
7. Budi Kafrawi selaku pimpinan PT. Bank Aceh syariah KPO Lampriet serta karyawan/karyawati yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
8. Sahabat teristimewa Khaira Ummati, Siti Maghfirah, Suwaibatun Islami, Putri Maulita dan kawan-kawan Syubbarillah yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan dalam segala hal sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
9. Semua teman-teman di Progam Studi Diploma III Perbankan Syariah angkatan 2014 khususnya unit I dan teman-teman lain yang telah memberikan semangat dan membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.

Terimakasih yang tidak terhingga kepada nama-nama yang telah disebutkan di atas, semoga bantuan yang diberikan kepada penulis dibalaskan oleh Allah SWT. Penulis menyadari Laporan Kerja Prkatik (LKP) ini masih kurang sempurna. Penulis mengharapkan adanya saran

dan kritikan yang membangun untuk penyempurnaan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Banda Aceh, 21 Agustus 2017

Penulis

Nur Alfi Rahmi

1. TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor: 158

Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/ 1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	ṭ
2	ب	b	17	ظ	ẓ
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث	ṭ	19	غ	g
5	ج	J	20	ف	f
6	ح	ḥ	21	ق	q
7	خ	kh	22	ك	k
8	د	d	23	ل	l
9	ذ	z	24	م	m
10	ر	r	25	ن	n
11	ز	z	26	و	w
12	س	s	27	ه	h
13	ش	sy	28	ء	’
14	ص	ṣ	29	ي	y
15	ض	ḍ			

2. Konsonan

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fatḥah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ◌ ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
◌َ ◌ و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauḷa*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / اِ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
اِ / اِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
اِ / اِ	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ :*qāla*

رَمَى :*ramā*

قِيلَ :*qīla*

يَقُولُ :*yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

Ta *marbutah* (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَفْطَالِ	: <i>rauḥ ah al-aḥfāl/ rauḥ atul aḥfāl</i>
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	: <i>al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah</i>
طَلْحَة	: <i>ṭ alḥ ah</i>

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: ḥ amad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Mīsr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR ISI.....	xi
RINGKASAN LAPORAN.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB SATU PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan kerja Praktik.....	4
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik	5
BAB DUA TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	7
2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	7
2.2 Visi, Misi dan Budaya Kerja PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	12
2.3 Struktur Organisasi PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	13
2.4 Kegiatan Usaha PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	16
2.4.1 Penghimpunan Dana	16
2.4.2 Penyaluran Dana	18
2.4.3 Pelayanan Jasa.....	19
2.5 Keadaan Personalia PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	20
BAB TIGA HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK	21
3.1 Kegiatan Kerja Praktik	21
3.1.1 Bagian Penghimpun Dana (<i>funding</i>)	21
3.2 Bidang Kerja Praktik.....	22
3.2.1 Strategi Promosi Produk PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet	22

3.2.2 Strategi Promosi Melalui Program Saweu Kampus Sebagai Pengembangan Tabungan Aneka Guna.....	24
3.2.3 Tabungan Aneka Guna.....	28
3.3 Teori yang Berkaitan	29
3.3.1 Pengertian Strategi dan Promosi	29
3.3.2 Bauran Promosi (<i>promotional mix</i>).....	31
3.3.3 Etika Promosi Dalam Perspektif Islam	34
3.3.4 Pengertian dan Landasan Hukum Mudharabah	37
3.3.5 Rukun dan Syarat Mudharabah.....	38
3.4 Evaluasi Kerja Praktik.....	40
BAB EMPAT PENUTUP	42
4.1 Kesimpulan.....	42
4.2 Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	44
SK PEMBIMBING	45
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN	46
LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK.....	48
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	49

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Nur Alfi Rahmi
NIM : 140601019
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/ D III Perbankan Syariah
Judul : Strategi Promosi Produk Melalui Program *Saweu* Kampus Pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet
Tanggal Sidang : 21 Agustus 2017
Tebal LKP : 51 Halaman
Pembimbing I : Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
Pembimbing II : Marwiyati, SE., MM

PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yang berada dikawasan Lampriet tepatnya di depan Rumah Sakit Zainal Abidin yang beralamat di Jln. Tgk. H. Mohd. Daud Beureueh No.161, Lampriet Kota Banda Aceh adalah tempat penulis melaksanakan kerja praktik. Selama menjalani *on the job training*, penulis ditempatkan pada bagian Penghimpunan Dana (*Funding*). Kegiatan yang penulis lakukan diantaranya melayani nasabah prima yang melakukan penarikan, penyetoran, dan pengiriman uang. Kegiatan usaha Bank Aceh Syariah KPO Lampriet salah satunya kegiatan promosi melalui Program *Saweu* Kampus terhadap pengembangan Tabungan Aneka Guna. Tujuan penulisan laporan kerja praktik ini untuk mengetahui strategi promosi produk melalui Program *Saweu* Kampus pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet serta untuk mengetahui deskripsi produk Tabungan Aneka Guna sebagai salah satu produk yang dipromosikan. Sesuai dengan tujuan program Bank Aceh *Saweu* Kampus yakni ingin memberikan kemudahan bagi para mahasiswa, program ini juga memberikan fasilitas pembukaan rekening baru bagi para mahasiswa tanpa harus mendatangi kantor Bank Aceh Syariah yang ada. Berdasarkan hasil kerja praktik, dapat disimpulkan bahwa dengan penerapan strategi promosi melalui Program *Saweu* Kampus terbukti dapat meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan aneka guna, walaupun peningkatannya tidak terlalu signifikan dan pelaksanaan strategi promosi tersebut sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet. Saran yang dapat penulis berikan kepada pihak PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu, hendaknya strategi promosi lebih mengutamakan kegiatan kepada produk Tabungan Aneka Guna, sehingga menghasilkan nasabah yang lebih banyak dari tahun sebelumnya.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: SK Bimbingan	46
Lampiran 2	: Lembar Kontrol Bimbingan	47
Lampiran 3	: Nilai Kerja Praktik.....	49
Lampiran 4	:Brosur Tabungan Aneka Guna iB	50
Lampiran 5	:Daftar Riwayat Hidup	51

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan perdagangan dunia maka perkembangan perbankan pun semakin pesat. Perkembangan perdagangan diawali didaratan Eropa yang akhirnya menyebar ke Asia Barat. Bank-bank yang sudah terkenal pada saat itu di benua Eropa adalah Bank Venesia tahun 1171, kemudian menyusul Bank of Genoa dan Bank of Barcelona tahun 1320. Sebaliknya, perkembangan perbankan di daratan Inggris, Belanda, Perancis, Spanyol atau Portugis begitu aktif mencari daerah perdangan yang kemudian menjadi daerah jajahannya, maka perkembangan perbankan pun ikut dibawa ke Negara jajahannya (Kasmir, 2008: 14).

Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan dimana kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat serta menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lain. Secara umum yang dimaksud dengan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bidang usahanya bergerak dibidang keuangan. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah menghimpun dana, menyalurkan dana, atau jasa-jasa keuangan lainnya (Kasmir, 1997: 2).

Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 disebutkan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan / atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan tabungan

masyarakat dan mengembangkannya. Salah satu bank syariah yang mempunyai fungsi sebagaimana yang disebutkan di atas adalah Bank Aceh Syariah.

Bank Aceh Syariah adalah lembaga yang bergerak dibidang keuangan yang berfungsi sebagai sarana untuk memudahkan dan melancarkan aktivitas kehidupan perekonomian bagi masyarakat, menawarkan produk-produk yang dapat diterima oleh masyarakat yang dilengkapi dengan fasilitas untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Setiap bank harus mempunyai strategi promosi untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi *profit*, kegiatan promosi sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan keharusan untuk dijalankan. Karena itu, untuk mengalihkan perhatian nasabah agar tertarik untuk menggunakan produk yang tersedia pada bank tersebut.

Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai suatu tujuan (Kasmir,2007:171). Strategi juga dapat diartikan sebagai sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai (David, 2011: 18). Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), pengertian strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam mencapai sasaran khusus. Sebuah perusahaan tentu harus mempersiapkan strategi pemasarannya dengan baik, mengingat bahwa pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menemukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa (Nilasari, 2006: 206). Namun, dalam meningkatkan penjualan produk kebijakan harga sangat mempengaruhi,

karena harga adalah satu-satunya unsur yang mempengaruhi konsumen untuk memilih sebuah produk.

Dalam hal pemasaran, perusahaan dituntut untuk selalu kreatif dan inovatif baik dalam memberikan pelayanan maupun produk yang ditawarkan supaya nasabah tidak meninggalkan perusahaan karena bisa mendapatkan produk yang lain, yang mungkin lebih menarik, atau barangkali lebih baik (Amir, 2011:9). Untuk itulah sebuah perusahaan penting melakukan promosi yang baik sehingga dapat menarik minat nasabah untuk memilih produk yang ditawarkan.

Promosi pada hakikatnya adalah sebuah komunikasi pemasaran, dimana komunikasi ini untuk menarik konsumen dalam memproduksi sebuah produknya, sehingga konsumen tertarik atau loyal dalam membeli. Tanpa promosi, pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling penting untuk menarik dan mempertahankan konsumen.

Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru (Kasmir, 2007: 173). Namun, sifat dari strategi promosi ini mempengaruhi besarnya dana, sekaligus besarnya dana yang tersedia itu merupakan faktor penting untuk menentukan tipe pendekatan promosi apa yang paling efektif (Ali, 2011: 90).

Salah satu bentuk promosi yang dilakukan Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional (KPO) Lampriet, adalah dengan mengadakan Program *Saweu Kampus* dimana program ini selain dapat memperluas jaringan, pihak bank juga menggunakan kesempatan tersebut untuk melakukan promosi lebih luas kepada mahasiswa-mahasiswa yang ada terutama pada Universitas Syiah Kuala Banda Aceh.

Program Bank Aceh *Saweu Kampus* hadir untuk memberikan kemudahan bagi para mahasiswa baru dalam pembayaran Uang Kuliah

Tunggal Berkeadilan atau Uang Pendidikan tanpa harus mengantri di bank. Program ini memberikan fasilitas pembukaan rekening baru bagi para mahasiswa tanpa harus mendatangi kantor PT. Bank Aceh Syariah yang ada. Pembukaan rekening juga disarankan untuk membuka tabungan aneka guna yang cocok digunakan oleh para mahasiswa dikarenakan saldo minimal dari tabungan ini sebesar Rp20.000,-. Program ini telah dijalankan sejak tahun 2016 sampai dengan sekarang. Program *Saweu Kampus* ini dinyatakan sukses dari tahun ke tahun, hal ini terlihat dari antusias mahasiswa baru yang melakukan pembayaran pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet.

Berdasarkan dari latar belakang tersebut maka penulis akan memaparkan dalam bentuk laporan dengan judul **“Strategi Promosi Produk Melalui Program *Saweu Kampus* Pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet”**

1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan penulis membuat laporan kerja praktik adalah:

1. Untuk mengetahui strategi promosi produk melalui Program *Saweu Kampus* pada Bank Aceh Syariah KPO Lampriet.
2. Untuk mengetahui deskripsi produk Tabungan Aneka Guna iB (TAG), sebagai salah satu produk yang dipromosikan.

1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Hasil dari laporan ini berguna untuk:

1. Khasanah ilmu pengetahuan
Adapun kegunaan laporan kerja praktik ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa D-III Pebankan Syariah tingkat selanjutnya yang akan membuat Laporan Kerja Praktik.

2. Masyarakat
Laporan ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi masyarakat terhadap produk-produk yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, khususnya tentang Tabungan Aneka Guna (TAG) serta memberikan informasi lainnya yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah.
3. Instansi Tempat Kerja Praktik
Kegunaan laporan kerja praktik bagi instansi kerja praktik adalah untuk dapat memberikan masukan kepada pihak Bank Aceh Syariah KPO Lampriet tentang strategi promosi produk yang tepat sehingga dapat diterapkan dalam operasionalnya.
4. Penulis
Adapun kegunaan laporan kerja praktik bagi penulis sendiri yaitu, untuk menambah wawasan tentang perbankan syariah, khususnya tentang strategi promosi. Sehingga dapat membandingkan antara teori yang pernah dipelajari dengan kerja praktik. Selain itu, kegunaan laporan LKP bagi penulis merupakan syarat untuk menyelesaikan studi pada program studi D III Perbankan Syariah.

1.3. Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Dalam penulisan laporan kerja praktik ini penulis akan membagi menjadi 4 (empat) bab. Pada bab pertama akan dijelaskan tentang beberapa pokok-pokok pembahasan diantaranya: latar belakang, tujuan laporan kerja praktik, kegunaan laporan kerja praktik, dan sistematika penulisan laporan kerja praktik.

Selanjutnya pada bab 2 (dua), penulis akan memaparkan tentang gambaran umum tempat kerja praktik, yaitu PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet. Adapun gambaran umum yang akan di paparkan berupa sejarah

singkat Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, visi dan misi Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, struktur organisasi Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, kegiatan usaha Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, serta keadaan personalia Bank Aceh Syariah KPO Lampriet.

Selanjutnya pada bab III, penulis mengulas tentang hasil kerja praktik. Di dalam bab ini membahas tentang kegiatan kerja praktik pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet (Bagian *Funding*), dan bidang kerja praktik, kemudian teori yang berkaitan dengan kerja praktik yaitu pengertian strategi dan promosi, akad pada Tabungan Aneka Guna iB (TAG) dan strategi promosi pada pengembangan Tabungan Aneka Guna iB (TAG) pada PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet.

Selanjutnya bab IV, pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran, yang dapat di rekomendasikan kepada lembaga sehingga dapat menjadi masukan untuk pengembangan yang lebih baik dimasa yang akan datang.

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional

Gagasan untuk mendirikan Bank milik Pemerintah Daerah di Aceh teretus atas prakarsa Dewan Pemerintah Daerah Peralihan Provinsi Aceh (sekarang disebut Pemerintah Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam). Setelah mendapat persetujuan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah peralihan Provinsi Aceh di Kutaraja (sekarang Banda Aceh) dengan Surat Keputusan Nomor 7/DPRD/5 tanggal 7 September 1957, beberapa orang mewakili Pemerintah Daerah menghadap Mula Pangihutan Tamboenan, wakilNotaris di Kutaraja, untuk mendirikan suatu Bank dalam bentuk Perseroan Terbatas yang bernama “PT Bank Kesejahteraan Aceh, NV” dengan modal dasar ditetapkan Rp25.000.000 (Bank_Aceh Syariah, 2017).

Setelah beberapa kali perubahan Akta, barulah pada tanggal 2 Februari 1960 diperoleh izin dari Menteri Keuangan dengan Surat Keputusan No. 12096/BUM/II dan Pengesahan Bentuk Hukum dari Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No. J.A.5/22/9 tanggal 18 Maret 1960, pada saat itu PT Bank Kesejahteraan Aceh NV dipimpin oleh Teuku Djafar sebagai Direktur dan Komisaris terdiri atas Teuku Sulaiman Polem, Abdullah Bin Muhammad Hoesin, dan Muhammad Sanusi, dengan ditetapkannya Undang-Undang No. 13 tahun 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, semua Bank milik Pemerintah Daerah yang sudah berdiri sebelumnya, harus menyesuaikan diri dengan Undang-Undang tersebut.

Untuk memenuhi ketentuan ini maka pada tahun 1963 Pemerintah Daerah Provinsi Daerah Istimewa Aceh membuat peraturan Daerah No. 12 Tahun 1963 sebagai landasan hukum berdirinya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Dalam Perda tersebut ditegaskan bahwa maksud pendirian Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh adalah untuk menyediakan pembiayaan bagi pelaksanaan usaha-usaha pembangunan daerah dalam rangka pembangunan nasional semesta berencana.

Sepuluh tahun kemudian, atau tepatnya pada tanggal 7 April 1973, Gubernur Kepala Daerah Istimewa Aceh mengeluarkan Surat Keputusan No. 54/1973 tentang Penetapan Pelaksanaan Pengalihan PT Bank Kesejahteraan Aceh, NV menjadi Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Peralihan status, baik bentuk hukum, hak dan kewajiban dan lainnya secara resmi terlaksana pada tanggal 6 Agustus 1973, yang dianggap sebagai hari lahirnya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh.

Untuk memberikan ruang gerak yang lebih luas kepada Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, Pemerintah Daerah telah beberapa kali mengadakan perubahan Peraturan Daerah (Perda), yaitu mulai Perda No. 10 tahun 1974, Perda No. 6 tahun 1978, Perda No. 5 tahun 1982, Perda No. 8 tahun 1988, Perda No. 3 tahun 1993 dan terakhir Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Aceh Nomor : 2 Tahun 1999 tanggal 2 Maret 1999 tentang perubahan Bentuk Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh menjadi PT Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, yang telah disahkan oleh Menteri Dalam Negeri dengan Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : 584.21.343 tanggal 31 Desember 1999.

Perubahan bentuk badan hukum dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas dilatarbelakangi keikutsertaan Bank Pembangunan

Daerah Istimewa Aceh dalam program rekapitalisasi, berupa peningkatan permodalan bank yang ditetapkan melalui keputusan bersama Menteri Keuangan Republik Indonesia dan Gubernur Bank Indonesia Nomor 53/KMK.017/1999 dan Nomor 31/12/KEP/GBI tanggal 8 Februari 1999 tentang pelaksanaa program Rekapitalisasi Bank Umum, yang ditindaklanjuti dengan penandatanganan Perjanjian Rekapitalisasi antara Pemerintah Republik Indonesia, Bank Indonesia, dan PT. Bank BPD Aceh di Jakarta pada tanggal 7 Mei 1999.

Perubahan bentuk badan hukum menjadi Perseroan Terbatas ditetapkan dengan AktaNotaris Husni Usman, SH No. 55 tanggal 21 april 1999, bernama PT Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh disingkat PT Bank BPD Aceh. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan Nomor C-8260 HT.01.01.TH.99 tanggal 6 Mei 1999. Dalam Akta Pendirian Perseroan ditetapkan modal dasar PT Bank BPD Aceh sebesar Rp 150 milyar.

Sesuai dengan Akta Notaris Husni Usman, SH No. 42 tanggal 30 Agustus 2003, modal dasar ditempatkan PT Bank BPD Aceh ditambah menjadi Rp 500 milyar.

Berdasarkan AktaNotaris Husni Usman,SH tentang pernyataan keputusan rapat No. 10 tanggal 1 Desember 2008, Notaris di Medan tentang peningkatan modal dasar Perseroan, modal dasar kembali ditingkatkan menjadi Rp1.500.000.000.000 dan perubahan nama Perseroan menjadi PT. Bank Aceh. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia no.AHU-44411.AH.01.02 Tahun 2009 pada tanggal 9 September 2009. Perubahan nama menjadi PT. Bank Aceh telah disahkan oleh keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/61/KEP.GBI/2010 tanggal 29 September 2010.

Bank juga memulai aktivitas perbankan syariah dengan diterimanya surat Bank Indonesia No.6/4/Dpb/BNB tanggal 19 Oktober 2004 mengenai Izin Pembukaan Kantor Cabang Syariah Bank dalam aktivitas Komersial Bank. Bank mulai melakukan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah tersebut pada 5 November 2004.

Sejarah baru mulai diukir oleh Bank Aceh melalui hasil rapat RUPSLB (Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa) tanggal 25 Mei 2015 tahun lalu bahwa Bank Aceh melakukan perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional menjadi sistem syariah seluruhnya. Maka dimulai setelah tanggal keputusan tersebut proses konversi dimulai dengan tim konversi Bank Aceh dengan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Setelah melalui berbagai tahapan dan proses perizinan yang disyaratkan OJK (Otoritas Jasa Keuangan) akhirnya Bank Aceh mendapatkan izin operasional konversi dari Dewan Komisiner OJK pusat untuk perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional ke sistem syariah secara menyeluruh.

Izin operasional konversi tersebut ditetapkan berdasarkan keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor. KEP-44/D.03/2016 tanggal 1 September 2016 perihal pemberian izin perubahan kegiatan usaha Bank Umum Konvensional menjadi Bank Umum Syariah PT Bank Aceh yang diserahkan langsung oleh Dewan Komisiner OJK kepada Gubernur Aceh Zaini Abdullah melalui kepala OJK Provinsi Aceh Ahmad Wijaya Putra di Banda Aceh.

Sesuai dengan ketentuan yang berlaku bahwa kegiatan operasional Bank Aceh Syariah baru dapat dilaksanakan setelah diumumkan kepada masyarakat selambat-lambatnya 10 hari dari hari ini. Perubahan sistem operasional dilaksanakan pada tanggal 19 September 2016 secara serentak pada seluruh jaringan kantor Bank Aceh. Sejak tanggal tersebut

Bank Aceh telah dapat melayani seluruh nasabah dan masyarakat dengan sistem syariah murni mengutip ketentuan PBI Nomor 11/15/PBI/2009.

Proses konversi Bank Aceh menjadi bank syariah diharapkan dapat membawa dampak positif pada seluruh aspek kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat, dengan menjadi Bank Syariah, Bank Aceh bisa menjadi salah satu titik episentrum pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah yang lebih optimal.

Sejak musibah kebakaran yang menghancurkan gedung Kantor Pusat Operasional (KPO) Bank Aceh di jalan Tgk Daud Beureueh, Banda Aceh, Rabu 22 April 2017 pagi memaksa direksi bank milik daerah itu melakukan langkah-langkah darurat. Salah satunya adalah memindahkan layanan, termasuk transaksi SP2D (Surat Perintah Pencairan Dana) ke Kantor Cabang Pembantu (KCP) Jeulingke, jalan Tgk Nyak Arief, Banda Aceh.

Informasi pemindahan pusat pelayanan tersebut disampaikan Direksi PT. Bank Aceh kepada nasabah, mitra kerja, dan masyarakat sehubungan musibah yang dihadapi bank tersebut. Menurut Busra, untuk sementara KCP Jeulingke ditunjuk sebagai KPO induk. Sedangkan untuk layanan masyarakat disebar di seluruh Capem Bank Aceh, termasuk di Unit Syariah. Para teller yang selama ini bertugas di KPO juga akan disebar ke seluruh Capem untuk membantu operasional Bank Aceh.

Setelah menumpang di Cabang terdekat, akhirnya Bank Aceh kembali bangkit. Dalam ulang tahunnya yang ke-43, tanggal 6 Agustus 2016, Bank Aceh telah berhasil memperoleh izin dari OJK untuk menerapkan konversi yaitu sistem Bank Aceh Konvensional menjadi Bank Aceh Syariah. Untuk menunjang pelayanan nasabah maka Bank Aceh merelokasi kantor baru di kawasan Lampriet tepatnya di depan Rumah Sakit Zainal Abidin. Relokasi kantor PT. Bank Aceh ini dilakukan pada

hari jumat, 19 Agustus 2016. PT. Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional yang terdiri dari 4 pintu, 4 tingkat¹.

2.2Visi, Misi Dan Motto Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional

Adapun visi, misi, dan motto Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional sama dengan Bank Aceh Pusat, yaitu:

Visi: Mewujudkan Bank Aceh menjadi bank yang terus sehat, tangguh, handal dan terpercaya serta dapat memberikan nilai tambah yang tinggi kepada mitra dan masyarakat.

Misi: Membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pengembangan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan.

Motto: Kepercayaan dan Kemitraan

Kepercayaan adalah suatu manifestasi dan wujud bank sebagai pemegang amanah dari nasabah, pemilik dan masyarakat secara luas untuk menjaga kerahasiaan dan mengamankan kepercayaan tersebut.

Kemitraan adalah suatu jalinan kerjasama usaha yang erat dan setara antara bank dan nasabah yang merupakan strategi bisnis bersama dengan prinsip saling membutuhkan, saling memperbesar dan saling menguntungkan diikuti dengan pembinaan dan pengembangan secara berkelanjutan.

¹Wawancara dengan Ibu Anggi Ristia, *Funding* Bank Aceh Syariah KPO Lampriet pada tanggal 19 juni 2017

Dalam rangka mencapai visi, misi dan motto tersebut, usaha PT. Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional diarahkan pada pengelolaan bank yang sehat dan pada jalur yang benar, perbaikan perekonomian rakyat dan pembangunan daerah dengan melakukan usaha-usaha bank umum yang mengutamakan optimalisasi penyediaan kredit, pembiayaan serta pelayanan perbankan bagi kelancaran dan kemajuan pembangunan di daerah.

Dalam rangka visi dan misi bank tersebut, setiap karyawan dan manajemen harus dapat menganut, meyakini, mengamalkan dan melaksanakan nilai-nilai filosofis yang luhur yang terkandung dalam pilar dan perilaku budaya kerja, yaitu:

1. Bekerja adalah ibadah kepada Allah SWT dengan penuh keimanan dan ketaqwaan.
2. Profesionalisme dan integritas karyawan/ manajemen
3. Pengelolaan Bank secara Sehat dan Berdaya Saing Tinggi
4. Kepuasan Nasabah yang tinggi
5. Prestasi Kerja dan Kesejahteraan adalah karunia Allah SWT (Bank_Aceh Syariah 2017).

2.3 Struktur Organisasi PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet

Sebuah perusahaan tentu memiliki struktur organisasi yang merupakan kerangka untuk menunjukkan hubungan-hubungan antara pegawai maupun bidang-bidang antara yang satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu, struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah organisasi. Tujuan utama dibuatnya struktur organisasi adalah untuk memudahkan setiap perusahaan dalam menjalankan aktifitas-aktifitas perusahaan tanpa adanya indikator-indikator yang membawa dampak negatif terhadap perusahaan tersebut

yang pada intinya akan memberikan batasan yang jelas antara wewenang dan tanggung jawab dalam hubungan kerja serta mempermudah proses penyesuaian kerja.

Bank Aceh Syariah KPO Lampriet juga memiliki struktur organisasi sebagaimana organisasi lainnya yang juga memiliki struktur yang melibatkan seluruh sumber daya yang ada dan bertanggung jawab terhadap maju mundurnya organisasi yang dapat tercapai sebagaimana yang diharapkan. Adapun struktur organisasi PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet sebagai berikut:

1. *Pimpinan*
Sebagaimana layaknya suatu perusahaan, pimpinan merupakan seorang yang sangat berpengaruh dalam menjalankan dan memajukan perusahaan tersebut. Pimpinan memiliki tugas umum mengawasi dan melaksanakan tugas aktivitas harian sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. *Teller*
Teller merupakan seorang petugas dari bank yang melayani transaksi penyetoran dan penarikan uang tunai maupun non tunai, penukaran uang, melayani kiriman uang antar bank.
3. *Customer Service*
Customer Service bertugas melayani masyarakat yang ingin membuka rekening giro, deposito, dan produk-produk yang lain sesuai dengan keinginan para calon nasabahnya, *Customer Service* juga menangani yang berkenaan dengan keluhan nasabah yang berhubungan dengan produk dan jasa bank.
4. *Administrasi pembiayaan / Account Officer*

Account Officer adalah pegawai bank yang berada pada bagian pembiayaan yang memiliki tugas dan kewajiban untuk mengelola pembiayaan nasabahnya.

5. *Back Office*
Back Office menjalankan semua proses administrasi seluruh transaksi umum agar semua tercatat dan terdokumentasi dengan baik, memonitoring stok persediaan barang digudang, dan mensupport bagian teknik komputerisasi dan ATM.
6. Penghimpunan Dana / *Funding*
Funding bertugas untuk mempromosikan dan juga menghimpun dana dari masyarakat. Seorang *marketing funding* dituntut untuk mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, memiliki kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah ataupun calon nasabah.
7. Kebersihan dan Keamanan Kantor
 - a. *Office boy* bertugas menjaga kebersihan kantor untuk kenyamanan karyawan dan nasabah, serta membantu staf lain ketika dibutuhkan.
 - b. *Security* bertugas untuk menjaga keamanan kantor, memantau setiap nasabah yang keluar masuk kantor, serta selalu siap untuk menghadapi situasi yang terjadi.

2.4 Kegiatan Usaha PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet

2.4.1 Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana adalah kegiatan utama bank untuk mendapatkan dana dari masyarakat melalui produk-produk penghimpunan dana yang ditawarkan kepada masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Beberapa produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu sebagai berikut²:

1. Tabungan Firdaus iB merupakan salah satu tabungan Bank Aceh Syariah dimana pemilik dana memberikan kepercayaan penuh kepada bank untuk mengelola dananya dengan pembagian nisbah/bagian yang telah disepakati sebelumnya. Tabungan ini bersifat likuid yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan jasa ATM atau manual sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan tidak dapat ditarik dengan *cek* atau *bilyet giro*. Tabungan ini dengan akad mudharabah dengan nisbah yang telah disepakati bersama.
2. Tabungan *Sahara* iB merupakan tabungan untuk mewujudkan pelaksanaan perjalanan ibadah haji dan umrah yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Tabungan ini menggunakan akad *al-wadhi'ah yad dhamanah* yaitu dana titipan nasabah pada bank dengan izin nasabah, dan dikembalikan titipan secara utuh.
3. Tabungan *Seulanga* merupakan tabungan baru Bank Aceh Syariah dengan “Seutuhnya Melayani Nanggroe”. Tabungan seulangan memiliki keunggulan dengan semakin tinggi saldo tabungan, semakin tinggi nisbah (bagi hasil) yang diberikan serta penabung berhak diikutsertakan dalam perebutan hadiah langsung seulangan berdasarkan poin penabung dengan syarat penabung mempunyai saldo minimum Rp500,000,- perbulan selama rekening aktif, dan nisbah (bagi hasil) tabungan dibayar setiapbulan dan dicatat pada rekening tabungan yang bersangkutan pada tiap-tiap akhir bulan.

²Wawancara dengan Bapak Andri, Adm pembiayaan Bank aceh syariah KPO Lampriet pada tanggal 19 Juni 2017.

4. Deposito Sejahtera iB merupakan investasi berjangka waktu dalam bentuk mata uang rupiah pada Bank Aceh Syariah yang pengelolaan dananya berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*, yaitu akad antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Pihak nasabah (*shahibul maal*) berhak memperoleh keuntungan bagi hasil yang optimal sesuai nisbah yang tercantum dalam akad. Biasanya pihak bank mengumumkan nisbah antara bank dan nasabah pada papan dalam ruangan bank. Bagi hasil dapat ditarik setiap bulan atau waktu jatuh tempo sertifikat.
5. Tabunganku iB merupakan 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. Tabungan ini menganut skema akad *wadiah*.
6. Tabungan Aneka Guna iB merupakan tabungan yang dapat digunakan oleh siapa saja dengan syarat yang sangat mudah, yaitu hanya cukup memberikan setoran awal yang ringan sebesar Rp20.000,- dan kartu identitas KTP atau SIM.
7. Tabungan SIMPEDA (Tabungan Simpanan Daerah) merupakan tabungan yang dengan setoran awal sebesar Rp100.000,- anda telah menjadi nasabah Bank Aceh Syariah dengan pemotongan rata-rata perbulan yang kompetitif, memiliki kesempatan untuk mendapatkan keuntungan nisbah (bagi hasil) yang lebih besar.

2.4.2 Penyaluran Dana

Penyaluran dana merupakan kegiatan untuk menyalurkan dana yang dimiliki oleh bank kepada pihak-pihak atau masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Oleh karena itu, PT. Bank

Aceh Syariah KPO Lampriet menawarkan beberapa produk yang tergolong penyaluran dana yang disebut pembiayaan, dan produk jasa perbankan yaitu:

1. Pembiayaan Konsumer iB merupakan pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan anda. Pembiayaan ini menggunakan pola jual beli (*murabahah*), dimana nasabah diposisikan sebagai penjual. Dengan demikian harga jual bank adalah harga beli *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati bersama sebagaimana tercantum dalam akad.
2. *Qardh* Beragun Emas iB merupakan pembiayaan yang mana nasabah menyerahkan hak penguasaan fisik emas milik nasabah kepada bank untuk dijadikan sebagai agunan atas dana pembiayaan yang diterima.
3. Bank Garansi iB merupakan jaminan untuk membayar yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabahnya kepada pihak penerima jaminan dalam hal nasabah bank yang dijamin tidak memenuhi kewajibannya kepada pihak penerima jaminan. Jaminan pembiayaan yang diberikan oleh bank merupakan fasilitas *non* dana (*non funded facility*) menggunakan akad *kafalah bil ujah*.

2.4.3 Pelayanan Jasa Lainnya

Kegiatan bank selain menghimpun dana dan menyalurkan dana juga menyediakan jasa layanan lainnya, hal ini bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksinya. Dengan banyaknya penawaran jasa layanan dari bank maka akan membuat nasabah nyaman. Pelayanan jasa yang diberikan oleh PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet antara lain:

1. ATM (*Automatic Teller Machine*) merupakan sebuah fasilitas layanan bank syariah yang terpercaya untuk mempermudah dan mempercepat transaksi keuangan anda bersama kartu ATM Bank Aceh Syariah. Jenis ATM adalah *silver card* dan *gold card*. Layanan ATM juga menyediakan informasi saldo, penarikan tunai, pemindahbukuan antar rekening Bank Aceh Syariah, transfer antar bank (ATM Bersama), pembelian *voucher* pulsa kartu prabayar, pembayaran tagihan ponsel kartu pasca bayar, pembayaran rekening telepon, listrik, air, dan lain-lain.
2. SMS Banking merupakan sebuah fasilitas layanan perbankan yang ditujukan bagi nasabah Bank Aceh Syariah agar memperoleh kemudahan dalam melakukan transaksi perbankan. Pengecekan saldo, isi ulang pulsa, transfer antar rekening, dan lain sebagainya dapat dilakukan dengan mengirim sms ke 3322. SMS Banking Bank Aceh Syariah dapat diakses melalui kartu simPATI, AS, HALO, Mentari, IM3, dan Matrix.
3. *Payment center* merupakan kerja sama Bank Aceh Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah, tagihan listrik, dan sebagainya.

2.5 Keadaan Personalia PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet

Keadaan personalia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat di dalam instansi tersebut dan juga bidang-bidang yang terdapat pada instansi atau perusahaan, sehingga mereka dapat menjalankan tugasnya dengan baik dan benar.

Adapun bagian-bagian yang ada di PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan
2. *Teller*
3. *Customer Service* (CS)
4. Administrasi pembiayaan / *Account Officer*
5. *Back office*
6. Penghimpunan dana(*funding*)
7. Keamanan dan kebersihan

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kerja praktik di PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yang beralamat di Jln. Tgk. H. Mohd Daud Beureueh No 161 Lampriet berlangsung selama 30 hari kerja, terhitung mulai tanggal 27 Maret 2017 –12 Mei 2017. Kegiatan kerja praktik dilaksanakan mulai hari Senin sampai dengan hari Jumat, dengan jam kerja dimulai pada pukul 08.00 WIB sampai pukul 16.30 WIB. Selama kerja praktik penulis ditempatkan pada bagian Penghimpunan Dana (*Funding*), yaitu bagian yang kegiatan usahanya dilakukan untuk mencari dana untuk kemudian dana tersebut disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Kegiatan yang penulis lakukan selama praktik lapangan selain untuk membantu karyawan bank tersebut dalam menyelesaikan tugas-tugasnya juga bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengalaman penulis sebelum memasuki dunia kerja nyata.

3.1.1 Bagian Penghimpunan Dana(*Funding*)

Bagian Penghimpunan Dana merupakan bagian yang kegiatan usahanya dilakukan untuk mencari dana kepada pihak ketiga yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak debitur dengan pihak kreditur. Adapun kegiatan yang dilakukan pada bagian Penghimpunan Dana sebagai berikut:

1. Melayani nasabah prima yang melakukan penarikan, penyetoran dan pengiriman;
2. Melayani nasabah prima yang melakukan tagihan pembayaran telepon;

3. Melayani nasabah prima yang melakukan *print out* buku rekening;
4. Melayani nasabah prima yang melakukan penukaran poin;
5. Mengisi formulir pembukaan rekening nasabah pada produk Giro *Mudharabah*;
6. Mengisi buku referensi bank;
7. Mengisi daftar tamu kunjungan nasabah prima;

3.2 Bidang Kerja Praktik

3.2.1 Strategi Promosi PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet

Setiap perusahaan atau instansi keuangan pasti berusaha untuk mengembangkan produk-produk yang ada pada instansi tersebut. Dalam hal ini, perlu adanya strategi-strategi jitu yang mampu menarik minat calon nasabah untuk memilih produk yang ditawarkan. Salah satu strategi yang sangat mendukung dalam kegiatan pengembangan produk yaitu strategi promosi.

Lembaga keuangan syariah termasuk Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, telah melakukan berbagai macam kegiatan promosi. Promosi ini dilakukan dalam upaya mengembangkan produk agar dapat meningkatkan eksistensi lembaga ini sendiri.

Adapun strategi promosi yang dilakukan pihak Bank Aceh Syariah KPO Lampriet dalam memasarkan produknya serta untuk menarik minat calon nasabah yaitu

1. Periklanan (*Advertising*)

Iklan biasanya dibuat sendiri atau bekerja sama dengan biro iklan yang ada. Kerjasama dengan biro iklan yang sudah mapan sangat membantu terutama dalam membuat proses kreatif penyajian di media elektronik untuk menentukan *positioning* produk. Iklan yang dibuat haruslah mampu menarik nasabah untuk memilih produk yang ditawarkan tersebut.

Kegiatan periklanan yang dilakukan pihak Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu melalui brosur, media *online*, spanduk, dan surat kabar, majalah dan media lainnya.

2. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan yang dilakukan pihak Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu melalui pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan seperti:

- a. Pemberian kalender pada saat pergantian tahun
- b. Pemberian jadwal imsakiyah pada bulan ramadhan
- c. *Souvenir* Bank Aceh (gelas, payung, gantungan kunci, buku agenda, pulpen, pin, kain sarung, yasin, jam)

3. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi merupakan komunikasi langsung dengan nasabah yang diincar secara khusus untuk memperoleh tanggapan langsung. Dalam kegiatan ini, pihak *funding* dari Bank Aceh Syariah KPO Lampriet mendatangi para pedagang maupun pengusaha untuk menawarkan produk-produknya. Strategi ini biasa juga disebut dengan strategi jemput bola atau *door to door* yang merupakan strategi andalan Bank Aceh Syariah KPO Lampriet dalam kegiatan promosinya.

4. Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan kegiatan promosi yang dilakukan Bank Aceh Syariah KPO Lampriet untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, mensponsori *event-event*, dan kegiatan lainnya. Tujuannya adalah agar nasabah dapat mengenal Bank Aceh Syariah KPO Lampriet lebih dekat.

3.2.2 Strategi Promosi Melalui Program *Saweu* Kampus Sebagai Pengembangan Tabungan Aneka Guna iB (TAG)

Salah satu kegiatan yang pernah dilakukan oleh Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu program Bank Aceh *Saweu* Kampus

(*BASECAMP*). Dimana program ini dilaksanakan di Kampus Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh.

PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet hadir dalam program Bank Aceh *Saweu Kampus (BASECAMP)* untuk memudahkan mahasiswa dalam melakukan pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan (UKTB) atau uang pendidikan Universitas Syiah Kuala tersebut.

Universitas Syiah Kuala yang terdiri dari 63 prodi, setiap tahunnya menerima mahasiswa baru sekitar 5000 mahasiswa. Para mahasiswa khususnya pada tahap awal ini yaitu mahasiswa baru sebagai penabung pemula pada PT. Bank Aceh Syariah. Hal ini menjadi peluang yang besar bagi Bank Aceh Syariah KPO Lampriet untuk menjaring nasabah baru dan dana segar dalam bentuk dana murah (tabungan) melalui sektor pendidikan.

Adapun tujuan dari Program *Saweu Kampus* yakni memberikan kemudahan bagi para mahasiswa dalam pembayaran UKTB atau uang pendidikan, meningkatkan dana pihak ketiga, meningkatkan *brand image* positif pada kalangan mahasiswa dan civitas akademika, menunjukkan eksistensi Bank Aceh Syariah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat Aceh, lebih dekat dengan mahasiswa, memperluas *market share* Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, memberikan pelayanan terbaik (*service excellent*) dan menjadi bank pilihan mahasiswa.

Selain itu, program ini bukan hanya berfokus pada peningkatan dana saja, melainkan melalui program ini, silaturahmi antara PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet dengan civitas akademik Universitas Syiah Kuala semakin kuat dan diharapkan akan terbentuknya kerja sama yang baik kedepannya.

Program Bank Aceh *Saweu Kampus* digelar pada dua titik lokasi keramaian yang berada pada sekitar Universitas Syiah Kuala. Halaman

gedung *Information and Communication Tehcnology*(ICT)*Center* Taiwan dan halaman rumah sakit Prince Nayef Bin Abdul Azis Universitas Syiah Kuala merupakan dua lokasi terpisah dimana program ini diselenggarakan.

Pemilihan kedua lokasi tersebut sebagai lokasi penyelenggaraan program dikarenakan lokasi dianggap menjadi titik yang strategis dimana pusat aktivitas mahasiswa baru terjadi pada kedua lokasi tersebut. Hal ini terlihat dari alur pendaftaran ulang yang dilakukan mahasiswa baru Unsyiah, dimana kedua lokasi merupakan tempat yang wajib dikunjungi oleh para mahasiswa sebelum pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan (UKTB) atau Uang Pendidikan.

Halaman gedung *Information and Communication Technology* (ICT) *Center* Taiwan dan halaman Rumah Sakit Prince Nayef Bin Abdul Azis Universitas Syiah Kuala yang berada disekitar lingkungan kampus tersebut juga memudahkan para mahasiswa baru untuk mengaksesnya kapan saja, sehingga lokasi tersebut dianggap strategis untuk pelaksanaan program Bank Aceh *Saweu* Kampus.

Demi mencapai tujuan program Bank Aceh *Saweu* Kampus yakni memberikan kemudahan bagi para mahasiswa dalam pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan(UKTB) ataupun transaksi lainnya. PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet berupaya memberikan pelayanan terbaik dan semaksimal mungkin. Dalam berinteraksi, para mahasiswa baru tentunya akan lebih nyaman dan mudah berinteraksi dengan sesamanya (mahasiswa). Terkadang jika berinteraksi hanya dengan karyawan/karyawati masih ada rasa takut untuk bertanya ataupun sekedar untuk menanyakan informasi. Melihat dari sisi tersebut, PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet melakukan rekrutmen sementara bagi para mahasiswa untuk dapat menjadi *representative* mahasiswa Universitas

Syiah Kuala pada program Bank Aceh *Saweu* Kampus. Respon positif dari pihak mahasiswa juga terlihat, dan hal ini mendukung kelancaran program ini.

Bukan hanya itu, para *representative* mahasiswa tersebut juga memiliki akses lebih dekat para mahasiswa, sehingga mereka dapat mengajak rekan-rekannya pada Fakultas masing-masing untuk melakukan transaksi di PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet.

Demi kenyamanan, para mahasiswa juga disugahi beberapa hiburan dan fasilitas yang dapat mereka nikmati selama proses transaksi di Bank Aceh *Saweu* Kampus, yakni *accoustic music* dan *welcome drink*. Terlaksananya program Bank Aceh *Saweu* Kampus bukan hanya melibatkan pihak internal saja, melainkan pihak *Funding* juga merangkul Badan Eksekutif Mahasiswa Universitas Syiah Kuala sebagai salah satu panitia pelaksana. Kerjasama yang baik dan dukungan penuh dari Badan Eksekutif Mahasiswa Universitas Syiah Kuala ini merupakan salah satu indikator suksesnya program Bank Aceh *Saweu* Kampus tersebut.

Selain itu, pihak civitas akademik Universitas Syiah Kuala juga memberikan dukungan dan juga apresiasi yang positif, serta diharapkan melalui program ini silaturahmi antara civitas akademik Universitas Syiah Kuala dan PT. Bank Aceh Syariah Kantor Pusat Operasional dapat terus terjalin dan dapat melakukan kerjasama yang baik kedepannya. Program Bank Aceh *Saweu* Kampus hadir untuk memberikan kemudahan bagi para mahasiswa baru dalam pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan (UKTB) atau Uang Pendidikan tanpa harus mengantri di bank. Lokasi yang berada dekat dengan lokasi pendaftaran ulang menjadikan pembayaran di Bank Aceh *Saweu* Kampus sangat mudah diakses.

Sesuai dengan tujuan program Bank Aceh *Saweu* Kampus yakni ingin memberikan kemudahan bagi para mahasiswa. Program ini memberikan fasilitas pembukaan rekening baru bagi para mahasiswa tanpa harus mendatangi kantor Bank Aceh Syariah yang ada. Pembukaan rekening juga disarankan untuk membuka Tabungan Aneka Guna (TAG) yang cocok digunakan oleh para mahasiswa dikarenakan saldo minimal dari tabungan ini hanya sebesar Rp20.000,- (dua puluh ribu) saja.

Selain itu, para mahasiswa bukan hanya bisa melakukan transaksi perbankan saja, melainkan juga bisa mendapatkan pemahaman mengenai perbankan, manfaat menabung, berkonsultasi mengenai permasalahan perbankan, kendala yang sering dihadapi ketika bertransaksi dengan fasilitas dari Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, maupun menanyakan informasi terkini mengenai Bank Aceh Syariah oleh para Penghimpun Dana (*Funding Officer*).

Para mahasiswa juga berkesempatan mendapatkan hadiah menarik dan *doorprize* bagi yang melakukan transaksi pada program Bank Aceh *Saweu* Kampus seperti pembukaan rekening atau pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan (UKTB) atau Uang Pendidikan. Pemenang hadiah dan *doorprize* akan diundi melalui kupon yang telah diisi oleh para mahasiswa.

Event Bank Aceh *Saweu* Kampus mendapat respon yang positif dari mahasiswa dan civitas akademika, hal ini terlihat dari antusias dan mayoritas mahasiswa baru yang melakukan pembayaran pada PT. Bank Aceh Syariah.

3.2.3 Deskripsi Tabungan Aneka Guna

Salah satu produk Bank Aceh Syariah KPO Lampriet adalah Tabungan Aneka Guna. Tabungan ini dapat digunakan oleh siapa saja dengan syarat yang sangat mudah, yaitu hanya memberikan setoran awal yang ringan sebesar Rp20.000,- dan kartu identitas KTP atau SIM. Dengan sistem bagi hasil rata-rata harian yang kompetitif tersebut, nasabah memiliki kesempatan untuk mendapatkan keuntungan bagi hasil yang lebih besar. Maka dari itu nasabah dianjurkan untuk meningkatkan saldo tabungan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar lagi, semakin banyak saldo maka keuntungan akan semakin banyak juga.

Menurut kajian penulis, untuk saat ini Tabungan Aneka Guna masih diminati. Namun, pengembangan pada Tabungan Aneka Guna tidak mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun, disebabkan pengguna dari Tabungan Aneka Guna ini kebanyakan dari masyarakat biasa, dimana masyarakat biasa dalam kesehariannya jarang menggunakan jasa perbankan dalam menyimpan uang.

Adapun akad yang digunakan dalam Tabungan Aneka Guna adalah akad *mudharabah* (bagi hasil). Keunggulan dari tabungan aneka guna adalah sebagai berikut:

- a. Penarikan dan penyetoran dapat dilakukan secara *online* diseluruh jaringan kantor PT. Bank Aceh Syariah.
- b. Bagi hasil yang kompetitif.
- c. Dapat dijadikan agunan pembiayaan.
- d. Fasilitas kartu ATM *Silver* dan *Gold*
- e. Fasilitas SMS *Banking*
- f. Kemudahan bertransaksi diseluruh ATM berlogo ATM Bersama dan ATM berlogo *Malaysian Exchange Payment System* (MEPS) di Malaysia.

3.3 Teori Yang Berkaitan

3.3.1 Pengertian Strategi Promosi

Strategi adalah kegiatan yang direncanakan dengan maksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk perusahaan sehingga tujuan untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat tercapai. Menurut Kotler, strategi adalah “suatu rencana permainan untuk mencapai sasaran yang diinginkan dari suatu unit bisnis” (David, 2011: 18).

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir setelah produk, harga dan tempat, serta inilah yang paling sering diidentikkan sebagai aktivitas pemasaran dalam arti sempit. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang termasuk penting selain produk, harga dan tempat. Dalam kegiatan ini, setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, 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 baru. Kemudian, promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya (Rianto, 2010: 169-170).

Pada hakikatnya, promosi adalah sebuah komunikasi pemasaran, dimana komunikasi ini untuk menarik konsumen dalam memproduksi sebuah produknya, sehingga konsumen tertarik atau loyal dalam membeli (Kasmir, 2006: 173). Promosi dapat juga diartikan memperkenalkan barang supaya konsumen menyukainya dan kemudian membelinya. Pada dasarnya, kegiatan mempromosikan barang atau barang-barang yang dihasilkan perusahaan meliputi tiga aspek, yaitu memberi informasi

mengenai suatu barang, membujuk para konsumen untuk membeli barang tersebut, dan mempengaruhi para konsumen.

Kegiatan promosi yang dilakukan sejalan dengan rencana pemasaran secara keseluruhan, serta direncanakan akan diarahkan dan dikendalikan dengan baik. Selain itu kegiatan promosi ini juga diharapkan akan dapat mempertahankan ketenaran selama ini dan bahkan ditingkatkan, bila menggunakan program promosi yang tepat.

Kebijakan promosi tidak terlepas dari kebijakan terpadu acuan/bauran pemasaran (*marketing mix*), sehingga keberhasilan atau keefektifannya sangat tergantung pada kebijakan pemasaran lainnya sebagai satu kesatuan. Kegiatan promosi yang dilakukan suatu perusahaan merupakan penggunaan kombinasi yang terdapat dari unsur-unsur atau peralatan promosi yang mencerminkan pelaksanaan kebijakan promosi dari perusahaan (Assauri, 2007: 264-265).

Jadi, strategi promosi adalah kegiatan yang direncanakan perusahaan untuk mendorong penjualan dengan mengarahkan komunikasi-komunikasi yang dapat meyakinkan konsumen, sehingga tercapainya peningkatan penjualan yang diharapkan.

Adapun tujuan dari promosi adalah sebagai berikut (Rianto, 2004: 171):

- a. Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan.
- b. Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.
- c. Menjual *goodwill image* dan *ide* yang baik tentang bank bersangkutan.

Beberapa manfaat dari adanya kegiatan promosi:

- a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen.
- b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk.

- c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai ke konsumen.
- d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran.
- e. Mengetahui strategi promosi yang tepat kepada para konsumen.
- f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya.
- g. Menciptakan image sebuah produk dengan adanya promosi

3.3.2. Bauran Promosi (*promotional mix*)

Di dalam pemasaran produk terdapat beberapa strategi promosi yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan. Kegiatan ini merupakan *variable-variable* strategi promosi yang disebut dengan bauran promosi (*promotional mix*).

Bauran promosi adalah kombinasi dari alat promosi termasuk periklanan, promosi penjualan dan publisitas yang digunakan untuk mencapai pasar sasaran dan memenuhi tujuan organisasi secara keseluruhan. Sebelum melakukan promosi sebaiknya dilakukan perencanaan matang yang mencakup bauran promosi, diantaranya periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), penjualan pribadi (*personal selling*) dan publisitas (*publicity*) (Rianto, 2010: 174-185).

1. Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan. Dalam hal ini adalah bank, guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan keuntungan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama beserta calon nasabahnya. Agar

iklan yang dijalankan dapat efektif dan efisien maka perlu dilakukan program pemasaran yang tepat.

Langkah-langkah dalam periklanan yang efektif dan efisien adalah:

- a. Identifikasi pasar sasaran yang akan dituju serta motif pembeli atas produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
 - b. Menentukan misi, tujuan atau sasaran periklanan yang terkait dengan sasaran penjualan dari suatu produk.
 - c. Menetapkan anggaran periklanan.
 - d. Merancang, menyusun serta menetapkan yang akan disampaikan kepada pasar sasaran.
 - e. Menetapkan media yang harus digunakan yang sesuai dengan pasar sasaran yang dituju oleh perusahaan.
 - f. Melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai dari pemasangan suatu iklan.
2. Promosi Penjualan (*sales promotion*)
Promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksud untuk meningkatkan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin.
3. Penjualan pribadi (*personal selling*)
Penjualan pribadi adalah interaksi antara individu, saling bertemu untuk menciptakan, memperbaiki dan menguasai serta mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam, sampai pejabat bank. *Personal selling* juga dilakukan melalui merekrut tenaga-

tenaga *salesman* dan *salesgirl* untuk melakukan penjualan *door to door*.

4. Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, kegiatan amal, *sponsorship* kegiatan, serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank di mata para nasabahnya. Oleh karena itu, publisitas perlu diperbanyak lagi. Tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Dengan ikut kegiatan tersebut, nasabah akan selalu mengingat bank tersebut dan diharapkan akan menarik minat nasabah.

3.3.3. Etika Promosi dalam Perspektif Islam

Islam adalah agama yang sempurna (*kamil*) dan universal (*mutakamil*). Ajaran Islam meliputi semua aspek kehidupan manusia. Tidak ada satupun sendi manusia yang lepas dari pandangan Islam. Dalam pandangan Islam setiap individu maupun kelompok, di satu sisi, diberikan kebebasan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya, tetapi disisi lain, ia terikat dengan iman dan etika sehingga ia tidak bebas mutlak dalam menginvestasikan modalnya (berbisnis) atau membelanjakan hartanya. Sebab itu masyarakat Islam tidak bebas tanpa kendali dalam melakukan berbagai kegiatan ekonomi, tetapi ia selalu terikat dengan norma-norma agama yang disebut dengan etika atau akhlak.

Dalam praktik dagang sederhana, untuk melariskan barang dagangannya, seorang pedagang kadangkala tidak segan-segan bersumpah. Sangat banyak ayat al-Qur'an yang menyinggung tentang penyampaian informasi yang tidak benar pada orang lain, diantaranya

Hendaknya pesan yang disampaikan harus jujur, transparan, dan jelas. Dalam arti harus sesuai antara layanan iklan dengan barang yang sebenarnya.

b. Aspek legalistik

Hendaknya promosi yang ditayangkan selain memenuhi ketentuan etis juga harus memenuhi peraturan perundangan yang berlaku. Kepatuhan pada hukum yang berlaku merupakan bagian dari kepatutan nilai-nilai etika yang harus dihormati.

d. Aspek kompetisi

Dalam dunia bisnis antar perusahaan pasti saling berebut pasar agar produknya banyak dikonsumsi oleh khalayak secara luas. Semakin banyak konsumen pengguna, maka berkecenderungan akan banyak keuntungan *finansial* yang diraih yang pada gilirannya akan memajukan perusahaan yang bersangkutan. Secara etis, dalam menghadapi kompetisi itu, hendaknya antar pelaku harus tetap melakukannya dengan sikap yang elegan, simpatik, dan tidak saling menjatuhkan secara terbuka antara yang satu dengan yang lain.

d. Tidak *manipulatif*

Hendaknya tidak melakukan sikap *overpersuasif* atau memaksa calon konsumen yang mengarah pada perilaku konsumtif. Perilaku konsumtif jelas tidak sejalan dengan tuntutan agama Islam yang pada dasarnya lebih mendahulukan keinginan (*want*) yang biasanya tanpa batas dan tidak terukur, dari pada memenuhi kebutuhan (*need*) yang terbatas dan terukur.

Islam juga menganjurkan umatnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk dan menetapkan harga yang tidak berbohong, alias harus berkata jujur. Firman Allah SWT, QS. Surat An-Nahl: 116

وَلَا تَكُن مِّنَ الْكَاذِبِينَ
 وَلَا تَكُن مِّنَ الْكَاذِبِينَ
 وَلَا تَكُن مِّنَ الْكَاذِبِينَ
 وَلَا تَكُن مِّنَ الْكَاذِبِينَ

Terjemahan: Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut lidahmu secara dusta “ini halal dan ini haram”, untuk mengadakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang .”mengada-adakan kebohongan terhadap Allah tiadalah beruntung

Oleh sebab itu, salah satu karakter berdagang yang terpenting dan diridhai oleh Allah adalah kebenaran. Etika promosi dalam Islam adalah tidak memberikan informasi yang tidak sesuai dengan produk, tidak berlebihan memuji produk yang tidak sesuai dengan kualitasnya. Dalam etika Islam, penjual adalah orang yang bertanggung jawab kepada Allah, oleh karena itu seorang penjual harus jujur dalam menawarkan produknya kepada pelanggan. Selain itu, etika Islam melarang dengan keras metode promosi dengan menggunakan unsur seksual, seperti menggunakan *sales promotion girl* (SPG) yang berpakaian seksi dalam menarik perhatian pelanggan.

3.3.4. Pengertian dan Landasan Hukum *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha (Antonio, 2001: 95). Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

Sementara itu, syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu:

1. Modal harus berupa uang.
2. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya.
3. Modal harus tunai bukan utang.
4. Modal harus diserahkan kepada mitra kerja.

Sementara itu, syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas ukurannya dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak.

Beberapa syarat pokok *mudharabah* menurut Usmani (1999) antara lain sebagai berikut (Ascarya, 2006: 63-65):

1. Usaha *Mudharabah*. *Shahibul mal* boleh menentukan usaha apa yang akan dilakukan oleh *mudharib*, dan *mudharib* harus menginvestasikan modal ke dalam usaha tersebut saja. *Mudharabah* seperti ini disebut *mudharabah muqayyadah* (*mudharabah* terikat). Akan tetapi, apabila *shahibul mal* memberikan kebebasan kepada *mudharib* untuk melakukan usaha apa saja yang diinginkan oleh *mudharib*, maka kepada *mudharib* harus diberi otoritas untuk menginvestasikan modal ke dalam usaha yang dirasa cocok. *Mudharabah* seperti ini disebut *mudharabah mutlaqah* (*mudharabah* tidak terikat).
2. Pembagian keuntungan. Untuk validitas *mudharabah* yang diperlukan bahwa para pihak sepakat pada awal kontrak, pada proporsi tertentu dari keuntungan nyata yang menjadi bagian masing-masing. Tidak ada proporsi tertentu yang ditetapkan oleh syariah, melainkan diberi kebebasan bagi mereka dengan kesepakatan bersama. Mereka dapat membagi keuntungan dengan proporsi yang sama.

3. Penghentian *mudharabah*. Kontrak *mudharabah* dapat dihentikan kapan saja oleh salah satu pihak dengan syarat memberi tahu pihak lain terlebih dahulu. Jika semua aset dalam bentuk cair/tunai pada saat usaha dihentikan, dan usaha telah menghasilkan keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai kesepakatan terdahulu. Jika aset belum dalam bentuk cair/tunai, kepada *mudharib* harus diberi waktu untuk melikuidasi aset agar keuntungan atau kerugian dapat diketahui dan dihitung.

3.4 Evaluasi Kerja praktik

Berdasarkan teori yang dipelajari dengan pelaksanaan praktik kerja di PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, maka terdapat kesesuaian antara teori yang berkaitan dengan kerja praktik yang penulis paparkan diatas. Hal ini terlihat dari kegiatan atau strategi promosi yang dilakukan pihak Bank Aceh Syariah KPO Lampriet seperti periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas (*publicity*) merupakan bagian dari bauran promosi.

Sesuai dengan komitmennya dalam meningkatkan *brand image* serta pelayanan kepada seluruh sektor lapisan masyarakat, yang mana salah satunya sektor pendidikan. PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet hadir dalam program Bank Aceh *Saweu* Kampus untuk memudahkan mahasiswa dalam melakukan pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan atau Uang Pendidikan Universitas Syiah Kuala Banda Aceh.

Adapun tujuan dari program Bank Aceh *Saweu* Kampus yakni memberikan kemudahan bagi para mahasiswa dalam pembayaran Uang Kuliah Tunggal Berkeadilan atau Uang Pendidikan, meningkatkan dana pihak ketiga, meningkatkan *brand image* positif pada kalangan mahasiswa dan civitas akademika, menunjukkan eksistensi PT. Bank Aceh Syariah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat Aceh,

lebih dekat dengan mahasiswa, memperluas *market share* PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet, memberikan pelayanan terbaik (*service excellent*) dan menjadi bank pilihan mahasiswa.

Sesuai dengan tujuan program Bank Aceh *Saweu Kampus* yakni ingin memberikan kemudahan bagi para mahasiswa, program ini memberikan fasilitas pembukaan rekening baru bagi para mahasiswa tanpa harus mendatangi kantor PT. Bank Aceh Syariah yang ada. Pembukaan rekening juga disarankan untuk membuka Tabungan Aneka Guna yang cocok digunakan oleh para mahasiswa dikarenakan saldo minimal dari tabungan ini hanya sebesar Rp20.000,- saja. Adapun akad yang digunakan pada Tabungan Aneka Guna yaitu akad *mudharabah* (bagi hasil).

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan laporan kerja praktik (LKP) diatas, maka kesimpulan yang dapat penulis ambil bahwa:

1. Strategi yang dilakukan Bank Aceh Syariah KPO Lampriet dalam meningkatkan atau mempromosikan produk adalah dengan

strategi promosi publisitas. Publisitas merupakan kegiatan promosi yang dilakukan Bank Aceh Syariah KPO Lampriet untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, mensponsori *event-event*, dan kegiatan lainnya.

2. Tabungan Aneka Guna dapat digunakan oleh siapa saja dengan syarat yang sangat mudah, yaitu hanya memberikan setoran awal yang ringan sebesar Rp20.000,- dan kartu identitas KTP atau SIM. Dengan sistem bagi hasil rata-rata harian yang kompetitif, nasabah memiliki kesempatan untuk mendapatkan keuntungan bagi hasil yang lebih besar. Maka dari itu, nasabah dianjurkan untuk meningkatkan saldo tabungan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar lagi, semakin banyak saldo maka keuntungan akan semakin banyak juga. Untuk saat ini pengembangan terhadap Tabungan Aneka Guna tidak mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun, boleh dikatakan tabungan aneka guna ini berada pada tingkat yang standar.

4.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada pihak PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet yaitu sebagai berikut:

1. Hendaknya strategi promosi PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet lebih mengutamakan kegiatan kepada produk Tabungan Aneka Guna, sehingga menghasilkan nasabah yang lebih banyak dari tahun sebelumnya.
2. PT. Bank Aceh Syariah KPO Lampriet perlu mempertahankan dan meningkatkan kegiatan promosi yang sudah dijalankan agar masyarakat bisa lebih mengenal Bank

Aceh Syariah KPO Lampriet sehingga dapat menarik minat calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- BankAcehSyariah.co.id *Sejarah Singkat Bank Aceh Syariah*, 2017.
Diakses melalui situs: <http://www.bankacehsyariah.co.id> pada tanggal 12 juni 2017
- BankAcehSyariah.co.id *Visi Dan Misi Bank Aceh Syariah*, 2017. Diakses melalui situs: <http://www.bankacehsyariah.co.id> pada tanggal 12 juni 2017
- Bank Aceh_Syariah, Buku Pedoman Bank Aceh Syariah *Saweu Kampus*, 2017
- Bank aceh_syariah, Brosur Produk Tabungan Aneka Guna iB, 2017
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani
- Al-Arif, M.Nur Rianto. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta
- Ali, A.Hasyim. 2011. *Strategi Promosi Pemasaran*, Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Amir, M.Taufiq. 2011. *Manajemen Strategi: Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: PT.. Raja Grafindo Persada
- Ascarya. 2006. *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Assauri, Sofyan. 2007. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- David, Fred R. 2011. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2006. *Kewirusahaan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo persada
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana

Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Cet. III. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Nilasari, Irma. 2006. *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Nur Alfi Rahmi
Tempat/Tgl. Lahir : Reukih Keupula, 25 Juni 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Mahasiswi
Nim : 140601019
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum Kawin
Alamat : Ds. Reukih Keupula Kec. Indrapuri
Kab. Aceh Besar
Nomor Hp : 085296103015
Email : nuralfirahmi1996@gmail.com

Riwayat Pendidikan

MIN/SD (2008) : SD Negeri Reukih
MTsN/SMP (2011) : MTsS Teungku Chiek Oemar Diyan
MA/SMA (2014) : MAS Teungku Chiek Umar Diyan
Perguruan Tinggi : D-III Perbankan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN
Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh
Tahun 2014

Data Orang Tua

Nama Ayah : Rusli
Nama Ibu : Muryati
Pekerjaan Ayah : PNS
Pekerjaan Ibu : PNS
Alamat Orang Tua : Ds. Reukih Keupula Kec. Indrapuri
Kab. Aceh Besar

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Banda Aceh, 21 Juli 2017

Nur Alfi Rahmi