

LAPORAN KERJA PRAKTIK

STRATEGI PEMASARAN DAN EFEKTIVITAS WARUNG MIKRO DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU JANTHO



Disusun Oleh :

**NISRINA PUTRI
NIM. 150601102**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2018 M/1439 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 Studi Diploma III Perbankan Syariah

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN DAN EFEKTIVITAS WARUNG
MIKRO DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA
PT. BANK SYRIA MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU
JANTHO**

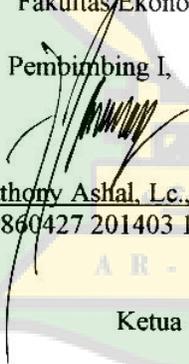
Disusun Oleh:

Nisrina Putri
NIM. 150601102

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

Pembimbing I,

Pembimbing II.


Farid Fathony Ashal, Lc., MA
NIP. 19860427 201403 1 002


Azimah Dinah, SE., M.Si, Ak
NIDN : 2026028803

Mengetahui
Ketua Program Studi Diploma III
Perbankan Syariah,


Dr. Nilam Sari, MA
NIP: 19710317 20080 1 2007

LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh:

Nisrina Putri
NIM. 150601102

Dengan Judul:

STRATEGI PEMASARAN DAN EFEKTIVITAS WARUNG MIKRO DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU JANTHO

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

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 10 Juli 2018
26 Syawal 1439 H

Di Darussalam, Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

Farid Fathony Ashal, Lc., MA
NIP. 19860427 201403 1 002

Penguji I,

Yulindawati, SE., MM
NIP : 19790713 201411 2 002

Sekretaris,

Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
NIP : 19831028 201503 1 001

Penguji II,

Evri Yenni, SE., M.Si
NIDN. 0113048302

Mengetahui

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

Prof. Dr. Zaziruddin A. Wahid, MA
NIP. 19561231 198703 1 031





**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

LEMBAR PENYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Nisrina Putri
NIM : 150601102
Prodi : D-III Perbankan Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

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

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 22 Mei 2018

Yang Menyatakan,



Nisrina Putri
Nisrina Putri

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Shalawat dan salam penulis sanjungkan kepangkuan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah memberikan pencerahan bagi kita hingga dapat merasakan nikmatnya iman dalam islam, serta nikmat kemuliaan dalam ilmu pengetahuan.

Penulisan Laporan Kerja Praktik ini berjudul **“Strategi Pemasaran dan Efektivitas Warung Mikro Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT.Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho”** untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi pada Program Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam penyusunan Laporan Kerja Praktik ini, penulis mendapat bimbingan, arahan dan bantuan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ungkapan terima kasih kepada Allah SWT dengan berkat rahmat pertolongan dan kehendak-Nya lah penulis dapat menyelesaikan LKP ini, serta salam sejahtera kepada Baginda Rasulullah SAW.

1. Allah SWT dengan berkat rahmat pertolongan dan kehendak-Nya lah penulis dapat menyelesaikan LKP ini, serta salam sejahtera kepada baginda Rasulullah SAW.
2. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Dekan Fkultas Ekono dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry serta seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. Nilam Sari, M. Ag selaku Ketua Prodi Diploma III Perbankan Syariah.

4. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah dan selaku Penasehat Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Farid Fathonny Ashal, Lc., MA selaku pembimbing I dan Azimah Dianah SE., M.Si. Ak selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan selama penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP).
6. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua lab Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
7. Seluruh dosen dan staf akademik Prodi Diploma III Perbankan Syariah.
8. Ina Marlina selaku pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho dan karyawan/karyawati BSM yang telah memberikan ilmu dan pengalaman serta arahan dan bantuannya selama ini.
9. Terima kasih yang tak terhingga kepada orang tua, Ayahanda tercinta Muchlizal, Ibunda Tien Suhaila yang senantiasa mendidik, memberi dukungan dan doa kepada penulis.
10. Teruntuk Sahabat-sahabat sejiwaku Sukma, Siti dan Afdhal terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang, dan motivasi serta doanya. Terima kasih banyak telah menjadi bagian motivator yang luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
11. Sahabat-sahabat seangkatanku Cyintia, Nurrisa, Anita, Dini, Wiwi, Novi, Sarah Husnul dan Aisyah terima kasih telah menjadi teman curhat, teman diskusi, memberikan masukan dan bantuan serta menemani penulis selama penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.
12. Serta teman-teman angkatan 2015 terkhusus unit IV pada umumnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Meskipun segala usaha telah dilakukan untuk penyempurnaan Laporan Kerja Praktik ini, namun penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi penulisan maupun pembahasannya. Penulis sangat mengharapkan

kritik dan saran yang membangun demi meningkatkan mutu penyempurnaan penyusuna Laporan Kerja Praktik ke depannya.

Semoga kita mendapatkan Ridha dan Rahmat dari Allah SWT, *Amin YaaRabbal'Alamin.*

Banda Aceh, 25 Mei 2018
Penulis,

Nisrina Putri



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
		Tidak dilambangkan			
1	ا		16	ط	ṭ
2	ب	b	17	ظ	ẓ
3	ت	t	18	ع	‘
4	ث	ṡ	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	ṡ	29	ي	y
15	ض	ḍ			

2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>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:

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

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hau-la*

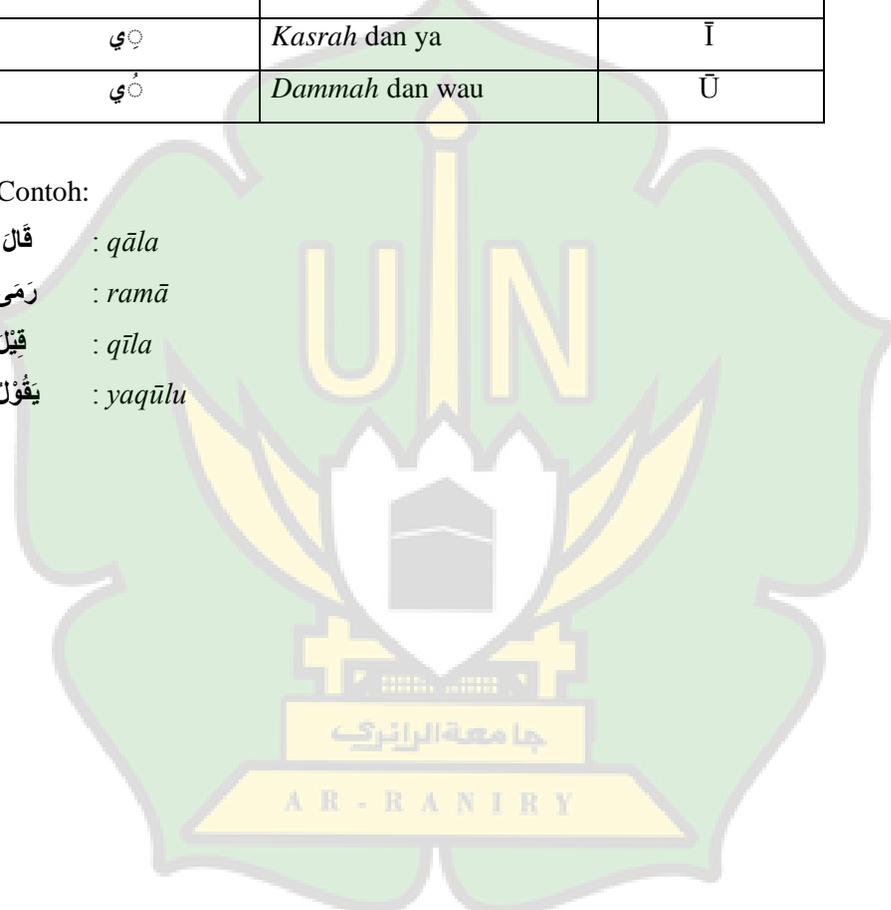
3. *Maddah*

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

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

Contoh:

قَالَ : *qāla*
رَمَى : *ramā*
قِيلَ : *qīla*
يَقُولُ : *yaqūlu*



4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

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

b. Ta *marbutah* (ة) mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

: *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

: *al-Madīnah al-Munawwarah/*

al-Madīnatul Munawwarah

طَلْحَةُ

: *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad 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.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
RINGKASAN LAPORAN.....	xvi
BAB SATU : PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik	3
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	3
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	4
BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	6
2.1 Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik	6
2.1.1 Sejarah Singkat PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	7
2.1.2 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	8
2.1.3 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	8
2.2 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	12
2.2.1 Penghimpunan Dana	12
2.2.2 Penyaluran Dana	15
2.2.3 Penyaluran Jasa	16
2.3 Keadaan Personalia PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	17
BAB TIGA : KEGIATAN KERJA PRAKTIK	20
3.1 Kegiatan Kerja Praktik	20
3.1.1 Bagian Umum	20
3.1.2 Bagian Pembiayaan	21

3.1.3	Bagian Operasional.....	22
3.1.4	Bagian Mikro.....	22
3.2	Bidang Kerja Praktik	23
3.2.1	Strategi Pemasaran Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	23
3.2.2	Efektivitas Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	30
3.2.3	Kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Warung Mikro kepada Calon Nasabah	32
3.3	Teori Yang Berkaitan Dengan Kerja Praktik	34
3.3.1	Pengertian Strategi Pemasaran Bank.....	34
3.3.2	Pengertian Efektivitas Pembiayaan	36
3.3.3	Landasan Pemasaran Dalam Islam	37
3.3.4	Pengertian Warung Mikro	39
3.4	Evaluasi Kerja Praktik	41
BAB EMPAT : PENUTUP		43
4.1	Kesimpulan	43
4.2	Saran	44
DAFTAR PUSTAKA		45
SK BIMBINGAN		47
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN I.....		48
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN II		49
LEMBAR NILAI KERJA PRAKTIK		50
STRUKTUR ORGANISASI.....		51
DATA PENCAIRAN WARUNG MIKRO		52
FORMULIR APLIKASI PEMBIAYAAN MIKRO		53
BROSUR PRODUK MIKRO.....		54
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		55

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho berdasarkan Unsur Utama.....	18
Tabel 2.2	Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho berdasarkan Jenis Kelamin	19
Tabel 2.3	Limit Pembiayaan Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho	27
Tabel 2.4	Data pencairan dana dan jumlah nasabah pada warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho	31



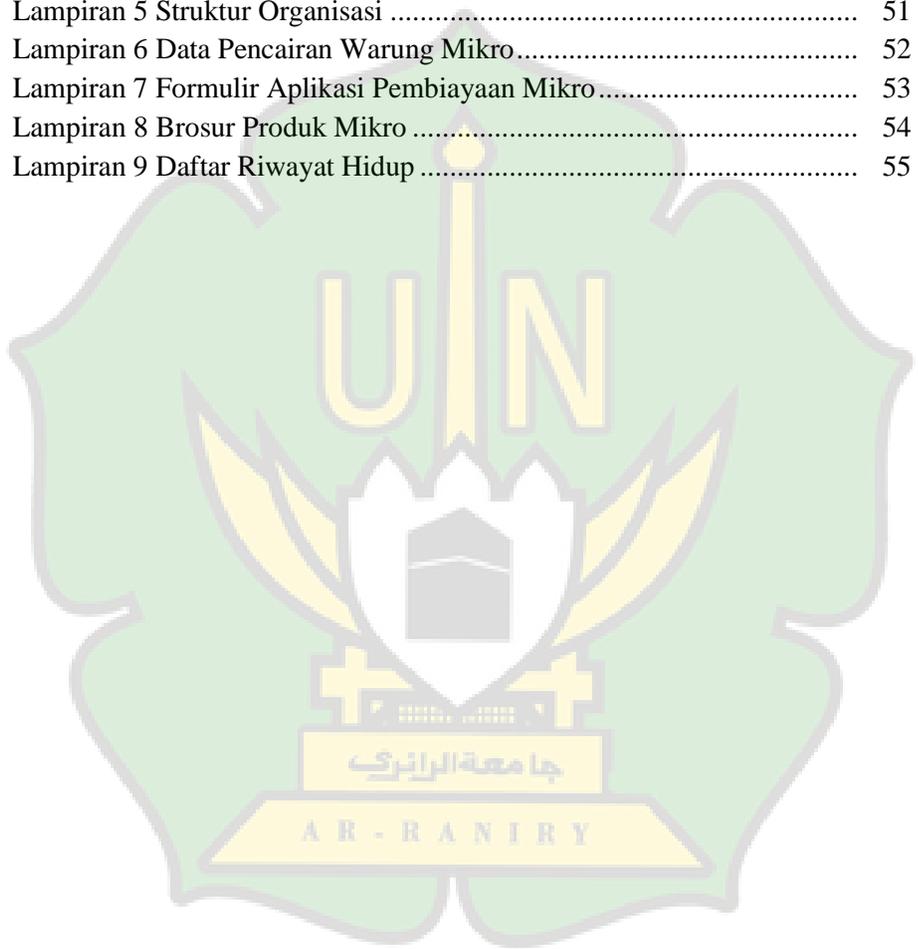
DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Jantho 9



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Sk Bimbingan	47
Lampiran 2 Lembar Kontrol Bimbingan I.....	48
Lampiran 3 Lembar Kontrol Bimbingan Ii.....	49
Lampiran 4 Lembar Nilai Kerja Praktik	50
Lampiran 5 Struktur Organisasi	51
Lampiran 6 Data Pencairan Warung Mikro.....	52
Lampiran 7 Formulir Aplikasi Pembiayaan Mikro.....	53
Lampiran 8 Brosur Produk Mikro	54
Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup	55



RINGKASAN LAPORAN

Nama : Nisrina Putri
NIM : 150601102
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam Diploma III
Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran dan Efektivitas Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho
Tanggal Sidang : 10 Juli 2018
Tebal LKP : 55 Lembar
Pembimbing I : Farid fathony Ashal, Lc., MA
Pembimbing II : Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak

Penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu Jantho yang beralamat di Jl. Prof. A. Majid Ibrahim, Jantho, Aceh Besar. Selama penulis melakukan kerja praktik penulis ditempatkan pada bagian operasional dan bagian pembiayaan. Penulis melakukan sekaligus mengamati berlangsungnya pelayanan yang diberikan oleh setiap karyawan kepada nasabah, khususnya pada bagian pembiayaan yaitu Warung Mikro. Adapun tujuan dari penulisan Laporan kerja Praktik (LKP) ini adalah untuk mengetahui Strategi pemasaran dan efektivitas serta keunggulan Warung Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho. Berdasarkan hasil Kerja Praktik dilapangan, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho menggunakan strategi *marketing mix* yang meliputi empat *variable* yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Diharapkan PT. Bank Syariah Mandiri agar lebih mensosialisasikan Produk Pembiayaan Mikro kepada masyarakat dan pengusaha-pengusaha yang bergerak di sektor UMKM agar lebih banyak masyarakat dan pengusaha-pengusaha skala kecil yang mengenal produk pembiayaan mikro ini.

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bank syariah merupakan lembaga intermediasi yang mempunyai peran menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk simpanan, kemudian menyalurkannya kepada nasabah atau masyarakat dalam bentuk pembiayaan guna meningkatkan taraf hidup masyarakat yang berdasarkan prinsip syariah. Dalam menyalurkan dananya kembali kepada masyarakat, tentunya perbankan membutuhkan pemasaran yang efektif agar produk pembiayaannya dapat menarik banyak nasabah.¹

Dalam merencanakan dan menjalankan kegiatan pemasaran pada umumnya, perbankan juga sama dengan kegiatan pemasaran di perusahaan lainnya. Salah satunya harus memperhatikan lingkungan pemasaran yang akan dimasuki. Lingkungan pemasaran ini sangat menentukan strategi yang akan dijalankannya, karena lingkungan pemasaran sangat mempengaruhi sukses tidaknya kegiatan pemasaran yang akan dijalankan nantinya (Kasmir, 2008 : 79).

Salah satu lembaga keuangan Syariah di Indonesia yaitu Bank Syariah Mandiri. Bank ini adalah salah satu lembaga keuangan yang mempunyai satu bagian pemasaran dengan pelayanan pembiayaan yang disebut Warung Mikro. Pembiayaan warung mikro memiliki sasaran *market* yaitu usaha kecil menengah yang membutuhkan tambahan dana untuk mengembangkan usaha mereka. Namun untuk memasarkan produk pembiayaan warung mikro ini tidak mudah, dibutuhkan usaha dan strategi pemasaran yang baik.

Pembiayaan yang disediakan oleh warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho ada empat kategori produk pembiayaan, yaitu Pembiayaan Umroh Mikro, Pembiayaan Aliansi, Pembiayaan Usaha Mikro, dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (BSM.2017a).

¹ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 14 maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

Dalam memasarkan produk pembiayaannya, warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho menggunakan strategi pemasaran antara lain dengan menggunakan strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Hingga saat ini, Bank Syariah Mandiri terus berjuang mewujudkan pembangunan umat dengan pengembangan program Warung Mikro, yang mana program ini memudahkan nasabah untuk mendapatkan pinjaman dana untuk pengembangan usaha kecil secara syariah.

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho menargetkan kepada setiap marketing pembiayaan warung mikro bisa mencairkan dana sebesar Rp.250.000.000,00 perbulannya, atau dengan kata lain, dalam satu tahun satu pelaksana marketing mikro harus bisa mencairkan dana sebesar Rp.1M. Sedangkan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho hanya terdapat 4 para pelaksana marketing mikro, yang tentunya mereka mempunyai strategi khusus agar mereka mampu memenuhi target sesuai dengan apa yang telah menjadi kebijakan bank.

Warung mikro ini diharapkan dapat memberikan kemudahan pelayanan bagi jasa perbankan. Selain itu, peran warung mikro juga dapat membantu pelaku usaha mikro sehingga dapat menggali potensi dan meningkatkan pendapatan serta pengembangan perekonomian di Indonesia, juga mendorong dan memberikan motivasi bagi masyarakat Aceh Besar khususnya masyarakat Kota Jantho untuk mempunyai usaha sendiri. Selain itu, untuk memperoleh strategi pemasaran yang efektif, warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho harus menerapkan strategi yang tepat untuk menarik minat nasabah dengan harapan dapat memberikan kontribusi margin yang tetap dan menuntungkan bagi pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho karena usaha mikro ini dipandang sebagai lahan subur bagi pengembangan wirausaha².

Dengan demikian, berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai “Strategi Pemasaran dan

² Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Brance Manager) pada tanggal 14 maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

Efektivitas Warung Mikro dalam Menarik Minat Nasabah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho”.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Tujuan Laporan Kerja Praktik ini adalah:

1. Untuk mengetahui Strategi pemasaran pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho.
2. Untuk mengetahui Efektivitas Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho.
3. Untuk mengetahui Kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho dalam memasarkan produk Pembiayaan Warung Mikro kepada calon nasabah.

1.3 Kegunaan Kerja Praktik

Adapun kegunaan dari kerja praktik ini adalah:

1. Khazanah ilmu pengetahuan
Bagi khazanah ilmu pengetahuan dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa khususnya mahasiswa D-III perbankan syariah dalam mengetahui bagaimana strategi pemasaran dan efektivitas warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho.
2. Masyarakat
Laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat terutama yang menyangkut teori dan praktik dalam strategi pemasaran dan efektivitas warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho.
serta dapat memberikan informasi lainnya yang berkenaan dengan masalah-masalah lembaga keuangan syariah.
3. Instansi tempat kerja praktik
Laporan kerja praktik ini dapat menjadi masukan yang positif dan sebagai acuan kepada instansi tentang strategi pemasaran dan efektivitas warung

mikro dalam upaya menarik minat nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

4. Penulis

Mendapatkan pengalaman tentang dunia kerja khususnya pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho dan kendala yang dihadapi di dunia kerja sehingga pengalaman tersebut dapat dijadikan pembelajaran bagi penulis untuk nantinya memasuki dunia kerja yang sesungguhnya. Dalam pelaksanaannya sehari-hari, penulis mendapatkan tambahan ilmu tentang perbankan syariah.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Agar memudahkan pembahasan dan penulisan proposal ini maka penulis mengklasifikasi permasalahan dalam bab sebagai berikut :

Bab pertama pendahuluan, pada bab pendahuluan menjelaskan mengenai latar belakang, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik, Sistematika Penulisan Pelaksanaan Kerja Praktik.

Bab kedua Tinjauan Lokasi Kerja Praktik, pada bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat, struktur organisasi, kegiatannya yang termasuk yaitu penghimpun dana, penyaluran dana penyaluran jasa, dan keadaan personalia PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho.

Bab ketiga Kegiatan Kerja Praktik, pada bab ini menjelaskan tentang bagian Kerja Praktik di bagian Umum, bagian Pembiayaan, bagian Operasional, dan bagian Mikro. Pada bidang Kerja Praktik penulis menjelaskan strategi pemasaran pada warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, kemudian efektivitas dan keunggulan warung mikro di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, serta kendala yang dihadapi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro kepada calon nasabah. Di dalam bab tiga ini juga menjelaskan pengertian strategi pemasaran Bank, landasan pemasaran dalam islam, pengertian warung mikro dan evaluasi kerja praktik.

Bab empat, merupakan kesimpulan yang di peroleh dari hasil kegiatan Kerja Praktik yang telah dilakukan serta merupakan kesimpulan dari seluruh rangkaian

pembahasan yang telah dijelaskan dan diuraikan penulis. Pada bab ini juga terdapat saran penulis untuk pihak yang terkait dengan strategi pemasaran dan efektivitas warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho.





BAB DUA

TINJAUAN LOKASI PRAKTIK

2.1 Gambaran Umum Tempat Kerja Praktik

2.1.1 Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Pada saat itu, krisis sudah mulai masuk di semua aspek, mulai dari dunia politik nasional, dunia perbankan, dunia usaha dan banyak lainnya yang secara langsung telah menimbulkan berbagai dampak negatif yang hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat.

Khusus dunia perbankan, banyak bank konvensional yang mendapatkan dampak buruk dari krisis ini. Akhirnya, pemerintah akhirnya berusaha mengambil tindakan dengan cara merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank Indonesia.

Salah satu bank konvensional yang terkena dampak krisis ini adalah PT. Bank Susila bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi. Untuk mengatasi masalah ini, PT. Bank Susila Bakti berusaha untuk mengupayakan *merger* agar mendapatkan investor asing.

Pemerintah juga mengupayakan beberapa penggabungan (*merger*) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tanggal 31 Juli 1999, yaitu tanggal penggabungan ini dan menjadi tanggal lahir Bank Mandiri yang sebagian besar saham dimiliki oleh PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik baru PT. Bank Susila Bakti.

Keluarnya UU No.10 tahun 1998 menjadi titik dimana Bank Mandiri mulai membentuk layanan perbankan syariah. Setelah proses *merger*, Bank Mandiri membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah untuk membuat layanan transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 pada tanggal 8 September 1999, Bank ini berubah nama dan menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Perubahan kegiatan usaha PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Dengan ini, sistem operasi PT. Bank Susila Bakti berubah menjadi system perbankan berbasis syariah. Dan untuk perubahan nama dari PT.Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri juga disetujui melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999, dan memiliki salah satu kantor cabang yang terdapat di Aceh yaitu di JL. Jend Sudirman, Jantho, Aceh Besar yang diresmikan pada juli 2010.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. PT. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik (BSM.2017b).

2.1.2 Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

Visi Bank Syariah Mandiri adalah “Bank Syariah Terdepan dan Modern” (BSM.2017c).

- a) Bank Syariah Terdepan : Menjadi Bank Syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, SME, commercial, dan corporate*.
- b) Bank Syariah Modern : Menjadi bank syariah dengan system layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

Misi PT. Bank Syariah Mandiri adalah (BSM.2017c) :

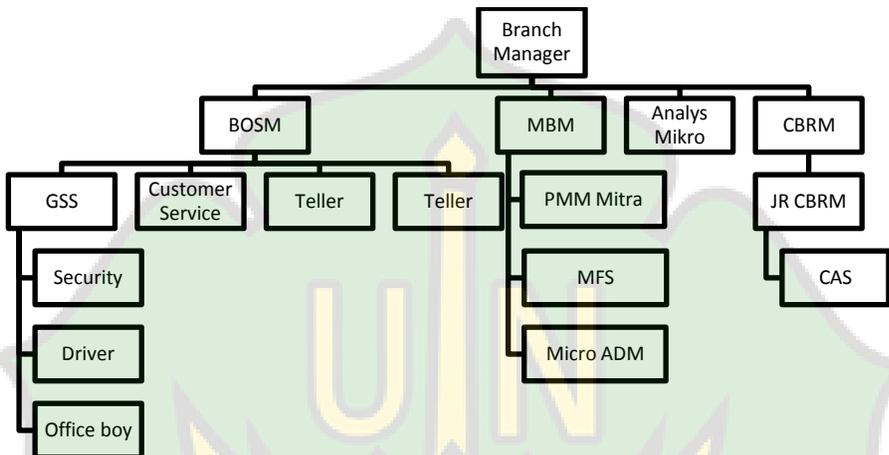
1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
4. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
5. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

2.2 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

Menurut Rika Avrilia Sari sebagai pegawai BSM bahwa setiap perusahaan memiliki struktur organisasi masing-masing. Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1

Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho



Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho, 2018

1. *Branch manager* adalah orang yang bertanggung jawab, memantau, dan mengelola semua kegiatan yang dilakukan di kantor cabang.
2. *Customer Banking Relationship Manager (CBRM)* adalah orang yang bertanggung jawab mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif, memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan, menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP, memastikan persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan, menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah, merealisasikan pendapatan *fee based income* dari nasabah pembiayaan.
3. *Junior Customer Banking Relationship Manager (Jr. CBRM)* adalah orang yang bertanggung jawab terhadap pembiayaan yang dibutuhkan nasabah, melaksanakan kegiatan pembiayaan serta mengoptimalkan pemasaran produk pembiayaan, bertanggung jawab atas kelengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah,

mendokumentasikan *current file*, menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah, membuat pengajuan BI/Bank/*Trade Checking*, memantau pemenuhan dokumen TBO, membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak, melakukan korespondensi berkaitan dengan pendanaan baik *intern* dan *ekstern*, menyusun laporan portofolio dan *profitability* nasabah, baik pembiayaan maupun pendanaan sesuai dengan target Cabang, memelihara data profil nasabah pendanaan dan menyusun laporan pencapaian target MM, AO, dan FO.

4. *Customer Administrasion Service* (CAS) adalah orang yang bertanggung jawab terhadap surat-surat administrasi dan arsip-arsip penting, dan juga memastikan kelengkapan dokumen nasabah pembiayaan *Consumer*.¹
5. *Branch operation & service manager* (BOSM) adalah orang yang berhubungan dengan operasional bank dan bertanggung jawab terhadap operasional bank, memastikan layanan nasabah yang optimal dan sesuai standar, memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumen dan kearsipan sesuai ketentuan, memastikan ketersediaan likuiditas, dan memastikan terkendalinya biaya operasional dengan efisien dan efektif. Dibawah BOSM terdapat bagian:
 - a) *Customer service* adalah orang yang bertugas melayani dan yang melayani dan memberi penjelasan kepada nasabah tentang produk bank serta informasi lainnya dan juga melayani

¹ Wawancara dengan Dina Siti Shalihah (Customer Administrasion Service) pada tanggal 29 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jantho

pembukaan atau penutupan tabungan, giro, deposito, Anjungan Tunai Mandiri (ATM), dan sebagainya.

- b) *Teller* adalah orang yang bertugas melayani nasabah dalam hal penyetoran dan penarikan secara tunai maupun non tunai.²
 - c) *General support staff* (GSS) adalah orang yang bertugas melanjutkan atau memeriksa ulang atas semua transaksi pada *front office*.
Dibawah GSS terdapat beberapa bagian yaitu :
 - a) *Driver* adalah orang yang bertugas mengemudi kendaraan kantor untuk kebutuhan dan kegiatan kantor.
 - b) *Security* adalah orang yang bertugas menjaga keamanan kantor.
 - c) *Office Boy* adalah orang yang bertugas merawat dan menjaga kebersihan kantor.
6. *Micro Banking Manager* (MBM) adalah orang yang bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan Warung Mikro dan yang mengkoordinasi, menetapkan, mengawasi dan mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan Warung Mikro. Dibawah MBM terdapat :
- a) *Micro Financing Analyst* (MFA) adalah orang yang bertugas melakukan Analisa pembiayaan Warung Mikro baik *on desk* maupun *on the spot*.
 - b) Pelaksana Marketing Mikro Mitra (PMM Mitra) adalah orang yang mengatasi pembiayaan bermasalah.
 - c) *Micro Fiancing Sales* (MFS) adalah orang yang bertugas mengptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk Warung Mikro.

² Wawancara dengan Rika Avrilia Sari (General Support Staff) pada tanggal 26 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jantho

- d) *Micro Administration* (MA) adalah yang bertugas membuat akad dan arsip-arsip penting, dan juga memastikan kelengkapan dokumen nasabah Warung Mikro.³

2.3 Kegiatan Usaha PT. Bank Syariah Mandiri

Bank adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah menghimpun dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit serta memberikan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.

Berikut penjelasan terhadap produk-produk penghimpunan dan penyaluran dana serta pemberian layanan jasa perbankan yang ada pada Bank Syariah Mandiri Kantor cabang pembantu Jantho.

2.3.1 Penghimpun Dana

Produk- produk penghimpunan dana pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho, antara lain (BSM,2017d) :

1. Tabungan BSM

Tabungan BSM merupakan tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat yang berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudhārahah mutlaqah*. Manfaatnya yaitu dimana BSM Card berfungsi sebagai kartu ATM dan debit, memberikan kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan sedekah, dan juga aman serta terjamin karena pengelolaan dana sesuai syariah.

2. Tabungan Mabru BSM

Tabungan Mabru BSM ini diperuntukkan bagi nasabah untuk membantu perencanaan pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Produk

³ Wawancara dengan Hendra Klana (Micro Banking Manager) pada tanggal 29 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Jantho

ini menggunakan prinsip *mudhārabah mutlaqah*, namun penarikannya hanya boleh untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji dan umrah. Manfaatnya memberikan kenyamanan, terjamin serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

3. Tabungan Maburr Junior BSM

Tabungan Maburr Junior BSM ini diperuntukkan bagi nasabah untuk membantu perencanaan pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Produk ini sama dengan Produk Tabungan Maburr, hanya saja tabungan ini khusus untuk usia di bawah 17 tahun. Produk ini menggunakan prinsip *mudhārabah mutlaqah*. Persyaratan yang harus disiapkan sangatlah mudah dan sederhana serta memberikan manfaat kenyamanan, terjamin dan lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

4. Tabungan Investa Cendikia BSM

Tabungan Investa Cendikia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan menggunakan prinsip *mudhārabah mutlaqah*. Manfaatnya memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi.

5. Tabungan Berencana BSM

Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka dari PT. Bank Syariah Mandiri dengan prinsip *mudhārabah mutlaqah* yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana. Manfaatnya memberikan ketenangan serta kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah serta dilindungi asuransi.

6. Tabungan Simpatik BSM

Tabungan Simpatik merupakan tabungan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat yang berdasarkan prinsip akad *wadfi'ah*. Manfaatnya yaitu dimana BSM Card berfungsi sebagai kartu ATM dan debit, memberikan kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan sedekah, dan juga aman serta terjamin karena pengelolaan dana sesuai syariah.

7. TabunganKu BSM

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Manfaatnya yaitu dimana BSM Card berfungsi sebagai kartu ATM dan debit, memberikan kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq, dan sedekah, dan juga aman serta terjamin karena pengelolaan dana sesuai syariah.

8. Deposito PT. BSM

Deposito merupakan Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudhārabah muthlaqah*. Manfaatnya yaitu dimana dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah, bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan, yang terakhir fasilitas *Automatic Roll Over (ARO)*.

2.3.1 Penyaluran Dana

Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho pada penyaluran dana dilakukan dalam beberapa bentuk, yaitu⁴ :

1. Pembiayaan kepemilikan rumah (BSM Griya)

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau jangka panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* dengan sistem *murābahah*.

2. Pembiayaan BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam 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, misalnya perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

3. Pembiayaan BSM OTO

Pembiayaan BSM OTO merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murābahah*. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai pembiayaan OTO adalah :

- Jenis kendaraan : Mobil
- Kondisi kendaraan : Baru

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

4. Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan ini merupakan program pembiayaan bagi pengusaha mikro yang membutuhkan modal tambahan untuk pengembangan

usahanya. Pembiayaan ini dalam prinsip syariah menggunakan akad *murābahah*.

⁴ Wawancara dengan Muhammad Syafrizal (Customer Banking Relationship Manager) pada tanggal 21 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

2.3.1 Penyaluran Jasa

Produk-produk penyaluran jasa pada Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho, antara lain (BSM,2017d) :

1. BSM Giro

BSM Giro merupakan sebuah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad damanah*. Yang mana BSM Giro ini dapat memberikan kemudahan transaksi bagi nasabah 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), dan bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM. Selain penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah, BSM juga menyediakan produk BSM Giro US Dollar, Sin Dollar dan Euro.

2. BSM Card

BSM card merupakan kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/*Electronic Data Capture*). Yang mana manfaatnya dapat memberikan kemudahan Tarik tunai di seluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama, dan ATM Prima. Selain itu, BSM card dapat memberikan kemudahan berbelanja di lebih 20.000 *merchant* yang menyediakan mesin-mesin EDC Prima BCA dan EDC Mandiri, antara lain : Carrefour, Giant, Hypermart, toko buku Gramedia, Alfamart, Indomaret, Rumah Sakit Ibu dan Anak Hermina, Apotik Kimia Farma, SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum).

3. BSM Mobile Banking GPRS

BSM *Mobile Banking* GPRS merupakan layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone* (handphone) berbasis GPRS. Yang mana manfaatnya memberikan kenyamanan bertransaksi kapan saja dan dimana saja bagi nasabah, memberikan kemudahan melakukan transaksi seperti layaknya si ATM, biaya pulsa paling murah, kurang dari Rp%) per transaksi, dapat diaplikasikan pada semua jenis SIM Card & ponsel yang menggunakan teknologi GPRS dan dilengkapi fitur *special transfer time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

4. BSM *Net Banking*

BSM *Net Banking* merupakan sebuah layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet. Yang mana manfaatnya memberikan kenyamanan bertransaksi kapan saja dan di mana saja, dapat mengelola sendiri transaksi keuangan, mendapatkan pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM *Net Banking* dan dilengkapi fitur *special transfer real time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

2.4. Keadaan personalia PT. Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho.

PT. Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho memiliki 21 orang karyawan yang bertugas didalamnya. Karyawan tersebut terdiri dari 13 orang pria dan 8 orang wanita.

Tabel 2.1

**Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho berdasarkan
Unsur Utama Tahun 2018 :**

JABATAN	JUMLAH
<i>Branch Manager</i>	1
<i>CBRM</i>	1
<i>JR CBRM</i>	1
<i>CAS</i>	1
<i>BOSM</i>	1
<i>General Support Staff</i>	1
<i>Customer Service</i>	1
<i>Teller</i>	2
<i>MBM</i>	1
<i>Analys Mikro</i>	1
<i>PMM Mitra</i>	1
<i>MFS</i>	3
<i>Micro ADM</i>	1
<i>Security</i>	3
<i>Draiver</i>	1
<i>Office Boy</i>	1
Total	21

Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho, 2018

Adapun posisi yang ditempati oleh para karyawan tersebut adalah sebagai berikut :

Masing-masing satu orang karyawan bertugas sebagai *Kepala Kantor Cabang Pembantu*, satu orang pada CBRM (*Customer Banking Relationship Manager*), satu orang pada JR.CBRM (*Junior Customer Banking Relationship Manager*), satu orang karyawan pada CAS (*Customer Administrasion Service*), satu orang karyawan pada OO (*Operation Officer*), satu orang karyawan pada BO (*Back Officer*), satu orang karyawan pada KWM (*Kepala*

Warung Mikro), satu orang pada karyawan AAM (*Asisten Analis Mikro*), satu orang karyawan pada PMM (*Pelaksana Marketing Mikro*), tiga orang pada MFS (*Mikro Financig Sales*), satu orang karyawan pada APM (*Administrasi Pembiayaan Mikro*), satu orang karyawan pada CS (*Costumer Service*), dua orang karyawan pada *Teller*, satu orang karyawan pada *Driver*, satu orang karyawan pada OB (*Office Boy*), dan tiga karyawan lainnya sebagai *Security*.

Tabel 2.2

Personalia PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2018 :

JENIS KELAMIN	JUMLAH
Laki-Laki	13
Perempuan	8
TOTAL	21

Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho, 2018

Untuk menciptakan tujuan organisasi dan menciptakan suatu pola yang dapat mempertinggi efesiensi kerja, PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu jantho yang merupakan sebuah institusi, perlu membina hubungan baik antara setiap bagian di dalam kelompok kerja. Dari sini diharapkan akan wujudnya koordinasi antara setiap unit kerja yakni dengan adanya suatu kesatuan arah dan tanggung jawab serta pengawasan.



LAPORAN KERJA PRAKTIK

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kerja Praktik yang dilaksanakan di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho berlangsung sesuai prosedur yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yaitu jurusan Diploma III Perbankan Syariah dengan tempat kerja praktik yaitu PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho. Selama 35 hari penulis melakukan kerja praktik di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho dari tanggal 26 Februari – 12 Mei 2018. Penulis mendapatkan banyak pengalaman, ilmu, serta wawasan pada saat melakukan kegiatan-kegiatan kerja ditempat praktik. Selama kegiatan kerja praktik berlangsung penulis diposisikan pada bagian pembiayaan. Hal tersebut akan penulis paparkan berdasarkan posisi bagian tempat penulis melakukan kerja praktik. Adapun jenis-jenis kegiatan yang dilakukan selama melaksanakan kerja praktik pada Bank Syariah Mandiri diantaranya :

3.1.1 Bagian Umum

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dibidang umum, antara lain :

1. Mendokumentasikan umbul-umbul BSM
2. Mengantarkan slip nasabah kepada *Back Office*.
3. Mengantarkan slip aplikasi mobile banking kepada *Customer Service*.
4. Membuat surat himbuan hoax tentang BSM.
5. Mengantarkan tiket debit dan kredit kepada *Teller*.

3.1.2 Bagian Pembiayaan

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dibidang pembiayaan, antara lain :

1. Merekap dan menyatukan data daftar kontrak pembiayaan *murābahah*.
2. Membubuhkan stempel pada surat kontrak pembiayaan nasabah.
3. Mencari berkas data nasabah pembiayaan sesuai dengan nama yang disebutkan.
4. Menempelkan nama nasabah pembiayaan implan pada amplop besar.
5. Mencatat nama nasabah yang sudah tertera pada amplop besar.
6. Merekap data nasabah pembiayaan *murābahah* yang sudah lunas.
7. Menyusun berkas-berkas nasabah seperti : identitas nasabah, memo, daftar gaji dll.
8. Membuat daftar pembayaran gaji nasabah pembiayaan.
9. Mengecek identitas nasabah pembiayaan *murābahah* sesuai dengan data yang tersedia.
10. Membuat surat Tanda Terima Uang Nasabah (TATUNA) pembiayaan konsumtif BSM.
11. Mengetik surat penawaran pemberian pembiayaan.
12. Mengetik surat pencairan pembiayaan.
13. Mengetik surat akad pembiayaan untuk renovasi rumah berdasarkan prinsip *murābahah*.
14. Mengetik daftar hadir penandatanganan akad pembiayaan *murabāhah*.
15. Menuliskan surat asuransi nasabah pembiayaan.
16. Membubuhkan stempel pada nota analisa pembiayaan.
17. Membuat surat akad dan surat permohonan pembiayaan nasabah BSM Implan.
18. Mencetak surat *Checklist Risk Acceptance Criteria (RAC) End User PNS/CPNS*.

19. Membubuhkan stempel dan mentandatangani surat akad pembiayaan.
20. Mengantarkan surat persetujuan pengadaan printer BSM KCP Jantho kepada *Back Office*.
21. Mencetak identitas dan data nasabah pembiayaan *murābahah*.

3.1.3 Bagian Operasional

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dibidang operasional antara lain :

1. Menyesuaikan formulir nasabah akhir tahun dan nasabah awal tahun.
2. Memperbaiki biaya adm pada brosur produk dan jasa BSM.
3. Menyatukan formulir pembukaan rekening nasabah.
4. Merapikan dan menyisihkan data permohonan buku tabungan, form pembukaan rekening produk dana, form aplikasi *net banking*, rekening koran, memo, permohonan *reissue*, *form* permintaan / keluhan nasabah, *form* pengiriman uang, *form* aplikasi kartu ATM, penutupan rekening, *form* laporan verifikasi, *form user ID switching* BPIH, form deposito dll.
5. Menyusun berkas-berkas nasabah sesuai dengan urutan nama, nomor rekening, tanggal dan tahun yang telah ditentukan.
6. Memisahkan dan meletakkan slip pada bagiannya masing-masing.
7. Mengisi *form* aplikasi pembukaan rekening produk dana perorangan.

3.1.4 Bagian Pembiayaan Mikro

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dibidang pembiayaan mikro, antara lain :

1. Mencetak data bidang Mikro.
2. Menyalin formulir pembiayaan Mikro.

3.2. Bidang Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kerja praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri kantor Cabang Pembantu Jantho, penulis ditempatkan pada bagian pembiayaan. Penulis melakukan sekaligus mengamati berlangsungnya pelayanan yang diberikan oleh setiap karyawan kepada nasabah, khususnya pada bagian pembiayaan yaitu Warung Mikro.

3.2.1. Strategi Pemasaran Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

Melihat tingginya minat masyarakat terhadap perbankan syariah, maka Bank Syariah harus menyikapinya dengan baik. Bank syariah dapat melakukan pengembangan pengenalan produk-produk yang ditawarkan sehingga memiliki daya tarik dan nilai jual yang dapat memberikan pengaruh pada nasabah maupun calon nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang produk-produk perbankan syariah.

Dalam proses pengenalan produk pembiayaan warung mikro kepada masyarakat, Bank Syariah Mandiri KCP Jantho juga memiliki metode yang biasa digunakan oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya, yaitu dengan menciptakan Sumber Daya Manusia (SDM) yang produktif dan tinjauan lokasi *market* atau pasar yang tepat.

Upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho untuk meningkatkan kualitas SDM karyawan adalah dengan :

- a. Mengadakan pelatihan-pelatihan tentang pemahaman perbankan syariah dan juga mengenalkan produk pembiayaan warung mikro. Pelatihan ini berupa simulasi agar Pelaksana *Marketing* Mikro terbiasa dan maksimal dalam melayani nasabah.
- b. Adanya tambahan bonus dan kenaikan jenjang karir bagi Pelaksana *Marketing* Mikro apabila bisa mencapai target yang diinginkan. Dengan adanya pemberian bonus atau kenaikan jenjang karir, maka

hal ini bisa menjadi motivasi bagi Pelaksana *Marketing* Mikro untuk mendapatkan calon nasabah.

- a) Melakukan pengawasan atau monitoring terhadap Pelaksana *Marketing* Mikro. Dalam hal pengawasan, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho melaksanakannya baik secara langsung maupun periodik yang dilakukan oleh pimpinan maupun Kepala Pembiayaan warung mikro. Pengawasan ini dilakukan secara langsung pada saat operasional dan pelaksanaan program kerja Bank Syariah Mandiri berlangsung seperti adanya absensi untuk karyawan, laporan neraca laba rugi harian, pengecekan terhadap kelengkapan administrasi, serta adanya papan kontrol (*4DX*) yang oleh Pelaksana *Marketing* Mikro untuk pimpinan dalam hal pencapaian target, sehingga pimpinan dapat mengevaluasi para marketing dalam hal pencapaian target.

Untuk mencapai langkah pemasaran dalam memasarkan produk, Strategi yang digunakan Pembiayaan Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri adalah dengan menggunakan strategi *marketing mix*. Philip Kotler mendefinisikan *marketing mix* sebagai seperangkat variable pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan. *Marketing mix* meliputi empat *variable* yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion* (Kasmir, 2010 : 119-120).

1. *Product* (produk)

Strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam upaya menarik minat nasabah adalah dengan menampilkan mutu dari Produk Pembiayaan Warung Mikro tersebut serta mengedepankan keunggulan dari produk-produk perbankan syariah dan memberi kemudahan bagi pengusaha-pengusaha skala mikro yang sulit untuk memperoleh akses permodalan, sehingga

Bank Syariah Mandiri dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar sasarnya.

Pembiayaan Warung Mikro sendiri menawarkan empat jenis produk diantaranya adalah¹ :

1) Pembiayaan Serbaguna Mikro

Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditunjukkan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan atau badan usaha dengan limit sampai dengan 200 juta.

Tujuan penggunaan pembiayaan serbaguna mikro adalah untuk keperluan konsumtif. Target penyaluran pembiayaan serbaguna mikro dikategorikan berdasarkan jenis sumber pembayaran nasabah yaitu nasabah GOLBERTAP dan *non*-GOLBERTAP, nasabah GOLBERTAP adalah nasabah yang sumber pembayarannya berasal dari gaji atau penghasilan tetap yang diterima setiap bulan termasuk di dalamnya Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), Tentara Nasional Indonesia (TNI) atau Polisi Republik Indonesia (POLRI), pegawai perusahaan swasta yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, baik karyawan tetap maupun kontrak. Sedangkan nasabah *non*-GOLBERTAP adalah nasabah dengan sumber pembayarannya berasal dari usaha yang dikelolanya (wiraswasta).

Jangka waktu pembiayaan bagi *non*-GOLBERTAP maksimal 4 tahun sedangkan bagi GOLBERTAP selama 8 tahun jatuh tempo.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan serbaguna

¹ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 22 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

mikro adalah akad *murābahah*. Akad *murābahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad *murabahah* merupakan transaksi jual beli dimana kelebihan dan harga pokoknya merupakan keuntungan dari penjualan barang.

2) Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan Usaha Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat modal kerja kepada nasabah atau calon nasabah dengan limit sampai dengan 200 juta. Fasilitas pembiayaan usaha mikro ini ditunjukkan kepada nasabah pedagang dan wiraswasta yang mana jangka waktu pembiayaan maksimal selama 4 tahun. pembiayaan usaha mikro ini menggunakan akad *murābahah*.

3) Pembiayaan Aliansi

Pembiayaan Aliansi adalah salah satu produk mikro dimana Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho menjalin kerja sama dengan instansi-instansi terkait untuk membeli pembiayaan terhadap pegawai-pegawai instansi tersebut.

4) Pembiayaan Umroh Mikro

Pembiayaan Umroh Mikro adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah, pembiayaan keseluruhan minimum 25 juta dan pembiayaan maksimum 40 juta per jamaah dan maksimum 200 juta per nasabah yang diperuntukkan untuk paket keluarga (suami / istri / orang tua / adik / kakak kandung maupun ipar dari pemohon) dengan jangka waktu pembiayaan maksimal selama 3 tahun.

2. Price (Harga)

Harga yang ditetapkan Pembiayaan Warung Mikro bagi pemilik usaha dan karyawan, maksimum pembiayaan hingga 200 juta. Harga harus ditentukan besarnya, hal ini sangat penting karena harga dapat menentukan laku tidaknya produk yang akan ditawarkan di pasar.

Tabel 2.3

**Limit Pembiayaan Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri
Kantor Cabang Pembantu Jantho 2018 :**

Limit Pembiayaan	Price
	(eq.efektif/ th)
>Rp10.000.000 s.d Rp50.000.000	22,01 % per tahun
>Rp50.000.000 s.d Rp100.000.000	20,01 % per tahun
>Rp100.000.000 s.d Rp200.000.000	18% per tahun

Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho, 2018

Dari tabel diatas, penetapan strategi harga pada produk Pembiayaan Warung mikro yang dilakukan oleh Bank Syariah mandiri untuk masing-masing pembiayaan adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk pengambilan pembiayaan mulai dari limit Rp10.000.000 s.d Rp50.000.000 maka 22,01% efektif sesuai dengan periode angsuran, atau setara dengan $\pm 1,8\%$ per bulan.
- 2) Untuk pengambilan pembiayaan mulai dari limit Rp50.000.000 s.d Rp100.000.000 maka 20,01% efektif sesuai dengan periode angsuran, atau setara dengan $\pm 1,6\%$ per bulan.
- 3) Untuk pengambilan pembiayaan mulai dari limit Rp100.000.000 s.d Rp200.000.000 maka 18% efektif sesuai dengan periode angsuran, atau setara dengan $\pm 1,5\%$ per bulan.

Penetapan harga tersebut berlaku untuk pembiayaan mikro yang disalurkan melalui Warung Mikro baik untuk tujuan produktif maupun multiguna.

3. *Place* (Tempat)

Dalam hal ini, lokasi PT. Bank Syariah mandiri KCP Jantho ini berada dipusat pembelanjaan/pasar kota jantho. Lokasi tersebut mudah diakses dan dikelilingi oleh pelaku usaha mikro dan pasar-pasar tradisional. Pada lokasi ini tersedia sarana dan prasarana seperti warung nasi, *home* industri, instansi pemerintahan dan lain-lain serta respon masyarakat yang baik.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan aktivitas yang menunjang keberhasilan strategi pemasaran lainnya. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk/jasa dengan tujuan menarik nasabah. Tanpa promosi keunggulan produk tidak dapat diketahui oleh konsumen. Program penentuan harga diskon yang disusun perlu diperkuat dengan iklan sehingga diketahui oleh target pasar.

Promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Jantho pada Produk Pembiayaan Warung Mikro adalah sebagai berikut :

- a. Periklanan (*advertising*) yaitu melakukan promosi dengan menggunakan brosur, spanduk baik di media cetak maupun media elektronik.
- b. Publisitas (*publicity*) yaitu promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra perusahaan kepada calon nasabah melalui kegiatan-kegiatan sosialisasi atau dengan menerima mahasiswa magang juga merupakan salah satu cara mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Jantho.
- c. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) yaitu promosi yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Mandiri, dalam hal ini pemasaran

pembiayaan dilaksanakan oleh Pelaksana *Marketing* Mikro (PMM) dalam melayani, mensosialisasikan, menjelaskan kelebihan dan keunggulan produk Pembiayaan Warung Mikro kepada calon nasabah, serta melakukan *survey* langsung ke lapangan dengan melakukan kunjungan pada pelaku usaha mikro seperti pasar tradisional, pedagang-pedagang kaki lima, industri rumahan dan lain-lain.

Promosi ini dilakukan oleh Pelaksana *Marketing* Mikro untuk mendapatkan informasi nasabah yang potensial. Pelaksana *Marketing* Mikro memiliki peran yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran dan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis. Maka dari itu Pelaksana *Marketing* Mikro harus² :

- 1) Memahami produk
Seorang Pelaksana *Marketing* Mikro tidak mungkin turun kelapangan tanpa mempersiapkan apapun. Bagaimana seseorang akan menawarkan produknya jika tidak mengerti apa yang ingin disampaikan.
- 2) Memetakan lokasi dan target pasar
Melakukan pengamatan dipasar terlebih dahulu, seperti mengamati kondisi pasar dan kondisi calon nasabah. Hal seperti apa yang lebih diminati oleh nasabah atau masyarakat disekitar.
- 3) Memprioritaskan radius 100-500 meter
Pelaksana *Marketing* Mikro harus memprioritaskan lokasi pasar yang jaraknya 100-500 meter dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu Jantho. Jarak yang telah diprioritaskan dari lokasi kantor harus menjadi nasabah pembiayaan Warung Mikro.

² Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 22 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

4) Prospek dan disiplin laporan kunjungan

Prospek yang dimaksudkan disini adalah prospek dalam memasarkan produk. Semakin banyak *marketing* yang giat menebarkan brosur dan menawarkan produknya maka semakin besar peluang nasabah yang akan berminat. Melakukan kunjungan ulang nasabah lama dan kunjungan kepada calon nasabah merupakan sebuah metode yang harus dilakukan oleh Pelaksana *Marketing* Mikro untuk meningkatkan jumlah nasabah. Selain itu, Pelaksana *Marketing* Mikro wajib melaporkan laporan kunjungan setiap harinya kepada *supervisor*, guna mendisiplinkan tingkat kinerja.

3.2.2 Efektivitas Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho

Untuk meningkatkan efektivitas kinerja warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, maka PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho menekankan kepada (SDM) nya untuk lebih bertanggung jawab pada tugasnya masing-masing, sehingga dalam meraih efektifitas dan efisiensi kerja menjadi lebih terarah. Konteksnya semakin bertanggung jawab seseorang maka semakin kuat komitmen dan keberhasilan seseorang dalam mencapai target yang diharapkannya. Selain SDM, warung mikro serta didukung dengan fasilitas-fasilitas yang memudahkan nasabah dalam memperoleh pembiayaan.

Budaya kerja yang telah dibentuk oleh Bank Syariah Mandiri KCP Jantho bagi karyawan mikro telah menciptakan lingkungan kerja yang kondusif berpengaruh terhadap proses pemasaran produk pembiayaan mikro tersebut. Sehingga, baik nasabah maupun calon nasabah merasa nyaman saat ingin mengajukan pembiayaan. Dalam meningkatkan efektivitas pemasarannya, marketing mikro harus memasarkan produk mikro dengan

memperkirakan radius 100-500 meter harus menjadi nasabah mikro. Agar memudahkan proses pemeliharaan lokasi, setelah menguasai radius 100-500 meter, maka dapat dilakukan pemasaran yang lebih luas lagi.

Telah diperkirakan, dalam periode Januari sampai dengan April 2018, realisasi pencairan dana pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho mencapai Rp992.000.000., (Sembilan Ratus Sembilan Puluh Dua Juta Rupiah). Hal ini menunjukkan bahwa Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri sudah efektif dalam menjalankan pembiayaannya pada bulan Januari hingga April 2018.

Tabel 2.4

**Jumlah Nasabah pada Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP
Jantho Tahun 2015- 2017 :**

Tahun	Jumlah Nasabah
2015	48 orang
2016	48 orang
2017	50 orang
TOTAL	146 orang

Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho, 2018

Dari tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho pada tahun 2015- 2016 memiliki jumlah yang sama, namun pada tahun 2017 nasabah warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri telah mengalami peningkatan.

Pada tahun sebelumnya warung mikro pernah tidak memiliki pencairan dana pada bulan tertentu, hal ini disebabkan karena ada beberapa nasabah yang mengajukan pembiayaan tetapi datanya tidak memenuhi persyaratan, seperti kurangnya nilai jaminan, usia calon nasabah masih dibawah 21 tahun dan diatas 65 tahun. Sedangkan umur pemohon minimal 21 tahun dan maksimal 65 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan. Apabila pemohon

tidak memenuhi syarat tersebut, maka Bank Syariah mandiri tidak dapat menyetujui pembiayaan dan mencairkan dana tersebut.³

3.2.3. Kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri KCP Jantho dalam memasarkan produk Pembiayaan Warung Mikro kepada calon nasabah

Profesionalitas dan nilai-nilai agama merupakan rangkaian yang tidak dapat dipisahkan dalam berbisnis apapun jenis bisnisnya. Karena hal ini merupakan bagian dari prinsip pemasaran perbankan syariah. Dalam perusahaan berbasis syariah, pengukuran yang jelas dan transparan merupakan suatu hal yang sangat penting. Mengaplikasikan nilai-nilai prinsip Ekonomi Islam dalam berbagai bidang khususnya dalam bagian pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan masyarakat sebagai calon nasabah, akan tetapi setiap menjalankan kegiatan usaha pasti akan ditemui berbagai macam kendala yang dihadapi oleh perusahaan. Strategi atau langkah-langkah yang sudah tersusun rapih tidak berjalan sesuai dengan rencana dan target yang diharapkan.

Untuk memasarkan Produk Pembiayaan warung mikro, Bank Syariah Mandiri KCP Jantho memiliki beberapa kendala, diantaranya adalah sebagai berikut⁴ :

1. Kurang atau minimnya pengetahuan para calon nasabah terhadap istilah-istilah dan akad-akad yang digunakan oleh perbankan syariah serta konsep dan aplikasi yang digunakan pada Produk Pembiayaan Warung Mikro itu sendiri.

³ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 16 Mei 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

⁴ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 23 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

2. Umumnya calon nasabah yang mengajukan Pembiayaan Warung Mikro tidak memiliki jaminan.
3. Batas usia pengajuan pembiayaan mikro adalah minimal 21 tahun dan maksimum 65 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan, ada beberapa calon nasabah yang berusia lebih dari 65 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan sehingga Bank Syariah Mandiri tidak dapat menyetujui pembiayaan.
4. Adanya bank pesaing yang memiliki produk sejenis dengan Produk Pembiayaan Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri, seperti Produk KUR pada Bank BRI.

Maka solusi yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho untuk mengatasi kendala yang ada Pembiayaan Warung Mikro yaitu⁵ :

1. Memberikan pemahaman melalui sosialisasi kepada masyarakat maupun secara langsung tentang bagaimana mekanisme, konsep dan aplikasi serta akad yang digunakan pada Produk Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho.
2. Jika calon nasabah tidak memiliki jaminan, maka pihak yang masih ada hubungan keluarga dengan calon nasabah dapat memberikan jaminan.
3. Apabila calon nasabah usianya lebih dari 65 tahun pada saat jatuh tempo, maka keluarga calon nasabah yang lebih muda dapat mengajukan pembiayaan dengan syarat minimal usianya 21 tahun.
4. Untuk menyiasati persaingan dengan para pesaing, maka Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho memberikan

⁵ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Branch Manager) pada tanggal 23 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

kemudahan kepada calon nasabah yang akan mengajukan Pembiayaan Warung Mikro.

3.3. Teori Yang Berkaitan Dengan Kerja Praktik

3.3.1. Pengertian Strategi Pemasaran Bank

Secara umum strategi adalah langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Sedangkan menurut Fandy Tjiptono dalam bukunya strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya (Tjiptono, 2015 :16).

Philip kotler mendefinisikan pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Dari pengertian tersebut dapat diuraikan bahwa pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabah terhadap produk dan jasa (Kasmir, 2010 : 53).

Dalam kamus besar ilmu pengetahuan, strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan perusahaan pada umumnya. Hal ini memiliki tujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai strategi pemasaran guna meningkatkan daya saing, dan untuk mengetahui seberapa efektif pelaksanaan strategi pemasaran yang telah dilakukan (Wibowo, 2015 : 59).

Sedangkan pengertian pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan (Kasmir, 2010 : 54-55).

Aktivitas pemasaran diperlukan baik oleh perusahaan yang baru diluncurkan maupun perusahaan yang telah berjalan. Pemasaran Merupakan satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan. Tanpa pemasaran, suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing.

Dalam praktiknya tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan juga dilakukan sebagai langkah untuk mencapai tujuan jangka panjang. Demikian pula dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki banyak kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Secara umum tujuan pemasaran bank adalah untuk (Kasmir, 2010 : 57) :

1. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya.
3. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

3.3.2. Pengertian Efektivitas Pembiayaan

Efektivitas berasal dari bahasa Inggris yaitu *Effective* yang berarti berhasil, tepat atau manjur. Dalam kamus bahasa Indonesia, efektivitas berasal dari kata efektif yang berarti mempunyai nilai efektif, pengaruh atau akibat, biasa diartikan sebagai kegiatan yang bisa memberikan hasil yang memuaskan. Dalam manajemen keuangan dan akuntansi perbankan, efektivitas berarti tingkat sejauh mana tujuan atau sasaran tercapai. Sedangkan dalam kamus istilah ekonomi, efektivitas merupakan suatu besaran atau angka untuk menunjukkan sampai seberapa jauh sasaran (target) tercapai. (Sarifuddin, 2017 : 25).

Jika diartikan secara luas, efektivitas merupakan suatu keadaan dimana kita bisa mencapai sasaran yang setinggi-tingginya dengan biaya tertentu. (Sholihat, 2015 : 20).

Dari pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target yang sudah ditentukan dan telah dicapai oleh perusahaan dan penyelesaian pekerjaan yang tepat pada waktunya dapat dilihat dari salah satu penghasilan dan pertumbuhan perusahaan.

Secara ekonomi pembiayaan dapat diartikan sebagai pemindahan daya beli dari satu tangan ke tangan yang lain atau penciptaan daya beli. Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan bab 1 Pasal 1 No. 12 bahwasanya pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak membiayai untuk mengembalikannya atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan (Republik_Indonesia, 1998).

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu: (Ryandi, 2011 : 31)

1. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arri luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Jadi, pembiayaan adalah istilah dalam sistem keuangan syariah untuk lembaga keuangan syariah baik itu mikro maupun makro dalam menyalurkan dananya. Pembiayaan yang baik adalah pembiayaan yang efektif, dimana pembiayaan tersebut dapat tersalurkan dengan baik kepada para pelaku usaha yang membutuhkan dan mampu memberikan manfaat bagi nasabah yang melakukan pembiayaan tersebut (Anjani, 2013 : 10).

3.3.3. Landasan Pemasaran Dalam Islam

Menurut Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula dalam bukunya *syariah marketing*, mengatakan bahwa ada empat karakteristik pemasaran syariah yaitu ketuhanan, etis, realistis dan humanistis (Kertajaya, 2006 : 28).

1. Ketuhanan (*Rabbaniyah*)

Theistis atau ketuhanan atau rabbaniyah adalah suatu keyakinan yang bulat, bahwa semua gerak gerik manusia selalu berada di bawah pengawasan Allah Swt. Nilai rabbaniyah tersebut melekat atau menjadi darah daging dalam pribadi setiap muslim, sehingga dapat mengerem perbuatan-perbuatan tercela dalam dunia bisnis.

2. *Etis (Al-Akhlaqiyah)*

Etis artinya semua perilaku berjalan diatas norma etika yang berlaku umum. Etika adalah kata hati, dan kata hati ini adalah kata yang sebenarnya, *the will of god*, tidak bisa dibohongi.

3. *Realistis (Al-Waqi'iyah)*

Realistis artinya sesuai dengan kenyataan, jangan mengada-ngada apalagi yang menjurus kepada kebohongan. Semua tindakan penuh dengan kejujuran. Semua transaksi dilakukan harus berlandaskan pada realita.

4. *Humanistis (Al-Insaniyah)*

Humanistis atau al-insaniyah artinya berperikemanusiaan, hormat menghormati sesama, marketing berusaha membuat kehidupan mejadi lebih baik.

Hukum pemasaran dalam landasan *ijma'* adalah sunnah, dikarenakan terdapat nilai-nilai yang mengandung unsur-unsur yang teramat mulia (*ta'awun*) yang didasarkan atas kebaikan dan taqwa. Didalam landasan fiqh segala sesuatu yang berkaitan dengan *muamalah* dapat dilakukan selama tidak ada suatu dalilpun yang mengharamkannya. Rukun pemasaran terdiri dari 3 (tiga) rukun merupakan komponen persyaratan dalam melakukan jual-beli, yaitu : terdapat penjual dan pembeli, terdapat barang/ produk/ jasa serta terdapat *ijab qabul* (Miftah, 2015 : 16).

Dalam islam, kriteria dalam pemasaran tentunya perlu didasari pada nilai-nilai yang dikandung dalam Al-quran, sesuai dengan firman Allah SWT yang tercantum dalam ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan *wakalah* yaitu, firman Allah S.W.T dalam Surat Al-Kahfi ayat 19 :

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ ۗ قَالُوا لَبِئْنَا
يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۗ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ ۖ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ
هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ
وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

Terjemahan: “Dan demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkatalah salah seorang di antara mereka:

sudah berapa lamakah kamu berada (disini?)", mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari", berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini), maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah dia lihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun".

Dalam ayat ini menjelaskan perginya salah seorang *ash-habul kahfi* yang bertindak sebagai wakil mereka memilih dan membeli makanan. Hal ini sama dengan pemasaran yang berbentuk perwakilan. Para Pelaksana Marketing Mikro yang mewakilkan bank dalam menawarkan produk-produknya kepada calon nasabah.

3.3.4. Pengertian Warung Mikro

Peranan Bank syariah dalam mewujudkan kesejahteraan umat secara merata sangatlah memungkinkan, salah satu peranan Bank Syariah yang dapat dilakukan dalam mewujudkan peranan tersebut adalah melakukan pembiayaan kepada masyarakat mikro.

Bank Syariah Mandiri sendiri telah memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama "Warung Mikro". Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usahanya secara syariah. Jadi dapat disimpulkan Warung Mikro merupakan suatu outlet pada Bank Syariah Mandiri yang mengurus produk pembiayaan mikro kepada nasabah perorangan/ Badan Usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau

pembiayaan investasi dengan maksimal limit sampai dengan Rp.200.000.000 (Surat Edaran, 2009).

Pembiayaan warung mikro adalah program pembiayaan bagi pengusaha-pengusaha mikro. Dalam pembiayaan Warung Mikro ini, akad yang digunakan adalah akad *murābahah* tergantung kepada pembiayaan yang diinginkan oleh nasabah. Artinya bank sebagai lembaga intermediasi memiliki peluang untuk mengembangkan bisnis dalam pembiayaan segmen mikro mengingat potensi pasar pembiayaan mikro yang cukup luas.

Adapun Keunggulan-keunggulan Pembiayaan Warung Mikro sebagai berikut⁶ :

1. Prosesnya cepat

Pembiayaan Warung Mikro dikenal sebagai pembiayaan yang prosesnya cepat dikarenakan nasabah mikro tidak berpengaruh pada bunga, maka proses pencairannya menjadi lebih cepat. pada umumnya berkas-berkas yang dibutuhkan pada pembiayaan mikro tidak terlalu banyak, mudah saat dipersiapkan untuk nasabah, selain itu, pembiayaan mikro tidak membutuhkan neraca keuangan, sehingga nasabah tidak perlu melengkapi laporan keuangan secara rinci, dan proses analisa pembiayaan mikro tidak terlalu rinci seperti pembiayaan komersil sehingga proses analisa tidak terlalu sulit.

2. *Cash Pick Up*

Cash Pick Up merupakan layanan jasa yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah berupa layanan pengambilan atau penjemputan uang tunai dari lokasi nasabah untuk setoran dana angsuran pembiayaan mikro.

Yang mana pembiayaan mikro ini bertujuan untuk membantu para pengusaha yang bergerak dibidang mikro agar memperoleh pembiayaan dalam mengembangkan usahanya, serta untuk merangsang generasi muda untuk memulai usahanya dalam menjalankan roda perekonomian secara maksimal.

⁶ Wawancara dengan Hendra Klana (Mikro Brance Manager) pada tanggal 29 Maret 2018 di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Setelah melakukan Kerja Praktik di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho banyak pengalaman yang didapatkan oleh penulis diantaranya ilmu pengetahuan khususnya tentang strategi pemasaran dan efektivitas pada warung mikro PT. Bank Syariah mandiri KCP Jantho, serta cara kerja yang diaplikasikan dari teori yang didapatkan pada bangku kuliah.

Dalam strategi pemasaran warung mikro, penulis berpendapat bahwa PT. Bank Syariah Mandiri menetapkan dan mempraktikkan strategi pemasarannya sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh PT. Bank Syariah mandiri KCP Jantho.

Untuk menunjang proses kelancaran usahanya, terdapat keunggulan-keunggulan yang penulis dapatkan dalam pembiayaan warung mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, seperti proses pembiayaan yang cepat dikarenakan nasabah mikro tidak berpengaruh pada bunga sehingga proses pencairannya menjadi lebih cepat dan layanan jasa yang berupa penjemputan uang tunai dari lokasi nasabah untuk setoran dana angsuran pembiayaan yang disebut dengan cash pick up.

Ketika penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, penulis mendapati beberapa kelemahan/kendala dalam melaksanakan strategi pemasaran warung mikro diantaranya yaitu kurangnya pengetahuan para calon nasabah terhadap istilah-istilah dan akad-akad yang digunakan oleh perbankan syariah. Kemudian adanya kendala yang disebabkan oleh ada beberapa calon nasabah yang berusia lebih dari 65 tahun pada saat jatuh tempo ingin mengambil pembiayaan Mikro sehingga PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho tidak dapat menyetujui pembiayaan.

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang strategi pemasaran dan efektivitas warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho, menurut pengamatan penulis tidak ada kesenjangan antara teori dan praktiknya, karena PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho telah

menjalankan strategi pemasarannya dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.



BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

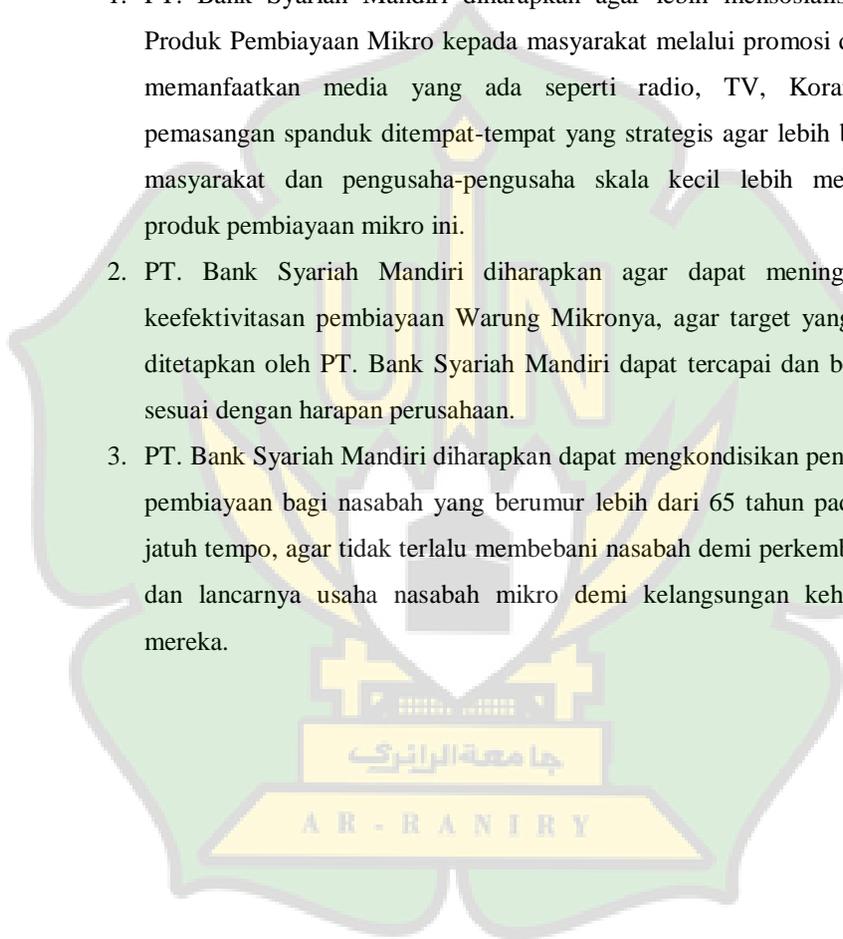
Dari hasil kerja praktik dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diuraikan yaitu sebagai berikut :

1. Dalam memasarkan produk pembiayaannya, warung mikro PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho menggunakan strategi *marketing mix*. *marketing mix* ini meliputi *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Dalam hal ini produk yang dikeluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jantho adalah produk pembiayaan mikro dengan menggunakan akad *murābahah*.
2. Telah diperkirakan, dalam periode Januari sampai dengan April 2018, realisasi pencairan dana pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho mencapai Rp992.000.000,. (Sembilan Ratus Sembilan Puluh Dua Juta Rupiah). Hal ini menunjukkan bahwa Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri sudah efektif dalam menjalankan pembiayaannya.
3. Setiap menjalankan kegiatan usaha pasti akan ditemui berbagai macam kendala yang dihadapi oleh perusahaan. Strategi atau langkah-langkah yang sudah tersusun rapih terkadang tidak berjalan sesuai dengan rencana dan target yang diharapkan. Dalam memasarkan Produk Pembiayaan warung mikro, Bank Syariah Mandiri KCP Jantho memiliki beberapa kendala seperti kurang atau minimnya pengetahuan para calon nasabah terhadap istilah-istilah dan akad-akad yang digunakan oleh perbankan syariah, kemudian banyaknya calon nasabah yang tidak memiliki jaminan, adanya beberapa calon nasabah yang berusia lebih dari 65 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan ingin mengambil pembiayaan dan adanya bank pesaing yang memiliki produk serupa dengan Pembiayaan Warung Mikro PT. Bank Syariah Mandiri.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan penulis pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho selama melakukan kegiatan kerja praktik maka penulis memberikan beberapa rekomendasi berikut :

1. PT. Bank Syariah Mandiri diharapkan agar lebih mensosialisasikan Produk Pembiayaan Mikro kepada masyarakat melalui promosi dengan memanfaatkan media yang ada seperti radio, TV, Koran dan pemasangan spanduk ditempat-tempat yang strategis agar lebih banyak masyarakat dan pengusaha-pengusaha skala kecil lebih mengenal produk pembiayaan mikro ini.
2. PT. Bank Syariah Mandiri diharapkan agar dapat meningkatkan keefektivitasan pembiayaan Warung Mikronya, agar target yang telah ditetapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri dapat tercapai dan berjalan sesuai dengan harapan perusahaan.
3. PT. Bank Syariah Mandiri diharapkan dapat mengkondisikan pengajuan pembiayaan bagi nasabah yang berumur lebih dari 65 tahun pada saat jatuh tempo, agar tidak terlalu membebani nasabah demi perkembangan dan lancarnya usaha nasabah mikro demi kelangsungan kehidupan mereka.



DAFTAR PUSTAKA

- Anjani, Siti Sarah. (2013). “*Analisis Efektivitas Pembiayaan Syariah Bagi Sektor Pertanian pada KBMT Ibaabdurrahman, Ciawi, Bogor*” Skripsi Institut Pertanian Bogor.
- BSM. (2017a). *Brosur Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri*, Aceh Besar : BSM.
- BSM. (2017b). *Sejarah Bank Syariah Mandiri*. Website. Diakses 2 November 2017.
- BSM. (2017c). *Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri*. Website. Diakses 2 November 2017.
- BSM. (2017d). *Brosur Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri*, Aceh Besar : BSM.
- Kasmir. (2010). *Pemasaran Bank*. Jakarta : Kencana.
- Kertajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. (2006). *Marketing Syariah*. Jakarta : Mizan.
- Miftah, Ahmad. (2015). “*Mengenal Marketing dan Marketers Syariah*”. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 6(No. 2 Juli-Desember 2015).
- Republik_Indonesia. (1998). Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.
- Ryandi, Teza. (2011). “*Efektivitas Pembiayaan Mikro pada Nasabah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Cililitan*”. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Sarifuddin, M. (2017). “*Jurnal Sistem Efektivitas*” Skripsi, UIN Raden Intan, Bandar Lampung.
- Sholihat, Siskawati, Hendri Tanjung dan Syarifah Gustiawati. (2015). “*Analisis Efektivitas pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah di Sektor Riil (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)*”. *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 6 (No 1).

Surat Edaran Pembiayaan No. 11/009/PEM, Perihal Pembiayaan Melalui Warung Mikro.

Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.

Wibowo, Dimas H, Zainul Arifin dan Sunarti. (2015). “*Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM*”. Jurnal Universitas Brawijaya, Vol 29(No. 1).



LAMPIRAN 1 : SK Bimbingan

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

Nomor :1567/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2018

T E N T A N G

Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik (LKP) Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) dan Praktik Kerja Lapangan mahasiswa Prodi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
- b. Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP Prodi D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
5. Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
6. Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
7. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

P e r t a m a : Menunjuk Saudara (i) :

- a. Farid Fathony Ashal, Lc., MA
b. Azimah Dianah, SE.,M.Si.Ak

Sebagai Pembimbing I
Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

N a m a : Nisrina Putri

N I M : 150601102

Prodi : D-III Perbankan Syariah

J u d u l : Strategi Pemasaran dan Efektifitas Warung Mikro Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho

K e d u a : 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 : 18 April 2018

D e k a n,

Nazaruddin A. Wahid

Tembusan :

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

LAMPIRAN 2 : Lembar Kontrol Bimbingan I

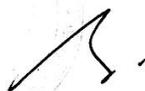
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nisrina Putri/ 150601102
Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
Judul LKP : Strategi Pemasaran dan Efektivitas Warung Mikro Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho
Tanggal SK : 18 April 2018
Pembimbing I : Farid Fathoni Ashal, Lc., MA
Pembimbing II : Azimah Dianah, SE., M. Si. Ak

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	8/6 - 2018	8/6 - 2018	1 - W	Perbaiki	Fh Fh
2	11/6 - 2018	11/6 - 2018	1 - W	Perbaiki	
3	13/6 - 2018	13/6 - 2018	1 - W	Perbaiki	
4	22/6 - 2018	22/6 - 2018	1 - W	Acc keij	
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Mengetahui,

Ketua Prodi


Dr. Nilam Sari, M.Ag

NIP: 197103172008012007

LAMPIRAN 3 : Lembar Kontrol Bimbingan II

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Nisrina Putri/ 150601102
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran dan Efektivitas Warung Mikro Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho
 Tanggal SK : 18 April 2018
 Pembimbing I : Farid Fathoni Ashal, Lc., MA
 Pembimbing II : Azimah Dianah, SE., M. Si. Ak

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	21/5-2018	21/5-2018	1-IX	Perbaiki	Jannah
2	22/5-2018	23/5-2018	1-IX	Perbaiki	Jannah
3	30/5-2018	31/5-2018	1-IX	Perbaiki	Jannah
4	2/6-2018	5/6-2018	1-IX	Perbaiki	Jannah
5	5/6-2018	5/6-2018	1-IX	Perbaiki	Jannah
6	6/6-2018	7/6-2018	1-IX	AKSES	Jannah
7					
8					
9					
10					

Mengetahui,

Ketua Prodi



Dr. Nilam Sari, M. Ag

NIP: 197103172008012007

LAMPIRAN 4 : Lembar Nilai Kerja Praktik



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

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

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : *NISRINA PUTRI*
 NIM : *150601102*

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	<i>B</i>	<i>85</i>	
2	Kerja Sama (Cooperation)	<i>A</i>	<i>90</i>	
3	Pelayanan (Public Service)	<i>B</i>	<i>80</i>	
4	Penampilan (Performance)	<i>A</i>	<i>90</i>	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	<i>B</i>	<i>80</i>	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	<i>A</i>	<i>90</i>	
7	Kedisiplinan (Discipline)	<i>A</i>	<i>90</i>	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	<i>B</i>	<i>85</i>	
Jumlah		<i>A</i>	<i>86,25</i>	
Rata-rata				

3. KRITERIA PENILAIAN

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

12 April 2018
 Penilai,

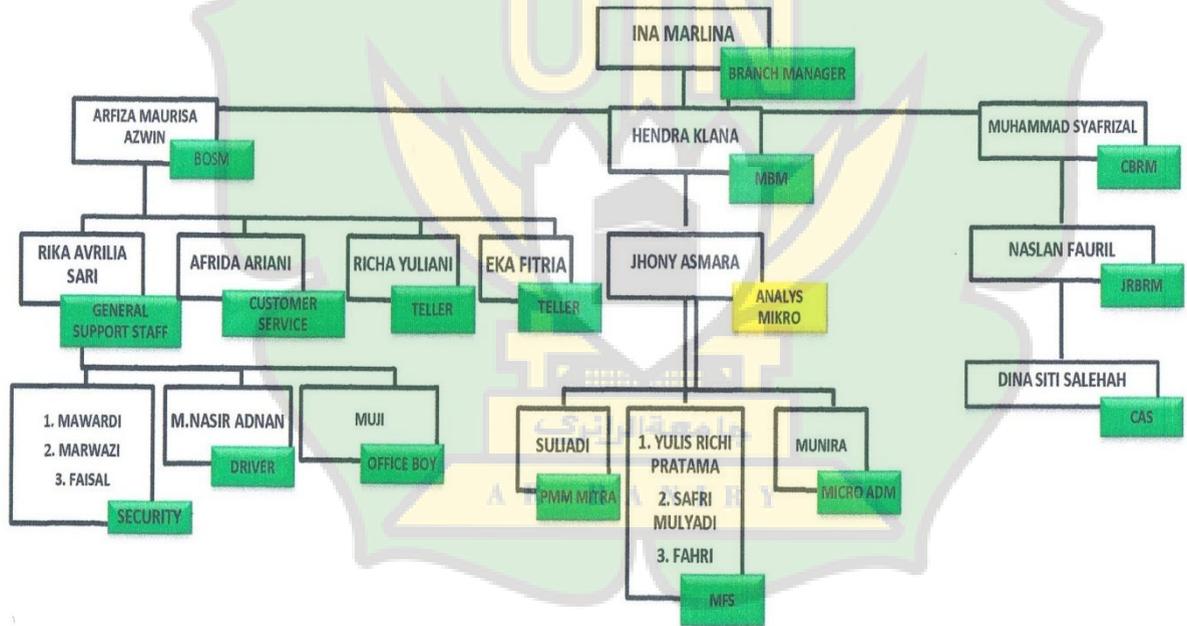
M. Syarifzaki
 (.....)
 Jabatan *CBR Manager*

Mengetahui,
 Ketua Prodi *III* Perbankan Syari'ah

Dr. Nilam Sari, M. Ag
 NIP: 197103172008012007

LAMPIRAN 5 : Struktur Organisasi

Struktur Organisasi
PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Jantho



LAMPIRAN 6 : Data Pencairan Warung Mikro

**Data Pencairan Nasabah Warung Mikro BSM KCP Jantho bulan
Januari-April 2018**

No	Nama Nasabah	Plafond	Tanggal Cair	Jatuh Tempo
187	Ahmad	60,000,000.00	15-Jan-18	15-Jan-22
188	Zaini	101,000,000.00	21-Jan-18	25-Jan-22
189	Sofyan	30,000,000.00	26-Feb-18	25-Feb-20
190	Firdaus	180,000,000.00	14-Mar-18	15-Mar-19
191	Dahniar	120,000,000.00	15-Mar-18	15-Mar-22
192	Furqan	30,000,000.00	15-Mar-18	15-Mar-21
193	Fajri	130,000,000.00	21-Mar-18	25-Mar-20
194	Muslem	200,000,000.00	09-Apr-18	10-Apr-22
195	Sulaiman	51,000,000.00	17-Apr-18	20-Apr-22
196	Rita	60,000,000.00	18-Apr-18	20-Apr-20
197	Ibnu	30,000,000.00	30-Apr-18	25-Apr-19

LAMPIRAN 7 : Formulir Aplikasi Pembiayaan Mikro

Bismillahirrahmaanirrahim FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN MIKRO		mandiri syariah
(Harap di isi lengkap untuk kelancaran proses)		
PERMOHONAN NASABAH		
Pengajuan: <input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Penambahan <input type="checkbox"/> Take Over	*Nama Marketing Mikro:	
Jenis Pembiayaan: <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Kolektif	*Kode Program:	
Tujuan pembiayaan <input type="checkbox"/> Modal Kerja <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Multiguna	*Cabang:	
Jumlah Pembiayaan yang diajukan: Rp.	*Jenis Produk:	
Jangka Waktu: (bulan)	*No Aplikasi:	
Uang Muka: Rp.	*Jisi oleh petugas Bank	
DATA PRIBADI PEMOHON		
Nama Lengkap:	Jenis Kelamin <input type="checkbox"/> Laki <input type="checkbox"/> Wanita	
Nama Panggilan:	Status <input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Janda/Duda	
Tempat/Tanggal Lahir:	Pendidikan <input type="checkbox"/> S3/S2 <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> D1/D2/D3	
Nama Ibu Kandung:	<input type="checkbox"/> SMA <input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> Lainnya	
No. KTP:	Agama <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Kristen <input type="checkbox"/> Katolik <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Budha	
Tanggal berlaku KTP s.d. Tgl Bulan Tahun	Jumlah Tanggungan: orang Nama Pasangan:	
No. NPWP*): (wajib dilampirkan untuk limit pembiayaan > Rp.50 juta)	Kepemilikan Rek.BSM: <input type="checkbox"/> Ada <input type="checkbox"/> Tidak No.Rek*):	
Alamat Rumah (sesuai KTP):	Kelurahan/Kecamatan:	
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	
Alamat Tempat Tinggal/Surat Menyurat:	Kelurahan/Kecamatan:	
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	
Telp Rumah & HP:	Email:	
Status Rumah: <input type="checkbox"/> Sendiri <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa/Kontrak <input type="checkbox"/> Dinas <input type="checkbox"/> Lainnya	Lama Menempati: tahun Bulan	
DATA PEKERJAAN BAGI YANG BERSTATUS WIRASWASTA/PROFESIONAL		
Bentuk Usaha <input type="checkbox"/> Perorangan <input type="checkbox"/> PT <input type="checkbox"/> CV <input type="checkbox"/> Firma <input type="checkbox"/> UD <input type="checkbox"/> Yayasan	Ijin-ijin Usaha: <input type="checkbox"/> SKU RT/RW <input type="checkbox"/> SKU Kelurahan	
<input type="checkbox"/> Koperasi <input type="checkbox"/> Lainnya, Sebutkan	<input type="checkbox"/> SIUP <input type="checkbox"/> TDP <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan:	
Nama Badan Usaha:	Lama Usaha: tahun bulan	
Group Usaha*):	Bidang Usaha:	
Jumlah Karyawan: orang Persentase kepemilikan:%	No Tep & Fax:	
Status Tempat Usaha: <input type="checkbox"/> Sendiri <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Lainnya	Ditempati sejak:	
Alamat Tempat Usaha:	Kelurahan/Kecamatan:	
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	
DATA KERABAT YANG DAPAT DIHUBUNGI		DATA PENGHASILAN
Nama Lengkap:	Telp Rumah: Rp.	Omzet Penjualan per bulan: Rp.
Hubungan:	No. HP: Rp.	Biaya Operasional Usaha per bulan: Rp.
Alamat Rumah:	Kelurahan/Kecamatan: Rp.	Biaya Hidup Keluarga per bulan: Rp.
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	Total Penghasilan Bersih per bulan: Rp.
DATA PEKERJAAN BAGI YANG BERSTATUS PEGAWAI		
Jenis Pekerjaan <input type="checkbox"/> Peg Negeri <input type="checkbox"/> Peg Swasta <input type="checkbox"/> Peg BUMN/BUMD	Gaji Bersih per bulan: Rp.	
<input type="checkbox"/> TNI/POLRI <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan		
Dept/Instansi/Kantor:	Penghasilan bersih lain per bulan: Rp.	
Bidang Usaha: Lama Bekerja: tahun Bulan	Biaya Hidup Keluarga per bulan: Rp.	
Jabatan: No. Tlp Atasan:	Biaya Lainnya per bulan*): Rp.	
Nama Atasan Langsung: Posisi:	Total penghasilan bersih per bulan: Rp.	
No. Tlp Perusahaan: No fax Perusahaan:		
Alamat Perusahaan:	Kelurahan/Kecamatan:	
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	
Saya/Kami dengan ini menyatakan bahwa:		
1 Semua informasi yang diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan ini adalah benar dan oleh karena itu Bank Syariah Mandiri berhak untuk mendapatkan serta memeriksa seluruh informasi yang diperlukan dari sumber yang layak mana pun		
2 Saya/Kami bersedia untuk mematuhi peraturan dan persyaratan yang ditentukan Bank Syariah Mandiri dan mengetahui serta menyetujui bahwa Bank Syariah Mandiri berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa memberitahukan alasannya		
3 Dalam hal permohonan ini disetujui maka permohonan ini merupakan bagian dan menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari dokumen pembiayaan saya/kami		
Verifikasi: Tgl. / /	Nasabah	Pasangan
(Marketing Mikro)	(nama jelas)	(nama jelas)

LAMPIRAN 8 : Brosur Produk Mikro

Pembiayaan Mikro Untuk kebutuhan Produktif dan Multiguna hingga 200jt* dengan jangka waktu maksimal 8 tahun.**

Persyaratan Permohonan sebagai berikut:

No.	Persyaratan	Wiraswasta	Karyawan
1.	Fotocopy KTP Suami dan Istri Surat Kematian/Surat Cerai*	√	√
2.	Fotocopy KK (Kartu Keluarga)	√	√
3.	Fotocopy Surat Nikah Surat keterangan belum menikah*	√	√
4.	Fotocopy Dokumen Jaminan* SHM, SHMSRS, SHGB, Bilyet Deposito, BPKB, Non Sertifikat (Surat Girik, Surat Petuk D, Surat Leter C)	√	√
5.	Fotocopy Ijin Usaha* SKU RT/RW, SKU Kelurahan, SITU/SIUP/ TDP, Lainnya*	√	
6.	Fotocopy Surat Keterangan Bekerja /SK		√
7.	Fotocopy Slip Gaji 3 Bulan Terakhir		√

Nama Marketing _____
 No. HP _____
 Unit _____

Simulasi

Plafond _____
 Tenor _____
 Angsuran _____

- * Syarat dan ketentuan berlaku
- ** Khusus Karyawan

hubungi kantor cabang Bank Syariah Mandiri terdekat dikota anda atau hubungi bsm call 14040

HENDRA KLANA
0823 6801 7479

mandiri
 syariah

Terdepan, Modern, Menenteramkan

proses mudah dan berkah hasilnya

pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro bagi pemilik usaha dan karyawan* bersama bsm warung mikro dengan maksimum pembiayaan hingga Rp200 juta

* Syarat dan Ketentuan berlaku



LAPORAN KERJA PRAKTIK

LAMPIRAN 9 : Daftar Riwayat Hidup

Data Pribadi

Nama : Nisrina Putri
Tempat/ Tgl lahir : Banda Aceh / 18 Februari 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan/NIM : Mahasiswa / 150601102
Agama : Islam
Kebangsaan : Indonesia
Status : Belum Kawin
Alamat : Jl. Pendidikan, Punge Blang Cut, Banda Aceh, Kec. Jaya Baru, Kab. Aceh
No. HP : 082304535458
Email : riienaputri@gmail.com

Riwayat Pendidikan

MIN Masjid Raya : Tamatan Tahun 2009
MTsS Oemar Diyan : Tamatan Tahun 2012
MAS RIAB : Tamatan Tahun 2015
Perguruan Tinggi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D- III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Data Orang Tua

Nama Ayah : Muchlizal
Nama Ibu : Tien Suhaila
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
Pekerjaan Ibu : Bidan Desa
Alamat Orang Tua : Jl. Pendidikan, Punge blang cut, Banda aceh, Kec. Jaya Baru, Kab. Aceh

Banda Aceh, 4 Mai 2018

Nisrina Putri