

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN FIRDAUS
DI PT.BANK ACEH SYARIAH CABANG BEURAWE
BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**RAHMAD RIZKI
NIM. 041300753**

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



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRYBANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Syekh AbdurRauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs: www.uin-arraniry.web.id fakultas-ekonomi-dan bisnis

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN KERJA
PRAKTIK**

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : RAHMAD RIZKI
NIM : 041300753
Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

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

Bila di kemudian 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, 10 Februari 2017



Penulis,

Rahmad Rizki

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah
Dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN FIRDAUS
DI PT. BANK ACEH SYARIAH CABANG BEURAWE BANDA ACEH**
Disusun oleh:

RAHMAD RIZKI
NIM . 041300753

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi
pada

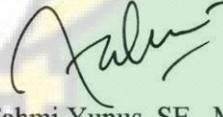
Program Studi Diploma D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,



Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP: 197103172008012007

Pembimbing II,



Fahmi Yunus, SE., M.S
NIP: 197608252014031001

Mengetahui
Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah



Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP: 19710317 200801 2 007

LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh:

Rahmad Rizki

NIM. 041300753

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN FIRDAUS
DI PT. BANK ACEH SYARIAH CABANG BEURAWE BANDA
ACEH**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi D-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 : 7 Dzulqaidah 1438
Senin, 31 Juli 2017

Di Darussalam, Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP. 197103172008012007

Sekretaris,

Fahmi Yunus, SE., M.S
NIP. 197608252014031001

Penguji I

Farid Fathony Ashal, LC., MA
NIP. 198604272014031002

Penguji II,

A. Rahmad Adi, SE., M.Si

Mengetahui

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

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

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT, yang telah membrikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) dengan judul “STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PRODUK TABUNGAN FIRDAUS DI PT. BANK ACEH SYARIAH CABANG BEURAWE BANDA ACEH”. Shalawat dan salam tak lupa pula kita sanjungkan kepangkuan alam Nabi Besar kita Muhammad SAW yang telah membawa kita dari alam kebodohan ke alam yang berilmu pengetahuan.

Penulisan laporan ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dipenuhi oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan program studi Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam proses penyelesaian Laporan Kerja Praktik (LKP), penulis banyak mengalami kendala dan pasang surut semangat. Namun, berkat motivasi, bimbingan, dukungan, dan bantuan yang sangat berharga dari berbagai pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini. Oleh karena itu, penulis sangat berterima kasih terutama kepada :

1. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
2. Dr. Nilam Sari., M.A selaku Ketua Jurusan Diploma III Perbankan Syariah sekaligus pembimbing I, dan Fahmi Yunus. SE., M.S selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu bimbingan kepada penulis sehingga Laporan Kerja Praktik ini dapat selesai sebagaimana mestinya.
3. Dr. Nevi Hasnita S.Ag., M.Ag selaku Sekretaris Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.

4. Muahammad Arifin. Ph.D selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Marwiyati. SE. MM selaku Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah.
6. Terima kasih juga kepada seluruh dosen-dosen yang mengajar pada Jurusan Diploma III Perbankan Syariah selama proses belajar mengajar.
7. Ayahanda terhormat Alm.Sukardi dan Ibunda tercinta Julianti S.sos yang telah memberi dukungan moral, finansial, semangat serta motivasi dan do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan pada Program Diploma III Perbankan Syariah.
8. Adik saya Amrizal Syahputra dan Putri Amna Maulidya yang telah memberikan dukungan dan do'a.
9. Kepala PT.Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh Bapak Imamil dan seluruh karyawan/karyawati yang telah banyak membantu selama penulis melakukan Kerja Praktik.
10. Semua teman-teman di Program Diploma III Perbankan Syariah Angkatan 2013 khususnya (Alief Surya Robbi. A.md, Rahmad Fauzan, A.md, Suwardi A.md, Albiddri. S.Pdi, Adam Emen. MM, Eri Skembel. SE, Miswar. S.HI, Tgk.Akbar Maulana, Indra Ljati Dhuchry. ST) yang telah memberikan semangat dan membantu dalam menyelesaikan laporan ini.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Dan semoga LKP ini bermanfaat untuk semua pihak yang membacanya.

Banda Aceh, 10 Februari 2017

Penulis,

Rahmad Rizki

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	□	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	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	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Konsonan

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

a. Vokal Tunggal

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

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

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
يَ	<i>Fatḥah dan ya</i>	Ai
وَ	<i>Fatḥah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / اِ	<i>Fatāhah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اِ	<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 *fatāhah*, *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 الْإِطْفَالِ : rau^hah al-a^hfāl/ rau^hatul a^hfāl

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

طَلْحَةَ : ^hal^hah

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: ^hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN TRANSLITERASI.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
RINGKASAN LAPORAN	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB SATU: PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	9
1.3. Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	10
1.4. Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik	10
BAB DUA: TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	13
2.1. Sejarah Singkat Bank Aceh Syariah	13
2.2. Struktur Organisasi Perusahaan Bank Aceh Syariah	15
Cabang Beurawe Banda Aceh.....	15
2.3. Kegiatan Usaha Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.....	24
2.4. Keadaan Personalia Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh	30

BAB TIGA: HASIL KEGIATAN KERJA	
PRAKTIK.....	32
3.1. Kegiatan Kerja Praktik.....	32
3.2. Bidang Kerja Praktik.....	35
3.3. Teori Yang Berkaitan.....	50
3.3.1. Pengertian Strategi.....	50
3.4. Evaluasi Kerja Praktik.....	55
BAB EMPAT: PENUTUP	56
4.1. Kesimpulan	57
4.2. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	59
SK BIMBINGAN	
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



RINGKASAN LAPORAN

Nama Mahasiswa : Rahmad Rizki
NIM : 041300753
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D-III Perbankan Syariah
Judul LKP : Strategi Pemasaran Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Cabang Beurawe Banda Aceh
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari, MA
Pembimbing II : Fahmi Yunus, SE., M.S

Penulis melakukan kerja praktik pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh yang beralamat di jalan Tgk. Hasan Dek No. 42-44 Beurawe Banda Aceh. PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh merupakan salah satu bank syariah yang menghimpun dana dari masyarakat bentuk tabungan dengan tujuan membantu masyarakat untuk menjaga dan terhindar dari perilaku kriminal. Tabungan adalah bagian yang memfasilitasi penyimpanan dana nasabah pada bank yaitu dengan menggunakan prinsip titipan (*wadiah*), melalui tabungan tersebut bank akan mendapat dana dari masyarakat yang kemudian disalurkan kembali pada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Tujuan penulisan LKP ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe terhadap produk Tabungan Firdaus. Untuk meningkatkan jumlah nasabah Tabungan Firdaus, Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe menerapkan strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan serangkaian tahapan yang rangkum oleh pihak manajemen pemasaran yang meliputi segmentasi, *targeting*, *positioning*, setiap usaha pasti membutuhkan strategi pemasaran, dari satu sisi pemasaran ini berfungsi untuk meningkatkan pengetahuan (pemahaman) calon nasabah terhadap sebuah produk yang diluncurkan oleh perusahaan. Pemasaran ini juga tahapan paling awal dalam memasarkan produk. Penulis ditempatkan pada pembiayaan, adapun kegiatan yang penulis lakukan selama kerja praktik yakni melayani nasabah yang ingin mengajukan permohonan untuk membuka tabungan. Penulis melihat kinerja bank diberbagai bidang terutama pada bidang pembiayaan, penetapan strategi pemasaran sudah sesuai dengan teori, namun penulis masih menemukan hambatan dalam menyesuaikan penyesuaian antara teori dengan praktik.

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perbankan memiliki peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu negara hampir semua sektor berhubungan dengan berbagai kegiatan perbankan. Oleh karena itu saat ini dan masa yang akan datang kita tidak akan melepaskan diri dari dunia perbankan jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan maupun lembaga, sosial atau perusahaan.

Menurut Undang-Undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagai mana diubah dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 menyatakan bahwa perbankan di Indonesia menganut dua sistem yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran secara umum berdasarkan prosedur dan ketentuan yang telah ditetapkan. Sedangkan bank syariah mempunyai sistem operasi yang tidak mengandalkan bunga, bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga merupakan

lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Hadist Nabi SAW, atau dengan kata lain bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Landasan hukum syariah di Indonesia secara komperhensif muncul pada bulan Juli tahun 2008 ketika disahkannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008. Perbankan syariah harus menjalankan semua kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah. Berikut beberapa fungsi dan peranan bank syariah menurut (Widjajanta, 2007:17) sebagai berikut:

1. Sebagai lembaga intermediasi, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan.
2. Sebagai manajer investasi dari pemilik dana (*shahibul māl*) kemudian menyalurkan kepada usaha-usaha yang produktif.

3. Sebagai investor dimana bank syariah menginvestasikan dananya pada sektor-sektor yang produktif dan beresiko kecil.
4. Sebagai fungsi sosial untuk menghimpun dana dalam bentuk Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) yang kemudian disalurkan pada pihak-pihak yang membutuhkan tanpa mengharap imbalan dan keuntungan.
5. Sebagai jasa keuangan, yaitu memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat umum dalam kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana.

Salah satu bank di Aceh yang menggunakan prinsip syariah adalah PT. Bank Aceh Cabang Syariah Banda Aceh. PT. Bank Aceh Syariah berdiri dengan izin Bank Indonesia (BI) No. 6/4DPbs/BNA tanggal 19 Oktober 2004, PT. Bank Aceh Syariah mulai hadir di masyarakat pada 5 November 2004 (*soft opening*) sedangkan peresmiannya (*grand opening*) dilakukan pada 6 Desember 2004. Sejak itulah Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh mulai hadir di tengah-tengah masyarakat. (Bank Aceh Syariah, 2016)

Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh dahulunya bernama Bank BPD Aceh Syariah Cabang Banda Aceh yaitu merupakan unit usaha syariah dari PT. Bank BPD Aceh. Setelah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan HAM, PT. Bank BPD Aceh secara resmi berganti nama menjadi Bank Aceh mulai tanggal 1 Januari 2010, namun peresmianya baru dilaksanakan pada tanggal 1 Januari 2011. Oleh sebab itu Bank BPD Aceh Syariah pun ikut berganti nama menjadi Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh.

PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh memiliki berbagai produk yang ditawarkan pada masyarakat, salah satunya adalah produk Tabungan Firdaus. Tabungan Firdaus adalah suatu produk penghimpunan dana yang diperuntukkan bagi perorangan yang menggunakan prinsip *mudhārabah*.¹ Dimana dana yang diinvestasikan oleh nasabah dapat digunakan oleh bank dengan imbalan bagi hasil nasabah. Tabungan Firdaus ini menggunakan akad *mudhārabah mutlaqah* yang berarti pihak bank

¹ Hasil Wawancara dengan Nelly Alfina, *Pembiayaan Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh*

diberi kuasa penuh untuk menjalankan usahanya tanpa batasan dan syarat-syarat tertentu.

Tabungan Firdaus merupakan salah satu produk yang memberikan keuntungan bagi nasabah salah satunya dengan bagi hasil antara nasabah dengan pihak bank, dan juga produk ini merupakan produk yang banyak diminati oleh masyarakat sehingga masyarakat memberikan kepercayaan penuh terhadap bank untuk memberikan dananya melalui produk Tabungan Firdaus. Untuk mendapatkan kepercayaan tersebut bank memiliki strategi untuk mempromosikan produk Tabungan Firdaus kepada nasabah sehingga masyarakat memiliki minat serta kepercayaan untuk membuka dan memberikan dana melalui produk Tabungan Firdaus pada Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh. Berikut beberapa definisi menurut para ahli:

Menurut Hunger dan Wheelen (dikutip oleh Purnomo, 1984:59) strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan,

perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang). Implementasi strategi dan evaluasi serta pengendalian sedangkan strategi menurut (Arifin, 1984:59) adalah keseluruhan kepuasan kondisional tentang tindakan yang akan dijalankan guna mencapai tujuan.

Sedangkan secara terminologi banyak ahli telah mengemukakan definisi strategi dengan sudut pandang yang berbeda-beda namun pada dasarnya kesemuanya itu mempunyai arti atau makna yang sama yakni pencapaian tujuan secara efektif dan efisien, diantara para ahli yang merumuskan tentang definisi strategi tersebut salah satu proses dimana untuk mencapai suatu tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai sasaran.

Melihat beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah tahapan-tahapan yang harus dilalui menuju target yang diinginkan. Strategi yang baik akan memberikan gambaran tindakan utama dan pola keputusan yang akan dipilih untuk mewujudkan tujuan organisasi. Strategi juga sebagai perumusan visi dan misi suatu organisasi atau perusahaan.

Strategi pemasaran produk Tabungan Firdaus membutuhkan pelayanan-pelayanan bagi *public* yang baik adalah dambaan bagi setiap orang, pelayanan *public* diupayakan untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat. Pelayanan yang baik juga dikaitkan dengan jasa layanan yang dilaksanakan oleh instansi dalam upaya untuk memberikan rasa kepuasan dan menumbuhkan kepercayaan dan minat terhadap produk Tabungan Firdaus.

Berdasarkan uraian diatas dan melihat antusias masyarakat yang menjadikan produk ini sebagai sarana investasi yang menguntungkan, maka Laporan Kerja Praktik (LKP) dituangkan dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh”**.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan penulisan LKP ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran terhadap produk Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.

1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Adapun Kegunaan Laporan Kerja Praktik yang dilakukan dalam penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil Laporan Kerja Praktik ini dapat menjadi bahan referensi di Jurusan Diploma III Perbankan Syariah dalam pengembangan ilmu pengetahuan dibidang Perbankan dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat umumnya untuk mengetahui strategi pemasaran terhadap Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan pengetahuan positif bagi masyarakat luas dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya mengenai Tabungan Firdaus pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh, dan juga untuk membantu masyarakat dalam mewujudkan keinginan masyarakat secara terencana serta memberikan

informasi lainnya yang berkenaan dengan masalah-masalah perbankan syariah.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat menjadi acuan bagi pihak PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh untuk pengembangan produk dimasa yang akan datang dan juga memberikan masukan yang konstuktif kepada instansi tentang teori-teori yang relevan dengan perbankan syariah untuk diaplikasikan dalam dunia kerja.

4. Penulis

Dengan kerja praktik ini penulis mampu memahami praktik yang ada dilapangan kerja dalam dunia perbankan syariah, juga memperluas wawasan serta cakrawala berpikir bagi penulis dalam mengaplikasikan teori-teori yang pernah dipelajari dibangku kuliah dengan praktik secara langsung dilapangan selama mengikuti *on job training*.

1.4 Prosedur Pelaksanaan Laporan Kerja Praktik

Setiap mahasiswa Diploma-III Perbankan Syariah sebelum melakukan kerja praktik, terlebih dahulu mahasiswa harus mengambil mata kuliah analisis Laporan Keuangan/Kertas Kerja pada Semester VI (genap), kemudian mahasiswa mendaftarkan diri ke jurusan dengan mengisi formulir surat rekomendasi untuk magang. Selanjutnya, mengikuti *briefing* atau pembekalan sebelum melakukan kegiatan praktik tersebut. Setelah penulis mengikuti *briefing* maka penulis sudah bisa melakukan kegiatan praktik ditempat instansi yang sudah disetujui.

Selanjutnya mahasiswa dapat memulai kerja praktik secara berkelompok, sesuai dengan waktu kerja yang ditetapkan PT Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh, yaitu lebih kurang 7 jam dalam sehari, dimulai dari jam 7.30 sampai jam 17.05 dengan waktu istirahat selama 1 jam 30 menit, mulai dari jam 12.30 sampai dengan 14.00. Ketika kerja praktik berlangsung mahasiswa diwajibkan untuk mencatat segala aktifitas yang dilakukan pada

saat kerja praktik, catatan ini dapat ditulis pada “Buku Laporan Harian Kerja Praktik” yang telah diberikan.

Praktik yang dilaksanakan berlangsung selama 30 hari kerja mulai tanggal 18 April 2016 sampai dengan tanggal 18 Mei 2016 pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh. Kegiatan praktik ini dilakukan mulai dari hari Senin sampai hari Jum'at kecuali pada tanggal merah maka magang pun juga diliburkan.

Selama mengikuti kegiatan praktik di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh lebih kurang satu setengah bulan atau 30 hari kerja. Penulis melakukan berbagai kegiatan yang ada di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh di antaranya mengarsipkan *file* pembiayaan nasabah, menjelaskan syarat-syarat untuk pengambilan kredit kepada nasabah mengagendakan permohonan dukungan bank, jaminan bank, jaminan penawaran, jaminan pelaksanaan, jaminan pemeliharaan, dan jaminan uang muka.

Setelah kerja praktik selesai, penulis berkonsultasi dengan ketua LAB untuk memastikan bahwa judul LKP yang diajukan telah memenuhi kriteria-kriteria yang sesuai dengan buku pedoman kerja praktik dan penulisan laporan program DIII perbankan syariah. Selanjutnya ketua LAB menunjuk konsultan yang akan membimbing penulis dalam mempersiapkan laporan awal LKP.

Laporan awal LKP memuat latar belakang, tujuan kerja praktik, kegunaan kerja praktik, prosedur kerja praktik, landasan teori, daftar pustaka, dan online.

Laporan awal yang telah selesai dapat diserahkan kejurusan untuk ditetapkan dosen pembimbing, selanjutnya penulis dapat memulai proses bimbingan dengan dosen yang telah ditunjuk.

Setelah memperoleh SK bimbingan LKP penulis menjumpai pembimbing pertama dan kedua selambat-lambatnya 15 hari setelah SK diterima oleh jurusan waktu dan cara bimbingan dilakukan berdasarkan kesepakatan penulis dengan pembimbing. Tanggung jawab pembimbing dianggap selesai setelah perbaikan LKP dilakukan paska seminar hasil.

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh

Persaingan bisnis disektor perbankan dan juga terbukanya peluang bisnis syariah membuat bank daerah yang telah hadir sejak tahun 1953 ini memutuskan untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS). Maka pada tanggal 28 Desember 2001 BPD Aceh resmi mendirikan Unit Usaha Syariah dengan SK Direksi No. 047/DIR/SDM/XII/2001. Surat keputusan ini diperkuat dengan terbitnya izin pembukaan kantor cabang syari'ah dari Bank Indonesia (BI) No. 6/4/DPbs/Bna tanggal 19 Oktober 2004. Berdasarkan izin tersebut maka Bank Pembangunan Daerah (BPD) cabang syariah resmi menjalankan usahanya di Banda Aceh sejak tanggal 5 November 2004 yang beralamat di Jl. Tentara Pelajar No. 199-201 Merduati Banda Aceh. (Bank Aceh Syariah, 2016)

Namun baru 20 hari diresmikan PT. Bank Aceh Syariah menghadapi ujian yang berat yaitu datangnya musibah gempa dan tsunami. Musibah gempa dan tsunami yang terjadi tanggal 26

Desember 2004, tidak hanya merusak segala fasilitas kantor Bank Aceh Syariah yang beralamat di Jalan Tentara Pelajar, namun juga meninggal dan hilangnya karyawan serta nasabah yang sudah dijalin hubungan yang cukup baik. Kondisi tersebut sempat menyebabkan ekspansi pembiayaan yang sudah dibina baik dengan instansi-instansi pemerintah maupun swasta berhenti total. Namun dengan tekad yang kuat para direksi, maka pada tanggal 3 Januari 2005 BPD Aceh Syariah kembali beroperasi dengan membuka kantor sementara di Kantor Pusat Bank Aceh, tepatnya pada bagian Pemberdayaan Ekonomi Rakyat (PER) Bank Aceh Kantor Pusat Operasional.

Usaha mengakomodir kembali peluang usaha syariah yang terus menggeliat di Indonesia termasuk di Provinsi Aceh, maka pada tanggal 21 Februari 2005, operasional PT. Bank Aceh Syariah dipindahkan ke Jalan Mata Ie No. 17A Keutapang Dua, Darul Imarah, Aceh Besar. Di alamat inilah Bank Aceh Syariah mulai beraktivitas kembali, walaupun dengan kondisi kantor jauh dari pusat kota. Seiring berjalannya waktu, penghimpunan dana masyarakat dan pemasaran pembiayaan terus meningkat, dan relasi

bisnis dengan berbagai instansi pemerintah dan swasta juga telah terjalin dengan baik.⁴

Sehubungan dengan surat direksi Bank Aceh BPD Aceh Nomor 298/DRC.02/1/06 Tanggal 23 Januari 2006 tentang Rencana Pemindahan Kantor Cabang Syariah, Operasional Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh dipindahkan ke Jalan T. Hasan Dek No. 42-44 Beurawe Banda Aceh, terhitung mulai 6 Februari 2006 hingga saat ini. (*Profil Company Bank Aceh Syariah*, 2016)

2.2 Struktur Organisasi PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh

Untuk melaksanakan kegiatan intermediasi perbankan yang berkaitan dengan penghimpunan dana masyarakat dan pembiayaan serta kegiatan jasa keuangan syariah lainnya, PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh pertahun 2015 memperkerjakan 39 orang karyawan yang tersebar di berbagai bidang. Struktur organisasi pada bank syariah ini menggunakan bentuk garis dan staf dengan seorang pimpinan yang langsung

⁴Hasil wawancara bagian *Pembiayaan* dengan Ibu Khadijah

membawahi sejumlah kepala bagian dan sub bagian yang berada dibawahnya.

Adapun pengertian struktur organisasi (Kreitner dan Kinicki, 2005:400), *organization chart* merupakan sebuah gambar grafis dari wewenang formal dan pembagian hubungan tenaga kerja. Pengorganisasian adalah memutuskan bagaimana cara terbaik untuk mengelompokkan aktivitas dan sumber daya organisasi. Sementara struktur organisasi merupakan serangkaian elemen yang dapat digunakan untuk membentuk suatu organisasi. Inti dari struktur keorganisasian menurut (Ricky, 2004:324) tersebut adalah:

- a. Merancang pekerjaan, menentukan tanggungjawab individu yang berhubungan dengan pekerjaan.
- b. Spesialisasi pekerjaan, tingkat dimana keseluruhan tugas dalam organisasi dipecah dan dibagi menjadi bagian-bagian komponen yang lebih kecil.

Struktur organisasi PT. Bank Aceh disusun berdasarkan surat keputusan direksi No. 16A/DIR/RD/2011 Tanggal 1 Mei 2011 tentang susunan organisasi PT. Bank Aceh terdiri dari 4 (empat) bagian kerja yaitu dewan pengawas syariah, pemimpin dan

wakil pemimpin cabang, kepala seksi dan staf pelaksana yang terdiri dari seksi-seksi dibidangnya masing-masing, yaitu bagian pembiayaan, pemasaran, bagian operasional, bagian umum, bagian pelaporan akuntansi/ dan *Management Informasion System (MIS)*.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh adalah suatu dewan yang dibentuk mengawasi jalannya kegiatan bank agar sesuai dengan prinsip syariah. Anggota dewan ini terdiri dari para teoritis dan praktisi hukum Islam serta mengetahui dan memahami hukum dagang dan perjanjian bisnis. Dewan ini bertugas mendiskusikan masalah transaksi bisnis yang dihadapi bank, untuk kemudian ditinjau kesesuaiannya perspektif Islam. Sedangkan pemimpin mempunyai tugas sebagai penanggungjawab semua kegiatan keuangan perbankan pada kantor, dan juga menandatangani berkas nasabah yang mengajukan pembiayaan yang telah di setujui sebelumnya, serta memberi arahan dan memonitoring karyawannya. Wakil pemimpin mempunyai tugas sebagai penanggungjawab terhadap kelancaran kegiatan operasional secara umum, mengelola seluruh aktifitas administrasi dan operasional

yang dapat berjalan secara efektif dan efisien yang sesuai dengan ketentuan dan nilai budaya kerja perusahaan.

Dalam *Buku Kebijakan PT. Bank Aceh Syariah* (Bank Aceh, 2012:27) bagian-bagian yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh bertanggung jawab dibidangnya masing-masing yaitu:

a. Bagian Pembiayaan/pemasaran meliputi:

1) Kepala Bagian Pembiayaan

Tugas dan wewenang kepala seksi pembiayaan antara lain:

- a) Bertanggung jawab atas segala aktivitas pengelolaan produk bank
- b) Bertanggung jawab atas segala kerugian bank akibat kelalaiannya sendiri.
- c) Bertanggung jawab atas penciptaan pendapatan bank sesuai target yang ditetapkan oleh manajemen bank.

d) Bertanggung jawab atas pengelolaan pinjaman mulai dari permohonan pembiayaan hingga pelunasannya.

2) *Account Officer* Pembiayaan

Account officer pembiayaan mempunyai wewenang terhadap kelengkapan dokumen-dokumen secara lengkap yang berhubungan dengan pemberian pembiayaan.

3) *Legal dan Support* Pembiayaan

Legal dan support Pembiayaan bertugas memeriksa legalitas dokumen nasabah, dan *cheking on the spot*.

4) Penyelamat Pembiayaan Group

Bagian ini bertugas untuk menagih pembiayaan yang macet (*non-performing financing*), kemudian bagian pembiayaan ini juga bertanggung jawab menangani masalah dukungan bank dan jaminan bank dari permohonan nasabah sampai penerbitan jaminan bank dan dukungan bank yang diminta oleh nasabah.

5) Bagian Operasional Bank

a. Kepala Bagian Operasional

Kepala bagian operasional bertanggung jawab atas batas akses dalam transaksi keuangan sesuai dengan wewenang yang di berikan oleh manajemen, serta menjaga kerahasiaan yang dilimpahkan kepadanya.

b. *Customer Service*

Fungsi dan tugas *customer service*:

- 1) Memberikan informasi kepada nasabah tentang syarat-syarat pembukaan maupun penutupan tabungan.
- 2) Meneliti setiap persyaratan pembukaan rekening sesuai dengan produk dan jasa bank yang di tawarkan kepada nasabah.
- 3) Melayani pembukaan rekening bank.
- 4) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang di sampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak nasabah.

c. *Teller Group*

Fungsi dan tugas pokok *teller group*:

- 1) Melayani setiap transaksi setoran dan penarikan nasabah atas deposito, rekening giro, dan tabungan secara tunai sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku.
- 2) Memberi penjelasan dan bersikap ramah pada nasabah dalam setiap proses transaksi.
- 3) Menghitung jumlah dan keaslian uang yang diterima, serta mencocokkan pada slip yang diberikan oleh nasabah, baik setoran, penarikan maupun transfer.

d. *Transfer Group*

Fungsi dan tugas pokok *transfer group*:

- 1) Memberikan jasa pada nasabah yang ingin melakukan transfer uang dalam jumlah besar maupun kecil.

2) Bertanggung jawab atas tugas yang telah diberikan kepada mereka, serta menjalankan sesuai dengan amanah.

6) Bagian umum

Bagian umum, merupakan aparat manajemen yang bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan di bidang umum dan personalia.

Fungsi dan tugas pokoknya adalah:

- a. Bertanggung jawab atas kegiatan personalia, sekretariat, logistik, komunikasi dan kegiatan umum lainnya;
- b. Bertanggung jawab untuk melindungi harta tetap bank, termasuk seluruh peralatan dan perlengkapan;
- c. Melakukan dan bertanggung jawab atas kelancaran serta keberhasilan seluruh kegiatan administrasi/sekretariat, baik dalam hubungan intern maupun eksternal.
- d. Melakukan evaluasi atau penilaian prestasi kerja seluruh karyawan setiap tahun sesuai dengan ketentuan yang berlaku;

- e. Merencanakan dan mengelola kebutuhan sarana dan logistic sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

7) Bagian *Management Information System* (MIS)/pelaporan Akuntansi, meliputi:

- a. Kepala *Management Information System* (MIS);
- b. Verifikasi/checker;
- c. Akuntansi dan Laporan;
- d. Teknologi Sistem Informasi (TSI)

Bagian *Management Information System* (MIS) merupakan bagian yang menangani masalah laporan transaksi yang telah dilakukan pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh, yaitu:

- 1) Membuat laporan harian;
- 2) Membuat laporan mingguan untuk mengetahui giro wajib minimum
- 3) Membuat laporan bulanan/Laporan Bank Umum Syariah (LUBS) dan *System Information Debitur* (SID)

2.3 Kegiatan Usaha PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe

Banda Aceh

PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh yang didirikan pada tanggal 5 November 2004 sebagai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) adalah bank yang mampu meraih kesuksesan ditengah-tengah meningkatnya perkembangan ekonomi daerah. Sejak keberadaan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh telah memperlihatkan langkah-langkah yang progresif dengan tetap berpedoman pada prinsip-prinsip syariah.

Perkembangan lembaga keuangan ini tidak hanya dilihat dari jumlah nasabah yang terus meningkat, akan tetapi unit PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh terus bertambah di berbagai daerah di provinsi aceh. Untuk melayani nasabah dengan berbagai kepentingan, PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh tidak hanya menawarkan produk-produk yang berhubungan dengan penghimpun dana dan pembiayaan, namun juga produk-produk jasa keuangan lainnya termasuk kredit pensiun.

Adapun jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh adalah sebagai berikut:

1.3.1 Penghimpun dana

Ada beberapa produk penghimpun dana yang ditawarkan oleh PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh yang terdiri dari produk tabungan produk Giro. Adapun beberapa jenis produk tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tabungan iB

Tabungan iB merupakan, simpanan masyarakat kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Adapun jenis tabungan dan simpanan pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh adalah:

a. TabunganKu iB

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

b. Tabungan Firdaus iB

Tabungan Firdaus IB merupakan, pemilik dana memberikan kepercayaan penuh kepada bank untuk mengelola dananya dengan pembagian nisbah/bagian yang telah disepakati sebelumnya.

c. Tabungan Sahara iB

Tabungan Sahara iB merupakan, tabungan untuk mewujudkan pelaksanaan perjalanan ibadah haji dan umrah yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

2. Giro Amanah iB

Giro Amanah iB merupakan, sarana penyimpanan dana dalam bentuk rekening koran berdasarkan prinsip syariah dengan penarikan dana melalui media *cheque* dan *bilyet Giro*.

1.3.2 Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh menawarkan beberapa produk

yang tergolong penyaluran dana yang disebut pembiayaan, dan produk jasa perbankan yaitu:

1. Pembiayaan *Consumer* iB

Pembiayaan *consumer* iB adalah pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Pembiayaan ini menggunakan pola jual-beli (*murābahah*), dimana nasabah di posisikan sebagai pembeli dan bank sebagai penjual. Dengan demikian harga jual bank adalah harga jual beli *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati bersama sebagaimana tercantum dalam akad.

2. Pembiayaan Seramoe Mikro Bank Aceh iB

Pembiayaan Seramoe Mikro Bank Aceh iB adalah suatu produk pembiayaan yang telah diperuntukkan bagi pengusaha usaha kecil atau mikro dalam rangka penanaman modal untuk pengembangan usahanya.

3. Pembiayaan Usaha Rakyat iB (PUR)

Pembiayaan Usaha Rakyat iB adalah suatu pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan usaha kecil atau mikro.

4. Bank Garansi iB

Bank Garansi iB adalah suatu produk pembiayaan terkait dengan jaminan. Pada produk ini, jaminan pembayaran diberikan kepada pihak penerimaan jaminan apabila pihak yang dijamin tidak memenuhi kewajibannya. Bank garansi ini memakai akad *kafalah*.

5. Pembiayaan Usaha iB

Pembiayaan usaha iB adalah suatu pembiayaan yang diperuntukkan kepada nasabah yang membutuhkan modal usaha dengan menerapkan prinsip syariah. Pembiayaan ini digunakan untuk pengembangan usaha sehingga operasionalisasi perusahaan tetap lancar.

1.3.3 Pelayanan Jasa جدا منة التولاد

1. SMS *Banking*

SMS *banking* adalah sebuah fasilitas layanan perbankan yang ditujukan bagi nasabah Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh agar memperoleh kemudahan dalam melakukan transaksi perbankan. Dengan hanya mengirim

SMS ke 3322 Anda dapat melakukan pengecekan saldo, isi ulang pulsa, transfer antar rekening hingga pembayaran tagihan handphone. SMS *Banking* PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh dapat diakses melalui kartu simPATI, AS, HALO, mentari, IM3, dan Matrix.

2. *Automatic Teller Machine (ATM)*

Automatic teller machine adalah sebuah fasilitas terpercaya layanan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh untuk mempermudah dan percepat transaksi keuangan anda bersama kartu ATM Bank Aceh Syariah.

3. *BI-RTGS (Real Time Gross Settlement)*

Sistem BI-RTGS adalah sistem transfer dana elektronik antar peserta dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara seketika pertransaksi secara otomatis.

4. *Kliring*

Kliring adalah sistem transfer dana elektronik yang meliputi *kliring debit* dan *kliring kredit* yang penyelesaiannya setiap transaksinya dilakukan secara nasional.

5. Gadai Emas iB

Gadai Emas iB adalah suatu produk pembiayaan yang mewajibkan pihak bank untuk dijadikan sebagai agunan atas dana pembiayaan yang diterima. Gadai Emas ini memakai akad *rahn*.

2.4 Keadaan Personalia PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh

PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh memiliki personalia yang dapat memberikan kontribusi positif bagi terlaksananya operasional perbankan syariah dengan baik. Personalia yang terdiri dari direksi syariah, pimpinan/manager, wakil pemimpin, supervisor, dan karyawan dan karyawan merupakan insan sumber daya manusia perbankan yang akan memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah dengan mengoptimalkan pemanfaatan teknologi, melakukan pencatatan dan entri proses transaksi, verifikasi dan cek list data nasabah, melakukan pemeriksaan dan membuat pelaporan secara periodik serta berbagai kegiatan lainnya untuk dan menyikapi perubahan-

perubahan yang terjadi akan di tentukan oleh kinerja insan sumber daya manusia yang ada.

Untuk melaksanakan pelayanan perbankan dengan prinsip syariah, PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh telah melibatkan karyawan sebanyak 39 orang yang terdiri dari 24 karyawan laki-laki dan 15 karyawati wanita. Mereka teralokasi di berbagai bidang.

Dilihat dari pendidikan terakhir, karyawan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh sebagian besar atau sebanyak 22 orang berpendidikan S1. Ada sebanyak 1 orang dengan pendidikan S-2 dan 9 orang dengan jenjang pendidikan SLTA. Selebihnya sebanyak 7 orang dengan pendidikan D-III.⁵

⁵Bagian Umum PT. Bank Aceh Kantor Cabang Syariah Banda Aceh, 2016

BAB TIGA

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kegiatan kerja praktik di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh selama satu setengah bulan (30 hari kerja), terhitung tanggal 18 April sampai tanggal 18 Mai 2016. Kerja praktik dimulai dari pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 17.05 WIB. Saat melakukan kerja praktik, penulis banyak mendapatkan pengalaman, ilmu yang bermanfaat dan berharga, hal tersebut tentu berkat bantuan serta bimbingan dari seluruh karyawan dan pimpinan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh. Saat melakukan kerja praktik, penulis ditempatkan di beberapa bagian seperti bagian pembiayaan (*account officer*), bagian umum, dan bagian *customer service* guna untuk membantu karyawan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh dalam melaksanakan tugas-tugasnya.

Adapun kegiatan yang dilakukan pada saat melaksanakan kerja praktik adalah sebagai berikut:

3.1.1 Bagian Pembiayaan/*Account Officer*

- a. Memahami dan mengenal produk-produk pembiayaan serta mempelajari tatacara pelayanan yang baik oleh *account officer*.
- b. Mempelajari berkas permohonan yang diajukan oleh nasabah kepada bank.
- c. Memeriksa kelengkapan persyaratan pembiayaan serta mengidentifikasi kebenaran datanya.
- d. Melayani nasabah yang hendak mengambil brosur pembiayaan.
- e. Mencatat berkas pembiayaan ke dalam buku register pencairan untuk didisposisikan petugas pembiayaan.
- f. Mencatat berkas yang sudah dicairkan oleh bank ke dalam buku register pencairan.
- g. Menyusun berkas asli persyaratan ke dalam map pembiayaan.

- h. Menyerahkan berkas tersebut kepada petugas pembiayaan untuk disimpan di brangkas.

3.1.2 Bagian Umum

- a. Slip penarikan dan penyeteroran tabungan dipisahkan berdasarkan kode *use teller*.
- b. Seluruh warkat diarsipkan ke dalam map dan ditulis tanggal sesuai dengan yang tertera pada warkat.
- c. Meregistrasi surat masuk
- d. Meregistrasi surat keluar
- e. Mencatat nomor, tanggal, beban perkiraan dan keperluan kas keluar.

3.1.3 Bagian *Customer Service*

- a. Membantu membuatkan referensi bank.
- b. Melengkapi formulir data nasabah.
- c. Meregister dan merapikan buku cek/BG.
- d. Meregister buku tabungan yang akan di tanda tangani.
- e. Mencatat Nomor agenda pada referensi bank dan Nomor Nota (DN).

- f. Membantu *costumer service* untuk merapikan tabungan, giro dan deposito.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Penulis melakukan kegiatan kerja praktik pada Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh, penulis pertama kali ditempatkan pada bagian pembiayaan dan *customer service*. Selama mengikuti posisi pada bidang kerja tersebut, penulis melakukan sekaligus mengamati proses berlangsungnya pelayanan yang diberikan kepada nasabah. Selama menjalani kerja praktik di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh penulis lebih banyak mengikuti kegiatan di bidang *customer service* dan penulis tertarik untuk mengangkat judul di bagian *customer service* yang ada di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.

Tujuan penulis melakukan kerja praktik tersebut adalah untuk mengetahui serta memahami proses kerja praktik atau kegiatan sesungguhnya dari *customer service* di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh itu sendiri, sehingga penulis mengetahui berbagai tahapan-tahapan dalam melaksanakan suatu

kegiatan kerja praktik serta mempelajari mekanisme kerja pada suatu instansi dengan melihat dan mempelajari secara langsung tentang prinsip-prinsip kerjanya, terutama dalam memberikan mutu pelayanan bagi para nasabah bank yang sesuai dengan *Standard Operating Prosedure (SOP)*.

Pada bagian ini, penulis melihat banyaknya nasabah dalam membuka rekening Tabungan Firdaus. Tabungan ini ialah satu pilihan utama masyarakat Aceh untuk menyimpan dananya. Untuk mempertahankan keunggulan produk Tabungan Firdaus, PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh terus melakukan perbaikan-perbaikan terutama dalam pelayanan.

3.2.1 Tabungan Firdaus Bank Aceh Syariah

a. Pengertian Tabungan Firdaus

Tabungan Firdaus adalah jenis simpanan pada bank syariah yang diperuntukkan bagi perorangan yang menggunakan prinsip *mudhārabah* (bagi hasil) di mana dana yang diinvestasikan oleh nasabah (*shahiblul māl*) dapat dipergunakan oleh bank (*mudhārib*) dengan imbalan bagi hasil bagi nasabah. Tabungan Firdaus

menggunakan akad *mudhārabah muthlaqah* yang berarti pihak bank diberi kuasa penuh untuk menjalankan usahanya tanpa batas selama memenuhi syarat-syarat syariah dan tidak terikat dengan waktu, tempat, jenis usaha dan tempat pelanggannya. (Produk dan Jasa Bank Aceh Syariah, *Marketing Tool Kit*, 2016:1)

Adapun ketentuan dan syarat produk Tabungan Firdaus adalah sebagai berikut: (sumber: Produk dan Jasa Bank Aceh Syariah, *Marketing Tool Kit*, 2016:1).

1. Ketentuan:

- a) Bagi hasil di hitung secara bulanan
- b) Setoran tunai antar cabang tidak dikenakan biaya
- c) Pergantian buku tabungan karena rusak/hilang tidak dikenakan biaya

2. Persyaratan Umum:

- a) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening
- b) Melampirkan fotocopy identitas (KTP/SIM/Paspor) dan untuk pelajar fotocopy kartu pelajar atau akte kelahiran

- c) Setoran awal Rp 100.000,-
- d) Saldo minimum Rp 50.000,-
- e) Minimum setoran Rp 50.000,-

3. Biaya:

Produk Tabungan Firdaus yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh mempunyai daftar biaya yang diterapkan kepada nasabah dalam melakukan transaksi keuangan. Adapun daftar biaya yang ada pada produk Tabungan Firdaus dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.1

Daftar Biaya Tabungan Firdaus

NO	Keterangan	Biaya (Rp)
1	Adm Perbulan	Bebas
2	Penutupan Rekening	25.000
3	Permintaan Rekening Koran	5000/Lembar
4	Penarikan Tunai Antar Cabang >100 Juta	Bebas
5	Biaya Ganti Buku Rusak/Hilang	Bebas

Sumber: Produk Dan Jasa Bank Aceh Syariah *Marketing Tool Kit*, 2016

Adapun keunggulan Tabungan Firdaus pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh adalah sebagai berikut:

- a. Aman dan terpercaya
- b. Bebas transfer antar rekening Bank Aceh Syariah dan konvensional
- c. Bagi hasil yang kompetitif
- d. Bebas ADM (Adminitrasi)
- e. Kemudahan dalam penyaluran ZIS (Zakat, Infaq, Shadaqah)
- f. Diikut sertakan dalam program perjanjian pemerintah
- g. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

4. Penutupan Tabungan Firdaus

- a. Penutupan rekening tabungan atas permintaan nasabah, harus di dukung dengan permohonan tertulis dari nasabah yang bersangkutan. Tanda tangan nasabah harus diperiksa kebenaran dan keabsahannya sebelum perintah penutupan rekening tabungan tersebut dilaksanakan.
- b. *Customer service* bertanggung jawab untuk melakukan perubahan “status rekening menjadi

rekening ditutup” pada sistem komputer dan pendebitan biaya penutupan dapat dilakukan langsung oleh *teller* bersamaan dengan pembayaran terakhir dana nasabah.

b. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

1. Rukun *Mudharabah* adalah:¹⁰

- a) Pemilik modal (penabung/ *shahibul māl*)
- b) Pengusaha (bank/ *mudhārib*)
- c) Modal (uang)
- d) Kerja (perbankan)
- e) Keuntungan
- f) Sighat/ijab qabul

c. Syarat-syarat *mudhārabah* adalah:

1. Jumlah uang yang disetorkan sebagai modal ditentukan pada saat akad/perjanjian dan diserahkan kepada pengusaha (*mudhārib*) sebaiknya setelah *ijab qabul*.

¹⁰Hasil Wawancara dengan Nely Alsina, *Bagian Pembiayaan Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh Tanggal 02 Februari 2017.*

2. Besarnya nisbah pembagian hasil ditentukan pada saat akad *mudhārabah* menjadi tidak sah jika keuntungan hanya diperoleh salah satu pihak saja atau keuntungan yang diambil oleh salah satu pihak tidak sesuai dengan kesepakatan yang terjadi pada saat *ijab qabul*.
3. Telah menjadi hukum *mudhārabah* bahwa modal berasal dari pemilik modal (*shahibul Māl*) dan usaha dilakukan oleh pengelola (*mudhārib*), sehingga *mudhārabah* menjadi tidak sah jika *shahibul māl* turut dalam usaha yang dibiayainya.
4. Jika terjadi kerugian, maka *shahibul māl* sepenuhnya menanggung kerugian tersebut sedangkan *mudhārib* tidak mendapat apa-apa.
5. Kedua belah pihak yang menjalankan akad tabungan *mudhārabah* adalah orang yang berakal, bertanggungjawab, tidak dibatasi haknya untuk menjalankan uang/hartanya, yang dapat disebabkan tanggungan hutang.

PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh sudah menentukan porsi bagi hasil bagi setiap nasabah Tabungan Firdaus. Porsi bagi hasil yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebesar 58% sementara sisanya 42% kepada pihak bank, persentase yang telah ditentukan harus disetujui oleh kedua belah pihak sebelum menjalankan usahanya.¹¹

3.2.2 Strategi pemasaran PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh

Kotler (dikutip oleh Purwanto, 2008:151) dalam mendesain suatu strategi pemasaran, hal terpenting yang dilakukan oleh manajemen pemasaran adalah penerapan konsep STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) konsep ini saling terkait satu sama lainnya, secara garis besar langkah-langkah STP sebagai berikut :

A. Pengertian Segmentasi

Kasali (2007:119-120) mengatakan, segmentasi adalah proses mengotak-kotakan pasar (yang heterogen) kedalam

¹¹ Hasil Wawancara dengan Idawati, *Kepala Bidang Pembiayaan* Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh Tanggal 03 Febuari 2017

kelompok-kelompok "*potential customres*" yang memiliki kesamaan kebutuhan atau karakter yang memiliki respons yang sama dalam membelanjakan uangnya.

Sedangkan (Schiffman dan Kanuk 2007:37) segmentasi pasar dapat didefinisikan sebagai proses membagi pasar menjadi irisan-irisan konsumen yang khas yang mempunyai kebutuhan atau sifat yang sama dan kemudian memilih satu atau lebih segmen yang akan dijadikan sasaran bauran pemasaran yang berbeda.

Kotler dan Amstrong (2008:226) merumuskan dasar-dasar untuk membuat segmentasi pasar konsumen sebagai berikut:

1. Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis membagi pasar menjadi kelompok berdasarkan variabel seperti usia, jenis kelamin, dan siklus hidup keluarga, sama halnya dengan Tabungan Firdaus. Tabungan Firdaus ini tidak membatasi pada usia baik itu remaja ataupun tua bisa menyetorkan dananya melalui produk Tabungan Firdaus, khusus bagi anak-anak yang masih di bangku sekolah, mereka akan membuka atas nama sendiri.

Namun saat menyetorkan dananya mereka harus didampingi oleh orang tua, disebabkan masih dalam biaya tanggungan orang tua. Berbedanya bagi mahasiswa, mahasiswa sudah mendapatkan hak sepenuhnya dalam Tabungan Firdaus walaupun masih dalam tanggungan orang tua. Salah satu sebabnya, mahasiswa digolongkan sudah mampu untuk bertanggung jawab atas Tabungan Firdaus tersebut apabila terjadi suatu masalah.

2. Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis membutuhkan pembagian pasar menjadi unit geografis yang berbeda seperti negara, wilayah, negara bagian, daerah, kota, atau bahkan lingkungan sekitar. Tabungan Firdaus ini diperuntukkan secara khusus bagi masyarakat Aceh, dan secara umum Tabungan Firdaus ini juga bisa dinikmati oleh masyarakat luar Aceh, namun untuk membuka Tabungan Firdaus, mereka memerlukan beberapa syarat

tambahan, seperti surat domisili dari kepala desa dan beberapa syarat lainnya.

3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis membagi pembeli menjadi kelompok berbeda berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, atau karakteristik kepribadian. Berdasarkan kelas sosial, Tabungan Firdaus banyak digunakan oleh Pegawai Negeri Sipil (PNS) seperti penerimaan gaji bulanan, atau beberapa transaksi lainnya. Tabungan Firdaus juga banyak digunakan oleh pengusaha, mahasiswa dan masyarakat sipil lainnya. Kebanyakan dari mereka hanya menggunakan penyimpanan dana sementara atau dalam jangka pendek.

4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi perilaku membagi pembeli menjadi kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau respons terhadap sebuah produk. Masyarakat Indonesia khususnya pada demografis Aceh, saat ini masyarakat mulai menyadari akan pentingnya

menyimpan dana pada tempat yang aman dan bebas dari pada pelaku kriminal. Bank merupakan salah satu tempat paling aman untuk menyimpan dana, tidak hanya uang. Bank juga bisa menjadi tempat penyimpanan bagi aset seperti surat tanah, emas, obligasi, Surat Utang Negara (SUN), lembaran saham dan beberapa surat berharga lainnya,

B. Pengertian *Targeting*

Kasali (2007:371) mengatakan *targeting* atau menetapkan target pasar adalah tahap selanjutnya dari analisis segmentasi. Produk dari *targeting* adalah *target market* (pasar sasaran), yaitu satu atau beberapa segmen pasar yang akan menjadi fokus kegiatan-kegiatan pemasaran. Tabungan Firdaus mempunyai mangsa pasar yang cukup luas. Mulai dari ibu kota Aceh (Banda Aceh) hingga pelosok daerah sudah memiliki cabang, itu disebabkan karena Bank Aceh Syariah mempunyai target khusus. Target khusus tersebut adalah mayoritas masyarakat Aceh itu sendiri.

Kasali (2007:375) mengatakan ada empat kriteria yang harus dipenuhi untuk mendapatkan pasar sasaran yang optimal. Keempat kriteria itu adalah sebagai berikut:

1. Responsif

Pasar sasaran harus responsif terhadap produk dan program-program pemasaran yang dikembangkan. Kalau pasar tidak merespons, tentu anda harus mengetahui mengapa itu terjadi.

2. Potensi penjualan.

Potensi penjualan harus cukup luas, Semakin besar pasar sasaran semakin besar nilainya. Besarnya bukan hanya ditentukan oleh jumlah populasi, tetapi juga daya beli dan keinginan pasar untuk memiliki produk tersebut.

3. Pertumbuhan memadai.

Pasar tidak dapat dengan segera bereaksi. Pasar tumbuh perlahan perlahan sampai akhirnya meluncur dengan pesat dan mencapai titik pendewasaannya. Apabila

pertumbuhan lambat, tentu harus dipikirkan langkah-langkah agar produk ini berhasil dipasar.

4. Jangkauan media.

Pasar sasaran dapat dicapai dengan optimal kalau marketer tepat memilih media untuk mempromosikan dan memperkenalkan produknya.

C. Pengertian Positioning.

Kasali (2007:507) *positioning* bukanlah strategi produk, tetapi strategi komunikasi. Ia berhubungan dengan bagaimana konsumen menempatkan produk anda didalam otaknya, didalam hayalnya, sehingga calon konsumen memiliki penilaian tertentu dan mengidentifikasikan dirinya dengan produk itu. Tentu saja bukan semua konsumen, tetapi semua konsumen yang anda targetkan, yaitu yang segmennya yang sudah anda pilih.

Sedangkan Tim Marknesis (2009:101) *positioning* dalam konteks pemasaran adalah cara produk, merek atau organisasi perusahaan oleh pelanggan saat ini maupun calon pelanggan.

Provinsi Aceh merupakan daerah yang mayoritasnya memeluk agama Islam, Bank Aceh Syariah merupakan salah satu bank yang mengambil dasar hukum untuk sebuah produk berdasarkan hukum agama Islam yaitu berasal dari Al-quran dan Hadist. Tindakan yang dilakukan oleh PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh secara tidak langsung berhubungan dengan *positioning*, *positioning* bisa diartikan sebagai strategi komunikasi dengan target atau target yang sudah didapatkan dan menjadi nasabah baru. *Positioning* lebih rinci mengarah pada daya ingat (*memories*) masyarakat dalam menggunakan produk bank, seperti produk Tabungan Firdaus. Masyarakat akan lebih mudah menghafal Tabungan Firdaus disebabkan firdaus merupakan salah satu surga yang dipercayai dan diyakini penuh oleh pemeluk agama Islam. Dengan demikian tanpa disadari oleh masyarakat Aceh. Mereka sudah masuk dalam strategi PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh dalam kategori strategi *positioning* dan memasukkan nama produk kedalam otak masyarakat Aceh.

Kasali (2007:538) terdapat berbagai cara *positioning*, selain menggunakan atribut sebagai alat untuk mengembangkan

pernyataan *positioning*, praktisi pemasaran juga dapat menggunakan cara-cara lain:

1. *Positioning* berdasarkan perbedaan produk.

Marketer dapat menunjukan kepada pasarnya dimana letak perbedaan produknya terhadap pesaing (*unique product feature*).

2. *Positioning* berdasarkan manfaat produk.

Manfaat produk dapat pula ditonjolkan sebagai *positioning* sepanjang dianggap penting oleh konsumen. Ada banyak bentuk manfaat yang dapat ditonjolkan seperti waktu, kemudaham, kejujuran, kenikmatan, murah, jaminan dan sebagainya.

3. *Positioning* berdasarkan masalah.

Terutama untuk produk-produk/jasa-jasa yang belum begitu dikenal. Produk jasa baru biasanya diciptakan untuk member solusi kepada konsumennya.

3.3 Teori yang Berkaitan

3.3.1. Pengertian Strategi Pemasaran

Dewasa ini pimpinan dan tenaga pemasar menemukan pentingnya peranan strategi pemasaran dalam suatu pemasaran. Selain merincikan strategi dalam setiap rencananya, mereka mengadakan penalaran yang lebih mantap dalam menetapkan pilihan terhadap suatu strategi tertentu. Untuk menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, suatu perusahaan harus melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai kedudukan atau posisi perusahaan di pasar.

Strategi pemasaran (Assauri 2009:168) adalah rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.

Di samping penafsiran terdapat pula pandangan yang lebih luas yang dinyatakan oleh (Kotler dan Keller, 2009:235), pemasaran merupakan proses kegiatan yang dimulai jauh sebelum barang-barang/bahan-bahan masuk dalam proses produksi.

Untuk memahami fungsi pemasaran, kita perlu memahami serangkain konsep inti berikut ini:

1. Kebutuhan merupakan, syarat dasar manusia. Manusia membutuhkan udara, makanan, air, pakaian dan tempat tinggal, hiburan, pendidikan. Kebutuhan-kebutuhan ini menjadi keinginan ketika diarahkan ke objek tertentu yang dapat memuaskan kebutuhan tersebut.

2. Keinginan

Kebutuhan-kebutuhan ini menjadi keinginan ketika diarahkan ke objek tertentu yang dapat memuaskan kebutuhan tersebut.

3. Permintaan

Keinginan oleh produk-produk tertentu yang didukung oleh kemampuan untuk membayar. Perusahaan harus mengukur tidak hanya seberapa banyak orang menginginkan produk mereka, namun juga berapa banyak orang yang mau dan mampu membeli produk mereka.

Hal tersebut berarti bahwa kegiatan pemasaran merupakan salah satu aspek penting dan paling dominan perannya untuk

menjalankan dan mengembangkan suatu usaha. Pada setiap praktiknya masing-masing aspek pasti menganggap bahwa aspeknya yang paling penting dan paling dibutuhkan, namun yang sebenarnya adalah setiap aspek tersebut saling memiliki keterkaitan yang erat untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai didalam perusahaan secara keseluruhan.

Menurut Kotler dikutip oleh (Purwanto 2008:151) dalam mendesain suatu strategi pemasaran, hal terpenting yang dilakukan oleh manajemen pemasaran adalah penerapan konsep STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) konsep ini saling terkait satu sama lainnya, secara garis besar langkah-langkah STP sebagai berikut :

1. Segmentasi pasar (*segmentation*)
 - a. Mengidentifikasi variabel segmentasi pasar.
 - b. Mengembangkan gambaran segmen yang dihasilkan.
2. Target pasar (*targeting*)
 - a. Mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen.

- b. Memilih segmen-segmen pasar.
3. Posisi pasar (*positioning*)
 - a. Mengidentifikasi konsep posisi pasar yang memungkinkan bagi masing-masing segmen pasar.
 - b. Memilih mengembangkan dan mengkomunikasikan konsep posisi pasar yang dipilih.

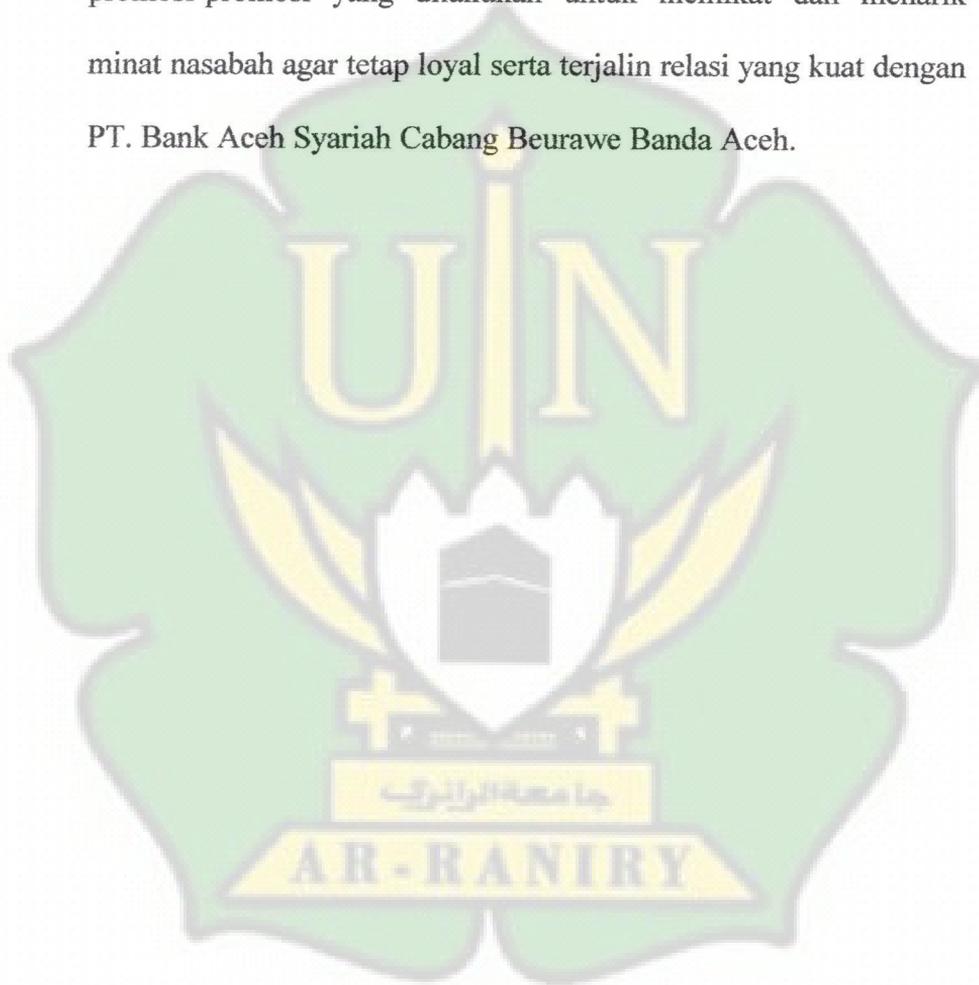
Tabungan Firdaus merupakan salah satu produk yang diperuntukkan bagi masyarakat Aceh khususnya bagi masyarakat Banda Aceh dan sekitarnya, mengingat Banda Aceh merupakan ibu kota dari Aceh, tentu pertukaran barang (produk) dengan masyarakat lebih tinggi dari daerah lainnya. Maka Bank Aceh juga tidak mau ketinggalan dengan bank-bank lainnya dalam memberikan layanan jasa melalui Tabungan Firdaus dengan target utama adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS), pengusaha, serta masyarakat sipil, untuk membangun hubungan komunikasi yang baik dengan nasabah PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh. PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh akan mengadakan beberapa sosialisasi dengan masyarakat sekitar guna

untuk membangun hubungan lebih harmonis dan tahan lama. Sehingga nasabah PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh akan merasa lebih diistimewakan dan mendapatkan layanan yang baik oleh PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.

1.4 Evaluasi Kerja Praktik

Berdasarkan kutipan teori yang diambil penulis dari berbagai sumber dengan pelaksanaan kerja praktik di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Cabang Banda Aceh. Selama penulis melaksanakan kerja praktik, penulis melihat pada bagian pemasaran sudah menerapkan strategi pemasaran dari tahap *Segmentation, Targeting, Positioning* (STP) oleh PT. Bank Aceh Syariah Beurawe Cabang Banda Aceh, guna untuk menjalankan perannya dalam mencapai target pemasaran terhadap produk Tabungan Firdaus. Banyak kegiatan yang dilakukan untuk mendukung strategi pemasaran guna menarik perhatian masyarakat agar tertarik untuk menjadi nasabah PT. Bank Aceh Syariah Beurawe Cabang Banda Aceh dan menggunakan produk Tabungan

Firdaus, mulai dari pemberian nama yang khas padaproduk yang islami atau syar'i, kemudian pemberian harga kompetitif serta promosi-promosi yang dilakukan untuk memikat dan menarik minat nasabah agar tetap loyal serta terjalin relasi yang kuat dengan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.



BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian di atas penulis menyimpulkan bahwa kegiatan pemasaran sangat mendukung proses peningkatan volume penjualan. Strategi-strategi yang dilakukan bagian pemasaran PT. Bank Aceh Cabang Beurawe Banda Aceh.

- a. Strategi pemasaran merupakan cara atau langkah yang digunakan dalam merencanakan, mempersiapkan dan melaksanakan kegiatan pemasaran. Mulai dari penetapan harga, promosi, hingga pendistribusian produk bank guna memuaskan keinginan dan kebutuhan nasabah.
- b. Strategi yang dijalankan oleh PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh untuk memasarkan produknya guna meningkatkan penjualan produk telah sesuai dengan konsep STP (*Segmentasi, Targeting, Positioning*).

- c. Dalam menarik minat dan perhatian masyarakat terhadap Tabungan Firdaus, PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh memberikan nama yang khas pada produk yang islami atau syar'i, kemudian juga pemberian kompetitif serta melakukan promosi-promosi.

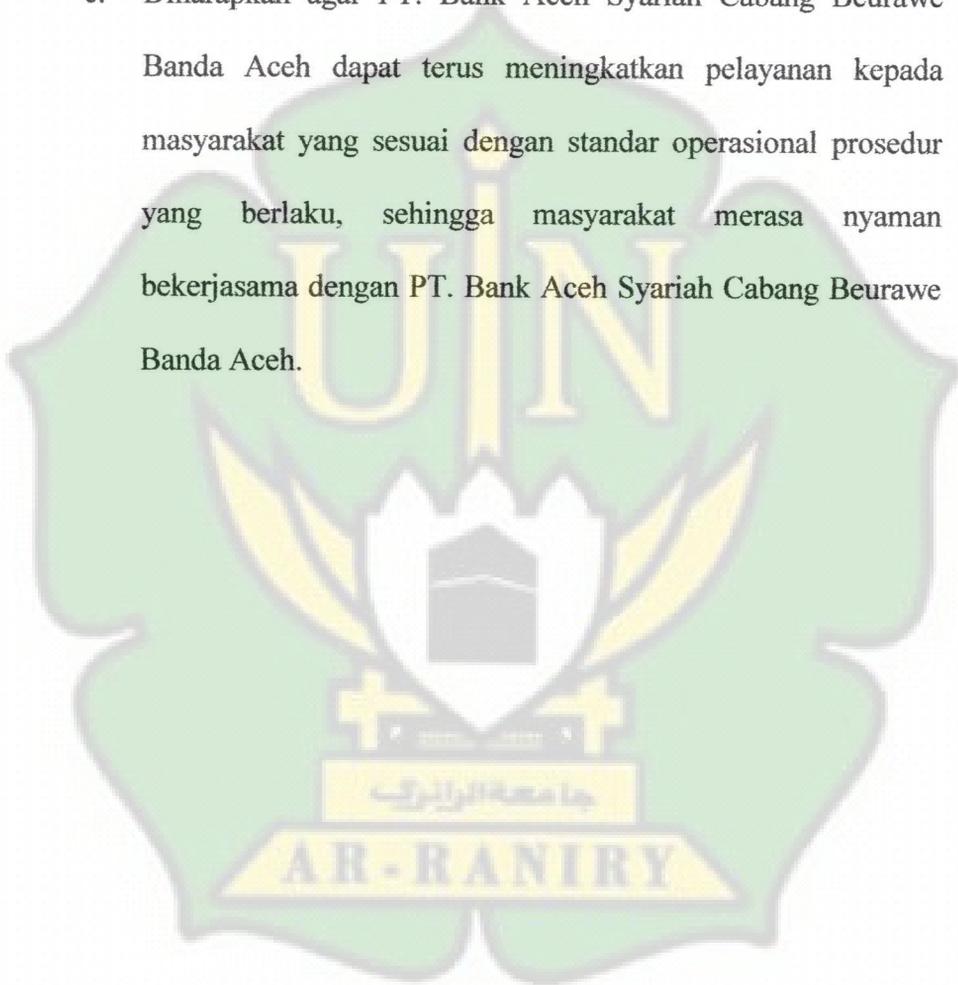
4.2 Saran

Setelah penulis melakukan analisis maka saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

- a. Diharapkan agar PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh dapat terus meraih kepercayaan dari masyarakat, menjaga produk Tabungan Firdaus dan tetap bertahan dalam persaingan dunia perbankan.
- b. PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk Tabungan Firdaus terhadap masyarakat sehingga Tabungan Firdaus terus

mengalami peningkatan nasabah dari tahun ke tahun (*year to year*).

- c. Diharapkan agar PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh dapat terus meningkatkan pelayanan kepada masyarakat yang sesuai dengan standar operasional prosedur yang berlaku, sehingga masyarakat merasa nyaman bekerjasama dengan PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh.



DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Anwar. 1984. *Strategi Komunikas*. Bandung: Amelo.
- Assauri, Sofjan. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Bank Aceh Syariah. 2016. Sejarah BD Aceh
Diakses melalui [Http://kbbi.web.id/strategi](http://kbbi.web.id/strategi), pada tanggal 02 Februari 2017
- Diakses melalui <http://www.bankaceh.co.id/syariah.php>, pada tanggal 11 Juni 2016.
- Diakses melalui www.answer.com/system, pada tanggal 5 Mei 2017
- Griffin. 2004. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Hariadi, Bambang. 2005. *Strategi Manajemen*. Malang: Bayu Media Publishing.
- Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, Bandung: Alfabeta.
- Kasali. 2007. *Membidik Pasar Indonesia Segmenta, Targeting, dan Positioning*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*, Edisi Pertama, Cetakan Kedua Jakarta: Kencana.
- Kotler dan Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 12, Jilid 1: Jakarta.
- Kotler dan Keller. 2009 *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: penerbit Erlangga, Edisi 13. jilid 1.
- Kotler, Philip. 2008. *Principle Marketing Management*, Dalam Buku Kasmir. *Pemasaran Bank Edisi Revisi Cetakan Ketiga*. Jakarta: Kencana.
- Kreitner, Robert dan Angelo, Kinicki. 2005. *Perilaku Organisasi* Jakarta: Salemba Empat.
- Mursid M. 1993. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Angkasa.

- Pius, A. Partanto. 1994. *Kamus Ilmiah Populer*. Surabaya: Arkola.
- Produk Dan Jasa Bank Aceh Syariah. 2016. *Marketing Tool Kit*.
- Profil Company Bank BPD Aceh Cabang Banda Aceh 2016. Dari situs: *Sejarah Bank Aceh*.
- PT. Bank Aceh Syariah. 2012. *Buku Kebijakan PT. Bank Aceh Syariah* Banda Aceh: PT. Bank Aceh Syariah.
- Ricky. W. 2004. *Budaya dan Iklim Organisasi; Teori aplikasi dan penelitian*, Jakarta: Erlangga
- Purwanto, Iwan. 2008. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya.
- Schiffman dan Kanuk. 2007. *Prilaku Konsumen*. Edisi 2: Jakarta. PT. Indeks Gramedia.
- Setiawan, Hari Purnomo. 1996. *Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar*, Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Stanton, William J. 2001. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Marknesis Tim. 2009. *Pemasaran Strategi. dan Kasus*. Jelajah Nusa, Jakarta.
- Wawancara dengan Idawati, *Kepala Bidang Pembiayaan* Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh: 03 Februari 2017
- Wawancara dengan Nelly Alfina, *Pembiayaan* Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh
- Wawancara dengan Nely Alsina, *Bagian Pembiayaan* Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh: 02 Februari 2017.
- Widjajanta, Bambang. 2007. *Mengasah Kemampuan Ekonomi*. Bandung: Citra Praya.

Schiffman dan Kanuk. 2007. *Prilaku Konsumen*. Edisi 2: Jakarta. PT. Indeks Gramedia.

Tim Marknesis. 2009. *Pemasaran Strateg. dan Kasus*. Jelajah Nusa, Jakarta.

www.answer.com/system, di akses pada tanggal 5 Mei 2017

Widjajanta, Bambang. 2007. *Mengasah Kemampuan Ekonomi*. Bandung: Citra Praya.

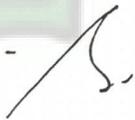


LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Rahmad Rizki/041300753
Jurusan : D-III Perbankan Syariah
Judul LKP : Strategi Peningkatan Minat Masyarakat Terhadap Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh
Tanggal SK : 10 Oktober 2016
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari., MA

No	Tanggal penyerahan	Tanggal bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1.	24-7-2017	24-7-2017	1-4	Acc Selay	

Mengetahui,
Ketua Jurusan

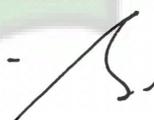

Dr. Nilam Sari., MA
NIP: 197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Rahmad Rizki/041300753
Jurusan : D-III Perbankan Syariah
Judul LKP : Strategi Peningkatan Minat Masyarakat Terhadap Tabungan Firdaus di PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh
Tanggal SK : 10 Oktober 2016
Pembimbing I : Dr. Nilam Sari., MA

No	Tanggal penyerahan	Tanggal bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1.	24-7-2017	24-7-2017	1-4	Acc sidang	

Mengetahui,
Ketua Jurusan

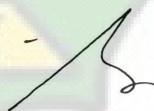

Dr. Nilam Sari.,MA
NIP: 197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Rahmad Rizki/041300753
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Terhadap Tabungan Firdaus di
 PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh
 Tanggal SK : 10 Oktober 2016
 Pembimbing II : Fahmi Yunus., SE. M.S

No	Tanggal penyerahan	Tanggal bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1.	10/7/2017	10/7/2017		Revisi 5	<i>Fahmi</i>
2.	12/7/2017	12/7/2017		Revisi I-IV	<i>Fahmi</i>
3.	14/7/2017	14/7/2017		Revisi Bab I-IV	<i>Fahmi</i>
4.	17/7/2017	17/7/2017		Revisi Bab I-IV	<i>Fahmi</i>
5.	18/7/2017	18/7/2017		Revisi Bab III-IV	<i>Fahmi</i>
6.	19/7/2017	19/7/2017		Revisi Bab III-IV	<i>Fahmi</i>
7.	22/7/2017	22/7/2017		Acc. sidang	<i>Fahmi</i>

Mengetahui,
 Ketua Jurusan


 Dr. Nilam Sari, MA
 NIP: 197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/Nim : Rahmad Rizki/041300753
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Terhadap Tabungan Firdaus di
 PT. Bank Aceh Syariah Cabang Beurawe Banda Aceh
 Tanggal SK : 10 Oktober 2016
 Pembimbing II : Fahmi Yunus., SE. M.S

No	Tanggal penyerahan	Tanggal bimbingan	Bab yang dibimbing	Catatan	Tanda tangan pembimbing
1.	10/7/2017	10/7/2017		Revisi I	<i>Fahmi</i>
2.	12/7/2017	12/7/2017		Revisi I-IV	<i>Fahmi</i>
3.	14/7/2017	14/7/2017		Revisi Bab I-IV	<i>Fahmi</i>
4.	17/7/2017	17/7/2017		Revisi Bab I-II	<i>Fahmi</i>
5.	18/7/2017	18/7/2017		Revisi Bab III-IV	<i>Fahmi</i>
6.	19/7/2017	19/7/2017		Revisi Bab III-IV	<i>Fahmi</i>
7	22/7/2017	22/7/2017		Acc. sidang	<i>Fahmi</i>

Mengetahui,
Ketua Jurusan

(Signature)
 Dr. Nilam Sari.,MA
 NIP: 197103172008012007