

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**MEKANISME PEMASARAN PRODUK TABUNGAN  
SIMPATIK PADA PT. BANK SYARIAH  
MANDIRI KCP SIGLI**



**Disusun Oleh:**

**KHALISA  
NIM: 041200619**

**PROGRAM DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2016 M/1437 H**

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Diploma III perbankan Syari'ah

Dengan judul

**MEKANISME PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPATIK PADA PT.  
BANK SYARIAH MANDIRI KCP SIGLI**

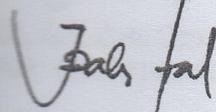
Disusun Oleh

Khalisa

NIM : 041200619

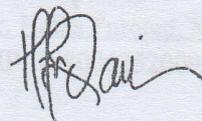
Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
Telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian  
Studi pada Program Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I



Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag  
NIP : 196403141992031003

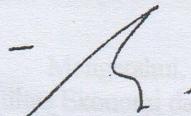
Pembimbing II



Dr. Hafas Furgani, M. Ec  
NIP : 198006252009011009

Mengetahui

Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah



Dr. Nilam Sari, M.Ag  
NIP: 197103172008012007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh:

KHALISA  
NIM: 041200619

Dengan Judul:

**MEKANISME PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPATIK PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CAPEM SIGLI**

Telah Diseminarkan Oleh Program D-III Perbankan Syari'ah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry  
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk  
Menyelesaikan Program Diploma III dalam Bidang Perbankan Syari'ah

Pada Hari/Tanggal : Kamis, 03 Maret 2015  
Jumadil Awal 1437 H

Di Darussalam, Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag  
NIP: 196403141992031003

Sekretaris,

Dr. Hafas Furqani, M.Ec  
NIP: 198006252009011009

Penguji I,

Dr. Muhammad Adnan SE., M. Si  
NIP: 197204281999031005

Penguji II,

Ayumiati, SE., M. Si  
NIP: 197806152009122002

Mengetahui,

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



Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
NIP: 195612311987031031

## KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah yang telah memberikan rahmat dan hidayah-NYA, kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Laporan kerja praktik (LKP) ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya yang merupakan sosok yang paling mulia yang menjadi uswah setiap umat muslim dan telah membawa umat muslim dari alam kebodohan kealam yang berilmu pengetahuan.

Syukur alhamdulillah dengan hidayah dan lindungan Allah SWT, penulis telah dapat menyelesaikan penyusunan laporan kerja praktik (LKP) ini yang berjudul “MEKANISME PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPATIK PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP SIGLI”.

Tujuan penulisan Laporan kerja praktik (LKP) ini adalah untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi pada Jurusan Diploma III Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dalam penulisan LKP ini.

Di samping itu, penulis juga menyadari bahwa penulisan Laporan Kerja Prakti (LKP) ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan ribuan terima kasih kepada :

1. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry, serta seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan kesempatan dan segala fasilitas dalam menyelesaikan LKP ini.
2. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua Prodi Diploma III Perbankan Syariah, Nevi Hasnita, S.Ag.,M.Ag selaku Sekretaris Diploma III Perbankan Syariah dan Dr.Hafas Furqani, M. Ec selaku Ketua Laboratorium, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. Zaki Fuad Chalil, M. Ag dan Dr.Hafas Furqani, M. Ec selaku pembimbing yang telah banyak dan tak pernah bosan-bosannya dalam membimbing serta memberikan saran dan masukan-masukan yang bermanfaat serta memotivasi minat penulis dalam menyelesaikan LKP ini dengan sangat baik.
4. Sabarruddin selaku kepala Cabang Pembantu PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, bang Afdhal selaku Account Officer, bang Safrijal selaku Pelaksana Marketing Support, bang Yandi selaku Pelaksana Marketing Mikro, kak Fia selaku Administrasi Pembiayaan Mikro, dan kak Hannah, kak Ica, serta kak Imas selaku bagian Operasional Bank Syariah Mandiri KCP Sigli yang telah sudi kiranya mengajarkan, meluangkan waktu dan berbagi ilmu untuk kelancaran proses pembuatan LKP penulis
5. Ayahanda M. Yusuf dan Ibunda Hadli Hanum yang tercinta, karena bimbingan, dorongan, kasih sayang serta doa mereka lah penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan tinggi.

6. Untuk dosen-dosen pengajar khususnya di D-III perbankan syariah yang telah senantiasa mengajari dan memberi bekal ilmu yang berguna agar penulis dapat menyelesaikan LKP ini, dan untuk teman-temanku yang amat sangat saya sayangi D-III perbankan syari'ah angkatan 2012, teman-teman di MAN, di SMP dan teman-teman terdekatku yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan motivasi dalam proses penyelesaian LKP ini, dan semua pihak yang telah mendukung dan membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah SWT dengan pahala yang berlipat ganda. Amin ya Rabbal'alamiin.

Banda Aceh, 17 Januari 2016

Khalisa

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>LAMAN TRANSLITERASI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB SATU: PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Kerja Praktik .....	4
1.3 Kegunaan Kerja Praktik .....	5
1.3.1 Khazanah Ilmu Pegetahuan .....	5
1.3.2 Masyarakat .....	5
1.3.3 Instansi Tempat Kerja Praktik .....	5
1.3.4 Penulis .....	6
1.4 Prosedur Pelaksanaan Kerja Praktik .....	6
<b>BAB DUA: TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>9</b>
2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli .....	9
2.2 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli .....	16
2.3 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli .....	14
2.3.1 Penghimpun Dana .....	18
2.3.2 Penyaluran Dana .....	26
2.4 Kedaan Personalia PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli .....	29
<b>BAB TIGA: HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK</b> .....	<b>36</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	36
3.1.1 Bagian CS(Customer Service) .....	36
3.1.2 Bagian Teller .....	37
3.1.3 Bagian Pembiayaan Warung Mikro .....	37
3.1.4 Bagian Umum .....	38
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	38
3.3 Teori Yang Berkaitan .....	39
3.3.1 Pengertian Pemasaran .....	39
3.3.2 Mekanisme Pemasaran Produk Tabungan Simpatik Pada Bank Syariah Mandiri KCP Sigli .....	44
3.3.3 Marketing Mix .....	46
3.3.4 Pengertian Wadiah, Tabungan, dan Tabungan Simpatik .....	54
3.3.5 Prosedur Produk Tabungan Simpatik .....	60

3.4 Evaluasi Kerja Praktik.....	60
<b>BAB EMPAT: PENUTUP .....</b>	<b>63</b>
4.1 Kesimpulan .....	63
4.2 Saran.....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>66</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>68</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: SK Pembimbing .....	59
Lampiran 2	: Lembar Kontrol Pembimbing .....	60
Lampiran 3	: Surat Permohonan Kerja Praktik .....	61
Lampiran 4	: Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri .....	62
Lampiran 5	: Lembar Nilai Kerja Praktik .....	63
Lampiran 6	: Formulir Pembukaan Rekening Tabungan Simpatik	64
Lampiran 7	: Surat persetujuan Pemberian Informasi Data Nasabah	65
Lampiran 8	: Surat pernyataan .....	66
Lampiran 9	: Slip/ Aplikasi Penyetoran dan Slip penarikan .....	67
Lampiran 10	: Ketentuan dan syarat pembukaan rekening tabungan	69
Lampiran 11	: Kartu contoh tanda tangan .....	71
Lampiran 12	: Daftar Riwayat Hidup .....	73

## RINGKASAN LAPORAN

Nama mahasiswa : Khalisa  
Nim : 041200619  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul laporan: Mekanisme Pemasaran Produk Tabungan Simpatik Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli.  
Tanggal sidang : 03 Maret 2016  
Pembimbing I : Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag  
Pembimbing II : Dr. Hafas Furqani, M. Ec

Penyusunan laporan kerja praktik (LKP) ini berdasarkan kegiatan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli yang beralamat di jalan.Prof. A. Madjid Ibrahim Kp. Asan Kec. Kota Sigli Kab. Pidie, selama satu setengah bulan. Tujuan penulisan laporan kerja praktik untuk mengetahui mekanisme pemasaran yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli dalam memasarkan produk tabungan SIMPATIK. Hal ini berguna untuk menambah wawasan sertapengetahuan penulis dengan menyaksikan secara langsung praktik di lapangan.Dari hasil pengamatan penulis lakukan dan sesuai Fatwa DSN Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan, yang menyatakan bahwa Tabungan adalah simpanan dana nasabah yang bersifat likuid, yang berdasarkan dengan prinsip mudharabah dan wadiah. laporan menunjukkan bahwa mekanisme pemasaran yang dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli telah sesuai dengan mekanisme pemasaran bank syariah umumnya, yang menerapkan strategi marketing mix, perencanaan, penetapan, dan proses pengembangan dalam memasarkan produk tabungannya. Kesimpulan yang penulis dapatkan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, dalam memasarkan produk-produknya bank ini menggunakan beberapa akad yaitu *mudharabah muthlaqah*, adalah mudarabah yang tidak disertai dengan pembatasan penggunaan dana dari Sahibul Mal, kemudian *wadiah* adalah titipan,dan yang terakhir *wadiah yad-dhamanah* adalah pihak bank dapat mempergunakan dana yang dititipkan, akan tetapi bank bertanggung jawab penuh atas keutuhan dari dana yang dititipkan. Oleh karena itu untuk menambah jumlah nasabah penulis menyarankan agar mengutamakan keperluan dan kepentingan nasabah untuk meningkatkan mutu pelayanan, dan di harapkan agar terus menciptakan Inovasi produk-produk terbaru, Hal ini perlu di lakukan untuk mempertahankan nasabah serta tidak kalah saing dengan produk perbankan lain.

## **BAB SATU**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Mendengar kata bank sebenarnya tidak asing lagi bagi kita, terutama yang hidup ini kata bank bukan merupakan kata yang asing dan aneh. Menyebut kata bank setiap orang selalu mengaitkannya dengan uang sehingga selalu saja ada anggapan bahwa yang berhubungan dengan bank selalu ada kaitannya dengan uang. Hal ini tidak salah karena bank memang merupakan lembaga keuangan atau perusahaan yang bergerak di bidang keuangan. Sebagai lembaga keuangan bank menyediakan berbagai jasa keuangan. Di negara-negara maju bank bahkan sudah merupakan kebutuhan utama bagi masyarakat setiap kali bertransaksi. Dari berbagai sudut pandang pengertian bank itu sendiri secara sederhana menurut Pasal 1 angka 26 Undang-Undang No. 21 tahun 2008, tentang Perbankan Syariah, bahwa agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan pembiayaan

syariah.<sup>1</sup>Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama, yaitu (1) menghimpun dana, (2) menyalurkan dana;dan (3) memberikan jasa bank lainnya.<sup>2</sup>

PT Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia,Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri.Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

PT Bank Syariah Mandiri Cabang Sigli merupakan salah satu bank yang sistem operasional dan konsep/akad serta jasanya menggunakan prinsip syariah yaitu penggunaan prinsip hukum islam pada setiap kegiatannya dan mengikuti fatwa syariah serta berpedoman teguh pada ketentuan-ketentuan hukum syariah yang bersumber dari Al-Quran dan hadist. Begitupun dengan produk-produk yang ditawarkan pada PT Bank Syariah Mandiri cabang Sigli, baik produk pendanaan seperti; tabungan BSM, tabungan simpatik, tabungan berencana, tabungan investa cendikia, tabungan mabrur, tabungan pensiun, tabungan dollar, tabunganku, dan deposito bsm, maupun produk pembiayaan seperti; modal kerja/usaha, investasi, dan konsumen pada UMKM(Usaha mikro kecil menengah) atau biasa disebut

---

<sup>1</sup>Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2009) hlm. 134.

<sup>2</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*(Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,2008),hlm. 11-12

dengan usaha warung mikro. Produk tabungan di Bank Syariah Mandiri beragam pilihannya, terutama tabungan *Simpatik* yang banyak di gunakan dan diminati oleh masyarakat, umumnya dari kalangan masyarakat biasa, pelajar, mahasiswa, dan ibu rumah tangga. Tabungan *Simpatik* sendiri ialah simpanan dalam mata uang rupiah dan tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.

Tujuan utama produk tabungan *simpatik* pada PT. Bank Syariah Mandiri cabang Sigli adalah untuk memudahkan nasabah yang ingin membuka rekening tabungan dengan biaya yang murah, terutama bagi para pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, ataupun pekerja buruh maupun dari kalangan masyarakat biasa yang penghasilannya masih di bawah rata-rata dapat membayar biaya pembukaan buku rekening pertama sebesar Rp20.000(tanpa atm) dan Rp30.000(dengan atm), mereka sudah dapat menikmati fasilitas bsm card, diberikan bonus bulanan oleh pihak bsm, fasilitas e-banking, yaitu bsm mobile banking dan bsm net banking.<sup>3</sup>

Laporan ini akan membahas tentang mekanisme pemasaran produk tabungan *simpatik* pada PT. Bank syariah mandiri cabang Sigli, karena masih ada masyarakat yang belum seutuhnya mengenal dan mengetahui apa itu mekanisme dan pemasaran produk tabungan *simpatik*.

Dari latar belakang di atas, maka yang menjadi topik dalam laporan kerja praktik (LKP) ini adalah **“Mekanisme Pemasaran Produk Tabungan Simpatik Pada PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli”**.

---

<sup>3</sup>Profil dan kegiatan pada PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli. Buku panduan BSM(Sigli)

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Adapun tujuan dari penulisan laporan kerja praktik ini adalah untuk mengetahui mekanisme pemasaran produk tabungan *simpatik* pada PT Bank Syariah Mandiri Capem Sigli.

## **1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.**

Hasil dari laporan kerja praktik yang mahasiswa lakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri cabang Sigli, adalah sebagai berikut:

### **1.3.1 Khazanah ilmu pengetahuan.**

Laporan kerja praktik bagi Khazanah ilmu pengetahuan atau lingkungan kampus ialah untuk membangun dan membangkitkan komunikasi akademik yang baik antar mahasiswa D-III Perbankan Syariah dengan lembaga keuangan syariah khususnya Bank Syariah Mandiri tempat penulis melakukan kerja praktik.

### **1.3.2 Masyarakat.**

Hasil laporan ini diharapkan dapat menjadikan media informasi bagi masyarakat luas terkait teori dan praktik dalam kegiatan memasarkan produk tabungan *simpatik*, pada PT. Bank Syariah Mandiri cabang Sigli. Serta diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi pengetahuan masyarakat banyak tentang masalah-masalah perbankan khususnya masalah pemasaran produk tabungan *simpatik* yang ada pada Bank Syariah Mandiri.

### 1.3.3 Instansi tempat kerja praktik

Kegunaan kerja praktik bagi instansi yang terkait yaitu dapat memberikan kontribusi yang positif bagi perusahaan, saran maupun kritikan yang berguna bagi PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli tentang pemasaran produk.

### 1.3.4 Penulis

Bagipenulis sendiri laporan kerja praktik adalah sebagai sarana untuk memperdalam pengetahuan mengenai mekanisme pemasaran produk tabungan simpatikpadaPT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli serta dapat membandingkan dengan teori yang diperoleh penulis selama masa perkuliahan dengan penerapan instansi tempat kerja praktik.

## 1.4 Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik.

Setiap mahasiswa program Diploma III Perbankan Syariah sebelum melakukan kerja praktik penulis mendaftar ke jurusan dengan mengisi fomulir yang disediakan, selanjutnya mengikuti *briefing* atau pembekalan sebelum melakukan kegiatan praktik tersebut. Setelah penulis mengikuti *briefing* maka penulis sudah bisa melakukan kegiatan praktik di tempat instansi yang sudah disetujui.

Penulis melaksanakan praktik kerja lapangan pada Bank Syari'ah Mandiri satu bulan setengah terhitung dari tanggal 01 April sampai 20 Mei.Penulis melaksanakan kegiatan kerja praktik lapangan dengan ketentuan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri. Penulis ditempatkanpadabagian, Teller, Customer Service,warung mikro, penulis juga membantu karyawan dalam hal menyusun

data–datanasabahyang ingin membuat buku rekening tabungan,membuatverifikasipada data laporan, memperkenalkan produk-produk Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang ingin membuka buku tabungan,menginput data ke komputer yang berupa dana bantuan bos untuk pelajar Man,Mtsndansederajat,membantu menyiapkan data atau berkas nasabah yang ingin berangkat haji dengan fasilitas talangan haji untuk memudahkan nasabah mendapatkan porsi haji. Selain itu penulis juga pernah melakukan observasi ke gedung pertanian perkebunaan di Sigli kabupaten pidie, dan kegiatan yang dilakukan disana untuk memperkenalkan sertamenginformasikan jenis produk tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah yad-dhamanah* yaitu tabungan *simpatik*,dan membantu calon nasabah yang ingin membuka tabungan *simpatik*, tersebut dalam rangka edukasi pemanfaatan layanan jasa keuangan bagi TKI dan keluarganya, yang di selenggarakan oleh BP3TKI Aceh untuk memberikan pengarahan kepada para TKI calon nasabah yang belum mengenal dan menggunakan buku rekening sebagai sarana untuk menabung, ditempat tersebut kami menerangkan tentang manfaat dan fungsi menabung, kemudian menjelaskan prosedur, syarat dan ketentuan dari produk tabungan simpatik, dengan cara membagikan brosur, formulir pembukaan rekening tabungan dan pengumpulan kartu tanda pengenal serta membagikan buku rekening dan ATM nasabah jika sudah selesai.

Setelah kerja praktik selesai, penulis menjumpai ketua lab untuk konsultasi mengenai judul laporan kerja praktik yang di ajukan telah memenuhi kriteria yang sesuai dengan pedoman kerja praktik,dan sesuai dengan kajian jurusan yang

bersangkutan, belum pernah ditulis oleh orang lain, dan sesuai dengan pedoman penulisan laporan kerja praktik program DIII Perbankan Syariah. Selanjutnya ketua Lab menunjuk konsultan yang akan membimbing penulis dalam mempersiapkan laporan awal LKP. Laporan awal LKP memuat Latar belakang, Tujuan kerja praktik, kegunaan kerja praktik, Prosedur kerja praktik, Landasan teori, Daftar pustaka dan *Out line*, Laporan awal yang telah selesai dapat diserahkan ke jurusan untuk ditetapkan dosen pembimbing, seterusnya penulis dapat memulai proses bimbingan dengan dosen yang telah ditunjuk.

Setelah SK bimbingan LKP diperoleh penulis menjumpai pembimbing utama dan pembimbing kedua selambat-lambatnya 15 hari setelah SK di terima jurusan. Waktu dan cara bimbingan dilakukan berdasarkan kesepakatan penulis dengan pembimbing. Tanggung jawab pembimbing dianggap selesai setelah perbaikan Laporan kerja praktik dilakukan pasca seminar hasil.

## BAB DUA

### TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

#### 2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Mandiri Syariah

Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri berawal karena adanya krisis moneter, ekonomi, dan politik yang telah membawa dampak besar bagi perekonomian nasional, dan mengakibatkan perbankan Indonesia didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah yang menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan restrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia. PT. Bank Syariah Mandiri berdiri pada 1955 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali berganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi.<sup>1</sup>

PT Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 – 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju *merger* sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik. Dengan terjadinya *merger* empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT Bank Susila

---

<sup>1</sup>[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)

Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT Bank Mandiri (Persero).

PT Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999, Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan ijin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT Bank Susila Bakti dan Manajemen PT Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT Bank Mandiri (Persero).

Kemudian bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah keuntungan bukan diperoleh dari bunga. Di bank ini jasa bank yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah yang berdasarkan hukum islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah:

1. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*).
2. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*).
3. Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*).
4. Pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*); atau
5. Dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa istisna'*).<sup>2</sup>

Bank sebagai lembaga perantara keuangan yang harus melakukan mekanisme pengumpulan dan penyaluran dana secara seimbang, sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Dan adanya dewan syariah yang nantinya harus memahami persoalan hukum, ekonomi dan bisnis, serta adanya sistem bagi hasil dalam bank syariah tersebut maka sebelum sampai detail operasional, perlu diketahui sistem muamalah islam. Diera modernisasi seperti zaman sekarang ini masyarakat sudah banyak mengetahui perbedaan yang paling mendasar antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional, yakni terletak pada sistem bunga pada perbankan konvensional dan sistem bagi hasil pada perbankan syariah. Riba adalah suatu transaksi perekonomian dimana pembayarannya

---

<sup>2</sup>Kasmir, *Manajemen perbankan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo persada, 2008), hlm. 11-12

dengan melebihi jumlah dari harga perolehannya dengan memberatkan salah satu pihak yang melakukan transaksi tersebut. Dalam perbankan system bunga yang menjadi ciri khas bank konvensional merupakan riba. Karena bunga yang dipatokan pada suatu bank konvensional dapat membuat pihak si peminjam terasa terbebani seperti riba. Oleh karena itu, membayar dan menerima bunga pada uang yang dipinjam dan dipinjamkan dilarang. PT. Bank Syariah Mandiri juga tidak kalah dengan bank konvensional pada umumnya, karena mereka juga dididik oleh tenaga profesional jadi tidak salah sekarang sudah tumbuh menjadi salah satu bank yang besar.

Saat ini, PT. Bank Syariah Mandiri adalah Bank Syariah terbesar dengan jaringan terluas di Indonesia. Bank Syariah Mandiri masih terus berupaya mewujudkan visi untuk menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha. Layanan perbankan yang *real time* dan *online* di 91 kantor cabang yang tersebar di 19 provinsi di Indonesia cuma menjadi salah satu upaya buat meraih predikat sebagai bank syariah terpercaya.

PT. Bank Syariah Mandiri memiliki sembilan produk berteknologi. Di antaranya adalah SMS Banking, Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (*Siskohat*) yang *online* dengan Departemen Agama RI, dan *intercity clearing* atau *kliring lokal*, serta *Real-Time Gross Settlement* (RTGS) yaitu proses penyelesaian akhir transaksi (*settlement*) pembayaran yang dilakukan pertransaksi (*individually processed/ gross settlement*), dan bersifat *Real-time* (electronically processed),

dimana rekening peserta dapat di debit/ di kredit berkali-kali dalam sehari sesuai dengan perintah pembayaran dan penerimaan pembayaran.<sup>3</sup>

PT. Bank Syariah Mandiri didirikan dengan dasar aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain. Terutama berkaitan dengan penyimpanan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Sejumlah prestasi pernah diraih bank yang menganut prinsip keadilan, kesederajatan, dan ketentraman ini. Di antaranya pernah mendapat predikat Bank Sehat dari Bank Indonesia, Bank Sangat Bagus selama tiga tahun berturut-turut versi *Infobank Award*, Sepuluh Bank Terbaik kategori aset 1 hingga Rp 10 triliun versi Majalah Investor. Selain itu BSM pernah ditetapkan sebagai bank syariah dengan pertumbuhan paling cepat serta *The Best Customer Satisfaction*. PT. Bank Syariah Mandiri mempunyai visi yaitu menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha serta memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia, Dan misinya ialah mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan, mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat, mengembangkan nilai-nilai syariah universal, dan menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

Ada dua jenis kepemilikan saham pada PT. Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

---

<sup>3</sup>Masodah.Staff.Gunadarma.ac.id/.../AKUNTANSI++KLIRING.Download

- PT. Bank Syariah Mandiri (Persero): TBK, 231.648.712 Lembar saham atau(99.99999966%).
- PT. Mandiri sekuritas: (0.00000034%).

PT. Bank Syariah Mandiri telah bergabung ke dalam grup bank mandiri, Bank ini memiliki beberapa perusahaan *Afiliasi*, Seperti:

1. Bank *Mandiri (EUROPE) Limitit* (BMEL).
2. PT. Bank *Sinar Harapan Bali* (BSHB).
3. PT. *AXA Mandiri Financial services* (AMFS).
4. PT. (*Mandiri Tunas Finance*) (MTF).
5. PT. *Mandiri AXA General Insurance* (MAGI).
6. *Mandiri International Remittance Sdn. Bhd* (MIR).
7. PT. *Mandiri Sekuritas* (Mansek).
8. PT. *Usaha Gedung Mandiri* (UGM).
9. PT. *Bumi Daya Plaza* (BDP).
10. Yayasan Pesantren *Wahdah Islamiyah*.

Pengertian Perusahaan *Afiliasi* yaitu suatu perusahaan yang berada dalam suatu system perusahaan induk atau sering didefinisikan yaitu suatu perusahaan yang secara efektif dikendalikan oleh perusahaan lain, atau tergabung dengan perusahaan atau beberapa perusahaan lain karena kepentingan, kepemilikan atau pengurus yang sama.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank\\_Syariah\\_Mandiri](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_Syariah_Mandiri)

## 2.2 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Sigli

Adapun struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sigli periode 2015 adalah sebagai berikut:

Kepala Kantor Cabang Pembantu	: Sabaruddin
Account Officer	: Nurul Afdhal
Pelaksana Marketing service 1	: Junaidi
Pelaksana Marketing Service 2	: Safrizal
Operation Officer	: Aprini Sarah M
Back Officer	: Cut Wan S
Teller	: Masliana
Customer Service	: Hannah
Sharia Funding Executive	: Fazilullah
Office Boy 1	: Syamsuddin
Office Boy 2	: Fahkrizal
Driver	: Safrizal Umar
Kepala Warung Mikro	: Muhammad Soni
Asisten Analisis Mikro	: Mulyadi
Pelaksana Marketing Mikro	: Ridha Yandi
Administrasi Pembiayaan Mikro	: Alfiana
Satpam 1	: Ferdian

Satpam 2	: Safrizal
Satpam 3	: Agus Saiful H
Satpam 4	: Fazlilla <sup>5</sup>

Berikut Penjelasan dari Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sigli sebagai berikut :

- a. *KA/Sub Branch Manager* merupakan penanggung jawab semua kegiatan keuangan dan perbankan pada kantornya, dan juga menandatangani berkas nasabah yang mengajukan kredit yang telah di setujui sebelumnya.
- b. *AO/Account Officer* merupakan bagian yang bertanggung jawab terhadap pembiayaan yang di butuhkan oleh nasabah.
- c. *PMS/Pelaksana Marketing Support* merupakan bagian yang melaksanakan kegiatan pembiayaan dan *mengoptimalkan* pemasaran produk pembiayaan.
- d. *OO/Operation Officer* merupakan penanggung jawab terhadap kegiatan Operasional layanan kepada nasabah dan *produktivitas staff operasional* di cabang.
- e. *Teller* merupakan seorang petugas dari pihak bank yang bertugas di bagian depan sebuah bank yang pekerjaannya melayani transaksi keuangan nasabah seperti setor tunai, Pengambilan tunai, *Printout*, ataupun transaksi keuangan lainnya.
- f. *CS/Customer Service* merupakan petugas yang melayani pertanyaan ataupun keluhan-keluhan dari nasabah baik yang datang langsung maupun lewat

---

<sup>5</sup>[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id) Berdasarkan hasil dari informasi bagan srtuktur organisasi BSM KCP Sigli 2014.

telepon, dan juga bertugas melayani orang yang akan membuka rekening di bank tersebut.

- g. BO/*Back Office* merupakan karyawan yang bertugas untuk menganalisis dan mengelola berkas-berkas nasabah lalu memasukkannya dalam tingkat kelancaran pembayaran kredit nasabah.
- h. KWM/*Kepala Warung Mikro* merupakan yang bertanggung jawab terhadap *Warung Mikro*, yang *mengkoordinasi*, menetapkan, dan *menevaluasi* target kerja seluruh pegawai bawahan *Warung Mikro*.
- i. AAM/*Asisten Analisis Mikro* merupakan bagian yang melakukan analisa pembiayaan baik *on desk* maupun *on the spot*.
- j. PMM/*Pelaksana Marketing Mikro* merupakan bagian yang *mengoptimalkan* upaya pemasaran dan penjualan produk *Warung Mikro*.
- k. APM/*Administrasi Pembiayaan Mikro* merupakan bagian yang membuat akad dan arsip-arsip penting, dan memastikan kelengkapan dokumen nasabah *Warung Mikro*.
- l. SFE/*Sharia Funding Executive* merupakan bagian yang bertugas mencari/menghimpun dana atau merekrut konsumen/nasabah untuk bank atau produk/jasa bank tempat ia bertugas.
- m. Bagian keamanan dan kebersihan kantor ;
  - 1. *Security* merupakan penanggung jawab yang bergerak di bagian keamanan, guna untuk siap siaga terhadap situasi kantor dan memantau keluar masuknya nasabah ke dalam kantor.

2. *OB/Office Boy* merupakan penanggung jawab yang bergerak di bagian kebersihan dan perlengkapan kantor, guna untuk menjaga dan memelihara kebersihan di lingkungan kantor serta memeriksa perlengkapan yang di butuhkan karyawan dan membantu kegiatan karyawan lain.
3. *Driver* merupakan penanggung jawab yang bergerak di bagian transportasi dan pemelihara kendaraan kantor.<sup>6</sup>

### **2.3 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri cabang Sigli**

Bank Syariah Mandiri bergerak dalam bidang perbankan dengan prinsip Keseimbangan Berekonomi dimana Bank Syariah Mandiri mengkombinasikan antara *idealisme* usaha dengan nilai-nilai rohani dalam operasinya. Bank Syariah merupakan pelopor dalam memberikan layanan perbankan syariah modern di Indonesia, yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dan memberikan pelayanan terbaik dan jasa perbankan, begitu pula dengan Bank Syariah Mandiri yang juga melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah, meliputi kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana dan memberikan pelayanan jasa perbankan guna bisa bertahan di tengah persaingan Bank Syariah dan mampu menarik calon nasabah serta mempertahankan nasabah melalui produk-produk yang berkualitas, pembiayaan yang memberi kemudahan serta layanan yang mendukung.

---

<sup>6</sup>Ibid.,

### 2.3.1. Penghimpun Dana

#### 1. Tabungan BSM

Tabungan BSM pada Bank Syariah Mandiri adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM. Tabungan BSM berlaku untuk nasabah perorangan atau pun non perorangan (*organisasi*). Manfaatnya terjamin keamanannya, dapat *online* di seluruh *outlet* BSM, mendapatkan bagi hasil yang *kompetitif*, memiliki fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit, mendapatkan fasilitas *e-Banking*, yaitu BSM *Mobile Banking* dan BSM *Net Banking*, serta memberi kemudahan dalam penyaluran Zakat, Infaq dan sedekah.

#### 2. Tabungan Simpatik

Tabungan Simpatik adalah tabungan Syariah berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat yang disepakati antara nasabah dan BSM. Manfaatnya tabungan lebih terjamin keamanannya, bisa *online* di seluruh *outlet* BSM, diberikan bonus bulanan yang sesuai dengan kebijakan BSM, memiliki fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit, mendapatkan fasilitas *e-Banking*, yaitu BSM *Mobile Banking* dan BSM *Net Banking*, serta memberi kemudahan dalam penyaluran Zakat, Infaq dan sedekah.

#### 3. BSM Tabunganku

BSM Tabunganku adalah tabungan untuk individu dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan bersama oleh bank-bank di Indonesia. Manfaatnya

tabungan lebih terjamin keamanannya, bisa *online* di seluruh *outlet* BSM, dan diberikan bonus *wadiah* bulanan yang sesuai dengan kebijakan BSM,

#### 4. BSM Tabungan Berencana

BSM Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjangsertakepastian pencapaian targetdana yang telah ditetapkan. Manfaatnya mendapatkan bagi hasil yang kompetitif, kemudahan dalam perencanaan keuangan nasabah jangka panjang, perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan, memberikan jaminan pencapaian target dana, dan mendapatkan santunan tunai yang berfungsi untuk memenuhi kekurangan target dana.

#### 5. BSM Tabungan Investa Cendikia

Tabungan Investa Cendikia adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang untuk keperluan uang pendidikan dan dilengkapi perlindungan asuransi dengan jumlah setoranbulanantetapserta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan, manfaatnya adalah kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra dan putri dan perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

#### 6. BSMTabunganMabrur

Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiahuntukmembantu pelaksanaan ibadah*haji* dan *umrah*. Manfaatnya terjamin keamanannya, mendapatkan fasilitass talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji, dan online dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

#### 7. BSM Tabungan Mabrur Junior

BSM Tabungan *Mabrur Junior* sama dengan tabungan *mabrur*, hanya saja tabungan ini di khususkan bagi anak di bawah umur. Manfaatnya

#### 8. BSM Tabungan Dollar

BSM Tabungan *Dollar* adalah tabungan dalam mata uang *dollar* (USD) yang penarikannya dan setorannya dapat di lakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM. Manfaatnya sama dengan

#### 9. BSM Deposito

BSM *Deposito* adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

##### a. BSM Deposito Valas

BSM *Deposito Valas* adalah investasi berjangka waktu dalam bentuk mata uang *dollar* (USD) yang sesuai dengan akad *Mudharabah Muthlaqah*.

#### 10. BSM Giro

BSM *Giro* Merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah melalui akad *wadiah yad dhamanah*. Manfaatnya dana terjamin aman dan tersedia setiap saat, kemudahan bertransaksi dengan menggunakan cek atau B/G, mendapatkan fasilitas Intercity Clearing untuk kecepatan bayar Inkaso (kliring antar wilayah). Mendapatkan fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan), memiliki fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan, dan mendapatkan bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

a). BSM Giro Valas

BSM *Giro Valas* merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang dollar amerika (USD) berdasarkan akad *wadiah yad dhamanah*.

b). BSM Giro Singapore Dollar

BSM *Giro Singapore Dollar* Sebagai sarana penyimpanan dana dalam mata uang *dollar singapore* (SGD) berdasarkan prinsip *akad wadiah yad-dhamanah*.

c). BSM Giro Euro

BSM *Giro Euro* merupakan sarana penyimpanan dana dalam bentuk *EURO* melalui akad *wadiah yad dhamanah*.

### 2.3.2 Penyaluran Dana

a. BSM Implan

BSM *Implan* adalah pembiayaan konsumen dalam bentuk *valuta* rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara *massal* (kelompok). BSM *Implan* dapat *mengakomodir* kebutuhan *pembiayaan* bagi para karyawan perusahaan. Akad BSM *Implan* menggunakan akad *Wakalah wal Murabahah* untuk pembelian barang, sedangkan akad *Wakalah wal Ijarah* digunakan untuk memperoleh manfaat atas jasa.

b. Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pembiayaan Peralatan Kedokteran merupakan *pembiayaan* kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran dengan akad *murabahah*, yaitu akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana

bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan *margin* yang disepakati.

c. Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan *Edukasi* BSM merupakan pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

d. Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan Kepada Pensiunan adalah *pembiayaan konsumen* (termasuk untuk *pembiayaan multiguna*) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan) melalui akad *murabahah* atau *ijarah*.

e. Pembiayaan Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya

Pembiayaan Koperasi Karyawan adalah penyaluran *pembiayaan* kepada/ melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (*kolektif*) yang mengajukan *pembiayaan* melalui koperasi karyawan.

f. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan *Griya BSM* adalah *pembiayaan* jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah dengan akad *murabahah*.

g. Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan *Griya BSM Bersubsidi* adalah *pembiayaan* untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) dengan dukungan fasilitas

subsidi uang muka dari pemerintah. Pembiayaan *Griya BSM Bersubsidi* ini menggunakan akad *murabahah*.

h. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

Pembiayaan Kendaraan Bermotor adalah *pembiayaan* untuk pembelian kendaraan bermotor dengan akad *murabahah*.

i. Pembiayaan Umrah

Pembiayaan *Umrah* adalah *pembiayaan* jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan *umrah* dengan akad *Ijarah*.

j. Pembiayaan Talangan Haji

Pinjaman *Talangan Haji* adalah *pinjamandana talangan* dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat haji* dan pada saat pelunasan BPIH.

k. BSM Gadai Emas

Pembiayaan Gadai Emas adalah *pembiayaan* atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu *alternatif* memperoleh uang tunai dengan cepat.

l. BSM Cicil Emas

BSM *Cicil Emas* adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) *hamanah*.

m. BSM Warung Mikro

BSM *Warung Mikro* adalah pembiayaan investasi dan modal kerja untuk menengah ke bawah di kelola oleh *Warung Mikro* secara syariah yang merupakan unit kerja di BSM.

Adapun produk dari BSM Warung Mikro ini meliputi:

1. Produk Pembiayaan Usaha Mikro *Tunas* (PUM-*Tunas*).

Pembiayaan Usaha Warung Mikro *Tunas* (PUM-*Tunas*) ini di berikan kepada perorangan, perorangan dari anggota *komunitas/aliansi* dapat di persamakan dengan hal tersebut, baik bagi golongan berpenghasilan tetap maupun golongan berpenghasilan tidak tetap serta badan usaha.

2. Produk Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya)

Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya) ini diberikan kepada perorangan, perorangan dari anggota *komunitas/aliansi* yang dapat di persamakan dengan hal tersebut (diatur dalam ketentuan sendiri) baik bagi golongan berpenghasilan tetap maupun berpenghasilan tidak tetap serta Badan Usaha.

3. Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama)

Pembiayaan Usaha Mikro Utama (PUM-Utama) ini diberikan kepada perorangan, perorangan dari anggota *komunitas/aliansi* yang dapat dipersamakan dengan hal tersebut (diatur dalam ketentuan sendiri) baik bagi golongan berpenghasilan tidak tetap serta Badan Usaha.<sup>7</sup>

### 2.3.3 Jasa-jasa lainnya (*Service*)<sup>8</sup>

Adapun produk yang ditawarkan yaitu:

1. Jasa Produk
  - a. BSM Card
  - b. BSM Sentra Bayar
  - c. BSM SMS Banking

---

<sup>7</sup>Banksyariahmandiri, Berdasarkan brosur-brosur dan data-data lain,(2014-2015).

<sup>8</sup> *Ibid*

- d. BSM Mobile Banking
  - e. BSM Net Banking
  - f. Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM (PPBA)
  - g. BSM Jual Beli Valas
  - h. BSM Electronic Payroll
  - i. Transfer Uang Tunai
2. Jasa Operasional
- a. BSM Transfer Lintas Negara Western Union
  - b. BSM Kliring
  - c. BSM Inkaso
  - d. BSM Intercity Clearing
  - e. BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)
  - f. Transfer Dalam Kota (LLG)
  - g. BSM Transfer Valas
  - h. BSM Pajak Online
  - i. BSM Pajak Import
  - j. BSM Referensi Bank
  - k. BSM Standing Order
3. Jasa Investasi
- a. Reksadana
  - b. Sukuk Ritel

## 2.4 Keadaan Personalialia PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sigli

Keadaan personalialia adalah keadaan yang menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat dalam sebuah lembaga atau perusahaan dan juga bidang-bidang yang terdapat pada lembaga atau perusahaan tersebut. PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sigli mempunyai keadaan *personalialia* yang baik di mana setiap masing-masing bagiannya memahami tugas-tugas dan peran yang harus mereka lakukan sehingga *terorganisir* dengan baik.

Dalam bagian ini akan manjelaskan keadaan *personalialia* berdasarkan *deskripsi* posisi kerja, tingkat pendidikan terakhir, jenis kelamindan umurkaryawan. Hal ini akan dijabarkan lebih lanjut menggunakan tabel dan penjelasan singkat.

### a). Deskripsi posisi kerja

Tabel 2.1.Karakteristik Karyawan berdasarkan Posisi Kerja

<b>Posisi Kerja</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>
Pimpinan Cabang	1
Account Officer	1
Pelaksana Marketing Support	2
Operation Officer	1
Teller	1
Customer Service	1
Back Officer	1
Security	4
Office Boy	2
Driver	1
Syariah Funding Executive	1
Kepala Warung Mikro	1
Asisten Analisis Mikro	1
Pelaksana Marketing Mikro	1
Administrasi Pembiayaan Mikro	1
<b>Total</b>	<b>20</b>

Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli Tahun 2015

b). Tingkat Pendidikan Terakhir karyawan.

Tabel 2.4.1 Karakteristik karyawan menurut pendidikan terakhir

<b>Pendidikan</b>	<b>Frekuensi (orang)</b>
SMA/Sederajat	6
Diploma I	0
Diploma II	0
Diploma III	2
Strata Satu	9
Strata Dua	3
<b>Total Karyawan</b>	<b>20</b>

Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli Tahun 2015

c). Jenis Kelamin

Tabel 2.4.2 Karakteristik menurut jenis kelamin.

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Frekuensi (orang)</b>
Perempuan	5
Laki-laki	15
<b>Total Karyawan</b>	<b>20</b>

Sumber: PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli Tahun 2015

d). Umur

Tabel 2.4.3 Karakteristik menurut umur.

<b>Umur</b>	<b>Frekuensi (orang)</b>
< 25 Tahun.	9
26 -35 Tahun	8
>45 Tahun	3
<b>Total Karyawan</b>	<b>20</b>

Prosedur kerja harian PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli mulai bekerja pada jam 07.40 WIB yang diawali dengan *briefing* pagi, sampai dengan jam 17.05 WIB dengan 1 jam istirahat mulai dari jam 12:00-13:00 WIB, 13:00-14:00 WIB dan 14:00-15:00 secara bergantian. Pada setiap *briefing* pagi ada beberapa

kegiatan seperti doa bersama, pembacaan visi dan misi, kultum, presentasi oleh pegawai dan pembacaan laporan pencapaian oleh masing-masing bagian. Namun khusus pada hari pada jumat tidak diawali dengan *briefing* pagi melainkan pengajian bersama seluruh pegawai kantor cabang pembantu.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id) Berdasarkan hasil dari informasi wawancara staff Back Office PT. BSM KCP Sigli 16/08/2015.

## **BAB TIGA**

### **HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK**

#### **3.1 Kegiatan Laporan Kerja Praktik**

Penulis melakukan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli Selama 33 hari kerja terhitung mulai dari tanggal 01 April 2015 sampai dengan 20 Mei 2015 Waktu pelaksanaannya tiap hari kerja pada hari Senin sampai jumat dari Pukul 07.40 WIB sampai dengan 17.05 WIB. Dalam pelaksanaannya, pada saat pertama melakukan kerja praktik penulis ditempatkan di 4 bidang yaitu *customer services (CS)*, *Teller (TLR)*, bagian umum dan di bagian Pemasaran Pembiayaan Warung Mikro, guna untuk membantu para karyawan Bank Syariah Mandiri melaksanakan tugas-tugasnya. Penulis juga diminta untuk mengikuti kegiatan lain yang akan mendukung pengembangan diri dalam mendapatkan pengetahuan dan ilmu baru mengenai praktik kerja secara nyata di lapangan. Hal tersebut dilakukan untuk memperlihatkan bentuk dunia kerja di Institusi Perbankan Syariah. Akan tetapi tidak semua kegiatan dikerjakan oleh peserta magang karena terbatasnya waktu kerja praktik yang penulis lakukan. Adapun kegiatan yang dilakukan oleh penulis pada saat melakukan kerja praktik di Bank Mandiri Syariah Capem Sigli diantaranya adalah sebagai berikut:

##### **3.1.1. Bagian CS (customer service)**

Kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian Customer Service di PT. Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

- a. Menyapa nasabah yang baru datang dengan menanyakan keperluannya, dan memberikan nomor antrian sesuai tujuan nasabah.
- b. Mengisikan formulir pengajuan pembukaan rekening Tabungan sesuai data yang tertera pada kartu identitas nasabah, seperti KTP/SIM dan Pasport.
- c. Ikut serta dalam memeriksa ke aslian dan kelengkapan data nasabah yang sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang berlaku.
- d. Memperkenalkan produk-produk Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang akan membuka rekening tabungan.
- e. Mencatat data nasabah yang ingin membuat ATM card baik tabungan BSM maupun tabungan Simpatik pada pendataan ATM card.

### 3.1.2 Bagian *Teller*

Kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian Teller di PT. Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

- a. Membantu karyawan menyortir, yaitu menghitung dan memisahkan jumlah uang sesuai nominal dan kelayakan kondisi uang tersebut seperti ketentuan yang berlaku, untuk kas ATM.
- b. Menstempel slip setoran dan penarikan nasabah.
- c. Mengarsip slip setoran dan penarikan uang lalu diserahkan kepada pimpinan untuk diverifikasi.
- d. Melayani nasabah yang ingin melakukan penyetoran uang.

### 3.1.3 Bagian Pembiayaan Warung Mikro

Kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian Pembiayaan warung mikro di PT. Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

- a. Membantu karyawan Warung Mikro memeriksa dan mengecek ulang kelengkapan persyaratan bagi nasabah yang mengambil dana pembiayaan.
- b. Mengirim *fax*, yang berisikan data nasabah *pembiayaan* kepada pimpinan bank untuk disetujui dan ditanda tangani.

- c. Menyusun berkas-berkas nasabah *pembiayaan* dan mengcopy berkas-berkas yang masih belum lengkap.
- d. Menyiapkan Berkas-berkas calon nasabah *pembiayaan* untuk diisi datadatanya secara tepat dan lengkap serta memberitahukan persyaratan yang harus di lengkapi oleh calon nasabah *pembiayaan*.

### 3.1.3 Bagian Umum

Kegiatan yang penulis lakukan selama melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian Umum di PT. Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

- a. Mengarsip serta menyusun Bukti Kas Keluar (BKK) baik yang fotokopian maupun asli.
- b. Memfotokopi kwintansi pembelian kas keluar.
- c. Membuat permohonan 1 unit komputer dalam bentuk memo dengan menggunakan sistem komputer.
- d. Mencatat data Bukti Kas Keluar (BKK)

### 3.2. Bidang Kerja Praktik

Setiap Bank Syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Di dalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan, sehingga perlu adanya strategi pemasaran di dalam memasarkan masing-masing bank tersebut. Salah satu bank-bank syariah di Indonesia adalah Bank Syariah Mandiri yang merupakan lembaga keuangan Syariah yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat. Bank Syariah Mandiri mempunyai startegi pemasaran pada setiap produk-produk yang mereka tawarkan hal ini dilakukan agar masyarakat

mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya.

Pada saat melakukan kegiatan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Sigli, penulis melakukan kegiatan kerja praktik pada bagian *operational*, *pembiayaan* dan bagian *marketing* terutama pada pemasaran produk sehingga penulis tertarik untuk mengangkat dan membahas tentang pemasaran produk tabungan Simpatik oleh bank Syariah Mandiri tujuannya untuk mengetahui cara kerja bank syariah mandiri dalam hal memasarkan produk-produk tabungan, layanan serta jasa khususnya produk tabungan Simpatik tersebut, sehingga memungkinkan berinvestasi sesuai dengan prinsip syariah sekaligus memperoleh kemudahan mengelola dana. Selain itu, untuk mengetahui pelaksanaan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sigli tersebut dalam menjalani aktifitas pemasaran dan kegiatan usaha perbankan.<sup>1</sup>

### **3.3. Teori yang Berkaitan**

#### **3.3.1 Pengertian Pemasaran**

Pengertian pemasaran adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan. Pemasaran juga salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu juga menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran dan konsumsi.

---

<sup>1</sup>Berdasarkan hasil dari informasi wawancara staff Back Office PT. BSM KCP Sigli 16/08/2015.

Seorang produsen harus memasarkan produknya, agar dikenal oleh khalayak umum. Selain itu, agar makin banyak jaringan yang akan memakai produknya. Hal ini membuktikan bahwa silaturahmi adalah satu strategi pemasaran yang tepat dalam Islam. Adapun dalam memasarkan barang, seorang Muslim dilarang menggunakan sumpah palsu. Karena jika dilakukan dengan sumpah palsu maka akan menyesatkan dan mengecoh konsumen atau nasabahnya. Jika suatu saat konsumen atau nasabah itu menyadari akan kebohongan suatu produk yang di tawarkan oleh pemasar, maka secara pasti mereka akan merasa sangat kecewa dan merasa dipermainkan sehingga konsumen atau nasabah tersebut marah dan mungkin akan menuntut perusahaan tersebut dan meminta ganti rugi. Akibatnya, produksi akan mengalami penurunan, konsumen semakin berkurang, tentu saja keuntungan semakin kecil.<sup>2</sup>

Menurut Philip Kotler dan AB Susanto (2000) pemasaran adalah “Suatu proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain”. Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.<sup>3</sup>Sedangkan menurut American Marketing Association (AMA),“Pemasaran adalah satu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan

---

<sup>2</sup> Diakses melalui <http://www.blogger.com/blogger.g?blogid=8310278741328650257>

<sup>3</sup>Philip Kotler dan AB Susanto. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat.2000), hlm. 7

nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya”.<sup>4</sup>

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggan akan terpenuhi. Karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus-menerus melakukan riset pasar. Pemasaran harus dikelola secara profesional sehingga kebutuhan dan keinginan pelanggan akan segera terpenuhi dan terpuaskan. Pengelolaan pemasaran bank yang profesional inilah yang kita sebut dengan nama Manajemen pemasaran bank.<sup>5</sup> Lingkungan pemasaran diartikan sebagai kekuatan yang ada didalam dan diluar perusahaan yang memengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan produk-produk bank yang ada. Lingkungan pemasaran juga diartikan sebagai kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan transaksi-transaksi yang berhasil dengan nasabah sasarannya.

Namun pada dasarnya produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu:

---

<sup>4</sup>Philip Kotler. *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall. 2000, hlm. 8

<sup>5</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank* Edisi Revisi., Cet.4, (Jakarta:Kencana,2010), hlm.51-52

a. Produk Penyaluran Dana (*financing/lending*)

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat katagori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu: Pembiayaan dengan prinsip jual-beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus.<sup>6</sup>

b. Produk Penghimpun Dana (*funding*)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal juga dengan kegiatan *funding*. Kegiatan membeli dana juga dapat dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Simpanan sering disebut dengan nama rekening atau account.

Jenis-jenis simpanan yang dimaksud adalah:

a) Simpanan Giro (Demand Deposit)

Simpanan giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro.

b) Simpanan Tabungan (Saving Deposit)

Simpanan tabungan merupakan simpanan pada bank yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh bank. Penarikan tabungan dapat dilakukan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi, atau kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

c) Simpanan Deposito (Time Deposit)

---

<sup>6</sup>Adiwarman Karim. *Bank Islam analisis Fiqih dan Keuangan* Edisi ketiga (Jakarta: PT. Raja grafindo persada, 2010), hlm. 97

Simpanan Deposito merupakan simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu (Jatuh tempo). Penarikannya pun dilakukan sesuai dengan jangka waktu tersebut. Namun, saat ini sudah ada bank yang memberikan fasilitas deposito yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Jenis deposito pun beragam sesuai dengan keinginan nasabah. Dalam praktiknya jenis deposito terdiri dari deposito berjangka, sertifikat deposito, dan *deposit on call*.

c. Produk Jasa (*service*)

Meskipun produk jasa sebagai kegiatan penunjang, tetapi kegiatan ini sangat banyak memberikan keuntungan bagi bank dan nasabah, bahkan saat ini kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan yang tidak sedikit bagi keuntungan bank, apalagi keuntungan dari *spread based* (bank konvensional) atau Bagi Hasil (bank syariah).

Semakin lengkap jasa-jasa bank yang bisa dilayani oleh suatu bank, maka akan semakin baik. Kelengkapan ini ditentukan dari permodalan bank serta kesiapan bank dalam menyediakan SDM yang handal. Disamping itu juga perlu didukung oleh kecanggihan teknologi yang dimilikinya.

Dalam praktiknya jasa-jasa bank yang ditawarkan meliputi, Pengiriman Uang (transfer), Kliring, Inkaso, *Save Deposit Box*, Kartu Kredit, Bank Notes, Bank Garansi, Bank Draft, *Letter of Credit*(L/C), Cek Wisata, Menerima setoran-setoran, Melayani berbagai Pembayaran, dan sebagainya.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2005).hlm 43-45

### 3.3.2. Mekanisme Pemasaran Produk Tabungan Simpatik Pada Bank Syariah Mandiri

KCP Sigli.

Pemasaran berhubungan dan berkaitan dengan suatu proses mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Salah satu dari definisi pemasaran yang terpendek adalah “memenuhi kebutuhan secara menguntungkan”. Secara umum definisi Pemasaran adalah Suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan.<sup>8</sup> Namun apa yang membedakan pemasaran bank dengan pemasaran produk lainnya, sebenarnya tidak terlalu berbeda dengan pemasaran lainnya, melainkan karakteristik produknya, dimana produk yang dijual oleh bank adalah lebih bersifat jasa dan bukan barang. Sehingga produk yang dijual sedikit *abstrak* atau tidak dapat dilihat secara nyata namun tetap dapat dirasakan oleh nasabah. Karena perbedaan tersebut strategi pemasaran yang diterapkan haruslah yang tepat yaitu strategi pemasaran bagi produk jasa.<sup>9</sup>

Bank syariah mandiri adalah lembaga keuangan Syariah yang mempunyai strategi pemasaran pada setiap produk-produk yang ditawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan tertarik untuk mengambil manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Setiap kegiatan pemasaran yang di jalankan dalam kegiatan bisnis dilandasi kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan prinsip bermuamalah secara

---

<sup>8</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, cetakan kedua, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 63

<sup>9</sup> M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta. 2012). hlm. 5-6.

islami. Allah mengingatkan agar senantiasa menghindari perbuatan zalim dalam berbisnis termasuk dalam proses penciptaan, penawaran, dan proses perubahan nilai dalam pemasaran. Sebagaimana firman Allah dalam surat Shaad ayat 24, yang berbunyi:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لِيَبْغِيَ بَعْضُهُمْ عَلَى  
بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ  
رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۗ

Artinya: Daud berkata: “*Sesungguhnya dia telah berbuat dzalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk (ditambahkan) kepada kambingnya. Memang banyak diantara orang-orang yang bersekutu itu berbuat dzalim kepada yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan; dan hanya sedikitlah mereka yang begitu.*” Dan Daud menduga bahwa kami mengujinya; maka dia memohon ampunan kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertobat. (QS. Shaad: 24)

Dalam ayat ini Allah menjelaskan bahwasannya dalam melakukan perserikatan atau kerjasama, sebaiknya jangan sampai menimbulkan kezaliman bagi yang lain yakni dengan meminta tambahan dari keuntungan yang diperoleh. Selain itu, juga dijelaskan bahwa sangat sedikit umat Muslim yang tidak berbuat dzalim dalam kerjasama/perserikatan dengan rekannya, mereka itulah yang dikategorikan sebagai orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh. Dalam bank syariah, produk-produk yang ditawarkan juga sesuai dengan prinsip syariah, dimana produk tersebut menggunakan sistem bagi hasil tanpa

mengandung unsur riba. Dalam memasarkan produknya, seorang pemasar harus tanggap dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen, kapan dan dimana dibutuhkan. Di samping itu pemasar harus mampu menjelaskan tentang kelebihan atau keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan dan harus pandai menarik minat konsumen melalui berbagai strategi.<sup>10</sup>

Strategi-strategi yang dilakukan PT. Bank Syari'ah Mandiri KCP Sigli terhadap produk tabungan wadiah untuk menarik minat nasabah dalam pemasaran diantaranya yaitu memprioritaskan pemasaran kepada para pelajar yaitu siswa-siswa SMA dan para mahasiswa, selain itu para nasabah juga dikenakan biaya administrasi yang murah hanya sebesar Rp.20.000. Sedangkan faktor penghambatnya adalah pangsa pasar yang masih bermindset konvensional, sehingga calon nasabah masih mengungguli "sistem bunga" dan masih banyak yang belum mengenal prinsip syari'ah (bagi hasil).<sup>11</sup>

### 3.3.3 Marketing mix (Bauran Pemasaran)

#### Prinsip-prinsip Pemasaran dalam Perspektif Al-Qur'an

Dalam menggagas bisnis Islami haruslah memperhatikan implementasi syariat pada *marketing mix*. Marketing mix atau Bauran Pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya pada pasar yang menjadi sasaran. Implementasi syariat dapat diterapkan dalam variabel-variabel *marketing mix* yakni *product*,

---

<sup>10</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi1, Cetakan keempat (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), hlm. 164.

<sup>11</sup><http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26414>  
<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26414>

*price, place, dan promotion.* Berkaitan dengan bauran pemasaran konvensional, maka penerapan dalam syariah akan merujuk pada konsep dasar kaidah fiqh yakni *"al-ashlu fil-muamalah al-ibahah illa ayyadulla dalilun 'ala tahrimiha"* yang berarti bahwa pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Berikut adalah *marketing mix* dalam perspektif syariah, yakni:

#### 1. Produk

Menurut Kotler dan Keller "(produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan pada pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan)". Namun, jika ditinjau dari perspektif syariah, Islam memiliki batasan tertentu yang lebih spesifik mengenai definisi produk. Menurut Al Muslih "ada tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk antara lain sebagai berikut:

- 1) Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik,
- 2) Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal dan
- 3) Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan.

Seperti bunyi hadits di bawah berikut ini:

*"Jika barang itu rusak katakanlah rusak, jangan engkau sembunyikan. Jika barang itu murah, jangan engkau katakan mahal. Jika barang ini jelek katakanlah jelek, jangan engkau katakan bagus"*. (HR. Tirmidzi). Hadits tersebut juga didukung hadits riwayat Ibnu Majah dan Ibnu Hambal, "Tidak dihalalkan

bagi seorang muslim menjual barang yang cacat, kecuali ia memberitahukannya.”.

Pernyataan lebih tegas disebutkan dalam Al Quran Surat Al Muthaffifiin (1-3)

ويل للمطففين الذين اذا اكتا لوا على الناس يستوفون واذا كا لوهم او وزنوا هم يخسرون

*“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”.*

Uraian diatas jelas mengatakan bahwa hukum menjual produk cacat dan disembunyikan adalah haram. Artinya, produk meliputi barang dan jasa yang ditawarkan pada calon pembeli haruslah yang berkualitas sesuai dengan yang dijanjikan. Persyaratan mutlak yang juga harus ada dalam sebuah produk adalah harus memenuhi kriteria halal. Seperti dalam Al-Quran, Surat (An-Nahl: 116) yang berbunyi sebagai berikut:

ولا تقولوا لما تصف السنتكم الكذب هذا حلل وهذا حرام لتفتروا على الله الكذب ان

الذين يفترون على الله الكذب لا يفلحون

*”Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara Dusta "Ini halal dan ini haram", untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah Tiadalah beruntung”.* (An-Nahl:116).

Dalam Surat lain, Allah menegaskan bahwasannya Allah menganjurkan memakan makanan yang halal sebagaimana bunyi ayat di bawah ini:

ياايها الرسل كلوا من الطيبات واعملوا صالحا

“Makanlah olehmu makanan yang baik-baik (halal) dan kerjakan amal shalih”. (Al-Mu’minun:51).

## 2. Harga

Definisi harga menurut Kotler “Secara lebih luas, harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa”. Menurut Ferrel dan Hartline “price merupakan isu kunci dari marketing mix”. Karena harga digunakan untuk mengartikan kualitas sebelum konsumen mendapatkan pengalaman membeli. Menurut Kotler, “harga adalah satu-satunya elemen dalam marketing mix yang menghasilkan pendapatan sedangkan elemen lain hanya menghasilkan biaya”.<sup>12</sup>

Namun dalam menentukan harga tidak boleh menggunakan cara-cara yang merugikan pembisnis lainnya. Islam tentu memperbolehkan pedagang untuk mengambil keuntungan, Karena hakekat dari berdagang adalah untuk mencari keuntungan. Namun, untuk mengambil keuntungan tersebut janganlah berlebihan. Karena, *”jika harga yang ditetapkan adalah harga wajar, maka pedagang tersebut pasti akan unggul dalam kuantitas.*

---

<sup>12</sup>Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep & Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).

Rasulullah SAW jugamelarangperihal *najasy (falsedemand)*.<sup>13</sup> Transaksi *najasy* diharamkan karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawarkan dengan harga tinggi agar orang lain tertarik untuk membeli. Padahal, si penawar sendiri tidak bermaksud untuk benar-benar membeli barang tersebut. Ia hanya ingin menipu orang lain yang benar-benar ingin membeli. Sebelumnya, orang ini telah mengadakan kesepakatan dengan penjual untuk membeli dengan harga tinggi agar ada pembeli yang sesungguhnya dengan harga yang tinggi pula dengan maksud untuk ditipu. Akibatnya terjadi permintaan palsu atau *false demand*.<sup>14</sup>

### 3. Promosi

Menurut Kotler yang dimaksud dengan promosi adalah “*sarana yang digunakan perusahaan dalam upaya untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual*.” Salah satu tujuan promosi dalam periklanan adalah “untuk memberitahukan atau mendidik konsumen.”<sup>15</sup> Tujuan promosi lain menurut Kotler dan Armstrong adalah “menginformasikan keadaan terkini kepada konsumen potensial tentang keberadaan produk atau jasa, untuk mengajak konsumen merubah perilaku mereka dalam percobaan produk atau pembelian, untuk mengembangkan sikap baik terhadap produk, merek atau perusahaan dan untuk mengingatkan konsumen tentang keunggulan produk”.

---

<sup>13</sup> Elqomi Ahmadi, Dasar Marketing Syari'ah, <http://www.dasar-marketing-syariah.com/2008/08/06-wordpress>

<sup>14</sup> <http://makalahqsyamlah.blogspot.co.id/2012/06/Manajemen-Pemasaran-Islam.html>

<sup>15</sup> <http://makalahqsyamlah.blogspot.co.id/2012/06/Manajemen-Pemasaran-Islam.html>

Pemasar perlu mempertimbangkan beberapa faktor dalam menciptakan dan mengantarkan pesan yang efektif. Faktor-faktor ini meliputi, pembatasan tipe media yang digunakan, kemampuan untuk mempromosikan produk-produk tertentu, citra periklanan, grup sosial dan aturan pemerintah. Pemasaran dalam tinjauan syariah menyandarkan pedoman etikanya pada nilai-nilai Islami yang terdapat dalam Al-Quran dan Hadits. Promosi dalam tinjauan syariah harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada potensi unsur penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi. Promosi yang tidak sesuai dengan kualitas atau kompetensi, contohnya promosi yang menampilkan imajinasi yang terlalu tinggi bagi konsumennya, adalah termasuk dalam praktik penipuan dan kebohongan. Untuk itu promosi yang semacam tersebut sangat dilarang dalam Islam).

#### 4. Tempat/distribusi

Menurut Kotler distribusi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran. distribusi meliputi jenis hubungan, perantara, penyimpanan, lokasi, dan transportasi. Seorang pembisnis muslim tidak akan melakukan tindakan kezaliman terhadap pesaing lain, suap untuk melicinkan saluran pasarannya, dan *machevialis* tindakan lainnya. Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi, perusahaan Islami harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien. Sehingga pada

intinya, dalam menentukan *marketing-mix* harus didasari pada prinsip-prinsip keadilan dan kejujuran.

Nabi Muhammad SAW melarang pemotongan jalur distribusi dengan maksud agar harga naik. Sebagaimana disebutkan dalam sebuah hadits: “*Rasulullah SAW melarang penghadangan rukban serta melarang pula berlomba-lomba menaikkan penawaran,*” (HR. Bukhari dan Muslim). Adapun arti menghadang (talaqi) rukban, dalam hadits tersebut, ialah menghadang para penjual yang biasanya (di negeri Arab) dengan berkendaraan membawa dagangan dari daerahnya masing-masing, lalu meminta supaya barang dagangannya diturunkan disitu dan dibeli dengan harga semurah-murahnya, sebab, si pembeli tersebut akan memberikan berita bohong mengenai harga yang sebenarnya saat itu kepada penjual-penjual yang dari daerah tadi, tujuan berdustanya itu adalah supaya mendapatkan dagangan dengan harga semurah-murahnya.<sup>16</sup>

### 3.3.4 Pengertian *Al-Wadiah*, Tabungan dan Tabungan Simpatik.

#### 1. Pengertian *Al-Wadiah*.

Dalam tradisi fiqh Islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *al-wadiah*. *Al-wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki. Dalam Al- Quran Allah telah berfirman:

---

<sup>16</sup> Ibid.,

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ  
 إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.*” (Q.S.an-Nisaa:58).

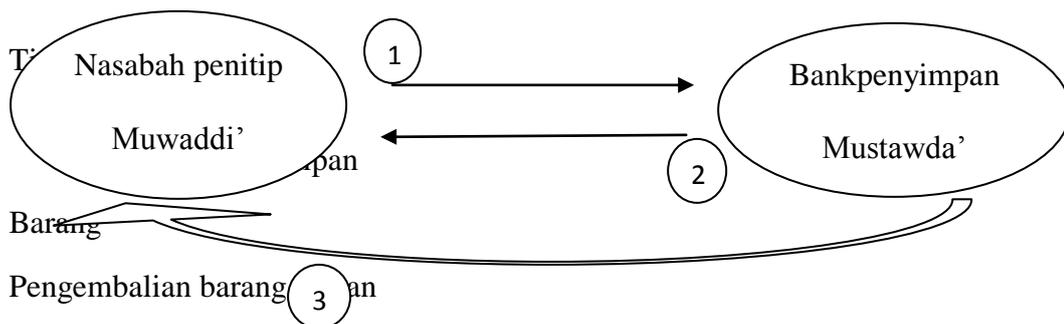
Secara umum terdapat 2 jenis *al-wadiah*, yaitu:

a). *Wadiah yad-Amanah*

*Wadiah yad-Amanah* merupakan titipan suatu barang /aset yang dapat berupa uang, barang, dokumen, surat berharga, atau barang berharga lainnya. *Yad-Amanah* ‘tangan amanah’ yang berarti bahwa ia tidak diharuskan bertanggung jawab jika sewaktu dalam penitipan terjadi kehilangan atau kerusakan pada barang yang dititipkan, selama bukan akibat dari kelalaian/kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan. Kemudian pihak penyimpan tidak dibenarkan untuk menggunakan atau memanfaatkan barang yang dititipkan melainkan hanya menjaganya. Selain itu barang titipan tidak boleh dicampuradukkan dengan barang lain dan harus dipisahkan untuk masing-masing barang tersebut. Dalam aplikasi perbankan syariah, produk yang dapat ditawarkan dengan menggunakan akad *al-wadiah yad-Amanah* adalah *save deposit box*.

Dalam produk *save deposit box*, bank menerima titipan barang dari nasabah untuk ditempatkan di kotak tertentu yang disediakan oleh bank syariah. Bank

syariah perlu tempat dan petugas untuk menjaga dan memelihara titipan nasabah, sehingga bank syariah membebani biaya administrasi yang besarnya sesuai dengan ukuran *box* tersebut. Oleh karena itu pendapatan atas jasa *save deposit box* termasuk dalam *fee based income*. Prinsip *wadiah-Amanah* memiliki Skema sebagai berikut ini:



Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah*. Kencana, Tahun 2011

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan penitipan barang atau uang kepada pihak PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli sebagai *Mustawda'*/penyimpan untuk disimpan dengan menggunakan akad *Wadiah yad-Amanah*
- 2) Pihak PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli membebani biaya penitipan kepada nasabah atas penitipan barang/uang, guna untuk biaya pemeliharaan dan biaya sewa tempat penyimpanan barang titipan nasabah. Biaya tersebut merupakan pendapatan fee bagi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli.
- 3) Jika Sewaktu-waktu nasabah memerlukan barang/uang yang dititipkan kepada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, maka bank akan mengembalikan barang/uang titipan tersebut kepada si pemilik.

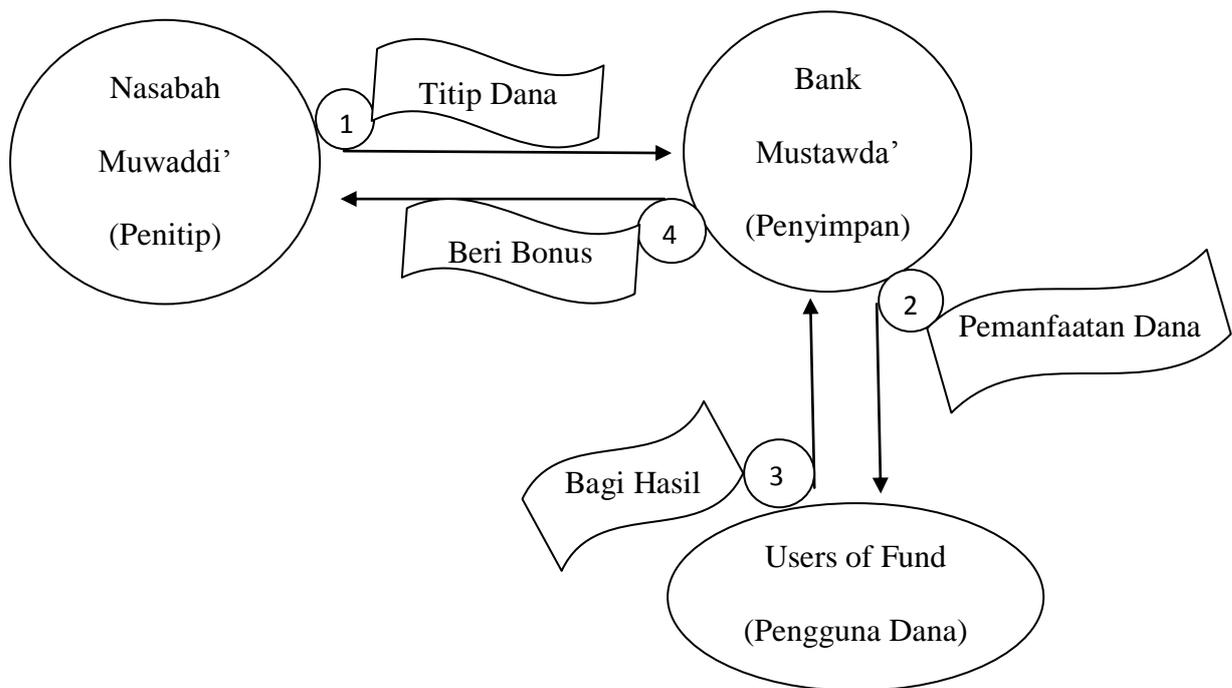
b). Wadiah Yad-dhamanah

*Wadiah Yad-dhamanah* merupakan “Tangan Penanggung” yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang titipan. Pihak penyimpan adalah *Trustee* yang sekaligus *guarantor* ‘penjamin’ keamanan barang yang dititipkan, dan pihak penyimpan telah mendapatkan izin dari pihak penitip untuk mempergunakan barang yang dititipkan tersebut untuk aktivitas perekonomian tertentu, tapi dengan catatan penyimpan akan mengembalikan barang secara utuh pada saat penyimpan menghendaki. Kemudian barang/aset yang dititipkan kepada si penyimpan boleh dicampuradukan dengan barang/aset lain tanpa harus dipisahkan dari barang/aset yang lain dan digunakan untuk tujuan produktif mencari keuntungan. Pihak penyimpan berhak atas keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan aset titipan dan bertanggung jawab secara penuh atas resiko kerugian yang mungkin timbul.

Selain itu penyimpan diperbolehkan juga atas kehendaknya sendiri memberikan bonus kepada pemilik aset tanpa ada akad yang mengikat sebelumnya. Dalam aplikasi perbankan, akad *wadiah yad-dhamanah* dapat diterapkan dalam produk penghimpunan Dana pihak ketiga antara lain giro dan tabungan.<sup>17</sup> Prinsip *Wadiah Yad-dhamanah* ini juga memiliki Skema seperti pada gambar berikut ini.

---

<sup>17</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Cetakan ke satu. 2011. (Jakarta: Kencana. Prenada media Group, 2011). hlm.60-63



Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah*. Kencana, Tahun 2011

Keterangan:

- 1) Nasabah mengajukan ingin menitipkan dananya pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli dalam bentuk giro maupun tabungan Dengan menggunakan akad *Wadiah Yad-dhamanah*.
- 2) PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli menempatkan dana atau menginvestasikan dana titipan tersebut kepada *user of fund* untuk digunakan/di manfaatkan sebagai modal usaha (bisnis riil).
- 3) Nasabah yang meminjam dana pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, guna untuk modal usaha yang ingin ia jalankan, dan usaha tersebut telah memperoleh pendapatan atau keuntungannya, sehingga nasabah tersebut harus membayar *return* kepada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli.

Return yang di berikan kepada bank syariah antara lain dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akadnya.

- 4) Setelah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli menerima bagian keuntungan dari *user of fund*, maka bank syariah mandiri akan membagi keuntungannya kepada nasabah penitip dana dalam bentuk bonus. PT Bank Syariah Mandiri KCP Sigli akan memberikan bonus bila investasi yang disalurkan oleh bank memperoleh keuntungan.

Konsep *Al-Wadiah Yad-dhamanah* inilah yang menjadi prinsip bagi bank Syariah untuk mewujudkan adanya Tabungan Simpatik pada Produk Bank Syariah Mandiri.

## 2. Pengertian Tabungan.

Menurut Undang-undang perbankan Syariah nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam fatwa dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000, tabungan ada dua jenis, yaitu: pertama, tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*.

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung

kecil. Akan tetapi jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan yang lebih banyak dari pada produk penghimpunan yang lain.<sup>18</sup>

### 3. Pengertian Tabungan Simpatik.

Tabungan Simpatik adalah tabungan yang berdasarkan dengan prinsip *wadi'ah* atau titipan, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau sewaktu-waktu seperti halnya tabungan yang lain. Karena menggunakan prinsip *wadi'ah*, maka nasabah tidak akan mendapatkan bagi hasil tiap bulannya, tetapi akan mendapatkan bonus dari bank sesuai dengan ketentuan bank tersebut. Menurut informasi yang saya dapatkan, ternyata tabungan ini banyak digunakan untuk anak-anak sekolah yang ingin belajar menabung, atau untuk tabungan sekolah dimana sekolah tersebut sudah bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri. Jadi di sekolah tersebut awalnya tabungan sekolah di kelola oleh pihak sekolah, setelah Bank Syariah Mandiri masuk dan kerja sama dengan pihak sekolah, maka dibuatlah tabungan siswa dengan memakai produk BSM tabungan Simpatik.

#### 3.3.5 Prosedur Produk Tabungan Simpatik.

Tabungan simpatik adalah salah satu produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat tabungan “simpatik” ini merupakan simpanan wadi'ah yang memungkinkan investasi sesuai syaria'ah sekaligus memperoleh kemudahan mengelola dana selayaknya tabungan. PT. Bank Syariah

---

<sup>18</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar pemasaran bank syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012). hlm. 34

Mandiri menarik minat nasabah dengan strategi yang meliputi atas perencanaan dan perumusan mekanisme pemasaran tabungan wadiah atau produk tabungan simpatik. Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh bank syariah mandiri diantaranya yaitu, siswa-siswa SMA dan para mahasiswa/mahasiswi.

Adapun syarat dan ketentuan produk rekening tabungan *simpatik*, terdapat prosedur yang perlu nasabah ketahui, yaitu nasabah dapat melakukan setoran tabungan minimal besarnya Rp20.000 (tanpa ATM), dan Rp30.000 (dengan ATM), dan setoran selanjutnya Rp10.000, saldo minimal yang ada di dalam rekening tetap Rp20.000 (tanpa ATM) dan Rp50.000 (dengan ATM). Biaya penutupan rekening dikenakan sebesar Rp10.000 dan biaya lainnya berupa administrasi bulanan sebesar Rp2000 dan jika anda menggunakan ATM maka ada biaya tambahan pemeliharaan ATM sebesar Rp2000/bulan.

Nasabah juga dapat melakukan transaksi pengambilan uang atau transfer diseluruh mesin ATM Bank Syariah Mandiri di manapun berada. Bank Bank Syariah Mandiri akan memberikan bonus bulanan sesuai dengan kebijakan yang berlaku. Tabungan ini di buka berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wardiah, yang berarti "Titipan". PT. Bank Syariah Mandiri Tabungan Simpatik juga memberikan berbagai kemudahan dalam penyaluran zakat, infak dan sedekah berikut dengan bonus bulanan, Fasilitas e-banking dan fasilitas lainnya.

#### **3.4 Evaluasi Kerja Praktik**

Berdasarkan pengamatan penulis selama melakukan Kerja Praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, penulis banyak melakukan kegiatan seperti yang sudah dijelaskan dalam kegiatan praktik diatas. Dalam melakukan semua

kegiatan tersebut pasti ada kendala maupun masalah, begitu juga dengan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli, yang terus memperkenalkan produk tabungan *Simpatik* kepada kalangan masyarakat mulai dari instansi pemerintahan, maupun kepasar-pasaran guna terus memberikan informasi syariah agar masyarakat lebih paham dan mengerti mengenai sistem pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah dan akad *wadiah* ini, karena mayoritas penduduk di Aceh khususnya di kota Sigli beragama Muslim.

Yang lebih disayangkan lagi kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap ilmu Perbankan terutama bagian pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah, sehingga masih banyak dari masyarakat kita yang menyamakan *margindengan* riba, seperti yang penulis rasakan pada saat melakukan promosi produk di pasar maupun instansi pemerintah, keraguan calon nasabah masih terletak pada sistem perbankan konvensional, mereka beranggapan bahwa produk di Bank Syariah sama dengan yang lain. Tapi disini pihak bank terus memberikan pengetahuan tentang sistem produk tabungan *Simpatik* yang terus mendekat dengan konsep Islam.

Dalam memasarkan produk tabungan *Simpatik*, Bank Syariah Mandiri menemukan beberapa poin masalah diantaranya sebagai berikut:

1. Keadaan masyarakat yang berubah-ubah sehingga mempengaruhi pemasaran produk.
2. Kurangnya tanggapan dari masyarakat tentang produk tabungan *Simpatik*.
3. Adanya anggapan dari masyarakat bahwa produk tabungan *Simpatik* sama dengan produk tabungan konvensional lainnya.

Kendala ini memang dirasakan secara langsung maupun tidak langsung sangatlah berpengaruh terhadap perkembangan dan kemajuan Bank Syariah Mandiri, akan tetapi bagian pemasaran tetap optimis dan mampu mengatasi masalah-masalah yang ada dengan melakukan upaya yaitu memberikan penjelasan mengenai produk tabungan *Simpatik* dengan baik dan efektif dan memberikan pelayanan yang maksimal bagi masyarakat. Namun yang diharapkan dari produk tabungan ini adalah bagaimana pihak lembaga bisa membantu masyarakat terutama anak-anak sekolah yang ingin belajar menabung.

BSM Tabungan Simpatik juga memberikan kemudahan dalam penyaluran zakat, infak dan sedekah berikut dengan bonus bulanan dan fasilitas e-banking hanya terdapat pada tabungan BSM Tabungan Simpatik. Untuk fasilitas yang di dapatkan dari produk ini hampir sama dengan fasilitas yang di dapat dari produk lain, mulai dari transfer, tarik tunai gratis di semua ATM Mandiri, fasilitas e-banking, mobile banking, notifikasi, pembayaran tagihan dan fasilitas yang lain yang diberikan untuk tabungan dengan akad mudharabah atau bagi hasil.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup>[http:// produk-banksyariah. Blogspot.com/2015/04/ produk-dana-bank-syariah.html](http://produk-banksyariah.blogspot.com/2015/04/produk-dana-bank-syariah.html)

## **BAB EMPAT**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Setelah penulis mempelajari, mengetahui dan memahami teori dan praktik kerja pada PT. Bank syariah Mandiri, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Produk Tabungan Simpatik menggunakan prinsip *wadiah yad-dhamanah*, yang berarti "Tangan si penanggung". Dalam aplikasi perbankan, akad *wadiah yad-dhamanah* dapat diterapkan ke dalam produk tabungan simpatik dikarenakan produk ini adalah produk penghimpun dana pihak ketiga seperti giro dan tabungan, produk ini tidak mendapatkan bagi hasil tiap bulannya, tetapi akan mendapatkan bonus dari bank sesuai dengan ketentuan bank. PT. Bank Syariah Mandiri memasarkan produknya dengan mengait nasabah terutama dari kalangan masyarakat biasa seperti mahasiswa, pelajar, ibu rumah tangga, buruh dan lainnya, guna untuk menabung di perusahaan tersebut, tujuannya untuk membiasakan dan mengajarkan anak-anak sekolah yang ingin belajar menabung dan memudahkan mahasiswa dan ibu rumah tangga untuk bertransaksi. PT. Bank Syariah Mandiri menggunakan prinsip syariah pada sistem operasional dan kegiatannya serta berpedoman teguh pada ketentuan-ketentuan hukum syariah yang bersumber dari Al-Quran dan Hadits.

## 4.2Saran

Setelah penulis menulis beberapa kesimpulan di atas, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang mungkin berguna untuk perusahaan, yaitu:

1. Perusahaan harus dapat melayani setiap keluhan nasabah untuk meningkatkan mutu pelayanan, dan diharapkan agar terus menciptakan inovasi produk-produk terbaru.
2. Dalam memasarkan produk tabungan *simpatik wadiah*, petugas pemasaran harus menjelaskan secara rinci kepada nasabah kelebihan maupun kekurangan dari tabungan *simpatik* tersebut. Sehingga dapat menumbuhkan minat masyarakat untuk membuka rekening tabungan *simpatik*.
3. Agar dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan masyarakat banyak terhadap produk tabungan *simpatik wadiah* secara maksimal dan diharapkan berjalan lancar, maka diperlukan hubungan kerja sama yang baik dengan nasabah agar tercapainya visi dan misi perusahaan. Serta agar dapat terlibat langsung dalam menunjang perekonomian yang lebih baik dimasa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M.Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Antonio, Muhammad Syafi'i .*Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- AhmadiElqomi,*DasarMarketingSyariah*,<http://dasar-marketing-syariah.com/2008/8/06wordpress>
- Bank Syariah Mandiri, berdasarkan brosur-brosur dan data-data lain, 2014-2015.
- Berdasarkan pengalaman yang dilakukan penulis selama melakukan *Job Training* Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Sigli.
- Berdasarkan hasil Informasi wawancara *staff back office* PT. BankSyariahMandiri KCP Sigli 16/08/2015.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Karim, Adiwarmen A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* edisi 4, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Kasmir. 2003, 2008. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2005, 2010. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana
- Masodah. Staff. [Gunadarma.ac.id/.../Akutansi++kliring](http://Gunadarma.ac.id/.../Akutansi++kliring).
- Profil dan kegiatan pada PT. Bank Syariah MandiriKCP Sigli*. Buku panduan BSM (Sigli)
- Sofjan, Assauri , *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep & Strategi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

Supramono, Gatot, *Perbankan dan Masalah Kredit*, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.

<http://Produkbanksyariah.blogspot.com/2015/04/produk-dana-bank-syariah.html>

[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank Syariah Mandiri](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_Syariah_Mandiri)

<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26414>  
[sitory.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26414](http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26414)

[www.Syariahmandiri.co.id](http://www.Syariahmandiri.co.id) berdasarkan hasil informasi bagan Struktur Organisasi

BSM KCP Sigli 2014

[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Syeikh 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)

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UIN AR-RANIRY DARUSSALAM BANDA ACEH**  
Nomor Un.08/FEBI/PP.00.9/1399/2015

**T E N T A N G**

**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik**  
**Mahasiswa D-III Perbankan Syariah**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

- Mengingat**
- Bahwa untuk kelancaran penulisan LKP (Laporan Kerja Praktik) Praktikum Kerja Lapangan mahasiswa D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
  - Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat**
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
  - Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
  - Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
  - Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
  - Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

**M E M U T U S K A N**

**Menetapkan**

**Pertama**

- Menunjuk Saudara (i) :
- |                               |                       |
|-------------------------------|-----------------------|
| a. Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag | Sebagai Pembimbing I  |
| b. Dr. Hafas Furqani, M. Ec   | Sebagai Pembimbing II |

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

**N a m a** : Khalisa  
**N I M** : 041200619  
**Prodi** : D-III Perbankan Syariah  
**J u d u l** : Mekanisme Pemasaran Produk Tabungan Simpatik Pada PT. Bank Syariah Mandiri Capem Sigli

**Kedua**

Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas dibenarkan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

**Ketiga**

Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2015.

**Keempat**

Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada tanggal : 31 Oktober 2015  
Deklarasi  
Dr. Hazarudin A. Wahid, MA  
NIP. 19561231 198703 1 031

**Tambahan :**

- Rektor UIN Ar-Raniry;
- Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
- Mahasiswa yang bersangkutan;
- Arsip.



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7557442 Situs :www.syariah.ar-raniry.ac.id

or : Un.07/WD.I/PP.00.9/5131/2014  
p : 1 (satu) Lembar  
: Permohonan Melaksanakan PKL

Darussalam, 4 Desember 2014

Kepada Yth.  
Pimpinan Bank Syariah Mandiri KCP Sigli  
di-  
Sigli

*Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh:*

Salam sejahtera semoga kita semua selalu dalam lindungan dan petunjuk Allah Swt.

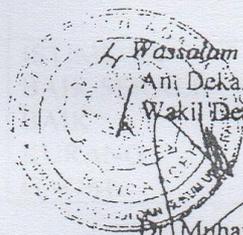
Prodi D-III Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum mewajibkan kepada mahasiswa untuk mengambil Mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang merupakan tugas akhir bagi mahasiswa dalam menyelesaikan studinya. Untuk memenuhi kewajiban tersebut, seorang mahasiswa diharuskan untuk melakukan kegiatan Magang di tempat-tempat yang dianggap relevan dengan perkuliahannya. Maka dengan alasan tersebut kami memohon kepada Bapak/Ibu agar dapat menerima mahasiswa kami untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di Instansi yang Bapak/Ibu pimpin. sesuai dengan kapasitas yang memungkinkan.

Adapun pelaksanaan PKL tersebut akan dilaksanakan selama 1.5 (satu setengah) bulan dan nama-nama mahasiswa yang akan melaksanakan PKL di Bank Syariah Mandiri.

Khalisa

NTM. 041200619

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.



*Wassalam*  
Ani Dekan.  
Wakil Dekan I

Dr. Muhammad Yasir Yusuf. MA  
NIP. 197504052001121003



KEMENTERIAN AGAMA R.I  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
DARUSSALAM – BANDA ACEH

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kompelma Darussalam Banda Aceh  
Situs : www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : KHALISA  
NIM : 041200619

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	85	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	87	
3	Pelayanan (Public Service)	B	85	
4	Penampilan (Performance)	B	85	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	A	87	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	88	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	86	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	A	88	
Jumlah			691	
Rata-rata		A	86,38	

3. KRITERIA PENILAIAN

SKOR (% PENCAPAIAN)	NILAI	PREDIKAT	NILAI BOBOT
86-100	A	ISTIMEWA	4
72-85	B	BAIK SEKALI	3
60-71	C	BAIK	2
50-59	D	KURANG	1
0-49	E	GAGAL	0

Banda Aceh, 20 April 2015

Penilai,

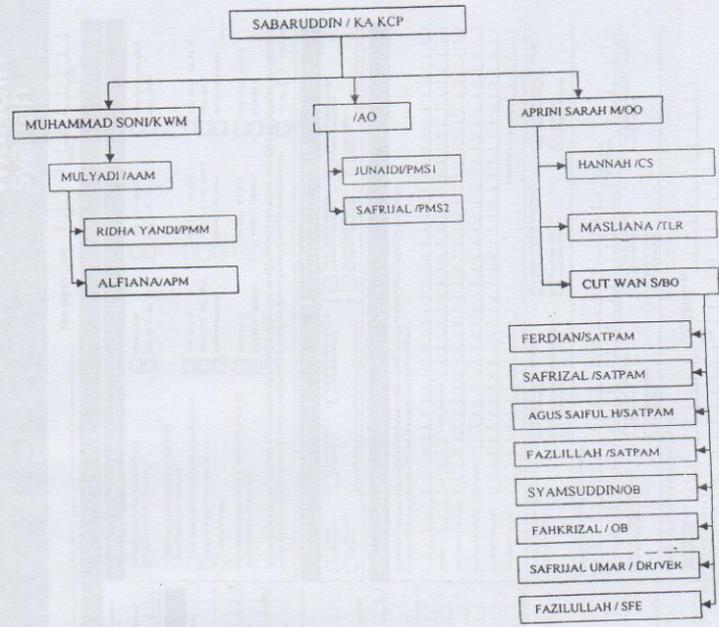
Mengetahui,

Direktur Program D-III  
Perbankan Syari'ah

Drs. Nilam Sari, M. Ag

NIP. 197103172008012007

BAGAN STRUKTUR ORGANISASI BSM KCP SIGLI 2014



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Khalisa
2. Tempat/Tanggal Lahir : Sigli, puuk aree 14 juli 1993
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/041200619
5. Agama : Islam
6. Bangsa/Suku : Indonesia/Aceh
7. Status Perkawinan : Belum Kawin
8. Alamat : Ds. Meunasah Puuk Aree kec. Delima  
Kabupaten Pidie
9. Pendidikan
  - 2001 - 2003 : TK Kartika Jaya Takengon
  - 2003 - 2006 : SD Negeri 5 Takengon
  - 2006 - 2009 : SMP Inshafuddin Banda Aceh
  - 2009 - 2012 : MAN 2 Takengon
  - 2012 – 2016 : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D-III  
Perbankan Syari'ah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
10. Orang Tua
  - a. Nama Ayah : M. Yusuf
  - b. Nama Ibu : Hadli Hanum
  - c. Pekerjaan Ayah : Jualan Mie (warkop)
  - d. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga (IRT)
  - e. Alamat : Takengon Jln Terminal, LrSara-Rasa  
Kabupaten Aceh Tengah

Banda Aceh, 17 Januari 2016

Khalisa  
041200643

## 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	Tidakdilambangkan	16	ط	ṭ
2	ب	B	17	ظ	ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	S	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	Ẓ	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	يِي	Y
15	ض	Ḍ			

## 2. Konsonan

Vokalbahasa Arab, seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoton dan vocal rangkap.

### a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</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:

Tandadan	Nama	Gabungan
Huruf		Huruf
◌َـ	<i>Fathah danya</i>	Ai
◌َـو	<i>Fathah danwau</i>	Au

Contoh:

كيفف : kaifa

هول : haula

### 3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اِيَّ / َ	Fathah dan Alif Atau ya	Ā
يِ / ِ	Kasrah dan ya	ī
يُ / ُ	Dammah dan wau	ū

Contoh:

قَالَ : qā la

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَقُولُ : yaqūlu

### 4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua, yaitu:

#### a. Ta Marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau yang mendapat harkat fathah, kasrah, dammah, transliterasinya adalah t.

#### b. Ta Marbutah mati

Ta Marbutah yang mati atau yang mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah

h. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya terdapat Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl / raudatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/*  
*al-*

*MadīnatulMunawwarah*

طَلْحَةُ : *Talhah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang yang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syafi'i Antonio. Nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.  
Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut, dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
AR-RANIRY BANDA ACEH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Syeikh abdur rauf kopelma darussalam banda aceh  
Situs : [www. Uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam](http://www.Uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis-islam)

---

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN  
LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Khalisa  
Nim : 0412006  
Jurusan : Diploma III Perbankan  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya :

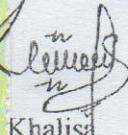
1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan 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 dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap 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, 17 Januari 2015

Yang Menyatakan

  
Khalisa

