

BAB III

UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

A. Profil BPRS Suriyah Kudus

1. Sejarah berdirinya BPRS Suriyah Kudus

Bank Syariah Suriyah atau juga disebut dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah “Suriyah” didirikan di Cilacap sebuah kota Kabupaten di barat daya propinsi Jawa Tengah yang menjadi tempat Kantor Pusat.

Didirikan dengan Akta No. 3 Notaris Naimah, SH pada tanggal 6 Januari 2005 dan telah disahkan oleh Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor : C-02469 HT.01.01 tahun 2005 tertanggal 31 Januari 2005, masuk dalam Berita Negara Republik Indonesia Nomor 62 tahun 2005 dan tambahan Berita Negara Nomor 8311 serta beberapa kali mengalami perubahan anggaran dasar yang terakhir Akta Notaris No.14 tanggal 12 Juni 2012 yang dibuat dihadapan Notaris Sumardi, SH Notaris di Cilacap dan telah diterima oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia dengan Surat Nomor AHU-AH 01.10-23812 tanggal 29 Juni 2012.

Bank Syariah Suriyah mulai beroperasi menjalankan kegiatan usaha dibidang perbankan syariah sejak tanggal 1 April 2005 setelah mendapat Salinan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.7/14/KEP.GBI/2005 tanggal 21 Maret 2005.

Setelah beroperasi selama kurang lebih 1 tahun, per Desember 2013 asset BPRS Suriyah telah mencapai Rp 68.23 Milyar,- dan per Desember 2015 memiliki asset sebesar Rp 104.944 Milyar. Peningkatan asset ini dikarenakan pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (simpanan) cukup besar dan didukung jaringan kantor yang banyak.

Selain kantor pusat, saat ini BPRS Suriyah memiliki kantor 6 kas dan 5 kantor cabang meliputi: Kantor Kas di Pasar Kroya, Payment Point di RSI Fatimah, Kantor Kas di Sidareja, Kantor kas Majenang serta pada tanggal 16 Oktober 2010 telah membuka kantor Cabang baru di Semarang yaitu di Jl Indraprasta No. 39 Semarang dan Kantor Kas Semarang Timur di Jl. Supriyadi Semarang. Pada tanggal 24 juni 2013 dibuka kantor Cabang baru dikudus yang beralamatkan di ruko kereta api (KAI) blok A No.1 Jl Ahmad Yani kudus. Tlp.(0291)440612 fax.(0291)440613. Pada tahun 2015 tepatnya tanggal 12 Januari 2015 BPRS Suriyah membuka Cabang di Slawi yang beralamatkan di Jl Ahmad Yani No.53 Slawi. Kemudian pada tanggal 16 Januari

2016 Alhamdulillah BPRS Suriyah kembali membuka cabang di Pekalongan yang beralamatkan di Jl Raya Sapugarut No. 138 Buaran Pekalongan. Dan pada tanggal 23 Januari 2017 telah membuka Kantor Cabang baru lagi di Salatiga yang beralamatkan di Jl. Soekarno Hatta No. 3 Cebongan Salatiga.

2. Visi, Misi, Motto dan Nilai-nilai Utama dari BPRS Suriyah Kudus

Visi:

- a. Menjadi BPRS yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian.
- b. Mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan umat.
- c. Sehat diukur dari ketentuan/peraturan Bank Indonesia.
- d. Memperluas jaringan pelayanan.
- e. Pembinaan Sumber Daya Insani (SDI) yang profesional dan berintegritas.

Misi:

- a. Ikut membangun ekonomi umat.
- b. Menyediakan produk-produk perbankan syariah yang mampu mendorong masyarakat untuk menjalankan bisnis secara produkti, efisien, dan akuntabel.
- c. Pertumbuhan bank secara optimal.
- d. Memelihara hubungan kerja yang baik.

Motto:

“MAJU BERSAMA DALAM USAHA SESUAI SYARIAH”

Nilai-nilai Utama:

- a. Religius, yang terdiri atas:
 - Akidah yang baik
 - Berakhlakul karimah
 - Ikhlas dan istiqomah
 - Silaturahmi
 - Rajin menimba ilmu agama
- b. Berintegritas, yang terdiri atas:
 - Patuh pada peraturan
 - Amanah. Jujur, dan transparan
 - Komitmen kuat
 - Tahan banting dan berloyalitas tinggi

- Menyatunya pikiran, perkataan, dan perbuatan
- c. Profesional, yang terdiri atas:
 - Berpedoman pada prinsip kehati-hatian
 - Disiplin
 - Bekerja keras, cerdas, efektif, dan efisien
 - Inisiatif dan inovatif
 - Bertanggung jawab
- d. *Customer Oriented*, yang terdiri atas:
 - Komunikatif dengan nasabah
 - Ramah, hangat, dan bersahabat
 - *Service Excellent*
 - Menjadi solusi bagi nasabah
 - Cepat dan tepat
- e. *Teamwork*, yang terdiri atas:
 - Saling melengkapi
 - Kompak
 - Tolong menolong
 - Aktif mencapai tujuan bersama
 - Kepentingan tim di atas kepentingan pribadi

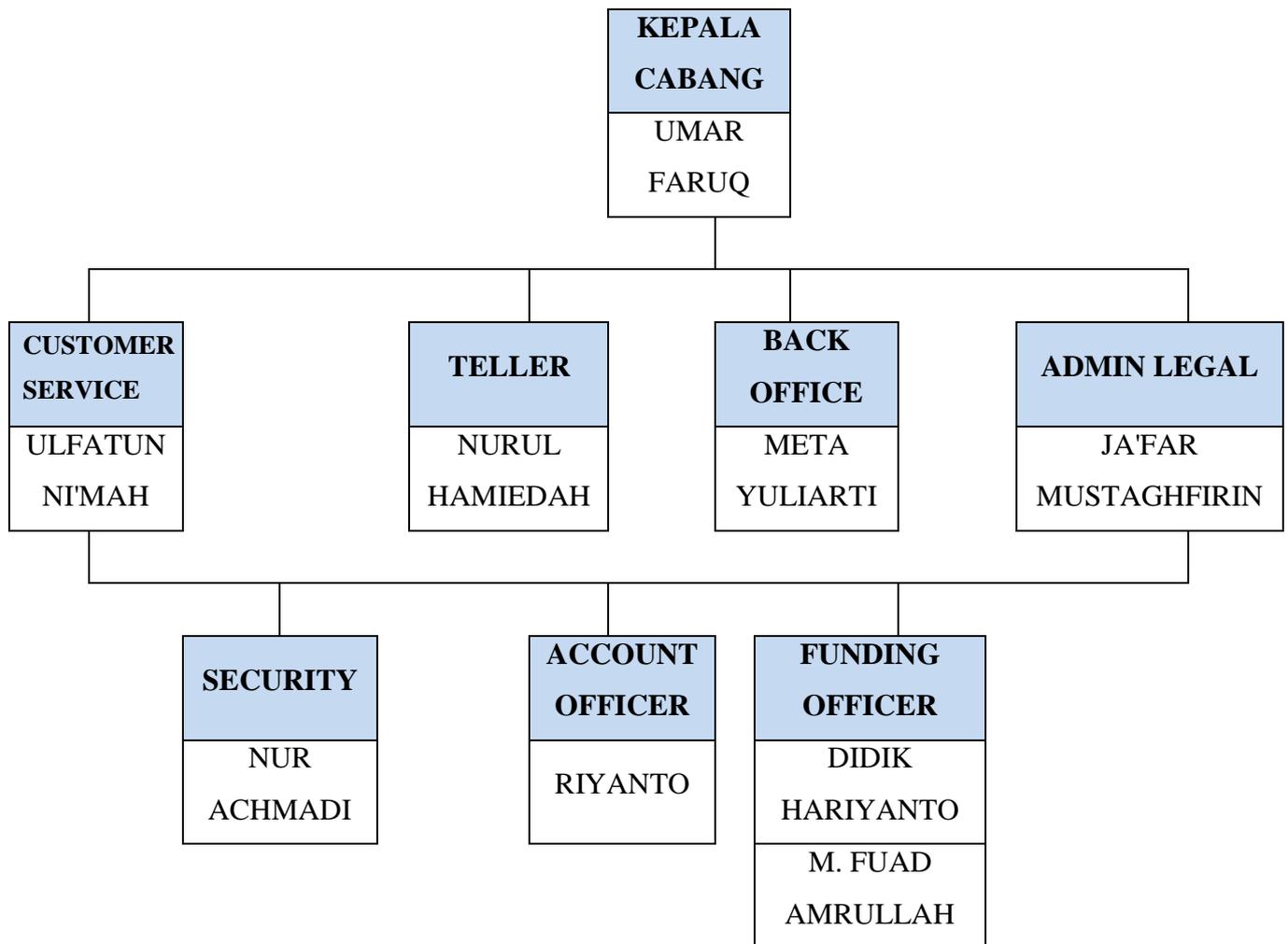
3. Pengurus dan Pemegang Saham BPRS Suriyah Kudus

- a. Dewan Komisaris:
 - Siti Chasanah
 - Muchammad Taufiqullah
- b. Dewan Pengawas syariah:
 - Habib Mushofa
 - Rezza Arief Budy Artha
- c. Direksi:
 - Ahmad Mujahid
 - M. Maruto Ardi S
- d. Pemegang Saham:
 - Sitti Fatimah (39.00%)
 - Mulia Budy Artha (20.00%)

- Aulia Hasnan Hariadi (5.00%)
- Ilma Maria Fitriana (4.50%)
- Okty Prahlantya (17.50%)
- Ahmad Mujahid (1.50%)
- Ammy Amalia Fatma Surya (12.50%)

4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas BPRS Suriyah Kudus

**STRUKTUR ORGANISASI
PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS
TAHUN 2017**



Uraian Tugas masing-masing bagian, yaitu sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

- Bertanggung jawab terhadap kegiatan yang dilakukan sehari-hari dalam kantor
- Mengawasi kegiatan back office, teller, dan customer service
- Mengambil keputusan akhir dalam pemutusan pencairan terhadap calon nasabah pembiayaan
- Melakukan evaluasi, rapat atau kebijakan yang berhubungan dengan aktivitas bank

b. *Customer Service*

- Memberikan pelayanan yang memuaskan dan maksimal kepada nasabah atau calon nasabah
- Melayani calon nasabah saat pembukaan rekening tabungan dengan sabar dan ramah
- Meneliti kelengkapan persyaratan dan detail pengisian dalam form aplikasi permohonan pembukaan tabungan dan deposito
- Bertanggung jawab mempertahankan nasabah yang akan melakukan penutupan rekening
- Bertanggung jawab memberikan solusi terhadap keluhan ataupun kritikan dari nasabah

c. Teller

- Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar
- Melayani dan membayar pengambilan tabungan
- Meneliti dan mencocokkan nominal yang tertulis di slip setoran dengan uang fisik nasabah
- Meneliti dan mencocokkan nominal yang tertulis di slip penarikan dengan jumlah saldo nasabah
- Mencocokkan lembar spechiment nasabah dengan tanda tangan nasabah (saat penarikan simpanan/deposito)
- Melakukan denominasi kas setiap akhir hari kerja.
- Membuat laporan kas harian dan melaporkannya kepada back office

d. *Back Office*

- Melaksanakan segala sesuatu kegiatan yang berhubungan dengan administrasi bank dan operasional bank
 - Membuat laporan rutin bulanan untuk dilaporkan kepada kepala cabang dan kantor pusat
 - Mengawasi transaksi teller
- e. *Admin Legal*
- Meneliti kelengkapan berkas pengajuan permohonan pembiayaan dari account officer
 - Membuat daftar jadwal angsuran bagi nasabah pembiayaan
 - Bertanggung jawab terhadap pembuatan akad
 - Melakukan kegiatan penandatanganan kontrak/perjanjian dengan nasabah pembiayaan
 - Melakukan pembinaan terhadap nasabah agar pembayaran tidak macet
 - Mengarsip data dokumen atau berkas nasabah pembiayaan
- f. *Account Officer*
- Bertanggung jawab dalam mencari calon nasabah pembiayaan (promosi)
 - Melakukan survei ketempat calon nasabah pembiayaan dan dilanjutkan dengan laporan
 - Mengadakan analisis pembiayaan terhadap calon nasabah
 - Mengajukan permohonan pembiayaan terhadap admin legal
 - Memperhatikan kelengkapan berkas dalam persyaratan pengajuan pembiayaan
- g. *Funding Officer*
- Bertanggung jawab mempertahankan nasabah
 - Melakukan kegiatan promosi ke sekolah ataupun tempat lainnya
 - Bertanggung jawab dalam mencari nasabah baru
 - Bertanggung jawab terhadap setoran dan penarikan nasabah
- h. *Security*
- Mengawasi kenyamanan, ketenangan, dan keamanan nasabah
 - Melayani dengan sigap, senyum, dan keramahan
 - Bertanggung jawab terhadap keamanan bank

5. Jam Operasional BPRS Suriyah Kudus

Jam operasional BPRS Suriyah Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Senin-Kamis 08:00-12:00 dan 13:00-15.00
- b. Jum'at 08:00-11:00 dan 13:00-15:00
- c. Sabtu & Minggu Libur

6. Produk-produk BPRS Suriyah Kudus

a. Produk *Funding* (Penghimpunan Dana)

Kegiatan penghimpun dana di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus adalah menghimpun dana dari masyarakat untuk kemudian disalurkan kembali ke pihak defisit dana dalam bentuk pembiayaan. Produk-produk yang berhubungan dengan penghimpunan dana sendiri adalah simpanan dan deposito. Jenis simpanan ada dua macam diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Produk Simpanan *Wadiah*¹

Yaitu simpanan titipan nasabah yang harus dijaga oleh bank dan dapat diambil sewaktu-waktu oleh nasabah. Produk simpanan wadiah ini terbagi menjadi 2 macam tabungan, diantaranya:

a) Tabungan Tasya Suriyah

Tabungan yang digunakan untuk selain pelajar yaitu karyawan, pekerja, mahasiswa, dan lain-lain.

Keunggulan:

- Persyaratan mudah yaitu Fotocopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, Paspor, dll)
- Setoran awal yang sangat terjangkau yaitu sebesar Rp 20.000,- dengan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-
- Biaya Administrasi yang murah yaitu Rp 1.000,- per bulan
- Mendapatkan bonus tabungan tiap bulan

b) Tabungan Tasya Pelajar dan Santri

Tabungan pelajar dan santri adalah tabungan yang dikhususkan ditawarkan kepada para pelajar dan santri sehingga diharapkan mereka dapat secara cermat mengatur keuangannya sejak dini.

Keunggulan:

¹ Brosur Produk Simpanan

- Persyaratan mudah yaitu Fotocopy Kartu Identitas Diri (Kartu Pelajar ataupun Kartu Keluarga bagi yang masih belum mempunyai Kartu Pelajar) yang masih berlaku
- Setoran awal yang sangat terjangkau untuk anak sekolah yaitu sebesar Rp 10.000,- dengan setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,-
- Biaya Administrasi yang murah yaitu Rp 1.000,- per bulan
- Mendapatkan bonus tabungan tiap bulan

2. Produk Simpanan *Mudharabah*²

Yaitu simpanan dana nasabah yang diambil kemanfaatannya untuk dikelola oleh pihak Bank dimana nasabah akan memperoleh bagi hasil sesuai dengan pendapatan bank. Penarikan hanya bisa diambil sesuai dengan kesepakatan.

Berikut ini adalah produk-produk Tabungan iB Tasya Mudharabah:

a) Tabungan Tasya Haji

Tabungan Tasya Haji merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi umat Islam yang mempunyai keinginan memenuhi panggilan dari Allah SWT. Berikut ini adalah persyaratan pembukaan rekening bagi perorangan maupun perusahaan/organisasi:

1) Perorangan

Pembukaan rekening yang diajukan atas nama diri sendiri bukan atas nama suatu instansi atau organisasi tertentu.

Persyaratan:

- Mengisi formulir pembukaan rekening
- Meneyertakan fotocopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, dan atau kartu identitas lainnya) yang masih berlaku

2) Perusahaan

Pembukaan rekening yang diajukan atas nama suatu perusahaan, instansi atau organisasi tertentu.

Persyaratan:

- Mengisi formulir pembukaan rekening

² Materi dari Customer Service

- Menyertakan legalitas/organisasi
- Menyertakan fotocopy KTP (yang masih berlaku) salah satu anggota atau pengurus yang ditunjuk dengan melampirkan surat kuasa dari pengurus
- Setoran awal sebesar Rp 100.000,- dan setoran selanjutnya Rp 50.000,-

b) Tabungan Tasya Qurban

Tabungan Tasya Qurban merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi umat Islam yang mempunyai ketetapan hati untuk berbagi dengan sesamanya melalui ibadah Qurban. Berikut adalah syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam membuka Tabungan Tasya Qurban:

1) Perorangan

Pembukaan rekening yang diajukan atas nama diri sendiri bukan atas nama suatu instansi atau organisasi tertentu.

Persyaratan:

- Mengisi formulir pembukaan rekening
- Menyertakan fotocopy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, dan atau kartu identitas lainnya) yang masih berlaku

2) Perusahaan

Pembukaan rekening yang diajukan atas nama suatu perusahaan, instansi atau organisasi tertentu.

Persyaratan:

- Mengisi formulir pembukaan rekening
- Menyertakan legalitas/organisasi
- Menyertakan fotocopy KTP (yang masih berlaku) salah satu anggota atau pengurus yang ditunjuk dengan melampirkan surat kuasa dari pengurus
- Setoran awal yang sangat terjangkau yaitu sebesar Rp 25.000,- dengan setoran selanjutnya Rp 10.000,-

Keunggulan:

- Tanpa Biaya Administrasi per bulan

- Memperoleh bagi hasil setiap bulannya dengan besaran menyesuaikan pendapatan Bank tiap bulan
- c) Tabungan Masa Depan Syariah Suriyah (Tamansari)³

Tamansari adalah tabungan investasi dengan *akad mudharabah mutlhaqah* dengan jumlah setoran telah ditentukan (tetap) dan rutin dengan periode tertentu (bulanan, triwulan) dan penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat dan waktu tertentu sesuai kesepakatan. Keuntungan:

- Bagi hasil akan diberikan setiap bulan sesuai dengan nisbah yang disepakati
- Nisbah bagi hasil lebih menarik dari tabungan lainnya
- Bagi hasil setiap bulan akan terus menerus menambah saldo Tamansari
- Nasabah bebas menentukan jangka waktu kesepakatan (miniman 3 tahun)
- Jumlah setoran ditentukan sendiri dan sesuai kemampuan (minimal Rp 50.000)

Manfaat:

- Sebagai tabungan persiapan biaya pendidikan anak
- Sebagai tabungan persiapan Walimah
- Sebagai tabungan investasi Jaminan Hari Tua
- Sebagai tabungan investasi masa depan

Selain digunakan untuk produk simpanan, akad *mudharabah* juga diimplementasikan dalam bentuk deposito. Jenis akad mudharabah yang dipakai yaitu *mudharabah mutlaqah*. Produk BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang menggunakan akad ini ialah Deposito Desya *Mudharabah*.

Deposito Desya *Mudharabah* adalah salah satu produk penghimpunan dana (*funding*) BPRS Suriyah yang memberikan keuntungan (bagi hasil) yang kompetitif di setiap bulannya. Deposito Desya *Mudharabah* ini adalah salah satu produk unggulan BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dalam menyerap dana dari masyarakat. Desya ini tersedia dalam 2 (dua) jenis

³ Brosur simpanan Tasya Tamansari

yaitu Deposito Desya *Mudharabah* Perorangan dan Deposito Desya *Mudharabah* Perusahaan/Organisasi.

1) Deposito Desya *Mudharabah* Perorangan⁴

Deposito Desya *Mudharabah* Perorangan adalah deposito yang dibuat atas nama pribadi atau perorangan.

Persyaratan:

- Dana yang ditanam minimal Rp 500.000,-
- Mengisi formulir pembukaan deposito
- Membuat rekening tabungan iB Tasya Suriyah dengan minimal pembukaan Rp 20.000,-
- Menyertakan Kartu Identitas Diri (KTP, SIM, atau lainnya) yang masih berlaku

Besaran nisbah antara nasabah dan Bank adalah:

- Jangka waktu 1 bulan besaran nisbah bagi hasil 45:55 yaitu 45 untuk nasabah dan 55 untuk Bank
- Jangka waktu 3 bulan besaran nisbah bagi hasil 50:50 yaitu 50 untuk nasabah dan 50 untuk Bank
- Jangka waktu 6 bulan besaran nisbah bagi hasil 55:45 yaitu 55 untuk nasabah dan 45 untuk Bank
- Jangka waktu 12 bulan besaran nisbah bagi hasil 57,5:42,5 yaitu 57,5 untuk nasabah dan 42,5 untuk Bank

2) Deposito Desya *Mudharabah* Perusahaan/Organisasi

Deposito Desya *Mudharabah* Perusahaan/Organisasi merupakan deposito yang dibuat atas nama perusahaan/organisasi.

Persyaratan:

- Akte Perusahaan dan perubahannya
- SIUP, NPWP, TDP
- Surat Keputusan Menteri Kehakiman
- Surat Domisili Perusahaan
- Identitas Pengurus/Pemegang Saham

Besaran nisbah antara nasabah dan Bank adalah:

⁴ Brosur Produk Simpanan dan Materi Dari Bagian Funding Marketing

- Jangka waktu 1 bulan besaran nisbah bagi hasil 45:55 yaitu 45 untuk nasabah dan 55 untuk Bank
- Jangka waktu 3 bulan besaran nisbah bagi hasil 50:50 yaitu 50 untuk nasabah dan 50 untuk Bank
- Jangka waktu 12 bulan besaran nisbah bagi hasil 57,5:42,5 yaitu 57,5 untuk nasabah dan 42,5 untuk Bank

b. Produk *Lending* (Penyaluran Dana)

PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus juga melakukan kegiatan penyaluran dana (*lending*) dari dana yang telah dihimpun sebelumnya dengan menggunakan produk *funding*. PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus juga memberikan pembiayaan untuk kebutuhan Modal Kerja (Usaha), kebutuhan konsumtif (rumah, mobil, motor, dll) serta untuk biaya pendidikan, biaya rumah sakit, dan kebutuhan lainnya.

Produk-produk dari kegiatan penyaluran dana atau pembiayaan diberi nama Bisya. Berikut ini jenis-jenis dari akad pembiayaan Bisya yang ada di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus:⁵

1. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran secara angsur. Contoh penerapannya: untuk pembelian kendaraan, dll.

2. Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan dengan sistem jual beli berdasarkan pesanan dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran secara angsur. Contoh penerapannya: untuk pembelian rumah, dll.

3. Pembiayaan *Qordh*

Pembiayaan atas asas saling tolong menolong dalam kebijakan, dengan pengembalian pinjaman sesuai pokok pinjaman.

4. Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*

Pembiayaan usaha dengan sistem bagi hasil. Contoh penerapannya: untuk modal kerja (usaha).

5. Pembiayaan *Ijarah*

⁵ Brosur Produk Pembiayaan dan Materi Dari Bagian Marketing

Prinsip pembiayaan dengan sistem sewa dengan pembayaran sewa secara berkala. Contoh penerapannya: untuk sewa kendaraan, dll.

6. Pembiayaan Multijasa

Prinsip pembiayaan dengan sewa atas manfaat suatu barang/jasa dengan pembayaran secara berkala. Contoh penerapannya: untuk biaya rumah sakit, biaya bangku kuliah, dll.

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon pemohon pembiayaan adalah:⁶

- Perorangan
 - Foto copy KTP Suami Istri (jika sudah menikah)
 - Foto copy Surat nikah (jika sudah menikah)
 - Foto copy kartu keluarga
 - Slip gaji 3 bulan terakhir (untuk pegawai)
 - Foto copy NPWP (jika ada)
 - Foto copy bukti kepemilikan agunan (SHM atau BPKB)
 - Penggunaan dana harus jelas

- Perusahaan
 - Akte Perusahaan dan perubahannya
 - SIUP, NPWP, TDP, dan Surat Domisili Perusahaan
 - Surat Keputusan Menteri Kehakiman
 - Identitas Pengurus/Pemegang Saham
 - AD/ART, Rekening Koran 6 bulan terakhir, dan Laporan Keuangan

B. Strategi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah

Pemasaran *funding* perbankan adalah sarana untuk memperkenalkan, menawarkan suatu produk simpanan kepada masyarakat dengan tujuan untuk mengajak masyarakat untuk menabung. Dalam strategi pemasaran *funding* BPRS Suriah Kudus promosi merupakan salah satu cara yang digunakan oleh bank untuk menarik minat nasabah, yaitu dengan mempengaruhi nasabah agar dapat mengenal

⁶ Materi dari Bagian Customer Service

dan memanfaatkan produk yang ditawarkan oleh pemasar atau marketer. Promosi yang dilakukan oleh BPRS Suriyah Kudus yaitu dengan *online* dan *offline*.

Dengan promosi secara *online* maka masyarakat akan lebih mudah mengakses informasi dari web BPRS Suriyah Kudus tanpa harus bertanya kepada marketer. Sedangkan dengan promosi secara *offline* maka masyarakat yang tidak mempunyai sosial media dapat mengetahui akan produk bank melalui marketer. Strategi promosi secara *offline* dalam mencari nasabah menurut para marketing BPRS Suriyah Kudus yaitu sebagai berikut:⁷

- a. Mengajak keluarga terdekat terlebih dahulu.
- b. Menawarkan dan mengajak saudara-saudara terdekat.
- c. Menawarkan dan mengajak kepada para tetangga sekitar.
- d. Menawarkan dan mengajak teman-teman. Dan kemudian,
- e. Menawarkan dan mengajak orang-orang yang belum dikenal, menggunakan cara-cara sebagai berikut:
 1. Dengan browsur-browsur yang menarik, sehingga masyarakat dapat lebih mudah mengetahui bahwa lembaga keuangan BPRS Suriyah Kudus menyediakan produk dan jasa layanan khususnya Tasya Tamansari. Biasanya penyebaran browsur juga pada saat ada event atau acara yang bersifat terbuka untuk umum. Dengan kesempatan tersebut marketing memanfaatkannya untuk membagikan browsur-browsur BPRS Suriyah Kudus.
 2. Dengan door to door, dengan kontak langsung diharapkan akan terjadi hubungan yang positif dengan nasabah. Dalam hal ini bank dapat promosi lebih mudah karena bertatap muka langsung sehingga pihak bank dapat menjelaskan secara lebih rinci sehingga masyarakat lebih tertarik untuk menabung di produk Tasya Tamansari khususnya. Biasanya masyarakat yang sudah menjadi nasabah menabung di BPRS Suriyah Kudus jika ingin menabung hanya dititipkan kepada marketing saja sehingga hal ini memberikan nilai positif terhadap pemasaran BPRS Suriyah Kudus.
 3. Menawarkan ke sekolah-sekolah, untuk meningkatkan jumlah produknya dan meningkatkan pemasukan bank, bank menggandeng

⁷ Hasil Wawancara Dengan Bagian Funding Marketing

instansi pendidikan. Hal ini merupakan sesuatu yang baik bagi pihak BPRS Suriyah Kudus karena dengan ini pemasukan akan berlangsung terus menerus melalui produk tabungan ini.

Untuk itu seorang marketing dituntut untuk tahu tentang produk apa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Sebagai contoh apabila ada nasabah yang kesulitan tentang mengatur dananya maka marketer harus menawarkan produk simpanan, dan jika nasabah kesulitan dalam perekonomiannya maka marketer harus menawarkan produk pembiayaan. Apabila seorang marketer mampu menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat tidak menutup kemungkinan bahwa masyarakat akan menggunakan produk yang telah kita tawarkan.