

**IMPLEMENTASI STRATEGI PROMOTION PADA PRODUK
SIMPEL (SIMPANAN PELAJAR)
DI BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah**

Disusun Oleh :

Andhika Ahmad Jordan Syah

1705015031

**D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2020**

Dr. A. Turmudi, SH., M.Ag
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
Jln. Prof. Dr. Hamka Kampus III UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Andhika Ahmad Jordan Syah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudari:

Nama : Andhika Ahmad Jordan Syah

NIM : 1705015031

Judul : Implementasi Strategi *Promotion* pada Produk Simpel (Simpanan Pelajar) di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 18 Juni 2020

Mengesahkan
Pembimbing



Dr. A. Turmudi, M.Ag
NIP. 19690708 2 00501 1004

MOTTO

لَا نَسْتَقْبِلُكَ مِمَّا تَلِكُ بِكَ بِضِئِ احِدٍ تَفْظُ
لَكَ أَفْضَلُ ذَلِكُ

Artinya : "Simpanlah sebagian dari harta kamu untuk menjadi masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu." (HR. Bukhari).

PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan karunianya sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini. Dengan penuh kerendahan hati, penulis persembahkan karya ini terutuk mereka yang berarti bagi penulis dan berjasa dalam penulisan karya ini. Mereka ialah:

1. Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan kemudahan dalam menyelesaikan laporan ini.
2. Ayah dan Ibu tercinta, yang senantiasa mencurahkan kasih sayangnya kepada penulis, senantiasa mengiringi penulis dengan doa dan berjuta nasehatnya yang mampu membangkitkan kembali semangat penulis.
3. Adikku tercinta, Nayla Salsabila Rosni yang selalu menghibur dan membantu penulis ketika penulis di rumah, serta membuat penulis betah di rumah dengan segala candaan dan keceriaannya, meski sering berantem.
4. Seluruh keluarga besarku, betapa bahagianya bisa menjadi salah satu bagian dari kalian. Terima atas segenap cinta, kasih sayang, semangat, nasehat, juga kritikan yang tiada henti terngiang di gendang telinga. Kalianlah tempatku pulang kala aku kebingungan.
5. Teman-teman seperjuangan magang di BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI terkhusus Muhammad A'vian shidqi yang selalu bersama dikala susah mau pun senang, Fahmi, dan Ewang Sukrisna yang membuat masa-masa magang menjadi menyenangkan.
6. Teman-teman rumahku Adam Rahmadhan, Fadel, Nene, Reihan dan tim SOP yang banyak sekali memberi kenangan, sering meluangkan waktu hanya sekedar menemaniku nonton, jalan-jalan, makan, ngabisin uang, memberi pengalaman hidup, keakraban, keramahan, canda tawa bahkan tak sedikit perbedaan pendapat yang bermuara pada pertengkaran sesaat. Terimakasih atas kegilaan kalian semua sahabat.
7. Teman-teman seperjuangan perbankan syariah angkatan 2017 terkhusus kelas PBSA yang selalu membuat suasana perkuliahan menjadi lebih berwarna.

8. Temanku Safitri Ayu Yosiana yang telah memberikan banyak bantuan dan selalu memberikan dukungan, motivasi serta semangat kepada penulis selama penyusunan tugas akhir ini.
9. Yang terakhir untuk teman teman motorku Fams Squad terimakasih atas dukungan dan semangat kepada penulis selama penyusunan tugas akhir ini.
10. Dan tak lupa aku ucapkan terima kasih buat semua orang yang mengenalku juga menyanyangiku yang tak mampu aku sebutkan satu per satu serta buat almamaterku tercinta penulis tidak akan melupakanmu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa tugas akhir ini tidak berisi materi yang telah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian tugas akhir ini juga tidak berisi satupun dari pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi atau dokumentasi yang terdapat dalam referensi dan dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 18 Juni 2020

Deklarator

Andhika Ahmad Jordan Syah

NIM. 1705015031

ABSTRAK

Dalam perkembangannya industri perbankan syariah di Indonesia hingga saat ini semakin banyak bermunculan industri perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip syariah yang dimaksud dalam hal ini ialah terhindar dari *riba*, *gharar*, *maisir*, dan lain sebagainya. Selain itu dalam operasional perbankan syariah juga berdasar pada prinsip keadilan, kemitraan, transparansi, dan juga universal. Bank syariah dalam mengalami perkembangan banyak sekali tantangan salah satunya adalah kurangnya promosi kepada nasabah. Kegiatan promosi merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang perkembangan suatu usaha salah satunya bank syariah itu sendiri.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana implementasi strategi promosi pada produk simpanan pelajar di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

Penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan penulis di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data skunder dan juga data primer yang didapat dari hasil wawancara juga dari hasil observasi lapangan dan juga dokumentasi. Kemudian data yang didapat di analisis dan olah menjadi suatu data yang valid.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis maka dapat disimpulkan bahwa BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi telah menerapkan strategi promosi dalam produk simpel yang baik, untuk menarik minat calon nasabah.

Kata kunci : BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, strategi promosi, simpanan pelajar (simpel)

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya. Shalawat beriring salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw beserta segenap keluarga dan sahabatnya.

Tugas Akhir yang berjudul ” **IMPLEMENTASI STRATEGI PROMOSI PADA PRODUK SIMPEL (SIMPANAN PELAJAR) DI BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI**” ini disusun untuk memenuhi tugas sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam bidang ilmu Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak akan berarti dan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka, bersama dengan berakhirnya penulisan Tugas Akhir ini, penulis ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu, memberikan saran serta membimbing penulis, khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag., Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo.
3. Bapak A Turmudzi ,S.H.,M.Ag, selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah dan juga dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktu, tenaga, maupun pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Arif Efendi, SE, M.Si., selaku Wali Dosen
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Walisongo Semarang yang telah mendidik dan memberikan pengajaran kepada penulis.

6. Bapak Ahmad Saeful Anas, selaku Direktur BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi serta seluruh karyawan BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, terimakasih atas ilmu yang telah diberikan selama magang serta informasi ataupun data yang diberikan kepada penulis terkait objek penelitian, sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan Tugas Akhir ini, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga kebaikan yang telah mereka berikan mendapatkan balasan dari Allah Swt. Akhirnya, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan pada penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk penulisan yang lebih baik. Penulis berharap apa yang tertulis dalam Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak, khususnya bagi penulis dan segenap mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Semarang, 13 Juni 2020

Penulis

ANDHIKA AHMAD J.S

NIM. 1705015031

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Metodologi Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan umum perbankan.....	8
B. Pengertian Tabungan.....	11
C. Implementasi Strategi.....	12
D. Promosi.....	12
E. Simpanan pelajar (SIMPEL).....	15
BAB III : GAMBARAN UMUM	
A. Sejarah BPRS Gala Mitra Abadi.....	19
B. Profil BPRS Gala Mitra Abadi.....	19
C. Budaya perusahaan dan Budaya kerja.....	20

D. Struktur Organisasi.....	22
E. Produk BPRS Gala Mitra Abadi.....	31

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS Gala Mitra Abadi...	37
B. Implementasi strategi promosi pada produk Simpel di BPRS Gala Mitra Abadi.....	41

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	45
B. Saran.....	45
C. Penutup.....	46

DAFTAR PUSTAKA..... 47

LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 48

DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... 53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan di Indonesia terbagi menjadi 2, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Dalam hal ini perbankan Syariah adalah sistem perbankan yang dalam usahanya didasarkan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Al-Hadits.¹ Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpun dana (*funding*), produk jasa (*service*). Perbankan syariah di Indonesia telah mendapat pijakan kokoh setelah lahirnya Undang-Undang perbankan No. 10 tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan fungsi bank sangat mampu meningkatkan perekonomian Indonesia.

Dalam perkembangannya industri perbankan syariah di Indonesia hingga saat ini semakin banyak bermunculan industri perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip syariah yang dimaksud dalam hal ini ialah terhindar dari *riba*, *gharar*, *maisir*, dan lain sebagainya. Selain itu dalam operasional perbankan syariah juga berdasar pada prinsip keadilan, kemitraan, transparansi, dan juga universal. Bank syariah dalam mengalami perkembangan banyak sekali tantangan salah satunya adalah kurangnya promosi kepada nasabah. Kegiatan promosi merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang perkembangan suatu usaha salah satunya bank syariah itu sendiri.

Tingginya pendapatan masyarakat dan rendahnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah merupakan suatu tantangan tersendiri. Oleh karena itu bank syariah harus menyiapkan berbagai macam strategi yang dilakukan untuk kelancaran pengoperasionalan bank syariah. Salah

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Produk*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001),h.156

satu strategi yang bias dilakukan adalah strategi promosi. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik nasabah dan mempertahankan keuntungan, selain itu dengan promosi akan membantu meningkatkan penjualan produk perbankan itu sendiri. Dalam hal ini alat promosi yang digunakan dapat berupa periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, dan publisitas.

Produk tabungan merupakan salah satu fasilitas yang bisa digunakan nasabah dalam penghimpunan dana (*Funding*). Minat masyarakat terhadap penghimpunan dana lambat laun semakin berkembang, maka bank mulai berinovasi menciptakan berbagai produk tabungan salah satunya tabungan SIMPEL. Tabungan SIMPEL ini ditujukan kepada para pelajar agar mereka membiasakan diri untuk mengelola keuangan sejak dini. SIMPEL merupakan langkah tepat dari pemerintah untuk mendorong pelajar agar gemar menabung sehingga memiliki tujuan keuangan di masa depannya. Pencetusan produk SIMPEL merupakan salah satu cara untuk mewujudkan bangsa yang lebih sejahtera di masa yang akan datang. Saat ini banyak bermunculan inovasi dari Lembaga perbankan mengenai promosi produk tabungan SIMPEL, salah satunya dengan bekerjasama dengan sekolah baik itu negeri atau pun swasta untuk memberikan kemudahan untuk menabung tanpa harus datang ke bank.

BPRS Gala Mitra Abadi merupakan salah satu bank syariah yang berada di kota Purwodadi, Grobogan. BPRS Gala Mitra Abadi merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Salah satu hal yang membedakan BPRS Gala Mitra Abadi dengan bank konvensional lainnya dalam hal penghimpunan dana dan juga penyaluran dana harus sesuai dengan prinsip syariah. Kegiatan menghimpun dana dari masyarakat ini dilakukan BPRS Gala Mitra Abadi dengan membuka berbagai produk tabungan. Diharapkan dengan produk-produk tersebut

masyarakat lebih sadar dengan cara penyimpanan uang yang benar, aman, dan sesuai prinsip syariah.

Salah satu produk tabungan BPRS Gala Mitra Abadi adalah tabungan IB SIMPEL (Simpanan Pelajar). Produk simpanan pelajar dirancang untuk memudahkan para orang tua agar dapat menyisihkan dana yang mereka punya untuk ditabungkan untuk membiayai anak sekolah. Dengan disisihkannya uang untuk ditabung dapat menghindari kesulitan di suatu saat membutuhkan biaya yang besar untuk anak sekolah. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa depan yang akan datang sekaligus untuk berjaga-jaga munculnya hal yang tidak diinginkan.

Tabungan IB SIMPEL ditujukan kepada orang tua dan juga pelajar agar mereka disiplin menabung berdasarkan prinsip Syariah. Tabunga IB SIMPEL itu sendiri merupakan salah satu produk yang sedang digalakan oleh BPRS Gala Mitra Abadi kepada nasabahnya. BPRS Gala Mitra Abadi melakukan promosi produk tabungan IB SIMPEL dengan cara bekerjasama dengan sekolah-sekolah yang berada di sekitar kota Purwodadi dan mengedukasi para pelajar agar berminat untuk menabung sejak dini guna mempersiapkan masa depan yang lebih baik.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang strategi promosi pada produk SIMPEL yang ada di BPRS Gala Mitra Abadi yang dituangkan dalam Tugas Akhir ini dengan judul: **“IMPLEMENTASI STRATEGI PROMOSI PADA PRODUK SIMPEL DI BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI**
”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI?
2. Bagaimana implementasi strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI
2. Untuk mengetahui strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis
Merupakan penerapan teori-teori ilmu di bangku perkuliahan ke dalam praktek nyata di dunia perbankan dan menambah wawasan serta pengetahuan khususnya dalam memberikan pembiayaan.
2. Bagi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi
Dapat memberika informasi dan pengetahuan tambahan yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan pengambilan keputusan dengan promotion yang dilakukan oleh penulis.
3. Bagi Masyarakat
Memberikan pengetahuan baru terhadap pembaca tentang hal yang diteliti.

E. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam Tugas Akhir ini, penulis menggunakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif lebih bersikap deskriptif. Deskriptif kualitatif diuraikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek dan objek penelitian perusahaan. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada

angka. Dalam penelitian ini data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Objek penelitian dalam Tugas Akhir ini yakni di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

2. Sumber Data

a. Data primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). atau data yang diperoleh dari observasi, penulis memperoleh data dengan pengamatan secara langsung dari sumber penelitian yang diamati. Data primer ini diperoleh melalui dokumen di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat dari catatan, buku, majalah, artikel, buku – buku sebagai teori dal lain sebagainya. Sumber data sekunder dalam penelitian ini penulis dapatkan melalui internet dan buku-buku serta bahan-bahan pustaka yang berkaitan dengan Problematika Dan Mekanisme Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Metode wawancara

Wawancara atau interview adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan para tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan cara responden atau orang yang diwawancarai. metode wawancara merupakan proses memperoleh suatu fakta atau data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab dengan lisan) dengan responden penelitian. Disini penulis melakukan wawancara dengan Direktur , auditor , account officer (AO) dan customer service BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

b. Metode Observasi

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indera mata serta dibantu dengan panca indera lainnya. 8 Dimana kegiatan ini dilakukan dengan mencatat informasi yang dilihat, selain melihat juga bisa mendengarkan dan merasakan yang kemudian dicatat seobyektif mungkin. Disini penulis melakukan pengamatan langsung melalui program magang yang diadakan UIN Walisongo Semarang. Jadi selama program tersebut, penulis mengamati dan melihat proses pembiayaan dengan prinsip 5C yang mencegah timbulnya pembiayaan bermasalah.

c. Metode dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen diperlukan untuk mendukung kelengkapan data yang lain. Dokumen pada penelitian ini penulis dapatkan baik secara langsung dari pihak BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi ataupun dari pihak lain.

4. Metode Analisis Data

Dari data-data yang terkumpul, penulis berusaha menganalisis data tersebut . Dalam menganalisis data, penulis menggunakan teknik analisis. Deskriptif yaitu data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata maupun gambar kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan yang realistis. Kemudian penulis analisa dengan mengaitkan antara penanganan pembiayaan bermasalah pada akad murabahah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dengan teori dan konsep yang ada.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman isi Tugas Akhir ini, penulis akan menjelaskan sistematika penulisan yang dibagi menjadi lima bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang: latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Berisi tentang: landasan teori mengenai strategi promosi tabungan SIMPEL.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Berisi tentang: Sejarah berdirinya BPRS Gala Mitra Abadi, visi dan misi, budaya perusahaan dan budaya kerja yang diterapkan di BPRS Gala Mitra Abadi, struktur organisasi, kepengurusan BPRS Gala Mitra Abadi, *job description* organisasi BPRS Gala Mitra Abadi serta produk-produk yang ada di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang: strategi promosi pada produk simpel dan implementasi promosi pada produk SIMPEL

BAB V PENUTUP

Berisi tentang: Memberi kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi industri perbankan pada umumnya dan BPRS Gala Mitra Abadi pada khususnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan umum perbankan

1. Pengerian Bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²

Bank adalah suatu badan usaha yang tugas utamanya sebagai lembaga perantara keuangan (financial intermediaries), yang menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana pada waktu yang ditentukan.³

Tumbuhnya perkembangan bank secara baik dan sehat akan mendorong perekonomian rakyat semakin meningkat, sebaliknya, perkembangan suatu bank mengalami krisis dapat diartikan keadaan ekonomi suatu negara dalam keterpurukan. Pasal 2 Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan memberikan definisi bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁴

2. Jenis Bank

Jika dilihat dari segi fungsinya menurut Undang-Undang pokok perbankan Nomor 14 Tahun 1967 jenis perbankan menurut fungsi terdiri dari bank umum, bank pembangunan, bank tabungan, bank pasar, bank desa, lumbung desa, bank pegawai, dan bank lainnya.⁵

² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta; Kencana, 2011), 29.

³ Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), 25

⁴ Sentosa Sembiring, *Himpunan Perundang-undangan Perbankan dan Lembaga Penjamin Simpanan, Bandung*, Nuansa Aulia, 2005, hl. 13

⁵ Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 14 Tahun 1967

Menurut UU Nomor 7 Tahun 1992 dan ditegaskan lagi dengan keluarnya UU Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998, jenis perbankan berdasarkan fungsinya terdiri dari 2 yaitu:⁶

1. Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang di dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran.
2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang di dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran, artinya kegiatan BPR jauh lebih sempit dibandingkan dengan kegiatan bank umum.

Jenis perbankan dari segi kepemilikan terbagi menjadi 2, yaitu:

1. Bank milik pemerintah adalah bank yang seluruh atau sebagian modalnya dan akte pendiriannya didirikan oleh pemerintah. Contohnya : BRI, BNI46, BTN, dan BPD
2. Bank milik swasta adalah bank seluruh atau sebagian modalnya dan akte pendiriannya dimiliki oleh swasta. Contohnya : bank Muamalat, BCA, Bank Danamon, Bank Niaga, BII, Bukopin , dan masih banyak lagi.

Jenis perbankan dari segi cara menentukan harga :

1. Bank berdasarkan prinsip konvensional yaitu bank yang menetapkan bunga sebagai harga dan mengenakan biaya dalam nominal untuk mendapatkan keuntungan dan menentukan harga produk bank.
2. Bank berdasarkan prinsip Syariah yaitu bank yang menggunakan aturan perjanjian menurut hukum islam dalam pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil, penyertaan modal, jual beli barang dengan memperoleh keuntungan, pembiayaan barang modal berdasarkan sewa tanpa pilihan atau dengan pilihan kepemilikan atas barang yang di sewa.

⁶ Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang jenis bank

3. Asas, Fungsi, dan Tujuan

Dalam pasal UU No 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan UU No 10 Tahun 1998 tentang perbankan, dinyatakan asas, fungsi, dan tujuan yaitu :

Asas :

Perbankan Indonesia dalam melaksanakan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.

Fungsi :

Fungsi utama perbankan adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

Tujuan :

Perbankan Indonesia bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan, dan stabilitas ekonomi kearah peningkatan rakyat banyak.

4. Pengertian BPRS

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No 10 Tahun 1998 Tentang perbankan, pengertian BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. BPRS yang bersentuhan langsung dengan masyarakat memiliki peranan penting dalam mewujudkan perekonomian dalam pengembangan sector Real digolongan masyarakat kecil khususnya melayani kebutuhan transaksi perbankan baik dalam penghimpunan dana maupun untuk penyaluran pembiayaan dengan pola prinsip Syariah.⁷

5. Produk BPRS

Produk yang di tawarkan oleh BPRS secara garis besar adalah

A. Menghimpun dana masyarakat

Bank akan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk :

1. Simpanan

Simpanan (al-Wadiah) adalah uang nasabah yang dititipkan atau diinvestasikan ke bank yang merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendaknya.⁸

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada Bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁹

⁷ Muhammad, Manajemen Bank Syari'ah, Yogyakarta: UPP AMP, 2002, h. 56

⁸ Muhammad, Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm.7

⁹ Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

2. Tabungan

Tabungan adalah suatu simpanan uang yang berasal dari pendapatan yang tidak digunakan untuk keperluan sehari-hari maupun kepentingan lainnya. Simpanan uang dapat digunakan dan diambil kapan saja tanpa terikat oleh perjanjian dan waktu.

Dalam Islam sendiri menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik.¹⁰

B. Meyalurkan dana dari masyarakat

Bank akan menyalurkan dana dari masyarakat dalam bentuk :

1. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan pengusaha, di mana pihak BPRS menyediakan pembiayaan modal usaha bagi proyek yang dikelola oleh pengusaha, atas perjanjian bagi hasil.¹¹

2. Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah bank dan pengusaha mengadakan perjanjian. Bank dan pengusaha berjanji bersama membiayai suatu proyek yang dikelola bersama. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan penyertaan masing masing pihak.

3. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah perjanjian yang disepakati antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk membeli bahan baku atau modal kerja yang dibutuhkan

¹⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Perss, 2001), Hlm. 153

¹¹ Warkum Sumitro, *Asas Perbankan Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo, 1996), hlm.132

nasabah yang akan di bayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank.

4. Pembiayaan *Qardhul Hasan*

Qardhul Hasan adalah perjanjian antara bank dengan nasabah yang layak menerima pembiayaan kebajikan dimana nasabah yang menerima hanya membayar pokoknya dan dianjurkan untuk memberikan zakat, infaq, dan sedekah.¹²

B. Pengertian Tabungan

Pengertian tabungan menurut UU perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro maupun alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

C. Implementasi Strategi

Implementasi Strategi adalah proses dimana beberapa strategi dan kebijakan diubah menjadi tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Implementasi strategi merupakan aplikasi dengan mempertimbangkan sumber daya dari pengambilan suatu tindakan perencanaan.¹³

Pihak yang terlibat dalam mengimplementasikan strategi akan lebih banyak di banding merumuskan strategi. Implementasi strategi sendiri merupakan suatu cara bank untuk memenangi persaingan bisnis. Factor yang mempengaruhi implementasi strategi ada factor organisasi, proses dan personil, proyek, eksternal, dan hasil. Selain itu keterlibatan dan komunikasi merupakan salah satu factor yang memiliki dampak besar dalam implementasi strategi.

D. Promosi

1. Pengertian Promosi

¹² Ahmad Rodoni, Abdulhamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), hlm.47

¹³ Departemen pendidikan dan kebudayaan, kamus besar bahasa indonesia edisi III, (Jakarta : Balai pustaka, 2003), h. 427

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik nasabah dan mempertahankan keuntungan, selain itu dengan promosi akan membantu meningkatkan penjualan produk suatu perusahaan itu sendiri. Philip Kotler (1997,142) promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengomunikasikan manfaat dari produknya dan menyakinkan konsumen agar membeli produk tersebut.

Promosi merupakan kegiatan *Marketing Mix* yang terakhir. Dalam kegiatan inisiatip bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Promosi adalah kegiatan menawar.¹⁴

Promosi adalah salah satu langkah awal dalam mengenalkan produk kepada nasabah yang bertujuan untuk mencapai keuntungan yang akan diperoleh suatu bank. Promosi tersebut akan optimal dengan didukung oleh perencanaan yang terstruktur dengan baik.

Fungsi promosi antara lain memperkenalkan, memberitahukan, maupun membujuk konsumen agar bersedia membeli produk yang dipromosikan. Dengan adanya promosi diharapkan produk yang ditawarkan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat dan dapat mencapai tujuan perusahaan yang ingin dicapai.

Dari beberapa paparan diatas dapat disimpulkan semakin baik komunikasi promosi yang tercipta maka akan mendatangkan kepuasan yang tinggi bagi pihak yang terlibat. Oleh arena itu, suatu bank harus pandai berkomunikasi dengan nasabah.

2. Bauran Promosi

Bauran Promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variable periklanan, penjualan pribadi, dan alat promosi yang lain dimana semua direncanakan demi mencapai suatu tujuan penjuan. Terdapat empat variable, yaitu:

1. Periklanan

¹⁴ Kasmir, Pemasaran Bank, (Jakarta: PT. Kencana, 2004), 176.

Periklanan adalah segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang, dan jasa secara Non personal oleh suatu sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran (Philip Kotler, 2000:658)

Periklanan dilakukan dengan mengeluarkan sejumlah biaya. Kegiatan periklanan merupakan kegiatan menyebar luasakan informasi kepada masyarakat, dalam hal ini Lembaga perbankan sangat membutuhkan periklanan dalam memperkenalkan produk dan mempromosikan suatu produk.

Periklanan mempunyai beberapa fungsi yaitu memberikan informasi mengenai suatu produk kepada nasabah, memberi sifat membujuk dan mempengaruhi bahwa suatu produk lebih baik dari produk yang lain, menciptakan kesan yang baik mengenai produk yang diiklankan, periklanan merupakan suatu hal dalam mencapai kepuasan produk, dan periklanan merupakan alat komunikasi dua arah antara nasabah dan pihak yang menyalurkan periklanan sehingga keinginan dapat terpenuhi dengan cara efektif dan efisien.

Terdapat beberapa media periklanan seperti majalah, surat kabar, radio, televisi, dan poster. Untuk menyajikan suatu periklanan maka harus memperhatikan hal sebagai berikut, yaitu :
Harus menimbulkan perhatian, menarik, dan menimbulkan keinginan.

2. Penjualan Pribadi

Penjual Pribadi merupakan presentasi pribadi seorang individu dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan baik dengan pelanggan. Hal ini merupakan suatu cara yang fleksibel dibandingkan dengan yang lain. Itu semua disebabkan karena cara penjualan secara langsung dapat mengetahui keinginan, motif, dan perilaku konsumen sekaligus

dapat melihat reaksi konsumen, sehingga mereka langsung dapat menilai minat nasabah mengenai produknya.

3. Publisitas

Publisitas adalah pendorongan permintaan secara Non Pribadi untuk suatu produk dengan menggunakan berita komersial di media massa, tanpa dipungut biaya atau tanpa sponsor. Kegiatan publisitas merupakan kegiatan yang paling murah dan dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.

Publisitas merupakan kegiatan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan calon nasabah melalui kegiatan seperti pameran, sponsorsip, acara amal, social, olahraga, serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas juga dapat meningkatkan pamor bank dimata nasabahnya.

4. Promosi Penjualan

Promosi penjualan adalah komunikasi persuasife secara individual kepada calon nasabah dengan maksud menimbulkan permintaan atau penjualan. Promosi dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli produk atau jasa yang ditawarkan melalui potongan harga atau hadiah terhadap barang tertentu, maka promosi penjualan harus dibuat semenarik mungkin.

E. Simpanan Pelajar (Simpel iB)

Simpanan pelajar adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank bank di Indonesia dengan persyaratan mudah, sederhana, dan juga fitur yang menarik dengan tujuan mengedukasi dan inklusik keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Program ini digalakan oleh OJK dan di jalankan melalui bank umum dan bank Syariah. Pertama kali diperkenalkan di masyarakat tabungan simpanan pelajar ini dibuka oleh delapan bank umum dan enam bank umum Syariah. Dengan begitu semakin mudah para orang tua mendaftarkan simpanan pelajar bagi anaknya.¹⁵

Dalam perbankan syariah itu sendiri tabungan simpanan pelajar merupakan produk tabungan dengan akad *wadiah* yang diperuntukan untuk siswa dengan kemudahan biaya dan setoran rendah.

Dalam tabungan simpanan pelajar ini lebih sering menggunakan akad *wadiah Yad Dhamanah*. **Wadiah Yad Dhamanah** yaitu di mana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya. Dalam tabungan simpel di BPRS Gala mita abadi pelajar menyetorkan uangnya kepada bank lalu dana tersebut dapat dikelola dengan baik untuk kebutuhan yang sesuai dengan prinsip Syariah. Selanjutnya dari dana tersebut pelajar mendapatkan bagi hasil.

¹⁵ Andi Soemitra, Bank & Lembaga Keuangan Syariah, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm75-76.

Tabungan Simpel di BPRS GALA MITRA ABADI adalah tabungan yang diberuntukan untuk para pelajar (TK-SMA), berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP pada saat pembukaan rekening

Berikut fitur, syarat, dan ketentuan tabungan simpanan pelajar :¹⁶

A. Fitur produk :

1. Merupakan tabungan siswa yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP
2. Berdasarkan prinsip Syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*
3. Pembukaan rekening tabungan dilakukan secara mandiri atau kerjasama antara bank dan sekolah
4. Setoran awal pembukaan rekening minimum Rp. 1.000,-
5. Setoran tunai selanjutnya minimum Rp. 1.000,-
6. Saldo minimum (setelah penarikan) sebesar saldo awal
7. Bebas biaya administrasi bulanan

B. Ketentuan Umum

1. Tabungan Simpel adalah tabungan oerorangan untuk siswa warga negara Indonesia
2. Diperuntukkan bagi siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Sederajat atau Madrasah yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.
3. Tabungan Simpel iB dalam mata uang Rupiah
4. Pembukaan rekening Simpel iB dilakukan melalui kerjasama antar bank dan sekolah
5. Orang tua atau wali dapat memberi kuasa kepada sekolah (pejabat sekolah yang ditunjuk) atau pihak lain untuk pembukaan rekening Simpel iB
6. Satu siswa hanya diperkenankan memiliki 1 rekening Simpel iB di 1 bank yang sama

¹⁶ Brosur BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

7. Tidak diperkenankan untuk rekening bersama dengan status
 8. Transaksi penarikan, penyetoran, dan pemindah bukuan dapat dilayani di sekolah dan jaringan kantor bank.
- C. Syarat Pembukaan Rekening
1. Adanya *Memorandum Of Understanding* antara pihak sekolah dengan pihak bank
 2. Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan Simpek iB secara lengkap
 3. Melengkapi dokumen untuk pembukaan rekening Sempel iB sebagai berikut
 - a. Kartu Pelajar
 - b. Kartu Identitas Anak
 - c. KTP Orang Tua
 - d. Akta Kelahiran / Kartu Keluarga
- D. Syarat Penyetoran Tabungan Sempel iB
1. Setoran awal pembukaan rekening minimum Rp. 1.000,-
 2. Setoran tunai selanjutnya minimum Rp. 1.000,-
 3. Transaksi penyetoran dapat dilayani di sekolah dan jaringan kantor Bank
- E. Syarat Penarikan Tabungan Sempel iB
1. Penarikan maksimal Rp. 500.000,-/hari kecuali pada saat nasabah ingin menutup rekening
 2. Cara penarikan tabungan antara lain :
 - Siswa PAUD/TK/SD
 - Di Sekolah : Penarikan dilakukan oleh siswa dengan mengisi slip penarikan dengan ditandatangani siswa dan orang tua. Tanda tangan siswa melainkan hanya sebagai sara edukasi, tidak menjadi acuan validasi bank, dan sebagai acuan dasar validasi pada saat

penarikan Tabungan adalah tanda tangan orang tua.

➤ Di Bank : Penarikan dilakukan siswa di dampingi orang tua. Verifikasi diserahkan ke petugas Bank.

- Siswa SMP dan SMA : Penarikan dilakukan siswa didampingi orang tua. Verifikasi diserahkan ke petugas bank.

F. Rekening Pasif (*Dormant*)

- a. Rekening Dormant adalah rekening tidak bertransaksi selama 12 bulan berturut-turut
- b. Saat rekening bersetatus dormant, rekening dikenakan biaya pinalti sebesar Rp. 1.000,- perbulan.
- c. Apabila saldo rekening mencapai kurang dari Rp. 1.000,- maka rekening dapat ditutup oleh system dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo

G. Lain-lain

- a. Bukti kepemilikan rekening berupa buku tabungan simpel iB yang diberikan oleh bank kepada siswa dengan nama yang tertera direkening adalah nama siswa.
- b. Pembukaan rekening dapat dilakukan secara kolektif melalui sekolah.
- c. Penggantian buku tabungan karena halaman penuh tidak dikenakan biaya.
- d. Biaya dan persyaratan penggantian buku tabungan yang hilang atau rusak mengikuti ketentuan yang berlaku di bank yang bersangkutan.
- e. Biaya administrasi bulanan pemeliharaan rekening tabungan dan administrasi dibebaskan (gratis).
- f. Biaya penggantian buku tabungan karena hilang atau rusak oleh penabung diatur sesuai ketentuan bank.

- g. Penutupan rekening tabungan karena permintaan penabung dikenakan biaya administrasi sesuai dengan ketentuan bank.

F. Pengertian *Wadi'ah*

Wadi'ah merupakan simpanan (deposit) barang atau dana kepada pihak lain yang bukan pemiliknya, untuk tujuan keamanan. Wadi'ah adalah akad penitipan dari pihak yang mempunyai uang/barang kepada pihak yang menerima titipan dengan catatan kapanpun titipan diambil pihak penerima titipan wajib menyerahkan kembali uang/barang titipan tersebut dan yang dititipi menjadi penjamin pengembalian barang titipan.¹⁷

Selain itu, Wadi'ah dapat juga diartikan akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang dan dijaga secara layak (menurut kebiasaan).¹⁸ Pada awalnya, Wadi'ah muncul dalam bentuk yad al-amanah „tangan amanah,“ yang kemudian dalam perkembangannya memunculkan yad-dhamānah „tangan penanggung.“ Akad Wadi'ah Yad Dhamānahini akhirnya banyak dipergunakan dalam aplikasi perbankan syariah dalam produk-produk pendanaan.

¹⁷ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 248.

¹⁸ Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Cetakan. I (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 87.

BAB III

GAMBARAN UMUM

BPRS GALA MITRA ABADI PURWODADI

A. Profil BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi¹⁹

1. Sejarah Berdirinya BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

PT. BPR Syariah Gala Mitra Abadi (selanjutnya disebut sebagai Bank) didirikan berdasarkan Akta Notaris No.1, Tanggal 03 April 1995 yang dibuat di hadapan Mohamad Turman, S.H. notaris di Purwokerto melalui akuisisi dan perubahan nama dari PT. BPRS Sabilul Muttaqin di Purwokerto, kemudian diakuisisi oleh BPRS Ben Salamah Abadi di Purwodadi.

Pada tahun 2013 BPRS Ben Salamah Abadi diakuisisi oleh Giri Muria Group (GMG). Kemudian pada bulan Oktober 2014 menempati gedung baru yang lebih presentatif, beralamat di Jl. Ahmad Yani Ruko Grand Mutiara No. 1-3 Purwodadi, Grobogan. Pada bulan Februari 2015 berdasarkan Surat dari OJK berganti nama menjadi PT. BPR Syariah Gala Mitra Abadi, dengan nama dan gedung yang baru diharapkan menjadi sebuah BPRS yang lebih maju dan bermanfaat untuk masyarakat Grobogan khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya. Menjadi BPRS yang solid dan terus berkembang secara konsisten dan fokus pada usaha mikro yang syariah.

BPR Syariah Gala Mitra Abadi berkantor pusat di kota Purwodadi Grobogan dan berencana membuka cabang di wilayah strategis lainnya, serta dikelola oleh tenaga profesional, independen, amanah dan bertanggung jawab, dengan tetap mengedepankan prinsip-prinsip perbankan yang sehat, prudent dan sesuai syariah.

¹⁹ <https://bprsgma.co.id>

2. Visi dan Misi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

Adapun Visi dan Misi yang ada di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi adalah :

VISI : “MENJADI BPRS YANG SEHAT DAN BERMANFAAT”

Deskripsi :

Dalam 3 tahun ke depan diharapkan PT.BPRS GALA MITRA ABADI sudah dapat mencapai kondisi yang stabil dengan tingkat kesehatan bank yang kokoh sebagai landasan bagi pengembangan kinerja bank di masa yang akan datang agar kemanfaatan yang dirasakan oleh masyarakat ekonomi mikro-kecil atas keberadaan bank ini menjadi lebih meningkat dan berkesinambungan.

MISI :

- 1) Bertekad mengembangkan perekonomian syariah melalui sinergi dengan semua pemangku kepentingan.
- 2) Menebarkan nilai-nilai kebaikan yang islami dan manfaat bersama sebagai wujud komitmen dalam berkarya dan beramal.
- 3) Senantiasa meningkatkan kecakapan diri dan berinovasi mengembangkan produk serta layanan terbaik yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat

3. Budaya Perusahaan dan Budaya Kerja Yang Diterapkan di PT. BPRS Gala Mitra Abadi²⁰

a. Budaya Perusahaan

1) *Hight Performance*

Pegawai PT. BPRS GALA MITRA ABADI harus berprestasi sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan.

²⁰ Hasil Wawancara dengan mba Heni

2) Amanah

Semua pegawai harus bekerja dengan amanah baik yang berkaitan dengan nasabah maupun tugas yang diberikan oleh kantor.

3) Normatif

Semua pegawai harus berperilaku sesuai dengan norma yang berlaku sehingga bisa berinteraksi dengan baik di lingkungan kantor maupun masyarakat.

4) Dedikasi

Semua pegawai harus bertanggung jawab terhadap tugas dan wewenang yang diberikan oleh kantor.

5) Antusias

Menjalankan tugas dengan penuh tanggung jawab dan keikhlasan.

6) Loyalitas

Selalu mengedepankan kepentingan perusahaan diatas kepentingan pribadi, termasuk menjaga nama baik perusahaan.

b. Budaya kerja

Budaya kerja yang diterapkan di PT. BPRS Gala Mitra Abadi selanjutnya adalah IKHLAS yaitu :

1) *Integritas*

Selalu memupuk rasa persaudaraan dan kekeluargaan antar karyawan.

2) *Knowledge*

Semua karyawan harus mengembangkan pengetahuan dan kemampuan yang berkaitan dengan dunia perbankan Syariah.

3) *Habbit*

Dengan menjalankan aturan dan norma yang berlaku diharapkan menjadi sebuah kebiasaan untuk berperilaku yang baik dalam kehidupan sehari-hari.

4) *Long term*

Bekerja di PT. BPRS Gala Mitra Abadi merupakan rencana jangka panjang serta sepenuh hati, bukan sebuah batu loncatan sebelum diterima di perusahaan lainnya.

5) *Attitude*

Semua karyawan harus berperilaku yang baik, di kantor maupun di luar kantor

6) *Skill*

Karyawan harus mempunyai pengetahuan dan kemampuan yang berkaitan dengan tugasnya masing-masing.

4. **Struktur Organisasi BPRS GALA MITRA ABADI²¹**

Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Alfi Hidayat, SE

Komisaris : Betty Anovia

Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Drs. H. Harno Harnadi Isa. MPd

Anggota : H. Gufron Halim, SE. MM

Direktur Utama : Ahmad Saeful Anas, S.PD.I

Satuan Kerja Audit Internal (SKAI) : Ana Chuzaimatul C., Amd

Kabag Operasional : Angga Kurniawan

Kabag Marketing : Ahmad Saeful Anas, S.PD. I

Teller : Nimas Efiana N., SPd

²¹ Company file BPRS Gala Mitra Abadi

Customer Service	: Puji Utami, SE
Administrasi Pembiayaan	: Susiyanti, SPd
Accounting	: Henny Pujiati, Amd
Slik/Umum	: Puji Utami, SE
Juru Taksir Emas	: Puji Utami, SE
Account Officer	: 1. Arif Budi N, SE 2. Jemmy P, SE 3. Atut Cahyana, ST 4. Rudi, Amd 5. M. Yusrul Wafa
Funding Officer	: Yanaili M, SE
Remedial	: 1. Hardiyanto 2. Sugeng Heryawan
Office Boy	: Moh. Jabar Shodiq
Driver	: Dovin
Secuity	: Moh. Jabar Shodiq

5. *Job Description* Organisasi BPRS Gala Mitra Abadi ²²

Tugas dan tanggung jawab pengurus BPRS Gala Mitra Abadi

Purwodadi sebagai berikut :

a. Komisaris

Tugas Utama Komisaris adalah Komisaris wajib melakukan pengawasan terhadap kebijakan Direksi dalam menjalankan perseroan serta memberi nasihat kepada Direksi. Fungsi pengawasan dapat dilakukan oleh masing-masing Anggota

²² <https://bprsgma.co.id>

Komisaris namun keputusan pemberian nasihat dilakukan atas nama Komisaris secara Kolektif (sebagai Board). Fungsi pengawasan adalah proses yang berkelanjutan. Oleh karena itu, Komisaris wajib berkomitmen tinggi untuk menyediakan waktu dan melaksanakan seluruh tugas komisaris secara bertanggungjawab. Pelaksanaan tugas tersebut diantaranya adalah :

- 1) Pelaksanaan rapat secara berkala satu bulan sekali
- 2) Pemberian nasihat, tanggapan dan/atau persetujuan secara tepat waktu dan berdasarkan pertimbangan yang memadai
- 3) Pemberdayaan komite-komite yang dimiliki Komisaris.

Contohnya Komite Audit, Komite Nominasi dll.

- 4) Mendorong terlaksananya implementasi *good corporate governance*.

b. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dalam hal ini perlu adanya peran DPS, karena peranan DPS posisinya sangat strategis didalam menerapkan prinsip-prinsip syariah di lembaga keuangan syariah. Apabila ditinjau dari Surat Keputusan DSN MUI No.Kep-98/MUI/III/2001 mengenai Susunan Pengurus DSN MUI Masa Bhakti Th. 2000-2005 bahwa tugas DPS yang diberikan dari DSN adalah :

- 1) Melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah,
- 2) Mengajukan usul-usul pengembangan lembaga keuangan syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.

- 3) Melaporkan perkembangan produk dan operasional lembaga keuangan syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.
- 4) Merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan dengan DSN.

c. Direktur

Berikut ini uraian menyangkut Tugas dan tanggung jawab Direktur. Tugas & Tanggung jawab Direktur sebuah bank adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan.
- 2) Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan pengadaan dan peralatan perlengkapan.
- 3) Merencanakan dan mengembangkan sumber-sumber pendapatan serta pembelanjaan dan kekayaan perusahaan.
- 4) Mengendalikan uang pendapatan, hasil penagihan rekening penggunaan air dari langganan.
- 5) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direktur Utama.
- 6) Dalam melaksanakan tugas-tugas Direktur Umum bertanggung jawab kepada Direktur Utama.
- 7) Memimpin seluruh dewan atau komite eksekutif
- 8) Menawarkan visi dan imajinasi di tingkat tertinggi (biasanya bekerjasama dengan MD atau CEO).
- 9) Memimpin rapat umum, dalam hal: untuk memastikan pelaksanaan tata-tertib; keadilan dan kesempatan bagi semua untuk berkontribusi secara tepat; menyesuaikan alokasi waktu per item masalah; menentukan urutan agenda; mengarahkan diskusi ke arah konsensus; menjelaskan dan menyimpulkan tindakan dan kebijakan.

- 10) Bertindak sebagai perwakilan organisasi dalam hubungannya dengan dunia luar.
- 11) Memainkan bagian terkemuka dalam menentukan komposisi dari board dan sub-komite, sehingga tercapainya keselarasan dan efektivitas.
- 12) Mengambil keputusan sebagaimana didelegasikan oleh BOD atau pada situasi tertentu yang dianggap perlu, yang diputuskan, dalam meeting-meeting BOD.
- 13) Menjalankan tanggung jawab dari direktur perusahaan sesuai dengan standar etika dan hukum, sebagai referensi dalam (apapun standar dokumen kebijakan direktur yang mungkin Anda gunakan).

d. **Direktur Utama**

Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab Direktur Utama sebuah bank adalah sebagai berikut :

- 1) Menentukan kebijakan tertinggi perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab terhadap keuntungan dan kerugian perusahaan.
- 3) Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.
- 4) Memelihara dan mengawasi kekayaan peseroaan terbatas.
- 5) Bertanggung jawab dalam memimpin dan membina perusahaan secara efektif dan efisien.
- 6) Mewakili perusahaan, mengadakan perjanjian-perjanjian, merencanakan dan mengawasi pelaksanaan tugas personalia yang bekerja pada perusahaan.
- 7) Menyusun dan melaksanakan kebijakan umum pabrik sesuai dengan kebijakan RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham).
- 8) Menetapkan besarnya deviden perusahaan.

e. Satuan Pengawasan Intern

- 1) Membantu Direktur Utama dalam menyelenggarakan penilaian atas sistem pengendalian, pengelolaan serta memberi saran perbaikan.
- 2) Sebagai Mitra strategic Unit Kerja dalam mencapai sasaran usaha.
- 3) Sebagai konsultan bagi peningkatan pengelolaan risiko, pengendalian dan penerapan prinsip-prinsip GCG.
- 4) Sebagai Mitra Kerja dari Komite Audit dan Auditor Eksternal.

f. Manager Operasional

- 1) Membantu [direktur](#) dalam mempersiapkan RKA dalam rangka mencapai target bisnis yang telah ditetapkan.
- 2) Mendukung Pinca dalam membina dan mengkoordinasikan unit-unit kerja di bawahnya untuk mencapai target yang telah ditetapkan, terutama yang terkait dengan bidang operasional dan pelayanan.
- 3) Memfungsikan bawahannya dalam melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan Pimpinan Cabang guna mewujudkan pelayanan yang sebaikbaiknya bagi nasabahnya.
- 4) Mengkoordinasi dan mengawasi semua bawahannya dalam rangka melaksanakan dan mencapai sasaran rencana kerja yang telah ditetapkan.
- 5) Memastikan bahwa pengelolaan kas Kanca dan surat-surat berharga telah benar dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menjaga aset bank.
- 6) Memastikan bahwa pelayanan kas, pelayanan dana jasa (termasuk devisa dan Surat Kredit Berjangka Dalam Negeri/SKBDN) dan pelayanan pinjaman serta

kegiatan back office telah sesuai ketentuan guna menghindari resiko yang mungkin timbul.

- 7) Memastikan bahwa semua keluhan nasabah atas pelayanan yang diberikan sudah ditindak lanjuti dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mewujudkan kepuasan nasabah dengan tetap memperhatikan kepentingan bank.
- 8) Melayani seluruh kebutuhan unit kerja di bawah Kanca/unit kerja lainnya dengan cara yang sebaik-baiknya sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mencapai kepuasan nasabah dan menjaga kepentingan bank.
- 9) Mengelola kas Kanca dan surat-surat berharga.
- 10) Menyetujui pengeluaran biaya eksploitasi sesuai dengan kewenangannya.
- 11) Menyetujui pembayaran transaksi tunai serta Kliring serta mengesahkan transaksi pembukuan sesuai dengan kewenangannya.
- 12) Mengelola test key transaksi Rupiah dan Valas.
- 13) Memegang salah satu kunci kluis dan brankas.
- 14) Memberi izin transaksi dan koreksi
- 15) Menandatangani semua nota hubungan Bank unit, dokumen dan laporan.

g. Manager Marketing

- 1) Bertanggung jawab terhadap Manager Umum
- 2) Menetapkan tujuan dan sasaran jalannya operasional perusahaan dan strategi penjualan kepada konsumen.
- 3) Membuat analisa terhadap pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan terhadap konsumen atau pelanggan.

- 4) Menganalisis laporan yang dibuat oleh bawahannya.
- 5) Mengoptimalkan kerja staf dan administrasi dibawah wewenangnya untuk mencapai tujuan perusahaan.
- 6) Memberikan pelayanan yang prima kepada setiap konsumen atau pelanggan.
- 7) Manajer pemasaran bertanggung-jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan penggunaan dana promosi
- 8) Manajer pemasaran membina bagian pemasaran dan membimbing seluruh karyawan dibagian pemasaran.

h. *Account Officer*

- 1) Memasarkan produk dengan melakukan solitasi dan presentasi pada calon nasabah
- 2) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direksi
- 3) Bertanggung jawab kepada Direksi

i. *Funding Officer*

- 1) Memasarkan produk dengan melakukan solitasi dan presentasi pada calon nasabah
- 2) Mengambil uang tabungan ke nasabah, karena sistem jemput bola.

j. *Teller*

- 1) Sebagai pemeriksa seluruh transaksi harian teller dan semua tiket serta dokumen lainnya yang dibuat pada seksi kas.
- 2) Melaksanakan *cash count* akhir har atau pada saat pergantian teller.
- 3) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada *main vault*.
- 4) Mencatat/ membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.
- 5) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional.

k. *Customer Service*

- 1) Memberikan pelayanan dan penjelasan tentang produk dan informasi lainnya yang diperlukan.
- 2) Meregistrasi data nasabah, menginput data master nasabah pada program/ system.
- 3) Membuat laporan bulanan sesuai interuksi operasi
- 4) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian/ Direksi
- 5) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional/ Direksi

l. *Administrasi Pembiayaan*

- 1) Mempersiapkan proses pencairan pembiayaan mempersiapkan proses pelepasan jaminan.
- 2) Melakukan penutupan asuransi dan membantu klaim asuransi.
- 3) Membuat laporan SID (eksternal), Laporan jatuh tempo pembiayaan, TBO, jth tempo asuransi dan jaminan, laporan realisasi pencairan, laporan back to back, laporan FPN, laporan monitoring KJPP, laporan BMPK dan rekap hasil komite.
- 4) Membuat surat ket. lunas/perpanjangan STNK atas BPKB yang dijaminkan.
- 5) Melakukan penyimpanan dokumen dan data.
- 6) Mengupdate FPN kolektibilitas dan dilaporkan kepada divisi terkait.

m. *Accounting*

- 1) Melakukan pengaturan administrasi keuangan perusahaan.
- 2) Menyusun dan membuat laporan keuangan perusahaan
Menyusun dan membuat laporan perpajakan perusahaan.
- 3) Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- 4) Menyusun dan membuat anggaran pendapatan perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan).
- 5) Melakukan pembayaran gaji karyawan
- 6) Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan perusahaan.

n. *Skill* / Umum

Tugas Skill adalah Melakukan *BI Checking*

o. Juru Taksir Emas

Tugas Juru Taksir Emas adalah, untuk melakukan penaksiran atas barang jaminan yang dilengkapi dengan penyediaan alat-alat taksir serta daftar harga pasar barang jaminan yang wajar.

B. Produk-Produk BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi²³

Sebagai suatu lembaga intermediasi PT. BPR Syariah Gala Mitra Abadi telah dapat menjalankan tugas dan fungsinya dengan baik. Fungsi tersebut adalah berkewajiban untuk menampung masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana. PT. BPR Syariah Gala Mitra Abadi merancang dan mengembangkan aneka produk dan layanan untuk memenuhi berbagai kebutuhan nasabah akan transaksi perbankan. Produk dan layanan tersebut berbasis bonus dan bagi hasil yang kompetitif, diantaranya :

1. Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

a. Tabungan iB Gala Mitra

Tabungan dengan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yang dapat disetor dan diambil kapan saja dengan mendapatkan hasil yang menguntungkan dari bagi hasil usaha BPRS Gala Mitra Abadi. Membantu dalam kemudahan bertransaksi, fleksibilitas setoran maupun penarikan.. Kelebihan dari Tabungan *Wadi''ah* Ib Gala Mitra ini yaitu tidak ada potongan setiap bulan. Dengan setoran Rp 50.000 (Lima puluh ribu rupiah) nasabah dapat membuka dan memiliki Tabungan *Wadi''ah* Ib Gala Mitra. Karakteristik tabungan *wadiah* ini yaitu, uangnya bisa diambil

²³ Brosur BPRS Gala Mitra Abadi

sewaktu-waktu, melayani antar jemput atau *ATM* berjalan, dapat undian jalan – jalan.

Syarat :

- a) Foto copy : KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku.
- b) Mengisi formulir pembukaan.
- c) Minimal setoran 10 ribu rupiah.

b. Tabungan Simpel

Tabungan Simpel adalah tabungan yang diberuntukan untuk para pelajar (TK-SMA).

Syarat :

- a) Foto copy : KK dan KTP orang tua.
- b) Mengisi formulir pembukaan
- c) Minimal setoran seribu rupiah

c. Tabungan iB Gala Rencana

Membantu merencanakan *qurban*, haji/ umroh, sekolah, dan wisata. Tabungan ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu.

Syarat :

- a) Foto copy : KTP/SIM/Paspor yang masih berlaku.
- b) Mengisi formulir pembukaan.
- c) Minimal setoran 10 ribu rupiah.

d. Deposito Investasi Mitra IB

Merencanakan masa depan dan investasi dalam bentuk deposito 1, 3, 6 dan 12 bulan dengan bagi hasil yang lebih menguntungkan. **Syarat :**

- a) Fotokopi : KTP/SIM/Paspor
- b) Mengisi formulir pembukaan
- c) Minimal setoran 1 juta rupiah

Bagi hasil deposito amanah :²⁴

□ 1 bulan	37 : 63
□ 3 bulan	40 : 60
□ 6 bulan	42 : 58
□ 12 bulan	46 : 54

Keuntungan dari tabungan maupun deposito :

- 1) Dapat kemudahan dalam isi ulang pulsa;
- 2) Pembayaran tiket kereta api;
- 3) Pembayaran PAM;
- 4) Pembayaran Listrik;
- 5) Pembayaran tagihan seluler;
- 6) Pembayaran TV kabel;
- 7) Pembayaran tagihan TELKOM;
- 8) Transfer antar Bank;
- 9) Transfer antar rekening Gala Mitra;
- 10) Informasi saldo; 11) Tarik tunai.

²⁴ Wawancara dengan Mbak Lisa sebagai *Costumer Sevice* BPRS Gala Mitra Abadi

2. Produk Penyalur Dana (*Lending*)

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.

Manfaat :

- 1) Membiayai total kebutuhan modal usaha nasabah
- 2) *Nisbah* bagi hasil tetap antara Bank dan Nasabah
- 3) Angsuran berubah-ubah sesuai tingkat *revenue* atau realisasi usaha nasabah (*revenue sharing*).

Fasilitas :

- 1) Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan
- 2) Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel (bulanan atau sekaligus diakhir periode)
- 3) Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing*

Persyaratan Pembiayaan :

- a) Identitas diri dan pasangan
- b) Kartu keluarga dan surat nikah
- c) Copy rekening bank 3 bulan terakhir
- d) Akte pendirian usaha
- e) Data objek pembiayaan

b. Pembiayaan *Murabahah*²⁵

Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

²⁵ Company Profile BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

Manfaat :

- 1) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dan lain-lain
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

Fasilitas : Periode kontrak ditentukan nasabah Persyaratan

Pembiayaan :

- 1) Identitas diri dan pasangan
- 2) Kartu keluarga dan surat nikah
- 3) Slip gaji 2 bulan terakhir
- 4) Copy rekening bank 3 bulan terakhir
- 5) SK pengangkatan terakhir
- 6) Akte pendirian usaha
- 7) Data objek pembiayaan

c. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Manfaat:

- 1) Lebih menguntungkan karena berdasarkan prinsip bagi hasil
- 2) Mekanisme pengembalian yang fleksibel sesuai dengan realisasi usaha.

Fasilitas:

1) Mekanisme pengembalian pembiayaan yang fleksibel
(bulanan atau sekaligus diakhir periode)

2) Bagi hasil berdasarkan perhitungan revenue sharing

Persyaratan Pembiayaan :

- 1) Identitas diri dan pasangan
- 2) Kartu keluarga dan surat nikah
- 3) Copy rekening bank 3 bulan terakhir

- 4) Akta pendirian usaha
- 5) Data objek pembiayaan

d. Pembiayaan *Multijasa*

Adalah pembiayaan dengan prinsip sewa atau upah. Pembiayaan ini berguna bagi nasabah calon TKI yang menginginkan kerja di Hongkong, Malaysia, Singapura, dan Taiwan.

e. Gadai Emas²⁶

Gadai emas merupakan penyerahan barang berharga berupa emas (perhiasan beserta aksesorisnya) kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan (*qardh*) yang diterima. Gadai emas Syariah ini dapat dimanfaatkan oleh Nasabah yang membutuhkan dana jangka pendek dan atau keperluan yang mendesak. Pembiayaan dengan prinsip gadai dan nasabah hanya dikenakan biaya sewa tempat setiap bulan.

Keunggulan :

1) Cepat dan mudah

Hanya dengan mengisi formulir pengajuan dengan membawa fotocopy identitas diri (KTP) dan barang gadai berupa emas yang diagunkan, langsung bisa diproses, Dengan prosedur yang sederhana dan diperuntukkan untuk segenap lapisan masyarakat.

2) Murah

Dengan tarif penitipan (ujroh) Rp. 8000 perhari

3) Berkah karena dikelola secara syariah dan tidak menggunakan bunga.

²⁶ Wawancara Dengan Mbak Puji Pegawai BPRS Gala Mitra Abadi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI

Suatu perusahaan dalam tahap memasarkan suatu produk dengan menerapkan strategi promosi merupakan hal yang sangat penting. Jika Lembaga keuangan sudah memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan memudahkan transaksi nasabah maka lembaga keuangan tersebut telah memenangkan persaingan pasar. Dalam hal menangani persaingan pasar yang lambat laun semakin berkembang Lembaga keuangan harus mengetahui kondisi pasar dan bagaimana minat nasabah terhadap beberapa contoh produk yang di pasarkan sebelum Lembaga keuangan memasarkan produknya.²⁷ Jika Lembaga keuangan sudah mengetahui produk yang beredar di pasaran dan sudah mengetahui bagaimana keadaan pasar, maka selanjutnya tahap yang harus dilakukan ialah memperbaiki produk, menentukan tujuan, dan menemukan sasaran yang ingin dicapai dalam bidang pemasaran. Jika suatu produk yang sudah terbukti berkualitas dengan ditambah dengan strategi promosi yang tepat maka minat nasabah atas produk tersebut akan meningkat. Strategi promosi yang tersusun dengan baik akan memudahkan Lembaga keuangan mencapai target, terlebih saat kondisi ekonomi lemah dan memperlambat laju pemutaran uang oleh Lembaga keuangan.

BPRS Gala Mitra Abadi sebagai salah satu Lembaga keuangan yang ada di Purwodadi tentu harus menerapkan strategi pemasaran yang baik agar kegiatan pembiayaan dapat berkembang dengan baik dan menghasilkan profit yang sesuai dengan harapan. Dalam pengembangan usaha produktif dan konsumtif tidak terlepas dari strategi pemasaran yang diharapkan dapat mencapai tujuan perusahaan guna menghadapi tantangan persaingan pasar.

²⁷ Kasmir, Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2011), h.262

Promosi adalah salah satu komponen dalam pemasaran yang mempunyai peranan penting bagi suatu perusahaan. Selain itu Promosi pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.²⁸ Dengan promosi yang persuasif mengajak dan menyakinkan mengenai suatu produk merupakan alat untuk mempengaruhi minat konsumen dalam penggunaan barang atau jasa. Dalam penyampaian informasi tentang suatu produk maka perusahaan dapat menyelenggarakan kegiatan promosi. Salah satu faktor yang mendukung pelaksanaan promosi dapat berjalan dengan baik adalah adanya tenaga marketing yang dapat berkomunikasi menyakinkan dan membujuk nasabah agar minat terhadap produk kita. Terdapat juga faktor penghambat yaitu kurang pahamnya nasabah mengenai Lembaga keuangan Syariah yang jumlahnya terbatas sehingga promosi yang dilakukan juga terbatas. Adanya tenaga marketing yang dapat berkomunikasi dengan baik dan berinteraksi dengan nasabah, maka dapat disimpulkan bahwa tenaga marketing dapat mengetahui langsung tanggapan dari nasabah.

Strategi pemasaran bagi setiap perusahaan dapat berfungsi sebagai berikut:

- a. Sebagai respons organisasi untuk menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan sepanjang siklus bisnis.
- b. Sebagai upaya untuk membedakan dirinya dari pesaing dengan menggunakan kekuatan korporat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih baik dalam lingkungan tertentu.
- c. Sebagai kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis, memberikan kesatuan arah bagi semua mitra internal perusahaan. Strategi pemasaran yang jelas akan memberi arah mengkombinasikan variabel-variabel segmentasi pasar,

²⁸ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Jakarta; Andi publiser, 2001), hal. 219

identifikasi pasar sasaran, positionin, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran konsep strategis yang tidak jelas, keputusan yang diambil akan subjektif.

d. Sebagian pedoman dalam mengalokasikan sumber daya dan usaha organisasi. Setiap organisasi membutuhkan strategi untuk menghadapi situasi:

- Keterbatasan sumber daya yang dimiliki
- Ketidakpastian kekuatan bersaing perusahaan
- Mengkoordinasikan keputusan-keputusan antar bagian sepanjang waktu
- Ketidakpastian pengendalian inisiatif

e. Sebagai alat fundamental untuk mencapai tujuan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan dalam melayani pasar sasaran.²⁹

Berikut ini kegiatan promosi yang dilakukan BPRS Gala Mitra Abadi dalam produk SIMPEL.³⁰

1. Periklanan

Periklanan yaitu memberikan informasi mengenai suatu produk kepada nasabah, memberi sifat membujuk dan mempengaruhi bahwa suatu produk lebih baik dari produk yang lain. Periklanan juga menciptakan kesan yang baik mengenai produk yang diiklankan, periklanan merupakan suatu hal dalam mencapai kepuasan produk, dan periklanan merupakan alat komunikasi dua arah antara nasabah dan pihak yang menyalurkan periklanan sehingga keinginan dapat terpenuhi dengan cara efektif dan efisien. Kegiatan periklanan yang dilakukan oleh BPRS Gala Mitra Abadi yaitu dengan memberikan brosur kepada calon nasabah di sekitar kantor pusat dan kantor cabang, dan dengan membuat website mengenai produk yang di taawarkan.

²⁹ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia 2010, H.119

³⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Anto, Remedial Marketing BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, tanggal 20 februari 2020

2. Penjual Pribadi

Penjualan pribadi merupakan presentasi pribadi seorang individu dalam rangka mensukseskan penjualan dan membangun hubungan baik dengan nasabah. Untuk memenuhi keinginan nasabah maka dari itu BPRS Gala Mitra Abadi melakukan pelayan secara pribadi yang dilakukan oleh bagian marketing. Dengan menggunakan penjualan pribadi kegiatan promosi dapat terapai dengan baik karena adanya interaksi langsung antara marketing dengan nasabah.

Di BPRS Gala mitra abadi penjualan dilakukan oleh karyawan yang mempromosikan produk-produk yang ada di bprs kepada tetangga, saudara, keluarga, teman, relasi, dan masyarakat sekitar. Selain itu masyarakat yang sudah menjadi nasabah di BPRS Gala Mitra Abadi dapat melakukan penjualan pribadi dengan cara mempromosikan dengan orang-orang sekitar rumahnya.

3. Publisitas

Publisitas adalah pendorongan permintaan secara Non Pribadi untuk suatu produk dengan menggunakan berita komersial di media massa, tanpa dipungut biaya atau tanpa sponsor. Publisitas merupakan kegiatan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan calon nasabah. BPRS Gala Mitra Abadi melalui kegiatan seperti pameran, sponsorsip, acara amal, social, olahraga, serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas juga dapat meningkatkan pamor bank dimata nasabahnya.

4. Promosi Penjualan

Promosi penjualan adalah komunikasi persuasif secara individual kepada calon nasabah dengan maksud menimbulkan permintaan atau penjualan. BPRS Gala Mitra Abadi melakukan promosi untuk menarik nasabah untuk segera membeli produk atau jasa yang ditawarkan melalui hadiah terhadap produk tertentu, maka promosi penjualan harus dibuat semenarik mungkin.

BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam mempromosikan produknya yang paling menonjol dengan menggunakan metode penjualan pribadi melalui marketing dengan cara penyampaian produk kepada nasabah dan mengenalkan produk simpel kepada para pelajar yang ada di beberapa sekolah di Purwodadi. Selain itu juga marketing mengedukasi pelajar dan orangtua mengenai pentingnya menabung sejak dini untuk bekal di masa depan. Penjualan pribadi produk simpanan pelajar (simpel) biasanya dijadwalkan setiap hari jumat pada awal bulan. Dalam hal ini BPRS Gala Mitra Abadi mengerahkan para marketing untuk mengunjungi beberapa sekolah dan mengedukasi para warga sekolah agar berminat menabung di BPRS Gala Mitra Abadi. Dari hasil wawancara terhadap Bapak Hardiyanto terdapat kendala dalam penjualan pribadi produk simpel antara lain:³¹

1. Tidak semua warga sekolah merespon dengan baik saat marketing melakukan edukasi menabung.
2. Banyak competitor lain yang sudah terjun kebeberapa sekolah.
3. Kurangnya kepercayaan nasabah terhadap produk tabungan di beberapa Lembaga keuangan.
4. Kurangnya akses nasabah untuk menabung dikarenakan jarak terhadap kantor yang terlalu jauh.

Selain itu terdapat strategi yang dilakukan BPRS Gala Mitra Abadi dalam menghadapi kendala dalam penjualan pribadi produk simpel antara lain :

1. Mengedukasi nasabah

Edukasi mengenai pentingnya menabung terhadap pelajar guna mendorong budaya menabung sejak dini. Selain itu juga memberikan sarana edukasi praktis keuangan dan perbankan bagi siswa dan guru.

2. Meyakinkan nasabah

Dalam hal meyakinkan nasabah marketing dapat memberikan komunikasi mengenai produk yang di perkenalkan dan meyakinkan

³¹ Hasil wawancara dengan bapak Hardianto

nasabah bahwa BPRS Gala Mitra Abadi memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabah.

3. Kepercayaan nasabah

Dalam hal membangun kepercayaan nasabah BPRS Gala Mitra Abadi memberikan bukti kepada para nasabah bahwa BPRS Gala Mitra Abadi telah dijamin oleh OJK dan juga Lembaga penjamin simpanan.

4. Menciptakan image produk

Dalam menciptakan image produk yang berkualitas dimata calon nasabah dengan cara mengenalkan kelebihan produk Simpel yang ada di BPRS Gala Mitra Abadi dibandingkan dengan competitor Lembaga keuangan lainnya. Dengan cara ini diharapkan nasabah semakin yakin terhadap produk yang ditawarkan.

B. Implementasi strategi promosi pada produk SIMPEL di BPRS GALA MITRA PURWODADI

Berbagai strategi yang ingin diwujudkan sesuai dengan rencana strategi yang telah dibuat oleh manajemen untuk meraih tujuan BPRS Gala Mitra Abadi. Tujuan BPRS Gala Mitra Abadi untuk terus berkembang. Hal yang dapat dilakukan untuk memperkenalkn BPRS Gala Mitra Abadi kepada masyarakat sekitar, bahwa BPRS Gala Mitra Abadi merupakan salah satu bank pembiayaan Syariah yang mampu bersaing dan pantas diminati oleh masyarakat sekitar.

Dalam kegiatan strategi promosi terdapat factor yang sangat mempengaruhi strategi tersebut, yaitu besarnya jumlah dana yang digunakan untuk kegiatan strategi promosi. BPRS Gala Mitra Abadi memiliki sejumlah dana tertentu yang digunakan selama proses strategi promosi sehingga dapat berjalan dengan lebih efektif dibanding dengan kompetitor. BPRS Gala Mitra Abadi dapat melakukan promosi produk dengan menggunakan, yaitu:

a. Periklanan (*advertising*)

BPRS Gala Mitra Abadi menggunakan media berupa brosur, kalender, dan website. Brosur dan kalender yang disediakan dapat disebarluaskan kepada nasabah-nasabah yang menabung, dapat disebarluaskan melalui pasar, dan dapat disebarluaskan pusat kegiatan masyarakat. Sasaran BPRS Gala Mitra Abadi yaitu penjual di pasar, nasabah, dan toko-toko yang berada tidak jauh dari BPRS. Sejauh ini promosi yang dilakukan BPRS Gala Mitra Abadi melalui brosur dan kalender dapat menarik minat masyarakat luas. Dengan cara yang dipermudah oleh BPRS Gala Mitra Abadi untuk menjadi calon nasabah.

BPRS Gala Mitra juga menggunakan media website untuk memasang iklan, website dapat diakses melalui hp maupun komputer dengan melalui <http://girimuriagroup.com/bprs-gala-mitra-abadi>. Website ini dapat diakses dengan mudah oleh siapa saja. Dari website tersebut pembaca bisa melihat produk simpanan, produk pembiayaan, talangan haji, dan beberapa informasi edukasi Syariah.³²

Media periklanan yang digunakan BPRS Syariah terdiri dari media elektronik dan media cetak seperti website, majalah, surat kabar, kalender, brosur, spanduk, dan lain sebagainya. Dari beberapa media tersebut tetap harus ada penambahan media periklanan yang lain agar dapat meningkatkan minat nasabah. Menggunakan media periklanan yang efektif dan efisien bisa menjadi salah satu tolak ukur kesuksesan dan keberhasilan suatu kegiatan periklanan. Media periklanan dapat digunakan BPRS Gala Mitra Abadi melalui media elektronik dengan memasang iklan di televisi, siaran radio, social media, dan iklan di youtube. Karena media tersebut sering digunakan dan paling sering dilihat oleh masyarakat luas, masyarakat pun juga bisa mengetahui produk-

³² <http://girimuriagroup.com/bprs-gala-mitra-abadi>.

produk apa saja yang ditawarkan oleh BPRS Gala Mitra Abadi kepada masyarakat.

b. Penjualan Pribadi

Pegawai BPRS Gala Mitra Abadi dalam kegiatannya di lapangan mereka selalu memakai media promosi yaitu penjualan pribadi. Meskipun masyarakat yang tertarik begitu sedikit tetapi promosi ini berpotensi menciptakan kualitas nasabah yang berkomitmen. Kegiatan dilapangan yang selalu dilakukan adalah mengunjungi calon nasabah yang memiliki usaha kecil atupun calon nasabah yang ingin menjadi nasabah di BPRS. Dengan bertatap muka atau bertemu secara langsung dengan calon nasabah agar memberikan informasi lebih jelas dan lebih detail yang membuat calon nasabah bisa tertarik terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh BPRS. Sebelum melakukan penjualan pribadi biasanya karyawan dapat memilih dan melihat calon nasabah yang sanggup berkomitmen untuk menjadi nasabah BPRS, bukan mencari calon nasabah yang hanya ingin mencoba bermitra di BPRS Gala Mitra Abadi.

Metode *personal selling* menjadi salah satu metode yang menguntungkan bagi suatu perusahaan khususnya BPRS Gala Mitra Abadi, karena bisa mengetahui secara langsung keadaan pasar dan mengetahui produk apa yang diminati banyak masyarakat di segmen pasar. BPRS juga menggunakan metode lain selain *personal selling* yaitu memakai metode mulut ke mulut.

Dari kegiatan *personal selling* yang dilakukan BPRS telah mencapai tujuan dengan mencari calon nasabah yang berkomitmen dan bermutu. Dari metode penjualan pribadi tidak mengacu pada satu nasabah, tetapi juga harus mengacu pada suatu kelompok yang ada di masyarakat. Misalnya di pasar tidak hanya satu pedagang saja yang menjadi nasabah BPRS, tetapi pedagang lain bahkan

pembeli yang berada di dalam pasar pun bisa tertarik dengan produk-produk yang ada di BPRS.

c. Lingkungan

BPRS Gala Mitra Abadi menggunakan metode pemasaran lingkungan, lingkungan pun sangat berpengaruh dalam pemasaran suatu produk. Cara yang dilakukan BPRS untuk memasarkan dan mempromosikan dengan mendatangi sekolah untuk mengadakan sosialisasi tentang produk simpanan pelajar. Dalam hal ini BPRS mengajak calon nasabah di lingkungan sekolah untuk menabung di BPRS.

d. *Door to door*

BPRS akan menunjuk bagian *Account Officer* (AO) untuk mendatangi sekolah yang berada di sekitar kota Purwodadi, kegiatan ini lebih efektif bagi para *Account Officer* untuk bisa lebih dekat dengan para calon nasabah dan bisa membujuk calon nasabah agar menabung di BPRS, dan dapat menyampaikan produk SIMPEL kepada calon nasabah dengan leluasa.

Account Officer juga bisa memperkenalkan atau menawarkan produk simpel lewat kenalan baru, keluarga, sekolah yang sudah mengetahui BPRS atau sekolah

yang menjadi nasabah di BPRS, teman dekat, dan melalui telepon. Metode promosi *door to door* dengan menggunakan layanan mendatangi ke sekolah secara langsung sebanyak satu minggu sekali untuk menerima nasabah yang mau menabung, agar para nasabah tidak merasa kejauhan untuk menabung dan tidak perlu ke kantor.

e. Penampilan pegawai

BPRS Gala Mitra Abadi mempunyai aturan untuk para *Account Officer* mengenai penampilan yang harus ditaati saat menemui nasabah, yaitu menggunakan sepatu, menggunakan tanda pengenal saat melakukan tugas kerja, bersikap baik dan ramah

terhadap nasabah, selalu mengikuti briefing, dan seluruh anggota harus memakai tanda pengenal dan absen kehadiran.

f. Publisitas

Publisitas menurut BPRS Gala Mitra Abadi adalah satu hal yang sangat penting bagi kehidupan perusahaan dan usaha tersebut di wujudkan dengan mengadakan kunjungan ke sekolah, lingkungan warga, dan instansi untuk mempererat hubungan kerja sama agar menciptakan suasana kekeluargaan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa strategi promosi pada produk simpanan pelajar yang dilakukan oleh pihak BPRS Gala Mitra Abadi yaitu periklanan dengan media brosur, kalender, website dll, penjualan pribadi yaitu melalui promosi pribadi oleh para karyawan, publisitas melalui cara menjadi salah satu sponsorship di suatu acara, dan mengikuti beberapa pameran, dan juga promosi penjualan yang dilakukan oleh para karyawan dan marketing melakukan promosi langsung kepada masyarakat dengan tujuan menarik nasabah.

Dari beberapa paparan diatas implementasi strategi promosi dalam produk simpanan pelajar yang dilakukan BPRS Gala Mitra Abadi periklanan, penjualan pribadi, lingkungan dengan metode pemasaran di sekitar lingkungan, door to door yang dilakukan *Account Officer* untuk melakukan penyuluhan kepada calon nasabah, mengedepankan penampilan pegawai, publisitas dengan mengunjungi sekolah, lingkungan masyarakat dan instansi terkait dengan para pelajar.

B. SARAN

Berdasarkan uraian dari analisis dan kesimpulan, dalam penelitian ini, maka saran yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. BPRS Gala Mitra Abadi lebih mengembangkan produknya sehingga dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah yang lain agar tujuan yang ingin dicapai terwujud.
2. Dalam hal penghimpunan dana dalam simpanan pelajar alangkah lebih baik BPRS Gala Mitra Abadi lebih memperhatikan staff marketing karena hal itu sangat menunjang dalam hal pemasaran produk.

C. PENUTUP

Demikian Tugas Akhir yang dapat penulis paparkan, penulis sadar dalam pembuatan Tugas Akhir masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan dimasa yang akan datang, dan semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pembacanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm75-76
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teorike Praktik*. Jakarta: Gema Insani Perss.
- Antonio, Muhammad Syafi'i *Bank Syariah Dari Teori Ke Produk*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001.
- Brosur BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi
- Company file BPRS Gala Mitra Abadi
- Company Profile BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi
- Dendawijaya, Lukman. 2003. *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Departemen pendidikan dan kebudayaan, kamus besar bahasa indonesia ediai III, (Jakarta : Balai pustaka, 2003), h. 427
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia
- Hasil wawancara dengan Mba Heni, Pegawai BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, Tanggal 20 Februari 2020
- Hasil wawancara dengan Bapak Anto, Remedial Marketing BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, tanggal 20 Februari 2020
- Hasil wawancara dengan bapak Hardianto pegawai BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, tanggal 22 Februari 2020
- Hasil wawancara dengan Mbak Lisa, Customer Service BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, tanggal 20 Februari 2020
- Hasil wawancara dengan Mbak Puji, Pegawai BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, tanggal 20 Februari 2020
- <http://girimuriagroup.com/bprs-gala-mitra-abadi>.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada,2011).
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: PT. Kencana, 2004.

- Muhammad, Manajemen Bank Syari'ah, Yogyakarta: UPP AMP, 2002, h. 56
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Nurul Huda dan Muhammad Heykal, Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis, Cetakan. I (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 87.
- Rodoni, Ahmad dan Abdulhamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2008.
- Sentosa Sembiring, *Himpunan Perundang-undangan Perbankan dan Lembaga Penjamin Simpanan, Bandung*, Nuansa Aulia, 2005, hl. 13
- Sri Nurhayati dan Wasilah, Akuntansi Syariah di Indonesia, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 248.
- Sumitro, Warkum, *Asas Perbankan Islam*, Jakarta: Raja Grafindo, 1996.
- Tjiptono, Fandy. 2001. *Strategi Pemasaran*, Jakarta: Andi publiser.
- Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang jenis bank

Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 14 Tahun 1967

Website BPRS Gala Mitra Abadi : <https://bprsgma.co.id>

LAMPIRAN- LAMPIRAN



Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
Gala Mitra Abadi

- Pembiayaan Konsumsi**
- Pembiayaan Modal Kerja / Usaha**
- Pembiayaan Investasi**
- Pembiayaan Talangan Haji / Umroh**
- Pembiayaan Sekolah / Yayasan**
- Cicilan Emas**
- Gadai Emas**

Syarat Pengajuan Pembiayaan :

1. Copy KTP / Paspor
2. Copy KK
3. Copy Buku Nikah
4. Slip gaji (karyawan/PNS)
5. Keterangan bekerja (karyawan/PNS)
6. Copy rekening Koran buku tabungan
7. Copy tagihan rekening listrik
8. Copy SIUP, TDP (utk usaha yang dimiliki)
9. Surat keterangan usaha (utk usaha yang dimiliki)
10. Persyaratan lainnya apabila diperlukan

**Simulasi Angsuran
dengan akad Mureabahah**

Nominal	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	36 Bulan
5,000,000	489,898	350,898	282,144	215,006
10,000,000	979,797	701,716	564,289	430,011
20,000,000	1,959,593	1,403,433	1,128,577	860,023
30,000,000	2,939,390	2,105,149	1,692,866	1,290,034
50,000,000	4,898,984	3,508,582	2,821,433	2,150,057
75,000,000	7,348,476	5,262,873	4,232,164	3,225,086
100,000,000	9,797,967	7,017,164	5,642,886	4,300,115

*Perhitungan Angsuran Juli 2017



**Mudah
Murah
Berkah**



Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
Gala Mitra Abadi

Jl. Ahmad Yani, Gedung Graha Mubana No. 1-3 Perwotedi - Grobogan
Telp: (0292) 4270111 Fax: (0292) 4270011
Email: bprs_galamitra@yahoo.com | Web: bprgma.co.id



BANK SYARIAH GMA mengajak masyarakat untuk bermitra bersama memajukan ekonomi syariah di kawasan Grobogan dan sekitarnya.

HUBUNGI SEGERA :
0292 - 4270111

01 Tabungan IB Simpel (Simpanan Pelajar)

Tabungan untuk pelajar TK, SD, SMP, SMA maupun Mahasiswa.

Syarat :

- Copy kartu keluarga
- Copy kartu pelajar
- Setoran pertama minimal Rp 5.000
- Mengisi formulir pembukaan

02 Tabungan IB Gala Mitra

Membantu Anda dalam bertransaksi, berinvestasi dan menjangkau bisnis Anda.

Syarat Pembukaan Nasabah Perorangan :

- Copy KTP / Paspor
- Setoran pertama minimal Rp 10.000
- Mengisi formulir pembukaan

Syarat Pembukaan Nasabah Instansi :

- Legalitas Perusahaan (Akta Pendirian, SIUP, SIGU, TDP, NPWP, dll)
- Setoran pertama minimal Rp 100.000
- Mengisi formulir pembukaan

03 Tabungan IB Al Haromah (Wisata, Haji dan Umroh)

Rekamkan perjalanan wisata maupun ibadah haji dan umroh Anda bersama kami

Syarat Pembukaan :

- Copy KTP / Paspor
- Setoran pertama minimal Rp 100.000
- Mengisi formulir pembukaan

04 Tabungan IB Mudharabah Premium

Bagi hasil setara deposito 1 bulan, bebas tarik/ setor kapanpun.

Syarat Pembukaan Nasabah Perorangan :

- Copy KTP / Paspor
- Setoran pertama minimal Rp 5.000.000
- Mengisi formulir pembukaan
- Saldo saldo minimal Rp. 5.000.000

Syarat Pembukaan Nasabah Instansi :

- Legalitas Perusahaan (Akta Pendirian, SIUP, SIGU, TDP, NPWP, dll)
- Setoran pertama minimal Rp 10.000.000
- Mengisi formulir pembukaan
- Saldo mengendap minimal Rp. 5.000.000

05 Deposito IB Mudharabah Abadi

Deposito dengan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan memberikan pilihan kepada Anda untuk berinvestasi dengan bagi hasil yang sangat menguntungkan



Melayani Pembayaran Online :



Lead your life

Telkom Indonesia



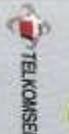
KERETA API

Garuda Indonesia



Oke Vision

Garuda Indonesia



indosat

Garuda Indonesia

Three



Bank Pembangunan Rakyat Syariah
Gala Mitra Abadi
Jl. Ahmad Yani, Bukit Kapal Mutiara No. 11, Perumahan
Telp: (0292) 4275111 / Fax: (0292) 4275611
Email: bprn_gala@yaho.com
Web: bprn_gala.co.id

DATA/INFORMASI TAMBAHAN NASABAH

Nasabah Bertindak Untuk Dan Atas Nama Pihak Lain (Beneficial Owner)
Nasabah Perorangan / Individual Customers

Data Pribadi Personal Information

Nama Pihak Lain/ Beneficial Owner Beneficial Owner's Name		No. KTP/ Paspor ID/ Passport No.	
Tempat, Tanggal Lahir/ Place, Date of Birth		ID Berlaku Hingga ID Valid Thru <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/> (dd/mm/yyyy)	
Kewarganegaraan Citizenship		NPWP Tax ID No.	
Agama/ Religion	Jenis Kelamin / Gender <input type="checkbox"/> Laki-laki/Male <input type="checkbox"/> Perempuan/ Female	Status Pernikahan / Marital Status <input type="checkbox"/> Kawin/ Married <input type="checkbox"/> Tidak Kawin/Single <input type="checkbox"/> Lainnya/Other	
Alamat Rumah Sesuai ID/ ID Home Address		Alamat Tempat Tinggal Terkini/ Residence Address	
Kode Pos:			
Telephone	Fax	Telephone	Fax
Email Address		Status Tempat Tinggal/ Home Status <input type="checkbox"/> Pribadi/ Own <input type="checkbox"/> Orang Tua/Parents <input type="checkbox"/> Kontrak/ Rent <input type="checkbox"/> Rumah Dinas/Official Residence <input type="checkbox"/> Lainnya/Other	
Hubungan dengan nasabah/ Pembuka Rekening (mohon jelaskan)		Alasan membuka rekening dengan nama pembuka rekening	
Data Pekerjaan Pihak Lain Beneficial Owner's Employment Information		Data Suami / Istri / Orang Tua Spouse's / Parents Information	
Pekerjaan Pihak Lain / Beneficial Owner's Employment <input type="checkbox"/> Karyawan/ Employed <input type="checkbox"/> Pelajar/ Student <input type="checkbox"/> Wiraswasta/ Self Employed <input type="checkbox"/> Ibu Rumah Tangga/Housewife <input type="checkbox"/> Profesional (Dokter, Pengacara, dll) <input type="checkbox"/> Pensiun/ Retired <input type="checkbox"/> Peg Negeri, TNI/Polri, Peg BUMN <input type="checkbox"/> Tidak Bekerja/ Not Employed		Nama Suami / Istri / Orang Tua / Name of Husband or Wife or Parents Pekerjaan Suami / Istri / Orang Tua / Spouse's / Parents Employment <input type="checkbox"/> Karyawan/ Employed <input type="checkbox"/> Pelajar/ Student <input type="checkbox"/> Wiraswasta/ Self Employed <input type="checkbox"/> Ibu Rumah Tangga/Housewife <input type="checkbox"/> Profesional (Dokter, Pengacara, dll) <input type="checkbox"/> Pensiun/ Retired <input type="checkbox"/> Peg Negeri, TNI/Polri, Peg BUMN <input type="checkbox"/> Tidak Bekerja/ Not Employed	
Jabatan / Position	Lama Bekerja / Length of Employment <input type="checkbox"/> Tahun/Year <input type="checkbox"/> Bulan/ Month	Jabatan / Position	Lama Bekerja / Length of Employment <input type="checkbox"/> Tahun/Year <input type="checkbox"/> Bulan/ Month
Nama Perusahaan / Company		Nama Perusahaan / Company	
Bidang Usaha / Line of Business		Bidang Usaha / Line of Business	
Alamat Kantor / Business Address		Alamat Kantor / Business Address	
Kode Pos:			
Telephone	Fax	Telephone	Fax
Mobile Phone	Other	Mobile Phone	Other



Bank Pembangunan Rakyat-binaan
Gala Mitra Abadi
Jl. Ahmad Yani Ruko Grand Mutiara No. 1-3 Purwodadi - Grobogan
Telp. (0292) 4278111, Fax. (0292) 4278011
Email: opsr_galmitra@yahoo.com
Web: barsgma.co.id



SPECIMENT TANDA TANGAN

Nomor Rekening :	
Nama :	
Alamat :	
Nama :	Nama :
Alamat :	Alamat :
1	1
2	2
3	3

FORMULIR PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN

Mohon diisi oleh nasabah dengan huruf cetak pada kolom dan berikan tanda (v) sesuai pilihan

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap :

(Nama sesuai kartu ID, diinput langsung oleh Petugas ke sistem)

1. DATA ANGGOTA

DATA PRIBADI

Alias : Baru Penginian

Tempat Lahir : Tanggal Lahir : - -

Kewarganegaraan : WNI WNA Negara :

Pendidikan : S2 / S3 S1 D3 SLTA SLTP SD Lainnya

Agama : Islam Kristen Katholik Hindu Budha Lainnya

Jenis Kelamin : Laki - Laki Perempuan

Status Perkawinan : Kawin Belum Kawin Duda / Janda

Nama Ibu Kandung :

Jenis Kartu Identitas : KTP SIM Lainnya Tanggal Terbit : - -

No. Kartu Identitas : Tanggal Kadaluarsa : - -

Alamat Sesuai KTP : Kode Pos :

Alamat Domisili : Kode Pos :

Informasi Kontak
 Telepon Rumah : Handphone :
 Faksimili : Email :

DATA PEKERJAAN

Pekerjaan : Karyawan Pegawai Negeri Profesional Wiraswasta Petani Lainnya

Nama Kantor/Tempat Bekerja :

Bidang Pekerjaan : Lama Bekerja : Tahun Bulan

Jabatan : NPWP Nasabah :

Alamat Usaha : Kode Pos :

Telepon Kantor : Faksimili :

Alamat Surat Menyurat : Sesuai ID Sesuai Domisili Kantor / Tempat Usaha

DATA KEUANGAN

Sumber Dana : Gaji Hasil Usaha Tabungan Lainnya

Rata - Rata Penghasilan : ≤ 1 juta ≤ 2.5 juta ≤ 5 juta ≤ 7.5 juta ≤ 10 juta > 10 juta

Tujuan Transaksi : Tabungan Investasi Bisnis Persyaratan Pembiayaan

DATA AHLI WARIS

Nama Ahli Waris :

Hubungan Keluarga :

Alamat Sesuai KTP :

Nomor Telepon : Handphone :

2. DATA PERUSAHAAN

Nama Perusahaan :

Jenis Badan Hukum : Badan Hukum : Non Badan Hukum :

Bidang Usaha :

Akta Pendirian :

Tempat Pendirian : Tanggal Pendirian : - -

Ijin Usaha (SIUP/TDP) :

NPWP :



Alamat Perusahaan :

Pengurus Perusahaan : Telepon :

Jabatan :

Jabatan :

Jabatan :

Sumber Dana :

Tujuan Transaksi : TABUNGAN Investasi Bisnis Lain - lain

3. JENIS TABUNGAN

Produk yang dipilih : Tabungan Wad'iah Tabungan Mudharabah Lainnya

Nisbah Bagi Hasil : BANK % : Nasabah %

Setoran Pertama : Rp. Terbilang :

4. PERSYARATAN DAN KETENTUAN TABUNGAN

- A. PERNYATAAN NASABAH
- Bahwa saya telah memahami dan menyetujui sepenuhnya segala persyaratan dan ketentuan atas pembukaan rekening tabungan ini.
 - Penunjukan ahli waris sekaligus melepaskan Bank dari segala kewajibannya untuk menerima dan melaksanakan tuntutan dari siapapun dengan dalih apapun mengenai hak terhadap tabungan ini.
 - PT. BPRS Gala Mitra Abadi selanjutnya disebut "Bank" telah memberikan penjelasan yang cukup kepada saya mengenai karakteristik produk dimaksud termasuk manfaat, resiko dan biaya-biaya yang melekat dan saya telah membaca, mengerti dan menyetujui isi ketentuan-ketentuan yang terkait dengan produk yang saya ajukan.
- b. SYARAT UMUM
- Pembukaan rekening tabungan ditujukan untuk perorangan, kelompok atau badan hukum.
 - Sebagai bukti tabungan, Bank akan menerbitkan buku tabungan atas nama penabung.
 - Penyetoran, pengambilan dan perubahan saldo tabungan dicatat oleh Bank dalam rekening tabungan atas nama penabung.
 - Pajak atas keuntungan bagi hasil dan atau bonus ditanggung oleh penabung.
 - Terhadap penutupan rekening TABUNGAN dikenakan biaya Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).
 - Penabung bertanggung jawab penuh terhadap penggunaan slip pengambilan jika terjadi penyalahgunaan yang merugikan Bank.
 - Bank maupun penabung sewaktu-waktu berhak menghentikan hubungan rekening dengan pemberitahuan secara tertulis sebelumnya.
 - Bank berhak mengadakan perubahan-perubahan pada persyaratan dan ketentuan ini.
- C. PENYETORAN DAN PENGAMBILAN
- Setoran awal, setoran minimal selanjutnya dan saldo minimum disesuaikan dengan bentuk yang dikehendaki penabung.
 - Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan pada setiap jam kantor, slip penyetoran dinyatakan sah apabila ada cetak validasi atau ditandatangani yang berwenang dan dicap/stempel.
 - Penyetoran dan pengambilan dilakukan secara tunai atau pemindahbukuan.
- D. PERHITUNGAN BAGI HASIL
- Nisbah bagi hasil ditentukan pada saat pembukaan rekening dan bank berhak sewaktu-waktu merubah nisbah bagi hasil tersebut.
 - Keuntungan dihitung atas dasar saldo rata-rata harian yang terdapat dalam satu bulan terhirung dari tanggal 1 (satu) sampai dengan tanggal akhir bulan bersangkutan dengan saldo minimum Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

Purwodadi,

	KOLOM UNTUK BANK			
			<input type="checkbox"/> Disetujui	
			<input type="checkbox"/> Tidak disetujui	
Tanda Tangan & Nama Terang	Customer Service	Kepala Bagian	Persetujuan	Tanda Tangan Direksi

BIODATA LENGKAP

Nama : Andhika Ahmad Jordan Syah

NIM : 1705015031

Jurusan : D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang

Tempat/Tanggal Lahir : Magelang, 14 - Maret - 1999

Alamat : Jl. Panembahan Senopati No. 31A RT.07/RW.03
Ngaliyan, Kota Semarang

Judul Tugas Akhir : Implementasi Strategi Promosi Pada Produk Simpanan
Pelajar (SIMPEL) Di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi

Email : dhikajordan3@gmail.com

No. Telp : 081235654317

Riwayat Pendidikan :

- SD Islam Al Azhar 29 Semarang
- SMP IT Bina Amal Semarang
- SMA Islam Hidayatullah Semarang

Data Keluarga :

- Ayah : Man Audiansyah (Wiraswasta)
- Ibu : Nur Alia (Ibu Rumah Tangga)