

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK DEPOSITO  
MUDHARABAH DI BPRS BINA FINANSIA SEMARANG**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

**MUHAMAD IMRON**

**1605015086**

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2019**

Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag  
Gondang Rt 02/ Rw 04  
Cepiring Kendal

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat)Eks.  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
An. Sdr. Muhamad Imron

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi da Bisnis Islam

UIN Walisongo

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudari :

Nama : Muhamad Imron

NIM : 1605015086

Judul : **“Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Deposito Mudharabah di BPRS Bina Finansia Semarang”.**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Semarang, 6 Mei 2019

Pembimbing



Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag

NIP. 19730811 200003 1004



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185

Website: febi\_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

**PENGESAHAN**

Nama: Muhamad Imron  
NIM: 1605015086

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Waliosongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal:

17 Mei 2019


Dapat diterima, sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2019.


Semarang, 17 Mei 2019

Mengetahui

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

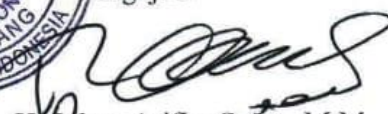
  
Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.  
NIP. 197003211996031003

  
Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.  
NIP. 197308112000031004

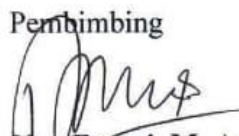
Penguji I

  
Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.  
NIP. 195904131987032001

Penguji II

  
H. Lohan Arifin, S.Ag., M.M.  
NIP. 197109082002121001

Pembimbing

  
Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag  
NIP : 197302172006041001

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah diri mereka sendiri (Q.S Ar-Ra'd: 11)

## PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini penulis persembahkan kepada :

1. Allah Swt yang telah memberikan kenikmatan dan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Nabi Muhammad SAW atas Islam yang beliau bawa, Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan dengan kemuliaanya menjadi inspirasi penulis dalam mengarungi kehidupan.
3. Orang tua tercinta Bapak dan Ibu yang telah sabar, penuh kasih sayang serta senantiasa tulus ikhlas mebesarkan, mendidik, dan mengajarkan banyak hal. Berjuta motivasi dan ketulusan do'anya yang menyertaiku dalam menjalani kehidupan ini.
4. Kakak-kakaku tercinta yang selalu memberikan dukungan moril maupun materiil.
5. Keluarga besarku yang senantia memberikan semangat dan motivasi dalam menempuh pendidikan.
6. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag. Selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
7. Kepada sahabat-sahabati Mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang senantiasa memberikan arahan di perkuliahan.
8. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
9. Teman-teman Pizza Hut Duta Pertiwi Mall Semarang yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan motivasinya.

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 2 Mei 2019

Deklarasi



Muhamad Imron

## ABSTRAK

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memiliki kegiatan usaha menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Dalam menghimpun dana masyarakat, BPRS Bina Finansia memiliki salah satu produk yaitu Deposito *Mudharabah*. Deposito *mudharabah* adalah simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Untuk tetap bisa menghimpun dana masyarakat guna memenuhi kebutuhan pembiayaan, maka Bank harus memiliki strategi yang tepat agar penghimpunan dapat dilakukan secara maksimal. Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

Penelitian ini berupa metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, serta sumber data, baik data primer maupun sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari sumber-sumber dimana kegiatan penelitian berlangsung, dan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari buku-buku maupun dokumen-dokumen tertulis lainnya.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang yaitu dilakukan dengan strategi promosi penjualan yang mana dengan memberikan bagi hasil yang tinggi kepada nasabah deposan dan pemberian cinderamata bagi para nasabah deposan.

**Kata kunci :Strategi, penghimpunan dana, deposito ,*mudharabah*.**

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Deposito *Mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

Begitu banyak pelajaran yang telah diperoleh. Berbagai tantangan dan kendala pun dihadapi penulis dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini. Ungkapan terima kasih penulis tujukan kepada pihak-pihak yang telah memberi bimbingan, arahan, maupun dorongan kepada penulis.

1. Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia.
2. Orangtua yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat.
3. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
5. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag., MM selaku ketua jurusan D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo.
6. Kepada pengelola D3 Perbankan Syari'ah beserta staf kepengurusannya.
7. Bapak Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag. selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
8. Bapak Drs. Ahmad Mujahid mufti Suyui, selaku Direktur Utama BPRS Bina Finansia Semarang.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan penulisan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Akhir kata, semoga apa yang tertuang dalam tugas akhir ini dapat berguna bagi penulis sendiri dan pembaca pada umumnya. Serta dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Semarang 5 Mei 2019

Penulis

Muhamad Imron



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN .....	v
DEKLARASI .....	vi
ABSTRAK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	x

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
D. Tinjauan Pustaka .....	6
E. Metodologi Penelitian .....	7

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi .....	11
1. Devinisi Stratgi .....	11
2. Proses Manageman Strategi .....	12
B. Penghimpunan Dana .....	13
1. Devinisi Penghimpunan Dana .....	13
2. Prinsip Penghimpunan Dana Syariah .....	13
3. Penghimpunan Dana Prinsip <i>Mudharabah</i> .....	14
C. Deposito <i>Mudharabah</i> .....	16
1. Pengertian Deposito <i>Mudharabah</i> .....	16
2. Landasan Syariah Tentang Deposito <i>Mudharabah</i> .....	16
3. Ketentuan Tentang Deposito <i>Mudharabah</i> .....	17
D. Perencanaan Pemasaran Produk Jasa Bank .....	17

### BAB III GAMBARAN UMUM

A. Legalitas BPRS Bina Finansia Semarang .....	19
--	----

B. Visi dan Misi .....	20
C. Tujuan Pendirian.....	20
D. Manfaat yang Hendak dicapai.....	21
E. Strategi.....	22
F. Sasaran yang Hendak dicapai.....	22
G. Managemen Personalia.....	23
H. Kepengurusan.....	23
I. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	24
J. Sistem dan Produk BPRS Bina Finansia .....	29
K. Luas Lingkup Pemasaran.....	32
L. Bidang Garap.....	33

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Strategi pemasaran BPRS Bina finansia dalam menghimpun Dana pada produk deposito <i>mudharabah</i> .....	35
B. Mekanisme Produk Deposito <i>Mudharabah</i> di BPRS Bina Finansia Semarang.....	39
C. Kendala yang Dihadapi dalam Menghimpun Dana Deposito <i>Mudharabah</i> .....	41

#### **BAB V**

A. Kesimpulan.....	43
B. Saran.....	44

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Di era milenial ini, industri perbankan di Indonesia merupakan industri yang memiliki perkembangan yang cukup pesat. Baik dilihat dari segi banyaknya usaha, mobilitas dana maupun pemberian kredit bagi masyarakat. Lembaga keuangan merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>1</sup>

Lembaga Keuangan bank di Indonesia dibagi menjadi dua yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank syariah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang kegiatannya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank syariah adalah bank yang kegiatannya tidak mengandalkan sistem bunga akan tetapi menggunakan sistem bagi hasil (*profit sharing*) yang berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadist.<sup>2</sup>

Bank syariah merupakan bank yang secara operasional berbeda dengan bank konvensional.<sup>3</sup> Dalam pasal 1 angka 7 UU No. 10 Tahun 2008 disebutkan : Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Dalam UU No. 21 Tahun 2008 disebutkan: Bank Umum /Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>4</sup>

Dari kedua penjelasan tersebut secara eksplisit dapat ditemukan adanya perbedaan wilayah operasi antara kedua jenis bank Islam. Bank

---

<sup>1</sup> Undang-Undang No.7/1992

<sup>2</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h.1

<sup>3</sup> Ismail, *perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h. 23.

<sup>4</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, h. 102

Pembiayaan Rakyat Syariah berfungsi sebagai pelaksana sebagian fungsi bank umum, tetapi di tingkat regional dengan berlandaskan kepada prinsip-prinsip syariah pada system konvensional dikenal dengan Bank Perkreditan Rakyat.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah merupakan bank yang khusus melayani masyarakat kecil di kecamatan dan pedesaan. Jenis produk yang ditawarkan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah relatif sempit jika dibandingkan dengan bank umum, bahkan ada beberapa jenis jasa bank yang tidak boleh diselenggarakan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, seperti pembukuan rekening giro dan ikut kliring.<sup>5</sup>

Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dilihat pada akhir Desember 2005 memiliki total aset sebesar Rp576,69 milyar. Itu berarti terdapat peningkatan volume usaha BPRS sebesar 22,32% dari peningkatan porsi tabungan wadiah. Upaya mendapatkan dana juga dilakukan dengan menggandeng bank umum syariah dan unit usaha syariah dalam rangka program *linkage*. Sampai dengan akhir desember 2005 terdapat sekitar 25% BPRS yang telah melakukan program *linkage*. Selain itu, sumber dana BPRS juga bersal dari pinjaman dan penyertaan baik dari bank maupun bukan bank.<sup>6</sup>

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah memiliki kegiatan usaha yang sama dengan bank pada umumnya yaitu melakukan penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat. Kegiatan penghimpunan dana meliputi simpanan dan investasi, sedangkan kegiatan penyaluran dana pada nasabah terbagi kedalam beberapa kategori antara lain :

1. Pembiayaan berdasarkan pola jual beli dengan akad *murabahah*, salam dan istisna'
2. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* dan *musyarakah*
3. Pembiayaan berdasarkan akad *qordh*
4. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak berdasarkan *ijarah* atau sewa beli (IMBT)
5. Pengambilalihan utang berdasarkan akad *hiwalah*.

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, masalah yang

---

<sup>5</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana, 2009, h.46.

<sup>6</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Azkia Puplicer, 2009 h. 11.

paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.<sup>7</sup>

Untuk dapat menghimpun dana pihak ketiga (DPK) maka bank harus memiliki strategi untuk kemudian dana tersebut dapat disalurkan kepada masyarakat melalui pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi dana ini mempunyai beberapa tujuan yaitu, mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat risiko yang rendah dan mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

Seperti bank pada umumnya, BPRS Bina Finansia sebagai lembaga keuangan juga menjalankan usaha dengan menghimpun dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan. Produk penghimpunan dana pada bank pembiayaan syariah Bina Finansia meliputi tabungan taharah, tabungan pendidikan, tabungan haji dan umroh, dan deposito *mudharabah*. Sedangkan untuk penyaluran dananya meliputi pembiayaan modal kerja, investasi, konsumtif, dan multijasa.

<b>Produk</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Tab. Taharah	5.268	5.999	6.526
Tab. Pendidikan	1.126	1.307	1.394
Tab. Haji dan umroh	91	113	122
Tab. Taharah khusus	0	0	0
Depodito <i>Mudharabah</i>	270	248	273

Tabel. 1  
Jumlah Rekening Nasabah BPRS Bina Finansia Semarang

Berdasarkan tabel tersebut, tabungan taharah mengalami kenaikan jumlah nasabah yang signifikan dibanding produk yang lain. Meskipun produk tabungan taharah di BPRS Bina Finansia dari tahun 2016 s/d tahun 2018 mengalami peningkatan yang signifikan, namun hal tersebut masih tetap saja tidak bisa memenuhi pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah di BPRS Bina finansia. Terlebih lagi produk tabungan taharah yang berasal dari dana para nasabah dapat ditarik sewaktu-waktu.

<sup>7</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Azkia Pulpiser, h. 56-57.

Selain itu, ternyata para nasabah yang membuka rekening tabungan di BPRS Bina Finansia dikarenakan mereka akan melakukan pembiayaan yang mana mereka cukup dengan membayar Rp 10.000 sebagai setoran awal. Jadi sangat jarang sekali terdapat nasabah yang dengan sengaja ingin membuka rekening tabungan di BPRS Bina Finansia tanpa diiringi dengan pengajuan pembiayaan.<sup>8</sup> Meskipun demikian, BPRS Bina Finansia selalu dapat merealisasikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dengan catatan nasabah tersebut telah memenuhi analisis 5C<sup>9</sup>. Selama waktu penelitian, penulis juga mengamati bahwa nasabah yang akan melakukan pengajuan pembiayaan di BPRS Bina Finansia juga cukup banyak, dan para nasabah kebanyakan mengajukan pembiayaan rata-rata minimal yaitu Rp 5.000.000.

Untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang diajukan nasabah, BPRS Bina Finansia juga memanfaatkan dana Deposito *Mudharabah*. Dengan dana Deposito, yang mana bersifat simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, maka BPRS Bina Finansia dapat menyalurkan dana tersebut sebagai pembiayaan kepada para nasabah pembiayaan dan dapat memperkirakan kapan uang tersebut harus kembali kepada pemilik dana tersebut.

Untuk tetap dapat menghimpun dana berupa Deposito *Mudharabah* maka BPRS Bina Finansia memerlukan sebuah strategi karena jika hanya mengandalkan dana dari tabungan saja maka BPRS Bina finansia tidak dapat memenuhi permintaan pembiayaan para nasabah.

Berdasarkan latar belakang penjelasan diatas, maka penelitian ini akan mengkaji lebih dalam mengenai strategi yang dilakukan oleh BPRS Bina Finansia dalam menghimpun dananya pada produk Deposito *Mudharabah*. Maka melalui Tugas Akhir ini, penulis mengambil judul “ **STRATEGI PEHIMPUNAN DANA PADA PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH DI BPRS BINA FINANSIA SEMARANG** ”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut :

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Diyah selaku Customer Service pada tanggal 29 Januari 2019, pukul 13.35.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Eri selaku account officer pada tanggal 24 Januari 2019, pukul 09.00.

1. Bagaimana strategi pemasaran dalam menghimpuna dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang?
2. Bagaimana Mekanisme produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### 1. Tujuan

Berdasarkan pokok permasalahan yang telah dirumuskan diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk

- a. Mengetahui strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.
- b. Untuk mengetahui Mekanisme produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

#### 2. Manfaat

Manfaat dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi untuk berbagai pihak, antara lain :

##### a. UIN Walisongo Semarang

Hasil penilitian ini diharapkan bisa menjadi pandangan dalam menjalankan proses muamalah yang ada di UIN Walisongo ( BMT Walisongo ).

##### b. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Dengan hasil penelitian ini semoga bisa menjadi sumber informasi dalam hal kajian materi, dan juga bisa menjadikan referensi Mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya D3 Perbankan Syariah dalam penyusunan proposal.

##### c. BPRS Bina Finansia Semarang

Hasil penelitian ini semoga dapat membantu dalam hal memperkenalkan lebih lanjut ke segmen yang dituju tentang produk yang penulis kaji.

##### d. Masyarakat Umum

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dan menggali informasi mengenai produk tabungan pendidikan.

### **D. Tinjauan Pustaka**

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan berbagai telaah pustaka dari berbagai penelitian, antara lain :

1. Dari penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Zulfa Habib yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Penghimpunan Dana Tabungan Taharah di Bprs Pnm Binama” hasil dari penelitian ini adalah menemukan tentang bagaimana strategi pemasaran produk penghimpunan dana tabungan taharah”.
2. Tugas Akhir Diani Maesyaroh tahun 2016 dengan judul “ Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan di BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto “ hasil penelitian tugas akhir ini bahwa BPRS Bumi Artha menerapkan Strategi meningkatkan jumlah nasabah produk pembiayaan diantaranya dengan periklanan, menentukan segmen pasar melakukan pelayanan prima, menjalin silaturahmi, diterapkannya simbol keagamaan berupa stiker “Adil, Amanah dan Transparan”, dan klausul diadakannya akad.
3. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang terdahulu karena penelitian ini mengkaji strategi pemasaran produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang. Pembahasan dalam bidang pemasaran sangat luas, maka penelitian ini memfokuskan cara memasarkan produk deposito *mudharabah*.

#### **E. Metodologi Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian, yaitu:

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>10</sup>

Penelitian kualitatif dimaksud sebagai penelitian yang temu-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitung lainnya. Penelitian ini menggunakan analisis deskripsi dengan mengamati objek yang diteliti secara mendalam sehingga mampu mendeskripsikan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan *Strategi penghimpunan dana pada produk deposito mudharabah di BPRS Bina Finansia Semarang*.

##### **2. Sumber Data Penelitian**

---

<sup>10</sup> Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006, h.6



Sumber data penelitian merupakan kumpulan pengamatan dari penulis dalam menyusun penelitian, yang terdiri dari :

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diambil dari objek penelitian yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti, yang mengambil informasi personal dan lapangan, Data primer dalam penelitian ini adalah wawancara permasalahan tentang strategi pengumpulan dana dan mekanisme produk deposito *mudharabah* di BPRS Binasia Semarang.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari luar objek yang diteliti, melainkan diambil dari berbagai buku-buku, dokumen-dokumen dan pihak yang mempunyai data yang terkait dalam penelitian strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Binasia Semarang.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode pengumpulan data penulis menggunakan metode sebagai berikut :

a. Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik yang tidak terbatas pada orang saja, akan tetapi fenomena-fenomena yang dapat diamati oleh panca indra. Teknik ini digunakan apabila berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala alam dan bila objek yang diteliti tidak terlalu besar.<sup>11</sup> Dalam hal ini penulis mengamati secara langsung dilapangan untuk mengetahui strategi penghimpunan dana produk deposito *mudharabah*..

b. Wawancara

Dalam hal ini merupakan teknik pengumpulan data yang diambil penulis dengan cara tanya jawab yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan dan masalah penelitian, teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan adalah dengan mengajukan pertanyaan yang telah disusun.

c. Dokumentasi

Dalam metode ini penulis mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berupa catatan suatu peristiwa yang ditinggalkan. Dalam hal ini penulis

---

<sup>11</sup> Machfudz Masyhuri, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jawa Timur: Genius Media, 2014, h.192

memanfaatkan data yang berhubungna dengan sejarah, struktur organisasi, visi dan misi BPRS Bina finansia Semarang.

d. Metode Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis menggunakan teknik analisis data deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu peristiwa dimasa sekarang yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, fakta-fakta, sifat-sifat hubungan antar fenomena yang diselidiki.

e. Sistematika Penulisan

Secara garis besar, sistematika penulisan Proposal ini dibagi menjadi 5 bab yang masing-masing terdiri dari :

**BAB I: PENDAHULUAN**

Dalam bab ini memerangkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah,tujuan dan manfaat penulisan, tinjauan pustaka, kerangka teori (apabila diperlukan) metode penelitian dan sistematika penulisan.

**BAB II: LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini membahas tentang landasan teori terkait dengan strategi penghimpunan dana pada produk deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

**BAB III : GAMBARAN UMUM**

Dalam bab ini membahas tentang gambaran umum dan sejarah BPRS Bina Finansia Semarang,visi dan misi, struktur organisasi, uraian tugas produk-produk, pada BPRS Bina Finansia Semarang.

**BAB IV : PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisi tentang pembahasan yang menjadi tujuan dari penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijelaskan, dan bagaimana strategi penghimpunan dana pada produk Deposito *mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

**BAB V : PENUTUP**

Dalam bab akhir ini berisi kesimpulan dariserangkaian penelitian yang dilakukan serta kritik dan saran untuk lembaga keuangan syariah sebagai wadah dari penelitian yang dilakukan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Strategi

##### 1. Devinisi Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani kuno yang berarti “seni berperang” suatu strategi mempunyai dasar-dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi, pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Menurut Stephani K. Marrus, seperti yang dikutip Sukristono (1995), strategi didefinisikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai.<sup>1</sup>

Jack Trout “*merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana di kepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang baik*”.<sup>2</sup>

Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi para pelanggan di masa depan.<sup>3</sup>

##### 2. Proses Manajemen Strategi

Seperti yang dikatakan oleh Joel Ross dan Michel bahwa sebuah organisasi tanpa adanya strategi maka seperti kapal tanpa kemudi, bergerak, berputar tanpa lingkaran. Organisasi yang demikian seperti pengembara tanpa tujuan tertentu. Proses strategi terdiri dari tiga tahapan:

###### a. Perumusan Strategi (*formulating strategy*)

Yang terdapat didalam perumusan strategi yaitu mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menentukan

---

<sup>1</sup> Husain Umar, *strategic management in action*, Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama, 2001, h. 31

<sup>2</sup> Ali Hasan, *Marketing B*, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Secara khusus strategi didefinisikan sebagai tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh *ank Syariah*, 2010, Bogor; Ghalia Indonesia, H.29

<sup>3</sup> Dimas Hendika Wibowo, “*Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM*”, Volume 29 No.1, Desember 2015, h. 60

kekuatan dan kelemahan internal, menentukan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

b. Penerapan Strategi (*implementing strategy*)

Pelaksanaan strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan sasaran tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya sehingga perumusan strategi dapat di laksanakan. Penciptaan struktur organisasi perusahaan efektif, pengarahannya kembali usaha-usaha pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi, serta menghubungkan kompensasi untuk karyawan dan kinerja organisasi perusahaan.

c. Evaluasi (*evaluating*)

Evaluasi strategi adalah tahap final dalam strategi. Evaluasi strategi adalah alat untuk mendapatkan informasi kapan strategi tidak dapat berjalan . dan semua strategi dapat dimodifikasi di masa datang karena faktor internal dan eksternal secara konsisten dan berubah.<sup>4</sup>

## **B. Penghimpunan Dana**

### **1. Devinisi Penghimpunan Dana**

Bank memiliki kegiatan utama menghimpun dan menyalurkan dana. Penyaluran dana bertujuan memperoleh penerimaan dapat dilakukan apabila dana telah terhimpun. Kegiatan bank mengumpulkan dana disebut kegiatan *funding* (penghimpunan dana). Sementara itu, kegiatan menyalurkan dana masyarakat oleh bank disebut kegiatan *lending* (peminjaman/penyaluran dana). Dalam menjalankan kedua aktivitas tersebut, bank harus menjalankannya dengan penuh amanah karena menyangkut kepercayaan masyarakat yang mempercayakan dananya kepada bank. Untuk memahami bagaimana seharusnya bank menjalankan aktivitas *funding* dan *lending*.

Penghimpunana dana dilakukan bank syariah bertujuan untuk memperbesar modal, memperbesar aset dan memperbesar kegiatan pembiayaan sehingga nantinya dapat mendukung fungsi bank sebagai lembaga intermediasi. Bank menghimpun dana dalam bentuk investasi ataupun simpanan. Jenis simpanan masyarakat antara lain simpanan giro, tabungan dan deposito. Masing- masing jenis simpanan ini

---

<sup>4</sup> Eddy Yunu, *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2016, h.27-28

memiliki karakteristik yang berbeda, giro dan tabungan merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Deposito merupakan jenis simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai jangka waktu yang telah diperjanjikan antara bank dan nasabah.

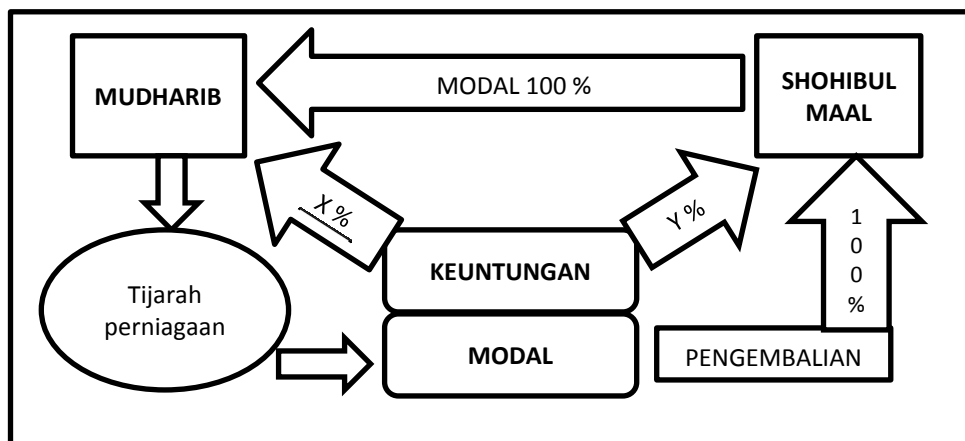
## 2. Prinsip penghimpunan dana Syariah

Pada bank konvensional penghimpunan dana dari masyarakat yang dilakukan dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro yang lazim disebut dana pihak ketiga. Dalam bank syariah penghimpunan dan dari masyarakat tidak membedakan nama produk, tetapi melihat pada prinsip, yaitu prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*.<sup>5</sup>

Dalam hal ini, penghimpunan dana pada BPRS Bina Finansia Semarang merupakan penghimpunan dana dari anggota dan calon anggota melalui simpanan, kemudian dana tersebut disalurkan kembali kepada anggota maupun calon anggota yang membutuhkan fasilitas pembiayaan, baik konsumtif maupun produktif.

## 3. Penghimpunan Dana Prinsip Mudharabah

*Mudharabah* adalah perjanjian kerjasama untuk mencari keuntungan antara pemilik modal dan pengusaha (pengelola dana). Perjanjian tersebut bisa saja terjadi antara deposan (*investment account*) sebagai penyedia dana dan bank syariah sebagai mudharib.



Gambar 1. Prinsip mudharabah

Dalam transaksi *mudharabah* harus dipenuhi rukun *mudharabah* meliputi, yaitu

1. *Shahibul maal / rabulmal* ( pemilik dana/nasabah) ,

<sup>5</sup> Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2005, h.

2. *Mudharib* (pengelola dana/bank),
3. Amal (usaha/pekerjaan),
4. *Ijab Qobul*.

Dilihat dari segi kuasa yang diberikan kepada pengusaha, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut.

1. *Mudharabah mutlaqoh* (investasi tidak terikat) yaitu pihak pengusaha diberi kuasa penuh untuk menjalankan proyek tanpa larangan/gangguan apapun urusan apapun yang berkaitan dengan proyek itu dan tidak terkait dengan waktu, tempat, jenis, perusahaan, dan pelanggan. Investasi tidak terikat ini pada perbankan syariah diaplikasikan pada tabungan dan deposito.
2. *Mudharabah Muqaidah/Muqayyadah* (investasi terikat) yaitu pemilik dana (*sahibul maal*) membatasi/memberi syarat kepada *mudharib* dalam pengelolaan dana.

*Mudharabah* adalah muamalat yang halal dalam Islam dan mempunyai syarat syarat yang ditetapkan Islam (karakteristik transaksi *mudharabah*) yaitu :

a. Dana *mudharabah*

Dana *mudharabah* yang dihimpun harus dalam bentuk uang tunai dan bukan piutang serta dinyatakan dengan jelas jumlahnya dan harus diserahkan kepada *mudharib*, untuk memungkinkannya melakukan usaha.

b. Keuntungan

Pembagian keuntungan harus didasarkan sesuai dengan nisbah yang disepakati pada awal dan dituangkan dalam akad. Apabila ditetapkan bahwa semua keuntungan untuk satu pihak saja atau sejumlah uang masuk untuk salah satu pihak saja, tanpa persen pembagian maka muamalat tersebut menjadi tidak sah. Nisbah keuntungan berdasarkan perjanjian yang disetujui pada awal kontrak dan tidak ada jaminan kepada *sahibul maal* akan memperoleh keuntungan. Dalam hal usaha yang dijalankan mengalami kerugian dan kerugian tersebut bukan kesalahan/kelalaian *mudharib* maka kerugian tersebut akan ditanggung *sahibul maal*. *Mudharib* hanya akan menanggung kerugian dari segi waktu dan tenaga saja. Jika suatu *mudharabah* mengalami kerugian maka kerugian tersebut seutuhnya ditanggung pemilik modal dan pengusaha tidak mendapat apa-apa dari *mudharabah* itu. Jika tidak untung maka pemilik modal hanya dapat kembali jumlah modalnya dan pengusaha tidak mendapat apa-apa.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Yogyakarta :Graha Ilmu, 2012, h. 45-47.

## C. Deposito *Mudharabah*

### 1. Pengertian Deposito *Mudharabah*

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan.<sup>7</sup>

Deposito *Mudharabah* dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana. Menggunakan akad *Mudharabah* yaitu akad antara pemilik dana dengan bank sebagai pengelola dana untuk mendapat Nisbah bagi hasil yang menguntungkan dan diberikan setiap bulan. Nisbah bisa diambil tunai atau ditransfer ke rekening dapat pula dilakukan auto yaitu deposito akan terus diperpanjang setiap beberapa waktu tergantung pada kesepakatan di awal. Deposito merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu.<sup>8</sup>

### 2. Landasan Syariah tentang deposito *mudharabah*

#### a. Firman Allah SWT

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu.

#### b. Hadist riwayat Ibnu Majah

Nabi bersabda “ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dan jawawud untuk kepentingan rumah tangga, bukan untuk dijual” (HR Ibnu Majah dari Shuhaib).

#### c. Ijma

Diriwayatkan oleh sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anakyatim sebagai *mudharabah* dan tidak ada seorangpun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai *ijma'* (Zuhally, *Al Fiqh Al Islami Wa Adilatuhu*, 1989, 4/838)

#### d. Qiyas

Transaksi *mudharabah* diqiyaskan kepada transaksi musaqoh

### 3. Ketentuan Tentang Deposito *mudharabah*

---

<sup>7</sup> Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2005, h.

<sup>8</sup> Profil company BPRS Bina Finansia Semarang

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shohibul maal* atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
- b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya mudharabah dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan jumlahnya dalam bentuk tucuan dan bukan piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukuan rekening.
- e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan.

Deposito *mudharabah* merupakan simpanan dana dengan akad *mudharabah* dimana pemilik dana (*shohibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola bank (*mudharib*) dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal.<sup>9</sup>

#### **D. Perencanaan Pemasaran Produk Jasa Bank**

Perencanaan pemasaran produk jasa bank harus dirancang dengan baik dan benar, rencana yang baik dan realistis dan menantang diperjuangkan dalam mencapai tujuan. Perencanaan pemasaran jasa bank ini merupakan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mencakup unsur 4P yaitu: *Product, Price, Promotion, dan Place*.<sup>10</sup>

##### 1. Produk jasa bank

Produk jasa bank yang ditawarkan, antara lain :

- a. Sarana-sarana pengumpulan dana pihak ketiga, seperti rekening giro, deposit, tabungan.
- b. Jenis-jenis pembiayaan yang diberikan
- c. Macan-macam pelayanan, seperti transfer, pembayaran listrik, dan sebagainya.

##### 2. Price (harga)

Harga jasa bank yang ditawarkan, antara lain :

- a. Biaya administrasi
- b. Bagi hasil tabungan atau deposito
- c. Bagi hasil pembiayaan

##### 3. Promosi produk jasa bank

<sup>9</sup> Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2005, h.

<sup>10</sup> Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (2001, Jakarta: PT. Bumi Aksara), Hal.14



Promosi produk yang hendak diperkenalkan kepada masyarakat melalui iklan, sebagai berikut:

- a. Iklan pada media cetak seperti surat kabar, brosur dan majalah-majalah
- b. Iklan pada media elektronik seperti televisi, radio, dan sebagainya.

4. Place

Place adalah sekelompok/segolongan masyarakat yang dijadikan sasaran Pemasaran produk jasa bank yang diharapkan menjadi nasabah bank yang bersangkutan.<sup>11</sup> Pemimpin bank harus kreatif menetapkan strategi pemasaran produk jasa banknya sehingga efektif.

---

<sup>11</sup> *ibid.*150

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM**

Kota Semarang sebagai Ibukota Propinsi adalah kota yang mempunyai potensial ekonomi cukup besar segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari manufakturing, produksi, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang, seperti Mijen dan Gunung Pati berpotensi pertanian dan peternakan. Sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan.

Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama Islam ( terutama masyarakat menengah ke bawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah ke bawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah ke bawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk BPRS. Karena dengan BPRS akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim menengah ke bawah.

Berawal dari latar belakang itulah PT. BPRS BINA FINANSIA didirikan diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha muslim.

#### **A. Legalitas BPRS Bina Finansia Semarang**

Legalitas badan usaha BPRS PNM Binama dan berubah nama menjadi BPRS BINA FINANSIA adalah sebagai berikut :

1. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006 tgl. 5 Juli 2006.
2. Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 45, tgl. 27 Maret 2006
3. Pengesahan Akta Pendirian PT. dari Menteri Hukum dan HAM tgl. 3 April 2006
4. Ijin Usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/KEP.GBI/2006, tgl. 12 Juli 2006
5. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.1.65.05684
6. NPWP : 02.774.716.1-518.000
7. Akta Perubahan Anggaran Dasar PT. BPRS Bina Finansia No.02, tgl 7 september 2018
8. Pengesahan Akta Perubahan Anggaran Dasar dari Menteri Hukum dan HAM No. AHU-0018520.AH.01.02.TAHUN 2018
9. Ijin Usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) no. KEP-230/KR.03/2018<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Profil company BPRS Bina Finansia Semarang

## **B. Visi dan Misi**

### **Visi :**

“Menjadi BPRS dengan Asset Rp. 100 Milyar (Seratus Milyar Rupiah) di Tahun 2022”

### **Misi :**

1. Berkinerja unggul dan berkesinambungan yaitu senantiasa tumbuh dan berkembang berpredikat 1 dari tahun ke tahun,
2. Memiliki SDM yang berkualitas dan berdedikasi tinggi,
3. Memiliki nasabah yang loyal,
4. Member kontribusi yang optimal dalam fungsi intermediasi

## **C. Tujuan Pendirian**

Tujuan didirikannya BPRS BINA FINANSIA meliputi 4 aspek, yang meliputi :

### 1. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak ukur:

- a. Mencapai penilaian baik yang di lakukan oleh pihak luar.
- b. Mengurangi keluhan para nasabah atau customer

### 2. Aspek Resiko Usaha

- a. Menjaga Financing To Deposit Ratio (FDR) pada kisaran 75 - 90%
- b. Menjaga Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100 % terhadap PPAPWD
- c. Menjaga rasio Non Performin Financing ( NPF ) dibawah 5 %
- d. Menjaga Capital Adequacy Ratio (CAR) minimal 12 %
- e. Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampauan ketentuan BMPD

### 3. Aspek Tingkat Pengembalian (Return)

- a. Mencapai Return on Equity (ROE) minimal sebesar 20 %
- b. Memperoleh Return on Average Asset (ROA) minimal sebesar 1,9%
- c. Memberikan bagi hasil Tabungan equivalen berkisar antara 5 - 7 % pa
- d. Memberikan bagi hasil Deposito equivalen berkisar antara 7 - 10 % pa.

### 4. Aspek Peranan Dalam Pengembangan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat

- a. Memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang mempunyai dampak baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.

- b. Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat di BPRS baik bersumber dari dana idle maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional

#### **D. Manfaat yang Hendak dicapai**

##### 1. Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi masyarakat yang lebih produktif

##### 2. Manfaat Ekonomi

- a. Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.
- b. Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat Islam.
- c. Meningkatkan kepemilikan aset ekonomi bagi masyarakat

#### **E. Strategi**

##### 1. Menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap BPRS BINA FINANSIA

Perbankan adalah bisnis kepercayaan. Besar dan kecilnya sebuah Bank sangat tergantung dari kepercayaan masyarakat. Maka meningkatkan atau menumbuhkan kepercayaan masyarakat adalah strategi yang harus dilakukan PT.BPRS BINA FINANSIA untuk mencapai kesuksesan.

##### 2. Melakukan ekspansi baik di funding maupun lending

Langkah ekspansif dalam Funding dan Lending harus dilakukan, karena kedua sisi ini adalah bidang garap yang harus dilakukan oleh lembaga perbankan. Ekspansif funding untuk pertumbuhan, sedangkan ekspansif Lending adalah untuk memperoleh Laba. PT.BPRS BINA FINANSIA akan melakukan ekspansi dalam Funding dan Lending.

##### 3. Peningkatan kualitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (Human capital), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan. PT.BPRS BINA FINANSIA akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

##### 4. Melakukan efektivitas dan efisiensi di semua bidang

Persaingan dalam bisnis sangat ditentukan oleh efektifitas dan efisiensi yang terjadi dalam perusahaan. Perusahaan yang dapat melakukan efektifitas dan efisiensi dengan optimal maka perusahaan tersebut akan memenaangkan persaingan bisnis. PT.BPRS BINA FINANSIA akan mengoptimalkan efektifitas dan efisiensi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.

#### **F. Sasaran yang Hendak dicapai**

##### 1. Sasaran binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

##### 2. Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran Funding ( penggalangan dana ) adalah : Individu, Badan, BUMN dan Instansi Pemerintah. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, jasa pertanian dan perikanan.

#### **G. Managemen Personalia**

PT. BPRS BINA FINANSIA dikelola dengan manajemen profesional, yakni dikelola secara sistematis, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. Pola pengambilan Keputusan Menejemen telah dirumuskan dalam ketentuan yang baku dalam Sistem dan Prosedur demikian pula dalam operasionalnya yang meliputi Funding (penggalangan dana), Lending ( pembiayaan ) dan pembukuan.

Operasional PT. BPRS BINA FINANSIA didukung dengan sistem komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Selain itu sistem komputerisasi ini semakin meningkatkan performa, kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para nasabah dan binaan.

PT. BPRS BINA FINANSIA dikelola secara full time dan profesional oleh 32 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya. Personalia PT.BPRS BINA FINANSIA berkualikasi pendidikan mulai dari SLTA, DIII, sampai Sarjana. Selain itu masing-masing diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai dengan bidang tugas masing-masing.

#### **H. Kepengurusan**

Pengurus BPRS Bina Finansia terdiri dari :

**Dewan Komisaris** :

Komisaris Utama : H. Hasan Thoha Putra, MBA.

Komisaris : Ir. H. Heru Isnawan

**Dewan Pengawas Syariah :**

Ketua : Dr. H. Rozihan, SH.,M.Ag

Anggota : Prof. DR. H. Ahmad Rofiq, MA

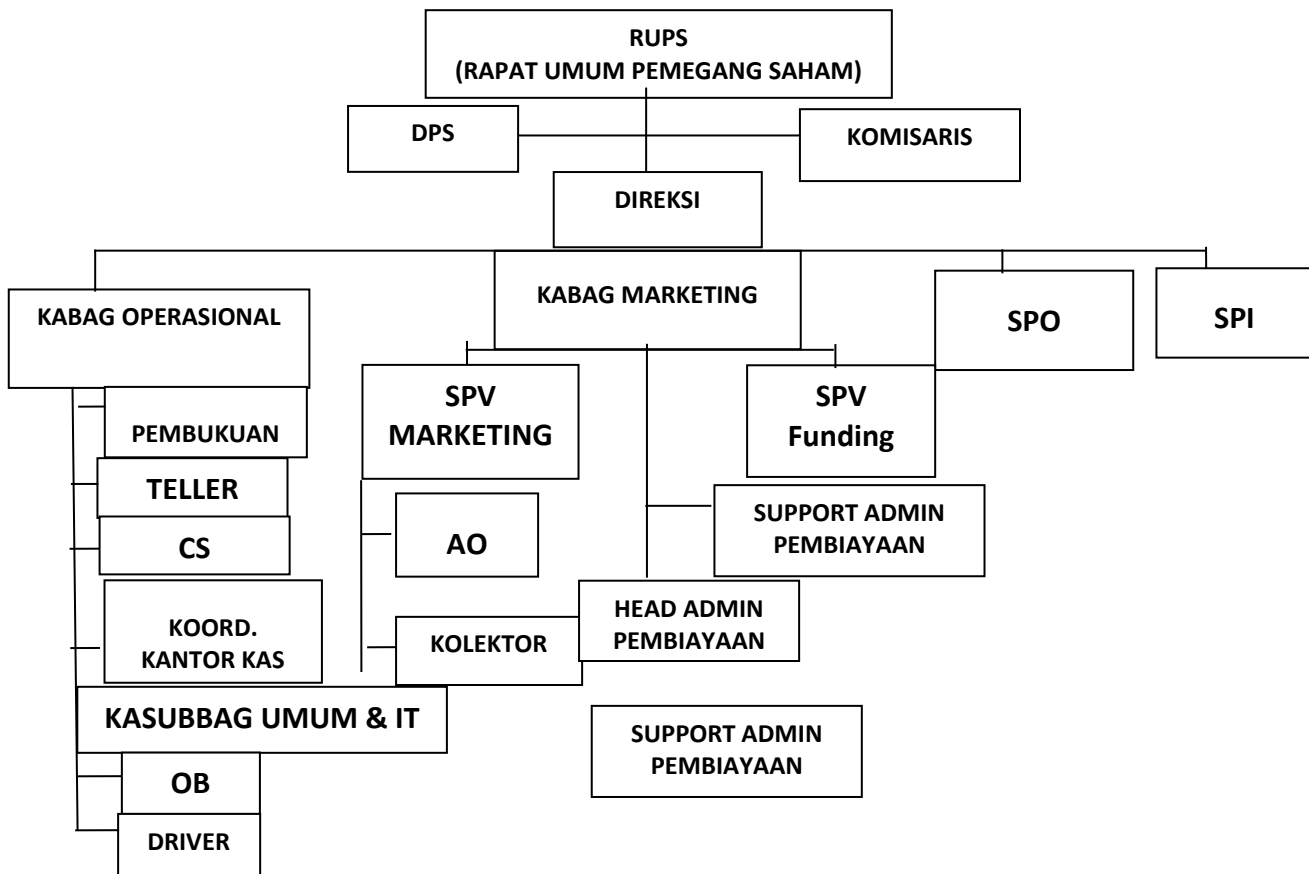
**Dewan Direksi :**

Direktur Utama : Drs. Ahmad Mujahid Mutfi Suyui

Direktur : Sri Laksmi Roostiana, SE

**I. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas**

**1. Struktur organisasi**



**2. Uraian Tugas**

a. Dewan pengawas syari'ah (DPS)

Dewan pengawas syari'ah terdiri dari 2 orang atau lebih dengan profesi yang ahli dalam hukum islam, yang dipimpin oleh ketua dewan pengawas syari'ah yang berfungsi memberikan fatwa agama terutama dalam produk-

produk bank syari'ah, kemudian bersama dewan komisaris mengawasi pelaksanaannya.

b. Dewan komisaris

Dewan komisaris terdiri dari 3 orang atau lebih yang dipimpin oleh seorang komisaris utama, bertugas dalam pengawasan intern bank syari'ah, mengarah ke pelaksanaan yang dijalankan oleh direksi agar tetap mengikuti kebijaksanaan perseroan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Mempertimbangkan, menyempunakan dan mewakili para pemegang saham selama memutuskan perumusan kebijaksanaan umum yang baru yang diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada perusahaan yang jumlahnya melebihi maksimum yang dapat diputuskan direksi.
- Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan L/R tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya disampaikan oleh direksi.
- mempertimbangkan dan menyetujui rancangan kerja untuk tahun buku baru yang diusulkan direksi.
- Menyetujui dan menolak pinjaman yang diajukan oleh para anggota direksi.
- Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemenang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.
- Memberikan persetujuan tentang peningkatan perseroan sebagai penganggung (*borg/avails*), pegadaian serta penjualan baik untuk barang bergerak maupun tidak bergerak kepunyaan perseroan.
- Menyetujui semua hal yang menyangkut perubahan-perubahan modal dan pembagian laba.
- Menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai dengan yang diberikan dalam anggaran dasar perseroan.
- Menyetujui pembagian tugas dan kewajiban di antara anggota direksi.<sup>7</sup>

c. Direksi

Direksi terdiri dari seorang direktur utama dan seorang atau lebih direktur, bertugas dalam memimpin dan mengawasi kegiatan bank syari'ah sehari-hari, sesuai dengan kebijaksanaan umum yang disetujui dewan komisaris dalam RUPS.

Tugas dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum bank syari'ah untuk masa depan yang akan datang yang disetujui oleh dewan komisaris serta disahkan dalam RUPS agar tercapai tujuan serta kontinuitas operasional perusahaan.
- Mengusulkan dan menyusun rencana kerja anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku yang baru disetujui oleh dewan komisaris.
  - Mengajukan neraca dan laporan laba/rugi tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada dewan komisaris untuk mendapatkan penilaiannya.
  - Mengundang para pemenang saham untuk menghadiri rapat pemenang saham.
  - Memberikan persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumendokumen lainnya dalam transaksi perseroan.
  - Menyetujui pinjaman yang diberikan kepada pegawai bank syari'ah.
  - Bertanggung jawab atas pengeluaran duplikat surat saham, tanda penerima keuntungan dan calon hilang serta mengumumkan di surat kabar resmi yang terbit di tempat kedudukan perseroan.
  - Mengangkat pejabat-pejabat bank syari'ah yang akan diberi tanggung jawab mengawasi kegiatan perseroan.
  - Menyetujui pemindahtanganan saham-saham kepada pembeli baru yang ditunjuk dan dipilih oleh pemegang saham lama, setelah mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam anggaran dasar tentang pemindahtanganan saham-saham tersebut.
  - Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan kepada para pejabat dan pegawai.

Sedangkan tugas dan tanggung jawab direktur utama yaitu:

- a) Mewakili direksi atas nama perseroan.



- b) Memimpin dan mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan.
- c) Bertanggung jawab terhadap operasional perseroan khususnya dalam hubungan dengan pihak ekstern perusahaan.
- d) Bertanggung jawab kepada rapat umum pemegang saham (RUPS).

Kemudian tugas dan tanggung jawab direksi yaitu:

- a) Mewakili direktur utama atas nama direksi.
- b) Membantu direktur utama dalam mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan.
- c) Bersama-sama direktur utama bertanggungjawab kepada rapat umum pemegang saham (RUPS).

d. Bidang marketing

Fungsi bidang marketing yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan (kredit).

Tugas pokoknya adalah sebagai berikut:

- a. Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan (kredit).
- b. Melakukan *monitoring, evaluasi, review* terhadap kualitas portofolio pembiayaan (kredit) yang telah diberikan dalam rangka pengamanan atas setiap pembiayaan (kredit) yang telah diberikan.
- c. Menyusun strategi *planning* dan selaku marketing/sosialisasi nasabah baik dalam rangka penghimpun sumber dana maupun alokasi pemberian pembiayaan yang secara efektif dan terarah.

e. *Funding* (mobilisasi dana)

Bagian ini bertugas dalam mengumpulkan dana masyarakat sesuai dengan runding yang ada, seperti Saham, Deposito *Mudharabah*, Tabungan *Mudharabah*, Zakat, Infaq, Dan Shodaqah. Untuk mencapai hasil yang optimal maka harus membuat rencana target yang ingin dicapai sebelum beroperasi.

f. *Account officer* (AO)

Pembinaan pembiayaan bertugas memproses calon debitur atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur. Kemudian membina

debitur tersebut agar memenuhi kesanggupan terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya.

g. Bagian support pembiayaan

Bersama dengan A/O mengadakan penilaian permohonan pembiayaan sehingga memenuhi criteria dan persyaratan. AO dalam memproses calon debitur dalam kelayakannya, sehingga support pembiayaan dari segi keabsahannya, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, keabsahan jaminan.

h. Bagian administrasi pembiayaan

Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh AO ataupun support pembiayaan. Disamping itu setelah pemohon menjadi debitur mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

i. Kas dan teller

Kas dan teller selaku kuasa bank untuk melakukan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang, selain itu mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank.

j. Bagian pembukuan

Bagian ini bertugas didalam pembuatan neraca, membuat daftar laba/rugi. Di samping itu juga bertugas dalam pembuatan laporan ke Bank

- Indonesia.9 Memeriksa kelengkapan perizinan
- Menyelesaikan dokumen hukum

k. Security

- Membukakan pintu apabila ada nasabah yang datang.
- Menjaga keamanan dan tata tertib kantor.
- Pemeliharaan kantor dan pemeliharaan inventarisasi kantor serta perlengkapan/perbekalan kantor.
- Membantu dalam melayani nasabah.
- Parkir

l. Office Boy (OB)

- Bertanggung jawab atas kebersihan kantor.
- Menyediakan minuman dan makanan bagi staf kantor.

- Pembantu umum.

## **J. Sistem dan Produk BPRS Bina Finansia**

### **1. Produk-produk untuk funding (penghimpunan dana)**

#### **a. TAHARAH (Tabungan harian *mudharabah*)**

Tahara Adalah produk simpanan tabungan dengan akad bagihasil yang dihitung berdasar saldo rata-rata harian. Nisbah bagi hasil yang diberikan untuk nasabah sebesar 25%. Sesuai dengan jenis produknya yaitu tabungan maka nasabah dapat melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu.

Dengan setoran awal yaitu sebesar 10.000., dan setoran selanjutnya minimal 10.000., untuk mempermudah nasabah yang ingin menabung atau mengambil dana dari pihak bank telah memberlakukan layanan pick up servis yang dapat datang kerumah nasabah langsung untuk mengambil dana yang akan di tabungkan.

Menggunakan akad Mudharabah, yaitu akad kerjasama antara Shohibul maal (pemilik modal/penabung) dengan Mudharib (PT.BPRS BINA FINANSIA). Kemudian memiliki Nisbah bagi hasil 25% untuk shohibul maal (nasabah/penabung) dan 75% untuk Mudharib.

#### **b. Tabungan Pendidikan**

Tabungan pendidikan dalah Tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan di masa datang. Nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah setara dengan deposito jangka waktu 3bulan.

Tabungan ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biayapendidikan di masa datang. Nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah setara dengan deposito jangka waktu 3 bulan yaitu 34% untuk shohibul maal dan 66% untuk pihak bank. Adapun syarat dan ketentuan untuk membuka tabungan ini yaitu mengisi formulir pembukaan rekening, melampirkan fotocopy identitas (ktp) atau dapat kartu pelajar (jika masih duduk di bangku sekolah), setoran awal minimal Rp. 10.000.

#### **c. Tabungan Haji dan Umrah (JUMROH)**

Adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) yangdiperuntukkan bagi nasabah yang berniat melaksanakan Haji atau Umroh

sesuai dengan jangka waktu yang direncanakan. Dengan pembagian nisbah yang sudah di sepakati di awal yaitu 38% untuk shohibul maal dan 62% untuk bank. Dengan setoran awal sebesar 100.000 dan setoran selanjutnya minimal 50.000. setoran dapat di ambil sewaktu waktu namun untuk penambilan dapat menghubungi pihak bank terlebih dahulu.

d. *Deposito mudharabah*

Deposito Mudharabah dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana. Menggunakan akad Mudharabah yaitu akad antara pemilik dana dengan bank sebagai pengelola dana untuk mendapat Nisbah bagi hasil yang menguntungkan dan diberikan setiap bulan. Nisbah bisa diambil tunai atau ditransfer ke rekening dapat pula dilakukan auto yaitu deposito akan terus diperpanjang setiap beberapa waktu tergantung pada kesepakatan diawal. Deposito Merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu. Akad produk ini adalah bagi hasil dengan nisbah sebagai berikut :

- Jangka waktu 1 bulan (nasabah: bank) 25% : 75%
- Jangka waktu 3 bulan (nasabah : bank) 34% : 66%
- Jangka waktu 6 bulan (nasabah : bank) 38% : 62%
- Jangka waktu 12 bulan (nasabah : bank) 42% : 58%

e. Zakat, Infaq, Shadaqoh

Yaitu merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara:

1. Dalam bentuk pembiayaan Al Qardhul Hasan
2. Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insani (beasiswa dll)
3. Sebagai bantuan sosial untuk pengentasan kemiskinan

## **2. Produk-peroduk Penyaluran Dana**

a. Modal Kerja

Pembelian barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya.

b. Investasi

Pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, investasi usaha, sewa tempat usaha dan lain-lain.

c. Konsumtif

Untuk membangun / renovasi rumah, membeli perabot rumah, pemilikan

kendaraan, dan lain-lain.

d. Multijasa

Biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya pengobatan (rumah sakit).

## **K. Luas Lingkup pemasaran**

### **1. *Funding***

Untuk mempercepat pertumbuhan asset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. Karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya.

Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media massa atau di tempat sarana promosi untuk menjaring nasabah retail. Mengingat dana retail juga diperlu-kan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

### **2. *Lending***

Dalam hal penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip prudential Banking dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para shahibul maal, sehingga kita harus menjaganya dengan baik.

Disamping itu hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap penga-juan pembiayaan pasti dilakukan survei, analisa serta dibentuk komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran.

Sampai saat ini perusahaan telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif.

## **L. Bidang Garap**

Bidang garap BPRS BINA FINANSIA adalah pengembangan usaha kecil dengan mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan:

a. Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 400.000.000,-. Bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh PT.BPRS PNM BINAMA meliputi ; Perdagangan, Industri dan Jasa.

b. Memberikan Konsultasi Usaha dan Manajemen

untuk meningkatkan usaha para binan, PT. BPRS BINA FINANSIA melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan.

Kegiatan ini disamping sebagai sarana pembinaan juga sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga terkontrol dengan efektif.

c. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PT. BINA FINANSIA berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai pula proses revolving fund diantara para mitranya.

Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan PT.BPRS BINA FINANSIA dapat terjalin dan saling tolong-menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara PT.BPRS BINA FINANSIA. Dalam hal ini PT.BPRS BINA FINANSIA sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Strategi Pemasaran yang Dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang Dalam Menghimpun Dana pada Produk Deposito *Mudharabah*

BPRS Bina Finansia merupakan lembaga keuangan syariah yang bergerak dibidang keuangan mikro, dalam kegiatan usahanya BPRS Bina Finansia memiliki beberapa produk diantaranya, tabungan thaharah, tabungan pendidikan, tabungan haji dan umroh, deposito mudharabah, dan produk pembiayaan.

Tabel. 4.1

Jumlah Rekening Nasabah BPRS Bina	Produk	2016	2017	2018
	Tab. Taharah	5.268	5.999	6.526
	Tab. Pendidikan	1.126	1.307	1.397
	Tab. Haji dan umroh	91	113	112
	Tab.Taharah khusus	0	0	0
	Depodito <i>Mudharabah</i>	270	248	273

#### Finansia Semarang

Jumlah nasabah pada produk Deposito *mudharabah* pada tahun 2016 adalah sebanyak 270 anggota, pada tahun 2017 adalah sebanyak 248 anggota dan pada bulan Mei 2018 adalah sebanyak 273 anggota. Dari pertumbuhan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa setiap tahun jumlah anggota produk deposito *mudharabah* mengalami penurunan pada tahun 2016 ke 2017 sedangkan pada tahun 2017 menuju tahun 2018 mengalami kenaikan jumlah nasabah secara signifikan. Dari pertumbuhan produk Deposito *mudharabah* di atas dapat disimpulkan bahwa setiap tahunnya mengalami keadaan yang tidak menentu.

Dari sini peneliti mengamati strategi apa saja yang dilakukan oleh BPRS Bina Finansia untuk menarik nasabah baru, diantaranya :

#### 1. Strategi Produk

Strategi produk adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan

sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan *share* pasar.<sup>1</sup>

Produk deposito *mudharabah* yang dimiliki BPRS Bina Finansia Semarang hampir sama dengan produk deposito pada umumnya. Salah satu keunggulan dari produk ini adalah memberikan fasilitas serta kemudahan dalam pembukaan rekening dan tanpa ada biaya administrasi bulanan.

## 2. Strategi Harga

Penentuan strategi harga yang dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang dengan menggunakan sistem bagi hasil yang kompetitif, bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang di dapat BPRS dan mitra, dalam produk Deposito *mudharabah* nisbah yang ditawarkan BPRS adalah sebagai berikut :

Tabel. 4.2 daftar nisbah bagi hasil deposito *mudharabah*

Jangka Waktu	Nisbah Nasabah
1 Bulan	25 %
3 Bulan	34 %
6 Bulan	38 %
12 Bulan	42 %

Selain nisbah, dalam hal penetapan harga BPRS Bina Finansia Semarang tidak membebankan biaya administrasi setiap bulanya kepada mitra.

## 3. Strategi Distribusi

Distribusi adalah aktivitas menyalurkan produk baik barang maupun jasa dari produsen kepada konsumen sehingga produk tersebut tersebar luas.<sup>2</sup> Oleh karena itu, kebijakan distribusi merupakan salah-satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (*marketing chanel*s) dan distribusi (*physical distribution*).

BPRS Bina Finansia Semarang beralamatkan di jalan Soekarno Hatta No. 9 dimana letak bangunanya berdekatan dengan pusat perbelanjaan modern maupun tradisional. Hal ini memudahkan marketing untuk menjangkau mitra dalam

---

<sup>1</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers 2011, h.175

<sup>2</sup> [www.maxmanroe.com](http://www.maxmanroe.com) diakses pada tanggal 07 mei 2019 pukul 19.00



memasarkan produk dan jaringan disrtibusi terhadap produk Deposito *mudharabah*. Dengan lokasi yang strategis, sehingga tujuan BPRS untuk menarik minat mitra sebanyak-banyaknya serta dapat mempertahankan anggota yang sudah ada kemungkinan akan terpenuhi.

#### 4. Strategi Promosi

Promosi merupakan sebuah komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, dan promosi penjualan.

Adapun strategi promosi yang dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang dalam memasarkan produk deposito *mudharabah* adalah sebagai berikut:

##### a. Penjualan Pribadi

Promosi penjualan pribadi ini secara khusus dilakukan oleh karyawan BPRS khususnya marketing BPRS Bina Finansia Semarang dalam mempengaruhi dan menawarkan produk kepada mitra potensial secara langsung.

##### b. Periklanan

Periklanan digunakan untuk menanamkan citra jangka panjang dans suatu cara yang efesien untuk mencapai sejumlah calon anggota baik yang berada dipusat kota, pinggiran kota sampai dengan wilayah pedesaan,dalam bentuk kata-kata, gambar, atau tayangan. Media periklanan yang dilakukan BPRS dalam memasarkan produk deposito *mudharabah* yaitu melalui brosur, pamflet, spanduk di tempat strategi.

##### c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang untuk menarik minat mitra baru dengan menggunakan cendera mata seperti, gantungan kunci, gelas, payung, tas, dan boneka.<sup>3</sup>

Selain menggunakan strategi bauran pemasaran, BPRS Bina Finansia Semarang menerapkan strategi khusus dalam memasarkan produk deposito *mudharabah* untuk menarik minat mitra, yaitu :

##### i. Strategi jempot bola.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Diyah selaku Customer Service pada tanggal 2 Mei 2019,pukul 09.30.

Sebagai lembaga keuangan yang masih baru, BPRS Bina Finansia membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produknya dengan demikian merupakan komponen terpenting di antara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran BPRS dengan melakukan pendekatan jempu bola.<sup>4</sup>

Strategi ini dilakukan oleh staf marketing BPRS Bina Finansia untuk menarik minat mitra dengan mendatangi pasar, toko-toko, rumah, atau lembaga pemerintah dengan menjelaskan tentang produk deposito *mudharabah* mengingat masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk ini. Strategi ini dapat dikatakan efektif sebab masyarakat memiliki jadwal atau rutinitas yang tidak bisa ditinggalkan, maka dengan adanya jempu bola masyarakat akan lebih mengenal produk deposito *mudharabah*.

ii. Memperluas jaringan kerjasama

Dalam memasarkan produknya BPRS memperluas jaringan kerjasama dengan berbagai pihak yang sama-sama akan menguntungkan tetapi tidak melanggar prinsip-prinsip syariah, dengan semakin banyak pihak yang dirangkul maka akan banyak peluang untuk mempercepat pengembangan bmt serta akan mempermudah staf marketing dalam mencapai target-target pemasaran. Dalam hal ini BPRS Bina Finansia Semarang bekerja sama dengan pengusaha, pemerintah, dan perbankan syariah.

iii. *Service excellent.*

Memberikan pelayanan yang prima, cepat dan tepat sesuai dengan keinginan mitra merupakan sebuah strategi yang dapat mendorong dan mempengaruhi minat mitra, sebab BPRS menawarkan produk jasa yang tidak bisa dilihat kualitasnya namun pelayanan atas jasa yang dirasakan mitra. Untuk itu BPRS Bina Finansia Semarang berusaha memperbaiki proses pelayanan secara terus-menerus guna mempertahankan mitra loyal, memudahkan pemasaran serta mempertahankan daya saing yang semakin kompetitif.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Makhalul Ilmi, Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2002, h. 61

<sup>5</sup> Wawancara dengan Atmaratih Sari selaku SPO pada tanggal 2 Mei 2019, pukul 09.00.

Strategi pemasaran yang diterapkan BPRS Bina Finansia Semarang belum dapat secara maksimal mempengaruhi minat mitra terhadap produk deposito *mudharabah*, produk ini masih sedikit peminat dibandingkan dengan dengan produk thaharah, hal ini terbukti dengan jumlah anggota deposito *mudharabah* 73 dan thaharah 1103, dari data tersebut terbukti bahwa deposito *mudharabah* masih jauh di bawah produk thaharah, walaupun kurang diminati dengan melakukan pemasaran yang dilakukan oleh marketing dengan mendatangi mitra secara langsung, serta mendatangi instansi pemerintahan dapat menarik minat mitra, akan tetapi perkembangan produk deposito *mudharabah* mengalami tren kenaikan ditahun 2017-2018.

## B. Mekanisme Produk Deposito *Mudharabah* di BPRS Bina Finansia Semarang

Mekanisme atau prosedur pembukaan deposito *mudharabah* di paparkan sebagai berikut :

### 1. Syarat Pembukaan Deposito *Mudharabah*

Dalam pembukaan deposito *mudharabah* calon anggota harus memenuhi beberapa persyaratan sebagai berikut:

- a. Menyerahkan fotocopy identitas diri KTP/SIM
- b. Mengisi permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening deposito
- c. Pembukaan rekening minimal Rp. 1.000.000,-
- d. Pengambilan hanya dapat dilakukan dengan waktu yang telah disepakati.

### 2. Prosedur Pembukaan Deposito *Mudharabah*.

#### a. Pemohon :

- 1) Calon anggota datang ke kantor BPRS Bina Finansia Semarang
- 2) Calon anggota mengisi formulir permohonan deposito *mudharabah*.
- 3) Menyerahkan identitas diri (KTP/SIM) berikut foto copynya
- 4) Membuat slip setoran awal yang dipersyaratkan yaitu setoran awal minimal Rp.1.000.000,-
- 5) Menyerahkan formulir pendaftaran, fotocopy identitas (KTP/SIM), slip setoran (asli) beserta uang pembukaan rekening kepada staf administrasi simpanan atau teller.<sup>6</sup>

#### b. Teller :

- 1) Memeriksa kelengkapan pengisian formulir pendaftaran, apabila ada yang kurang teller akan mengembalikannya.

---

<sup>6</sup> Buku Petunjuk Teknis tentang Pembiayaan dan Simpanan.

- 2) Memeriksa kebenaran pengisian slip setoran dan mengitung uang setoran, jika sudah benar teller akan memberi paraf dan stempel.
- 3) Menyerahkan copy slip sebagai bukti uang telah di terima.
- 4) Serahkan formulir permohonan mejadi anggota, fotocopy identitas (KTP/SIM), slip setoran (asli) kepada staf adminitrasi simpanan deposito.

c. Staf Adminitrasi simpanan deposito

- 1) Terima formulir permohonan menjadi anggota, slip setoran.
- 2) Catat anggota kedalam buku anggota dan mintakan anggota untuk membubuhkan tanda tangannya atau cap jempol dikolom tanda tangan.
- 3) Berikan paraf pada formulir permohonan menjadi anggota pada kolom diperiksa, dan buatkan nomer rekening tabungan yang baru sesuai dengan nomer urutan atas nama anggota yang bersangkutan.
- 4) Paraf slip setoran, dan serahkan slip permohonan menjadi anggota, buku tabungan, kartu tabungan, slip setoran kepada manajer/kepala cabang, kemudian mintakan tanda tangan untuk buku tabungan. Setelah itu buku tabungan diberikan kepada anggota.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang sudah dijabarkan oleh penulis dalam Tugas Akhir ini maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

##### 1. Strategi Pemasaran yang Dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang Dalam Menghimpun Dana pada Produk Deposito *Mudharabah*.

Strategi pemasaran BPRS Bina Finansia dalam menghimpun dana pada produk deposito *mudharabah*, strategi pemasaran yang diterapkan dengan menggunakan strategi bauran pemasaran yang meliputi produk, promosi, harga, dan distribusi, yaitu:

- a. Strategi produk yang dilakukan oleh BPRS Bina Finansia Semarang, untuk menarik minat mitra adalah dengan menunjukkan kelebihan produk deposito *mudharabah* .
- b. Strategi harga yang dilakukan BPRS Bina Finansia Semarang dengan menggunakan sistem bagi hasil yang kompetitif. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan adalah 25%, 34%,38% dan 42% dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.
- c. Strategi distribusi yang dilakukan bmt dengan mendatangi para mitra, dalam hal ini BPRS Bina finansia Semarang menggunakan sistem jemput bola.
- d. Strategi promosi yang dilakukan BPRS Bina Finansia dalam memasarkan produk simpanan pelajar melalui periklanan, penjualan pribadi dan promosi penjualan.

##### 2. Mekanisme produk deposito *mudharabah*

Dalam pembukaan deposito *mudharabah* calon anggota harus memenuhi beberapa persyaratan sebagai berikut:

- a. Calon anggota datang ke kantor BPRS Bina Finansia.
- b. Menyerahkan fotocopy identitas diri KTP/SIM
- c. Mengisi permohonan keanggotaan dan pembukaan rekening deposito
- d. Menyerahkan setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-
- e. Teller menginput data di komputer, setelah itu memberikan buku tabungan kepada anggota.

## B. Saran

Sebaiknya BPRS Bina Finansia Semarang dalam memasarkan produk-produknya lebih mengoptimalkan promosi serta berinovasi dalam pemasarn, selama ini BPRS hanya menggunakan brosur saja, cara ini kurang efektif untuk menjangkau mitra potensial secara luas. Penggunaan digital marketing sebagai salah satu promosi yang perlu di pertimbangkan sebab masyarakat dapat mengenal produk-produk yang ditawarkan BPRS.

Mengadakan sosialisasi terhadap masyarakat secara rutin seperti acara-acara keagamaan, cara ini dapat menjadi sarana mengenalakan produk-produk ,dan mengetahui lebih jauh tentang BPRS. meningkatkan kualitas layanan serta mempererat hubungan antara mitra.

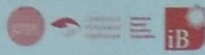
## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainul. 2009. Dasar-Dasar Manageman Bank Syariah. Jakarta: Azkia Publiser.
- Dahlan, Ahmad. 2012. Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik. Yogyakarta: Teras.
- Hasan, Ali. 2010. Marketing Bank Syariah. Bogor: Ghalia Indonesia.
- IImi, Makhalul. 2002. Teori & Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, Yogyakarta: UIIPress Yogyakarta.
- Ismail. 2011. Perbankan Syariah. Jakarta :Kencana
- Moleong, Lexy J. 2006. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosadakarya.
- Muhammad. 2004. Manajemen Dana Bank Syariah. Yogyakarta: Ekonisia
- Muthaher, Omar. 2012. Akuntansi Perbankan Syariah. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Profil Company BPRS Bina Finansia Semarang
- Soemitra, andri. 2009. Bank dan Lembaga Keuangan. Depok: Kencana
- Umar, Husain. 2001. Strategic manageman in action. Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Wawancara kepada Bapak Eri selaku account officer pada tanggal 24 Januari 2019,pukul 09.00.
- Wawancara kepada Ibu Diyah selaku Customer Service pada tanggal 29 Januari 2019,pukul 13.35.
- Wawancara Wawancara dengan Atmaratih Sari selaku SPO pada tanggal 2 Mei 2019,pukul 09.00
- Wibowo, Dimas Andika. 2015. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. V
- Wiroso. Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah. Jakarta: PT Grasindo
- Yunus, Eddy. 2016. Manageman Strategis. Yogyakarta: CV Andi Offset.

LAMPIRAN







Apakah Anda  
**MEMBUTUHKAN DANA**  
Untuk Keperluan...??

- ▣ Beli motor, mobil,
- ▣ Beli laptop, komputer,
- ▣ Beli atau renovasi rumah,
- ▣ Modal usaha,
- ▣ Sewa tempat usaha,
- ▣ Biaya sekolah

Syarat **MUDAH**  
Proses **CEPAT**

Margin & bagi hasil **BERSAING**  
Akad **SESUAI SYARIAH**

(murabahah, mudharabah, ijarah & multijasa)

**SYARAT :**

1. Fotocopy KTP suami & istri ( 2 lembar )
2. Fotocopy Kartu Keluarga
3. Fotocopy buku nikah
4. Rekening listrik, telepon, PAM
5. Slip gaji & rekening tabungan
6. Fotocopy jaminan ( BPKB atau sertifikat tanah )  
( untuk jaminan sertifikat dilampirkan : PBB )

**Kantor Pusat**

Jl Arteri Soekarno Hatta No. 9  
Semarang  
Telp/Fax. 024-76729706  
024-76729707

**Kantor Kas**

Ruko Jatison Indah Blok C No. 8  
Mijen Semarang  
Telp/Fax. 024-7667 2407  
Jl. Ngesrep Timur V No. 140 C  
Banyumanik Semarang  
Telp/Fax. 024-7466385

Hubungi :

**LUKY**  
089 532 240 8279

**TABEL ANGSURAN PEMBAYARAN**

Plafond	Jangka Waktu (bulan)		
	12	24	36
1.000.000	99.353	57.867	43.776
5.000.000	488.887	288.393	218.889
10.000.000	988.393	571.967	432.776
15.000.000	1.402.500	857.400	649.167
20.000.000	1.908.067	1.198.833	895.050
25.000.000	2.458.333	1.716.667	1.069.444
30.000.000	2.988.000	2.268.000	1.288.333
35.000.000	3.494.187	2.768.833	1.479.722
40.000.000	3.913.393	3.248.667	1.691.111
45.000.000	4.402.500	3.727.500	1.902.500
50.000.000	4.891.667	4.208.333	2.118.889
75.000.000	7.282.500	6.187.500	3.088.889
100.000.000	9.683.333	8.167.778	4.077.778
125.000.000	11.979.167	10.148.889	5.084.722
150.000.000	14.375.000	12.125.000	6.041.667
175.000.000	16.770.833	14.108.333	7.049.611
200.000.000	19.166.667	16.091.667	8.055.556
225.000.000	21.562.500	18.075.000	9.062.500
250.000.000	23.958.333	20.058.333	10.069.444
275.000.000	26.354.167	22.041.667	11.076.389
300.000.000	28.750.000	24.025.000	12.083.333
			10.000.000
			8.750.000

Catatan : Tabel angsuran tersebut diatas hanya merupakan ilustrasi yang bersifat tidak mengikat



# DEPOSITO MUDHARABAH

INVESTASI MENGUNTUNGAN DAN MENENTRAMKAN

Simpanan berjangka yang memberi hasil nyata dari bagi hasil dan hadiah sesuai pilihan anda dikelola secara syar'i dan dijamin LPS menjadikan lebih tentram.

#### Kantor Pusat

Jl Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang  
Telp/Fax. 024-76729706, 024-76729707

#### Kantor Kas

Ruko Jatisari Indah Blok C No. 8  
Mijen Semarang  
Telp/Fax. 024-76672407

Jl. Ngesrep Timur V No. 110 C  
Banyumanik Semarang  
Telp/Fax. 024-7466355

**BPRS BINASIA**  
PT BPRS BINA FINANSIA

LEMBAGA  
PENJAMIN  
SIMPANAN

Indonesia  
Depasik  
Insurance  
Corporation



**Deposito Mudharabah** adalah Deposito dengan akad antara pemilik dana sebagai "**Shohibul Maal**" (nasabah/pemilik dana) dengan Bank sebagai pengelola dana atau "**Mudhorib**" untuk mengelola dana dan memperoleh laba serta dibagi sesuai nisbah yang disepakati.

### Syarat Mudah

1. Mengisi Aplikasi Pembukaan Rekening
2. Melampirkan Fotokopi Identitas Diri (KTP)
3. Setoran Minimal Rp. 1.000.000,-

### Keuntungan

1. Aman karena dijamin oleh LPS
2. Bebas biaya administrasi bulanan
3. Bagi hasil sesuai prinsip syariah Islam
4. Bagi hasil kompetitif dan menguntungkan dengan nisbah

### Daftar Nisbah Bagi Hasil Deposito Sebagai Berikut :

Jangka Waktu	Nisbah Nasabah	Agust 2018	Sept 2018	Okt 2018
1 Bulan	25 %	4.18	4.04	4.11
3 Bulan	34 %	5.69	5.5	5.59
6 Bulan	38 %	6.36	6.15	6.25
12 Bulan	42 %	7.03	6.80	6.91

Dapatkan cinderamata menarik untuk setiap pembukaannya




### Ketentuan

1. Deposito yang mendapat cinderamata adalah jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.
2. Jenis, nilai dan penyerahan cinderamata diatur sesuai ketentuan bank.
3. Pencairan deposito sebelum jatuh tempo dikenakan denda sesuai ketentuan bank.



**BPRS BINASIA**  
PT BPRS BINA FINANSIA






 LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN  
 Indonesia Deposit Insurance Corporation

# Tabungan Pendidikan

*Bekal Kasih Paling Berharga*

**Setoran Awal Rp.10.000,-**  
**Beasiswa Rp.1.000.000,-**

**BPRS BINASIA**  
 PT BPRS BINA FINANSIA

### *Tabungan Pendidikan*

adalah tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan di masa datang.

### *Syarat & Ketentuan*

1. Mengisi aplikasi pembukaan rekening
2. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)
3. Setoran awal minimal Rp.10.000,-
4. Bagi nasabah yang masih duduk di bangku Sekolah Dasar, maka pembukaan rekening tabungan diatas namakan orang tuanya
5. Penarikan hanya dapat dilakukan mulai bulan Juni s/d Agustus dan Oktober s/d Desember

### *Keuntungan*

1. Aman karena dijamin oleh LPS
2. Bebas biaya administrasi bulanan
3. Bagi hasil sesuai prinsip syariah
4. Layanan pick up service
5. Nisbah bagi hasil setara deposito jangka waktu 3 bulan = 34% : 66%
6. Dapatkan souvenir cantik untuk setiap pembukaannya
7. Kesempatan mendapatkan beasiswa dengan total nilai Rp.1.000.000,- untuk saldo Rp.100.000,- dan berlaku kelipatannya



#### Kantor Pusat :

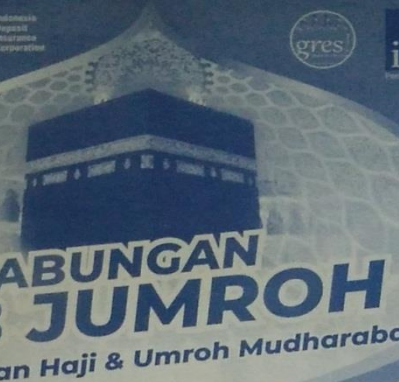
Jl. Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 767 29 706, 024 - 767 29 707  
 Email : bprsbinsia@gmail.com

#### Kantor Kas :

Ruko Jatidiri Indah Blok C No. 8 Mier - Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 7667 24 07  
 Jl. Ngesrep Timur V No. 110 C Banyumanik - Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 7166 355

Untuk keterangan lebih lanjut hubungi

LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN Indonesia Deposit Insurance Corporation  



# TABUNGAN IB JUMROH

## Tabungan Haji & Umroh Mudharabah

**Berdasarkan Prinsip Syariah**  
**Bebas Administrasi Bulanan**  
**Bagi Hasil Kompetitif**  
**Dijamin oleh LPS**

Tabungan iB JUMROH (Tabungan Haji & Umroh Mudharabah) adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) di PT. BPRS BINA FINANSIA yang diperuntukan bagi nasabah yang berniat melaksanakan Haji atau Umroh sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang direncanakan

**BPRS BINA FINANSIA**  
 PT BPRS BINA FINANSIA

**Kantor Pusat :**  
 Jl Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 767 29 706, 024 - 767 29 707

**Kantor Kas :**  
 Ruko Jatisari Indah Blok C No. 8 Mijen Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 7667 2407  
 Jl. Ngesrep Timur V No. 110 C Banyumanik Semarang  
 Telp/Fax : 024 - 7466 355

### Syarat & Ketentuan

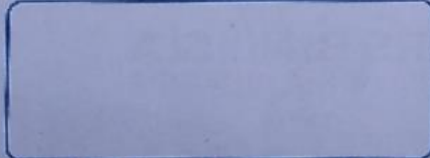

1. Akad : Mudharabah
2. Misbah : 38%
3. Mengisi formulir pembukaan tabungan haji dan umroh
4. Foto copy KTP/SIM atau kartu identitas lainnya yang masih berlaku
5. Setoran Awal Rp. 100.000,-  
 Setoran Berikutnya (minimal) Rp. 50.000,-

### Manfaat

- **Terencana,** Sebagai sarana untuk merencanakan penunaian ibadah haji dan umroh
- **Fleksibel,** Tabungan dapat disetor sewaktu-waktu dengan nominal setoran minimal Rp. 50.000,-
- **Terjangkau,** Syarat pembukaan tabungan ringan dan bebas administrasi bulanan
- **Menguntungkan,** Bagi hasil yang kompetitif, diberikan setiap bulan secara otomatis ke rekening tabungan
- **Terjamin,** Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan

**BAGI HASIL** > **Shohibul Maal** 38 % > **Bank** 62 %

Untuk keterangan lebih lanjut hubungi



**T A H A R A H**

Adalah produk Tabungan yang menggunakan akhri mudharabah yaitu akad kerjasama antara "Sibahul Maal" ( pemilik dana / penabung ) dengan "Mudhariry" ( BPRS Bina Finansia ) yang dalam kerjasama ini berlaku bagi hasil sesuai dengan Nisbah yang disepakati dan dihitung berdasarkan rata-rata pengantaraan harian.

**AYO.. TINGKATKAN SALDO TABUNGAN ANDA!!!  
DAN RAH HADIANNYA....  
SETIAP SALDO RATA-RATA Rp. 1.000.000  
AKAN MEMPEROLEH 1 POIN UNDIAN  
DAN KELIPATANNYA**

**Syarat Mudah**

1. Mengisi Aplikasi Pembukaan Rekening
2. Melengkapi Dokumen Identitas Diri (KIP)
3. Setoran Awal Minimal Rp. 10.000,- untuk perorangan dan Rp. 25.000,- untuk badan usaha

**Keuntungan**

1. Bebas karena dijamin LPS
2. Bebas biaya administrasi bulanan
3. Bagi hasil sesuai prinsip syariah
4. Layanan auto debit
5. Layanan pick up service
6. Nisbah bagi hasil 25% : 75%

**TAHARAH**  
TABUNGAN BERTABUR HADIAH

**DIUNDI SETIAP BULAN JULI**

50 KULUKAS  
14 POWERBANK  
3 TUNGGAR  
9 BLENDER  
75 KAOS  
1 MOTOR HONDA BEAT  
4 KOMPON GAS  
12 SETRIKA  
7 MAGIC COMI  
2 KULUKAS  
5 KIPAS ANGIN

HADIAH UTAMA	: 1 UNIT MOTOR HONDA BEAT
HADIAH KEDUA	: 2 UNIT KULUKAS
HADIAH KETIGA	: 3 UNIT TV LED 24"
HADIAH KEEMPAT	: 4 UNIT KOMPOR GAS (2 TUNGGU)
HADIAH KELIMA	: 5 UNIT KIPAS ANGIN (STANDING)
HADIAH KEENAM	: 7 UNIT MAGIC COMI
HADIAH KETUJUH	: 9 UNIT BLENDER
HADIAH KEDELAPAN	: 12 UNIT SETRIKA
HADIAH KESEMBILAN	: 14 UNIT POWERBANK
HADIAH HIBURAN	: 50 BUAH PAVUNG
	: 75 BUAH KAOS

LEMBAGA PENSIAMAN SIMPANNAN  
IB BPRS BINANSIA PT BPRS BINA FINANSIA

# FORMULIR IDENTIFIKASI NASABAH

**BPRS BINASIA**  
PT BPRS BINA FINANSIA

## APLIKASI PEMBUKAAN REKENING

Bismillah  
Himpunlah dengan huruf cetak

Ditisi oleh bank  No. Base Nasabah  Tabungan Tabarrah  Tabungan Pendidikan  Deposito  No. Rekening

Jenis Pembukaan Rekening

**A. DATA PRIBADI**

1. Nama Lengkap  L / P

2. Tempat & Tanggal Lahir

3. Kartu Identitas / Tanda Pengenal  KTP  SIM  Paspor  Lainnya  No.  (Copy terlampir)

Tanggal Kadaluwarsa Kartu Identitas  No.

4. Alamat sesuai Kartu Identitas

RT  RW  Kel.

Kode Pos  Kota

Propinsi  No.

5. Alamat Surat Menyurat

RT  RW  Kel.

Kode Pos  Kota

Propinsi  No.

6. Telepon

Handphone

Rumah  Kantor

Fax

7. Kewarganegaraan  WNI  WNA Untuk WNA, sebutkan asal Negara

8. NPWP  Ada  Tidak Ada

**B. SUMBER DANA**

9. Sumber Dana untuk Pembukaan Rek.  1 Tabungan Pribadi  2 Bisnis  3 Penjualan Investasi  4 Lainnya

10. Setoran Pertama Rp

11. Tujuan Pembukaan Rek. pada Bank  1 Tabungan / Investasi  2 Usaha  3 Lainnya

**C. KHUSUS NASABAH PERORANGAN**

12. Pekerjaan  1 Pelajar / Mhs  2 Kary. Swasta  3 Peg. Negeri  4 TNI / Polri  5 Wirausaha  6 Lainnya

13. Bidang Usaha  1 Perdagangan  2 Produksi  3 Jasa  4 Lainnya

14. Alamat Pekerjaan

No.  RT.  RW  Kode Pos

Kota  Propinsi

Jenis Usaha / Aktivitas

15. Status Perkawinan  1 Belum Menikah  2 Menikah  3 Janda / Duda

16. Pendidikan Terakhir  1 s/d SLTP  2 SMU  3 D-3  4 S-1  5 S-2  6 S-3

17. Agama  1 Islam  2 Protestan  3 Katolik  4 Hindu  5 Budha

18. Penghasilan Tetap per-bulan  1 < Rp. 3 Juta  2 3 Juta < 5 Juta  3 5 Juta < 10 Juta  4 > 10 Juta

19. Penghasilan Tidak Tetap per-bulan  1 < Rp. 3 Juta  2 3 Juta < 5 Juta  3 5 Juta < 10 Juta  4 > 10 Juta

20. Pengeluaran Tetap per-bulan  1 < Rp. 3 Juta  2 3 Juta < 5 Juta  3 5 Juta < 10 Juta  4 > 10 Juta

21. Informasi bagaimana memperoleh Penghasilan Tambahan  1 Hasil Usaha  2 Hasil Sewa  3 Dividen  4 Investasi  5 Wansan  6 Lainnya

22. Nama Ibu Kandung

**D. KHUSUS NASABAH PERUSAHAAN / INSTANSI PEMERINTAH / BANK**

23. Jenis Usaha/ Aktivitas

24. Akta Pendirian Usaha  Copy Terlampir

25. Ijin / Legalitas Usaha  SIUP  TDP  Lainnya  No.   Copy Terlampir

26. Pengurus Keuangan NPWP (bagi yang diwajibkan) : No.

(Khusus untuk Usaha menengah)

No.	Nama	Jabatan	Alamat	No. Telepon
1				
2				
3				

28. Group Usaha (terlampir)

No.	Nama Perusahaan	Hubungan Usaha	Jenis Usaha	Alamat Usaha
1				
2				

29. Referensi oleh

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Muhamad Imron
2. Tempat dan Tgl lahir : Demak, 19 April 1997
3. Alamat Rumah : Desa Purwosari Rt 02/ Rw 05 kec. Sayung  
Kab. Demak
4. Hp : 0821-3762-0817
5. E-mail : [Imron\\_sunny@yahoo.co.id](mailto:Imron_sunny@yahoo.co.id)

### Riwayat Pendidikan

- a. MI Nahdlatusy Syubban Sayung tahun 2003-2009
- b. MTs Nahdlatusy Syubban Sayung tahun 2009-2012
- c. MA Nurul Qur'an Sayung tahun 2012-2014
- d. UIN Walisongo Semarang tahun 2016-2019

### Judul Tugas Akhir

“ STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK DEPOSITO  
MUDHARABAH DI BPRS BINA FINANSIA SEMARANG”

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

Semarang, 4 Mei 2019

Muhamad Imron  
NIM: 1605015086