



**MEDIA PROMOSI TABUNGAN MABRUR DI BANK
SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG
PEMBANTU DEPOK SAWANGAN**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi Strata Satu
(S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah**

Disusun oleh :

Nama : MELDA PUTRI SAGITA

NPM : 2016570053

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
1441 H/2020 M**

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Melda Putri Sagita

NPM : 2016570053

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Judul Skripsi : "Media Promosi Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan"

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 27 Jumadil Awal 1441 H
05 Februari 2020 M

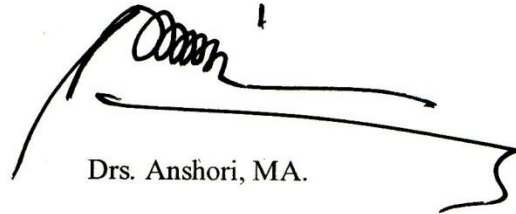


LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Model Promosi Tabungan Mabruur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan**” yang disusun oleh **Melda Putri Sagita**, Nomor Pokok Mahasiswa : 2016570053 Program Studi Manajemen Perbankan Syariah, disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 27 Jumadil Awal 1441 H
05 Februari 2020 M

Pembimbing,



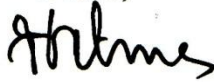
Drs. Anshori, MA.

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI




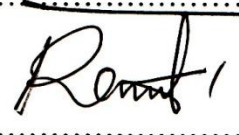

Skripsi yang berjudul “Media Promosi Tabungan Mabruur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan” yang disusun oleh **Melda Putri Sagita**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2016570053**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **Rabu, 12 Februari 2020** telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi **Manajemen Perbankan Syariah**.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H</u> Ketua		24/2/2020
<u>Drs. Tajudin, M.A</u> Sekretaris		21/2 2020
<u>Drs. Anshori, M.A</u> Dosen Pembimbing		24/2 2020
<u>Dr. Risdianto, S.HI, M.H</u> Anggota Penguji I		22/2 2020
<u>Drs. Fakhrurazi, M.A</u> Anggota Penguji II		24/2 20

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi, 03 Februari 2020

Melda Putri Sagita

2016570053

Media Promosi Tabungan Mabruur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang

Pembantu Depok Sawangan

x+60 halaman+9 lampiran

ABSTRAK

Promosi adalah salah satu bagian terpenting dalam keunggulan suatu produk. Di era modern ini yang semakin kompetitif, mengharuskan Bank Syariah untuk terus mengembangkan kegiatan promosi. Salah satu produk yang terus ditingkatkan promosinya adalah tabungan mabrur. Tabungan mabrur adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan wawancara dan studi dokumen. Sumber data yang digunakan adalah sumber primer yaitu informasi yang bersumber dari wawancara kepada pihak *Branch Operation and Service Manager* (BOSM) PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan dan dokumen-dokumen dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan, sedangkan sumber sekunder yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan untuk melengkapi data-data primer.

Hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa media promosi tabungan mabrur yang paling efektif digunakan adalah *event* dan *word of mouth*. *Event* dilaksanakan minimal sebulan sekali, yaitu memanfaatkan kegiatan nasabah seperti lembaga Amil Zakat dengan membuka gerai. *Word of mouth* juga terbukti efektif, bahwa kekuatannya berdasar pada kepandaian dalam menyampaikan informasi dan mempengaruhi nasabah akan keunggulan produk tabungan mabrur. Kemudian, nasabah yang puas dan senang akan mengajak orang lain untuk menggunakan tabungan mabrur.

Kata Kunci: Promosi, Tabungan Mabruur.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S.1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2020.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materiil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan kepada pihak-pihak tersebut.

1. Prof. Dr. H. Syaiful Bakhri, S.H., M.H. Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H. Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Dr. Nurhidayat, S.Ag., M.M. Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Drs. Anshori, M.A., Dosen pembimbing Skripsi.

5. Dzally Ahliya Nasir, *Branch Manager* dan Demas Hartanto Buanadhara, *Branch Operation & Service Manager (BOSM)* Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan, yang telah membantu memberi izin tempat penelitian dan bersedia menjadi narasumber wawancara.
6. Kedua orang tua, Bapak Ngadikan (Alm) dan Ibu Rohmiyati yang telah memberikan kasih sayang, dorongan moril dan dukungan materil, sehingga memperlancar keberhasilan studi.
7. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi terbaik.
8. Kepada teman-teman penulis dan seluruh pihak, namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa terimakasih dan hormat penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Aamiin.

Jakarta, 27 Jumadil Awal 1441 H
05 Februari 2020 M
Penulis,

Melda Putri Sagita

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian	4
C. Perumusan Masalah.....	5
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus.....	8
1. Promosi	8
a. Pengertian Promosi	8
b. Tujuan Promosi	9

c. Macam-macam Promosi	10
2. Tabungan Mabruur	16
a. Pengertian Tabungan.....	16
b. Landasan Hukum Tabungan	18
c. Manfaat Tabungan Mabruur	22
B. Hasil Penelitian yang Relevan	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23
A. Tujuan Penelitian	23
B. Tempat dan Waktu Penelitian	23
C. Latar Penelitian	23
D. Metode dan Prosedur Penelitian.....	28
E. Data dan Sumber Data	29
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data	30
G. Teknik Analisis Data.....	31
H. Validitas Data.....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri	34
B. Temuan Penelitian.....	53
C. Pembahasan Temuan Penelitian.....	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59

B. Saran.....59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Bimbingan Skripsi
Lampiran 2	Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
Lampiran 3	Surat Permohonan Penelitian
Lampiran 4	Surat Keterangan Penelitian
Lampiran 5	Pedoman Wawancara
Lampiran 6	Catatan Lapangan Hasil Penelitian
Lampiran 7	Dokumentasi Wawancara
Lampiran 8	Brosur Tabungan Maburr
Lampiran 9	Aplikasi atau Formulir Tabungan Maburr

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berbicara tentang promosi tidak akan lepas dari penjualan suatu produk atau jasa. Penting bagi suatu perusahaan melakukan promosi dalam rangka memperkenalkan produknya dikalangan masyarakat luas. Apalagi di era modern ini yang semakin kompetitif di bidang pemasaran, semakin banyak pengusaha-pengusaha muda yang terjun di dunia bisnis dan semakin pintar pula konsumen dalam memilih produk.

Promosi merupakan kegiatan terakhir dari *marketing mix* yang sangat penting karena sekarang ini kebanyakan pasar lebih banyak bersifat pasar pembeli di mana keputusan terakhir terjadinya transaksi jual beli sangat dipengaruhi oleh konsumen. Oleh karena itu pembeli adalah raja. Para produsen berbagai barang bersaing untuk merebut hati para pembeli agar tertarik dan mau membeli barang yang dijualnya.¹

Produk sudah diciptakan, harga juga sudah ditetapkan, dan tempat sudah disediakan, artinya produk tersebut telah siap untuk dijual. Agar produk tersebut laku di jual kepada masyarakat atau nasabah, maka masyarakat harus tahu kehadiran produk tersebut berikut manfaat, harga, dan dimana dapat diperoleh serta kelebihan produk tersebut dibandingkan

¹ Daryanto, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Satu Nusa, 2011), h. 94

dengan produk pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi, artinya keputusan terakhir bank harus mempromosikan produk tersebut seluas mungkin kepada nasabah.

Dalam kegiatan pemasarannya setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.

Salah satu tujuan promosi bank adalah mempromosikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli, akhirnya promosi juga akan meningkatkan penjualan bank dan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.²

Promosi dapat dilakukan melalui 4 macam media yaitu pertama menggunakan iklan, media yang dapat digunakan adalah televisi, majalah, koran, papan reklame ataupun yang lainnya. Kedua, promosi penjualan (*sales promotion*), promosi dapat dilakukan dengan membagikan kupon atau hadiah agar nasabah tertarik dengan produk yang ditawarkan. Ketiga, penjualan pribadi (*personal selling*), promosi dengan jenis ini akan lebih mendalam interaksi dengan nasabah karena melalui kontak langsung

² Nur Rianto Al Arief, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 169-170

antara pegawai bank dengan nasabahnya. Terakhir publisitas, publisitas sama halnya dengan periklanan yaitu melalui media massa, tetapi informasi yang diberikan tidak dalam bentuk iklan tetapi berupa berita. Keunggulan publisitas dengan iklan yaitu nasabah akan lebih percaya daripada iklan karena yang melakukannya bukan perusahaan yang bersangkutan.

Begitu banyaknya produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri, mengharuskan Bank Syariah Mandiri untuk terus meningkatkan kegiatan promosi, maka dari itu promosi merupakan salah satu kegiatan yang menjadi fokus Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produknya.

Salah satu produk unggulan Bank Syariah Mandiri yang semakin ditingkatkan promosinya adalah tabungan mabrur. Tabungan mabrur adalah tabungan yang diperuntukkan untuk haji dan umrah dengan akad mudharabah muthlaqah. Sesuai dengan akadnya, tabungan ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena tujuan tabungan ini untuk haji dan umrah.

Antusiasme masyarakat muslim Indonesia untuk menunaikan ibadah haji semakin besar. Hal tersebut ditandai dengan adanya peningkatan jumlah jamaah haji setiap tahunnya. Bahkan, banyak diantara calon jamaah haji rela untuk mendapatkan antrian lama dan panjang, hanya untuk berkunjung ke Baitullah demi menunaikan rukun islam yang kelima, setelah syahadat, shalat, puasa, dan zakat.

Menurut data tentang kuota haji oleh Kementrian Agama sampai akhir tahun 2019 kuota haji di Indonesia berjumlah 211.000.000 jamaah.

Dari total tersebut provinsi Jawa Barat merupakan provinsi dengan kuota terbanyak berjumlah 38.852 jamaah.³ Dengan jumlah kuota tersebut, menunjukkan bahwa begitu besarnya minat masyarakat terhadap haji.

Berbagai kemudahan yang terdapat dalam tabungan mabrur seperti setoran yang ringan, tidak ada potongan perbulan, proses pendaftaran yang cepat dan berbagai kemudahan yang lainnya menjadi senjata utama dalam memasarkan tabungan mabrur. Disamping unggulnya produk tabungan mabrur, dalam kegiatan promosinya masih kurang efektif, seperti kurang luasnya daerah promosi, *event* yang terbatas, dan sosial media yang masih kurang dimanfaatkan. Lalu, media promosi apa yang paling efektif untuk produk tabungan mabrur?

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut tentang media promosi yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri untuk produk tabungan mabrur. Oleh karena itu, penulis ingin mengembangkan penelitian ini yang berjudul, “**MEDIA PROMOSI TABUNGAN MABRUR DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU DEPOK SAWANGAN**”.

B. Fokus dan Subfokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka penulis memfokuskan pada media promosi yang diterapkan Bank Syariah Mandiri, dengan subfokus sebagai berikut:

³ www.kemenag.go.id (Diakses pada tanggal 2 Februari 2020 pukul 13:27 WIB)

1. Media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan
2. Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan

C. Perumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan?

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau masukan bagi perkembangan Bank Syariah.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan dan dimanfaatkan bagi penulis dan para pihak-pihak lain yang berkepentingan, yaitu:

- a. Bagi Penulis

Untuk meningkatkan pemahaman tentang media promosi tabungan mabrur dan pengetahuan di bidang manajemen perbankan syariah.

- b. Bagi Akademis

Memberikan sumbangan pemikiran terhadap dunia akademik mengenai media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah.

- c. Bagi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan

Pada penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai bahan referensi bagi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan serta bahan pertimbangan oleh pihak Bank Syariah Mandiri untuk mengevaluasi media promosi tabungan mabrur.

- d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini juga diharapkan agar dapat memberikan kontribusi atau pikiran yang dijadikan dasar penelitian sejenis.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan bertujuan untuk mempermudah pemahaman dan penelaahan penelitian. Dalam proposal penelitian ini, sistematika penulisan terdiri atas lima bab, masing-masing uraian yang secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN: Dalam bab ini merupakan pendahuluan yang materinya sebagian besar menyempurnakan usulan penelitian yang berisikan latar belakang masalah, fokus dan subfokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA: Dalam bab ini menerangkan tentang deskripsi konseptual fokus dan subfokus penelitian dan hasil penelitian yang relevan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN: Dalam bab ini menjelaskan yang berisi tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, latar penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, teknik analisis data dan validitas data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN: Dalam bab ini mendeskripsikan gambaran umum tentang latar penelitian, tempat penelitian, dan pembahasan temuan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN: Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian sekaligus menjawab pertanyaan dari masalah yang telah dirumuskan. Selain itu juga berisi saran-saran yang sekiranya dapat dijadikan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian

1. Promosi

a. Pengertian Promosi

Menurut Kotler dan Gary A, dalam, Sindoro, bauran promosi adalah ramuan khusus dari iklan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan iklan dan pemasarannya.⁴

Menurut Swastha, dalam, Marius P. Angipora, bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variable-variabel periklanan, personal selling, dan alat promosi lainnya, yang kesemuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan.⁵

Menurut Ben M. Enis, promosi sebagai komunikasi yang menginformasikan pelanggan yang berpotensi tentang keberadaan produk dan membujuk mereka bahwa produk tersebut memuaskan.⁶

Menurut William J. Stanton menyatakan pada dasarnya, promosi adalah latihan dalam informasi, persuasi, dan sebaliknya, seseorang yang dibujuk juga sedang diinformasikan.⁷

⁴ Nurul Huda, dkk, *Pemasaran Syariah* (Depok: Kencana, 2017), h. 19

⁵ Nurul Huda, dkk, *Ibid*, h. 19

⁶ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 179

Menurut Willian Shoell menyatakan promosi ialah usaha yang dilakukan oleh marketer, berkomunikasi dengan calon audiens. Komunikasi adalah sebuah proses membagi ide, informasi, atau perasaan audiens.⁸

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa promosi adalah strategi dalam memasarkan sebuah produk atau jasa dengan memberi penjelasan dan meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa melalui iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan lain-lain, yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan program penjualan.

b. Tujuan Promosi

Beberapa tujuan yang terdapat dalam promosi yaitu:

- 1) Menginformasikan, maksudnya adalah menginformasikan pasar tentang produk baru, mengemukakan manfaat baru sebuah produk, menginformasikan pasar tentang perubahan harga, menjelaskan bagaimana produk bekerja, menggambarkan jasa yang tersedia, memperbaiki kesan yang salah, mengurangi ketakutan pembeli, membangun citra perusahaan.
- 2) Membujuk, maksudnya mengubah persepsi mengenai atribut produk agar diterima pembeli.
- 3) Mengingat, maksudnya agar produk tetap diingat pembeli sepanjang masa, mempertahankan kesadaran akan produk yang

⁷ *Ibid*, h.179

⁸ *Ibid*, h.179

paling mendapat perhatian. Setelah diadakan promosi diharapkan konsumen, melakukan pembelian. Pembelian adalah akhir dari proses komunikasi. Pembeli juga memiliki keterikatan yang tinggi dengan produk yang dikonsumsinya.⁹

c. Macam-macam Promosi

Promosi tidak boleh berenti hanya pada memperkenalkan produk kepada konsumen saja, akan tetapi harus dilanjutkan dengan upaya untuk mempengaruhinya agar konsumen tersebut menjadi senang dan kemudian membeli produknya.

Adapun media yang dapat dipergunakan untuk mempromosikan suatu produk, yaitu:

1) Iklan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan (bank) guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabahnya. Agar iklan yang dijalankan dapat efektif dan efisien maka perlu dilakukan program pemasaran yang tepat. Langkah-langkah dalam periklanan yang efektif dan efisien yaitu:

⁹ Nurul Huda, dkk, *Op.Cit*, h. 24

- a) Menentukan misi, tujuan atau sasaran periklanan yang terkait dengan sasaran penjualan dari suatu produk (*mission*).
- b) Menetapkan anggaran periklanan (*money*).
- c) Merancang, menyusun serta menetapkan pesan yang akan disampaikan kepada pasar sasaran (*message*).
- d) Menetapkan media yang harus digunakan yang sesuai dengan pasar sasaran yang dituju oleh perusahaan (*media*).
- e) Melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai dari pemasangan suatu iklan (*measurement*).¹⁰

Jenis-jenis media yang dapat dipergunakan sebagai sarana iklan suatu perusahaan:

- a) Surat kabar dan majalah
 - b) Surat pos langsung
 - c) Radio
 - d) Televisi
 - e) Papan reklame
 - f) Spanduk
 - g) Penyebaran brosur ditempat-tempat umum
 - h) Dan media lainnya¹¹
- 2) Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang

¹⁰ Nur Rianto Al Arief, *Op.Cit*, h. 174

¹¹ Nur Rianto Al Arief, *Ibid*, h. 177

pembelian produk dengan segera dan atau meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Mediana antara lain: pemberian training, hadiah, kupon, sample.¹²

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan.

Adapun tahapan promosi penjualan:

- a) Menentukan tujuan yang akan dicapai dari program promosi penjualan tersebut.
- b) Menyeleksi alat-alatnya atau apa yang akan ditawarkan dari program promosi penjualan tersebut.
- c) Menyusun program promosi penjualan yang sesuai.
- d) Melakukan pengujian pendahuluan atas program.
- e) Melaksanakan dan mengendalikan program.
- f) Mengevaluasi hasil dari program promosi penjualan.

Bagi bank program promosi penjualan dapat dilakukan melalui beberapa cara, yaitu:

- a) Pemberian tingkat bagi hasil khusus (*special rate*) untuk nasabah yang menaruh sejumlah dana yang relative besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat di antara bank.

¹² Nurul Huda, dkk, *Op.Cit*, h. 19-20

- b) Pemberian intensif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu. Misalkan kepada nasabah yang memiliki saldo di atas jumlah tertentu, ditiadakan biaya administrasi atas tabungannya. Atau nasabah yang memilih layanan perbankan prioritas maka mendapatkan beberapa kemudahan atau fasilitas tambahan dibandingkan nasabah biasa, misalkan antrian khusus yang diberikan kepada nasabah perbankan prioritas.
- c) Pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang setia. Misalkan program 365 hadiah umroh yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia kepada nasabah Shar-E.

Bentuk promosi penjualan lainnya.¹³

3) Penjualan Pribadi (*Personal selling*)

Personal selling merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumennya (nasabah). Dengan kontak langsung ini diharapkan akan terjadi hubungan atau interaksi yang positif antara pengusaha dengan calon konsumennya itu.¹⁴

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam, sampai dengan pejabat bank. Secara khusus kegiatan

¹³ Nur Rianto Al Arief, *Op.Cit*, h. 178-179

¹⁴ Indriyo Gitosudarmo, *manajemen pemasaran*, (Yogyakarta: BPFY Yogyakarta, 2012)

personal selling dapat diwakili oleh account officer atau financial advisor. Namun, personal selling juga dapat dilakukan dengan merekrut tenaga-tenaga wiraniaga untuk melakukan penjualan door to door.

4) Publisitas

Publisitas merupakan kegiatan promosi yang hampir sama dengan periklanan yaitu melalui media masa tetapi informasi yang diberikan tidak dalam bentuk iklan tetapi berupa berita. Biasanya lembaga yang dipublisitaskan tidak mengeluarkan biaya sedikitpun tetapi bisa merugikan kalau lembaga yang dipublisitaskan diberikan kejelekannya.¹⁵

Publisitas mempunyai beberapa sifat, yaitu:

a) Kredibilitasnya tinggi

Suatu berita, pernyataan ataupun komentar di media, baik media cetak ataupun media elektronik yang dapat dipercaya dan familier sangat berpengaruh besar bagi pembaca terhadap kesan perusahaan dan barangnya.

b) Dapat menembus batas perasaan (tak disangka-sangka)

Publisitas ini mampu menjangkau konsumen yang tidak menyukai iklan. Karena kesan yang timbul dari publisitas ini adalah berita yang bersifat bebas dan tidak memihak (non

¹⁵ Daryanto, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: Satu Nusa, 2011), h. 96

commercial promotion), lain halnya dengan iklan yang bersifat komersial.

c) Dapat mendramatisir

Publisitas juga mampu mendramatisir atau menyangatkan suasana, sebagaimana halnya dengan iklan, tetapi pendramatisiran publisitas lebih dipercaya daripada iklan karena yang melakukannya bukan perusahaan yang bersangkutan.¹⁶

Alat publisitas yang dapat digunakan, yaitu:

(1) Hubungan pers

Yaitu untuk memberikan informasi yang pantas untuk dimuat dalam surat kabar agar menarik perhatian public terhadap seseorang, produk atau jasa.

(2) Publisitas produk

Yaitu usaha untuk mempublikasikan produk tersebut secara khusus, misalkan menggelar acara launching produk baru perbankan.

(3) Komunikasi perusahaan

Yaitu mencakup komunikasi intern ataupun ekstern dalam menciptakan saling pengertian perusahaan.

¹⁶ Indriyo Gitosudarmo, *Op.Cit*, h. 292-293

(4) Lobbying

Yaitu kerjasama dengan ahli hukum dan pejabat pemerintah untuk mendukung atau menghapuskan undang-undang yang dapat mengganggu stabilitas usaha.

(5) Bimbingan

Yaitu pemberian nasihat kepada manajemen tentang persoalan-persoalan kemasyarakatan mengenai posisi perusahaan maupun citra perusahaan.¹⁷

2. Tabungan Maburur

a. Pengertian

Tabungan secara umum dapat diartikan sebagai bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Akan tetapi jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak daripada produk penghimpunan yang lain.¹⁸

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau

¹⁷ Nur Rianto Al Arief, *Op.Cit*, h. 185-186

¹⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2012) h. 34

investasi dana berdasarkan mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁹

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000, Tabungan adalah simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat dengan cek, bilyet gito dan/atau alat pembayaran lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁰

Sedangkan, pengertian tabungan mabrur adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Akad yang digunakan untuk Tabungan Mabrur ini adalah akad Mudhrabah Muthlaqah yaitu akad kerjasama, antara dua pihak, dimana shahibul maal (nasabah) menyediakan dana atau modal dan memberikan kewenangan penuh kepada mudharib (bank) dalam menentukan jenis dan tempat investasinya, dimana keuntungan dan kerugian berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak di muka. Oleh karena itu, karena tabungan ini khusus untuk ibadah haji ataupun

¹⁹ M. Nur Rianto Al Arif, *Ibid*, h.133

²⁰ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Gava Media, 2018) h. 209

umrah, maka dalam perjalanannya, tabungan ini tidak dapat di tarik sewaktu-waktu seperti jenis tabungan yang lain.²¹

b. Landasan Hukum

1) Al Qur'an

Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْنُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْنُمْهَا فَإِنَّهُ أَتَمَّ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”²²

2) Hadis

HR Ibnu Majah No. 2280

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا يَشْرُ بْنُ نَابِتِ الْبَزَّازِ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

“Telah menceritakan kepada kami [Al Hasan bin Ali Al Khallal] berkata, telah menceritakan kepada kami [Bisyr bin

²¹ www.mandirisyahiah.co.id

²² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Yogyakarta: Gramasurya, 2015)

Tsabit Al Bazzar] berkata, telah menceritakan kepada kami [Nashr bin Al Qasim] dari ['Abdurrahman bin Dawud] dari [Shalih bin Shuhaib] dari [Bapaknya] ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat barakah; jual beli yang memberi tempo, peminjaman, dan campuran gandum dengan jelai untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk dijual." (HR Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah)²³

3) Fatwa DSN-MUI

Menetapkan: FATWA TENTANG TABUNGAN

Pertama : tabungan ada dua jenis:

- a) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syari'ah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
- b) Tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.

Kedua : Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan Mudharabah:

- a) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul maal atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana.
- b) Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya mudharabah dengan pihak lain.
- c) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.

²³ Al-Hafidz Abi Abdillah Muhammad bin Yazid al-Qazwiny Ibnu Majah, *Sunan Ilmu Majah*, Juz 3, (Beirut: Darul-Fikr, 1992) h. 768

- d) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- e) Bank sebagai mudharib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- f) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

Ketiga : Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Wadi'ah*:

- a) Bersifat simpanan.
- b) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
- c) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.²⁴

4) Hukum Positif

Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 ayat 21, Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah meliputi:

- (a) Simpanan berupa tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

²⁴ Fatwa DSN MUI, www.dsnmui.or.id diakses pada tanggal 28 November 2019.

(b) Menempatkan dana pada bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi berdasarkan akad mudharabah dan/atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.²⁵

5) OJK

Tabungan sebagai salah satu produk penghimpunan dana juga terdapat dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah yang mana didalamnya terdapat Pasal 3 yang berbunyi dalam kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain akad wadi'ah dan mudharabah.

PBI No. 6/24/PI/2004 tentang Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, Bab V Pasal 36 Kegiatan Usaha, yang berisi bank wajib menerapkan prinsip kehati-hatian dalam melakukan kegiatan usahanya yang meliputi:

- a) Giro berdasarkan prinsip wadi'ah
- b) Tabungan berdasarkan prinsip wadi'ah atau mudharabah
- c) Deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah²⁶

c. Manfaat

²⁵ Undang-undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 ayat 21 tentang Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

²⁶ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan, www.ojk.go.id, diakses pada tanggal 28 November 2019

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Gratis biaya administrasi bulanan
- 3) Online dengan Siskohat Kementerian Agama
- 4) Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji²⁷
- 5) Membantu meringankan persiapan dana untuk menunaikan ibadah haji
- 6) Membantu perencanaan dana kebutuhan ibadah haji.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

Dengan pengetahuan dan pemahaman yang dilakukan oleh peneliti. Contohnya dalam karya ilmiah (skripsi, tesis, dan destersasi), oleh karena itu penulis melakukan *review* terhadap skripsi sebelumnya yang ada kaitannya dengan skripsi ini.

Hasil penelitian dari skripsi terdahulu dengan masalah yang berkaitan ini, yaitu sebagai berikut:

1. Ratih Mara Suci, “Strategi Pelayanan Produk Tabungan Mabror Dalam Meningkatkan Loyalitas Mabror Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran” Institut Agama Islam Negeri (IAIN).²⁸

Hasil Hasil penelitian ini yaitu Strategi Pelayanan Produk Tabungan Mabror Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Ungaran adalah dilihat dari dimensi kualitas pelayanan, antara lain:

²⁷ www.mandirisyahiah.co.id

²⁸ <https://www.google.com>, Ratih Mara Suci, “*Strategi Pelayanan Produk Tabungan Mabror Dalam Meningkatkan Loyalitas Mabror Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran*” (Semarang: Institut Agama Islam Negeri (IAIN), 2016) diakses pada tanggal 29 November 2019.

- a. Karyawan berpenampilan rapih, bersih, dan menarik
- b. Kemudahan dalam proses pembukaan rekening dan termasuk jika terjadi kesulitan dalam setoran awal BPIH
- c. Memberikan hadiah menarik kepada nasabah setia Tabungan Mabruur
- d. Memaksimalkan kerjasama dengan instansi yang terkait produk Tabungan Mabruur

Kemudian strategi yang lainnya adalah membedakan antara produk tabungan haji Syariah Mandiri dengan Bank Syariah lainnya yaitu pada jumlah setoran awal dan setoran selanjutnya, fasilitas yang ditawarkan, dan biaya administrasi yang dibebankan bank kepada nasabah.

Persamaan dari penelitian Ratih dengan penelitian ini adalah hanya sebagian kecil yang sama yaitu terletak pada pembahasan mengenai tabungan mabrur juga pada metode yang dipakai yaitu kualitatif. Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian yaitu penelitian Ratih dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran.

2. Denny Sarwani, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang” Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.²⁹

Hasil penelitian ini yaitu strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang adalah dengan menggunakan strategi menjemput bola serta tak lepas dari memberikan kepuasan terhadap nasabah. Dari memberikan kepuasan nasabah, Bank Syariah

²⁹ [https://www.google.com/scholar.com, Deni Sarwani. “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang*”. \(Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015\) diakses pada tanggal 29 November 2019.](https://www.google.com/scholar?q=Strategi+Pemasaran+Produk+Tabungan+Mabrur+Junior+Bank+Syariah+Mandiri+KCP+Pondok+Pinang&btnG=&btnI=&btnS=&btnLI=&btnC=&btnA=&btnS1=&btnS2=&btnS3=&btnS4=&btnS5=&btnS6=&btnS7=&btnS8=&btnS9=&btnS10=&btnS11=&btnS12=&btnS13=&btnS14=&btnS15=&btnS16=&btnS17=&btnS18=&btnS19=&btnS20=&btnS21=&btnS22=&btnS23=&btnS24=&btnS25=&btnS26=&btnS27=&btnS28=&btnS29=&btnS30=&btnS31=&btnS32=&btnS33=&btnS34=&btnS35=&btnS36=&btnS37=&btnS38=&btnS39=&btnS40=&btnS41=&btnS42=&btnS43=&btnS44=&btnS45=&btnS46=&btnS47=&btnS48=&btnS49=&btnS50=&btnS51=&btnS52=&btnS53=&btnS54=&btnS55=&btnS56=&btnS57=&btnS58=&btnS59=&btnS60=&btnS61=&btnS62=&btnS63=&btnS64=&btnS65=&btnS66=&btnS67=&btnS68=&btnS69=&btnS70=&btnS71=&btnS72=&btnS73=&btnS74=&btnS75=&btnS76=&btnS77=&btnS78=&btnS79=&btnS80=&btnS81=&btnS82=&btnS83=&btnS84=&btnS85=&btnS86=&btnS87=&btnS88=&btnS89=&btnS90=&btnS91=&btnS92=&btnS93=&btnS94=&btnS95=&btnS96=&btnS97=&btnS98=&btnS99=&btnS100=&btnS101=&btnS102=&btnS103=&btnS104=&btnS105=&btnS106=&btnS107=&btnS108=&btnS109=&btnS110=&btnS111=&btnS112=&btnS113=&btnS114=&btnS115=&btnS116=&btnS117=&btnS118=&btnS119=&btnS120=&btnS121=&btnS122=&btnS123=&btnS124=&btnS125=&btnS126=&btnS127=&btnS128=&btnS129=&btnS130=&btnS131=&btnS132=&btnS133=&btnS134=&btnS135=&btnS136=&btnS137=&btnS138=&btnS139=&btnS140=&btnS141=&btnS142=&btnS143=&btnS144=&btnS145=&btnS146=&btnS147=&btnS148=&btnS149=&btnS150=&btnS151=&btnS152=&btnS153=&btnS154=&btnS155=&btnS156=&btnS157=&btnS158=&btnS159=&btnS160=&btnS161=&btnS162=&btnS163=&btnS164=&btnS165=&btnS166=&btnS167=&btnS168=&btnS169=&btnS170=&btnS171=&btnS172=&btnS173=&btnS174=&btnS175=&btnS176=&btnS177=&btnS178=&btnS179=&btnS180=&btnS181=&btnS182=&btnS183=&btnS184=&btnS185=&btnS186=&btnS187=&btnS188=&btnS189=&btnS190=&btnS191=&btnS192=&btnS193=&btnS194=&btnS195=&btnS196=&btnS197=&btnS198=&btnS199=&btnS200=&btnS201=&btnS202=&btnS203=&btnS204=&btnS205=&btnS206=&btnS207=&btnS208=&btnS209=&btnS210=&btnS211=&btnS212=&btnS213=&btnS214=&btnS215=&btnS216=&btnS217=&btnS218=&btnS219=&btnS220=&btnS221=&btnS222=&btnS223=&btnS224=&btnS225=&btnS226=&btnS227=&btnS228=&btnS229=&btnS230=&btnS231=&btnS232=&btnS233=&btnS234=&btnS235=&btnS236=&btnS237=&btnS238=&btnS239=&btnS240=&btnS241=&btnS242=&btnS243=&btnS244=&btnS245=&btnS246=&btnS247=&btnS248=&btnS249=&btnS250=&btnS251=&btnS252=&btnS253=&btnS254=&btnS255=&btnS256=&btnS257=&btnS258=&btnS259=&btnS260=&btnS261=&btnS262=&btnS263=&btnS264=&btnS265=&btnS266=&btnS267=&btnS268=&btnS269=&btnS270=&btnS271=&btnS272=&btnS273=&btnS274=&btnS275=&btnS276=&btnS277=&btnS278=&btnS279=&btnS280=&btnS281=&btnS282=&btnS283=&btnS284=&btnS285=&btnS286=&btnS287=&btnS288=&btnS289=&btnS290=&btnS291=&btnS292=&btnS293=&btnS294=&btnS295=&btnS296=&btnS297=&btnS298=&btnS299=&btnS300=&btnS301=&btnS302=&btnS303=&btnS304=&btnS305=&btnS306=&btnS307=&btnS308=&btnS309=&btnS310=&btnS311=&btnS312=&btnS313=&btnS314=&btnS315=&btnS316=&btnS317=&btnS318=&btnS319=&btnS320=&btnS321=&btnS322=&btnS323=&btnS324=&btnS325=&btnS326=&btnS327=&btnS328=&btnS329=&btnS330=&btnS331=&btnS332=&btnS333=&btnS334=&btnS335=&btnS336=&btnS337=&btnS338=&btnS339=&btnS340=&btnS341=&btnS342=&btnS343=&btnS344=&btnS345=&btnS346=&btnS347=&btnS348=&btnS349=&btnS350=&btnS351=&btnS352=&btnS353=&btnS354=&btnS355=&btnS356=&btnS357=&btnS358=&btnS359=&btnS360=&btnS361=&btnS362=&btnS363=&btnS364=&btnS365=&btnS366=&btnS367=&btnS368=&btnS369=&btnS370=&btnS371=&btnS372=&btnS373=&btnS374=&btnS375=&btnS376=&btnS377=&btnS378=&btnS379=&btnS380=&btnS381=&btnS382=&btnS383=&btnS384=&btnS385=&btnS386=&btnS387=&btnS388=&btnS389=&btnS390=&btnS391=&btnS392=&btnS393=&btnS394=&btnS395=&btnS396=&btnS397=&btnS398=&btnS399=&btnS400=&btnS401=&btnS402=&btnS403=&btnS404=&btnS405=&btnS406=&btnS407=&btnS408=&btnS409=&btnS410=&btnS411=&btnS412=&btnS413=&btnS414=&btnS415=&btnS416=&btnS417=&btnS418=&btnS419=&btnS420=&btnS421=&btnS422=&btnS423=&btnS424=&btnS425=&btnS426=&btnS427=&btnS428=&btnS429=&btnS430=&btnS431=&btnS432=&btnS433=&btnS434=&btnS435=&btnS436=&btnS437=&btnS438=&btnS439=&btnS440=&btnS441=&btnS442=&btnS443=&btnS444=&btnS445=&btnS446=&btnS447=&btnS448=&btnS449=&btnS450=&btnS451=&btnS452=&btnS453=&btnS454=&btnS455=&btnS456=&btnS457=&btnS458=&btnS459=&btnS460=&btnS461=&btnS462=&btnS463=&btnS464=&btnS465=&btnS466=&btnS467=&btnS468=&btnS469=&btnS470=&btnS471=&btnS472=&btnS473=&btnS474=&btnS475=&btnS476=&btnS477=&btnS478=&btnS479=&btnS480=&btnS481=&btnS482=&btnS483=&btnS484=&btnS485=&btnS486=&btnS487=&btnS488=&btnS489=&btnS490=&btnS491=&btnS492=&btnS493=&btnS494=&btnS495=&btnS496=&btnS497=&btnS498=&btnS499=&btnS500=&btnS501=&btnS502=&btnS503=&btnS504=&btnS505=&btnS506=&btnS507=&btnS508=&btnS509=&btnS510=&btnS511=&btnS512=&btnS513=&btnS514=&btnS515=&btnS516=&btnS517=&btnS518=&btnS519=&btnS520=&btnS521=&btnS522=&btnS523=&btnS524=&btnS525=&btnS526=&btnS527=&btnS528=&btnS529=&btnS530=&btnS531=&btnS532=&btnS533=&btnS534=&btnS535=&btnS536=&btnS537=&btnS538=&btnS539=&btnS540=&btnS541=&btnS542=&btnS543=&btnS544=&btnS545=&btnS546=&btnS547=&btnS548=&btnS549=&btnS550=&btnS551=&btnS552=&btnS553=&btnS554=&btnS555=&btnS556=&btnS557=&btnS558=&btnS559=&btnS560=&btnS561=&btnS562=&btnS563=&btnS564=&btnS565=&btnS566=&btnS567=&btnS568=&btnS569=&btnS570=&btnS571=&btnS572=&btnS573=&btnS574=&btnS575=&btnS576=&btnS577=&btnS578=&btnS579=&btnS580=&btnS581=&btnS582=&btnS583=&btnS584=&btnS585=&btnS586=&btnS587=&btnS588=&btnS589=&btnS590=&btnS591=&btnS592=&btnS593=&btnS594=&btnS595=&btnS596=&btnS597=&btnS598=&btnS599=&btnS600=&btnS601=&btnS602=&btnS603=&btnS604=&btnS605=&btnS606=&btnS607=&btnS608=&btnS609=&btnS610=&btnS611=&btnS612=&btnS613=&btnS614=&btnS615=&btnS616=&btnS617=&btnS618=&btnS619=&btnS620=&btnS621=&btnS622=&btnS623=&btnS624=&btnS625=&btnS626=&btnS627=&btnS628=&btnS629=&btnS630=&btnS631=&btnS632=&btnS633=&btnS634=&btnS635=&btnS636=&btnS637=&btnS638=&btnS639=&btnS640=&btnS641=&btnS642=&btnS643=&btnS644=&btnS645=&btnS646=&btnS647=&btnS648=&btnS649=&btnS650=&btnS651=&btnS652=&btnS653=&btnS654=&btnS655=&btnS656=&btnS657=&btnS658=&btnS659=&btnS660=&btnS661=&btnS662=&btnS663=&btnS664=&btnS665=&btnS666=&btnS667=&btnS668=&btnS669=&btnS670=&btnS671=&btnS672=&btnS673=&btnS674=&btnS675=&btnS676=&btnS677=&btnS678=&btnS679=&btnS680=&btnS681=&btnS682=&btnS683=&btnS684=&btnS685=&btnS686=&btnS687=&btnS688=&btnS689=&btnS690=&btnS691=&btnS692=&btnS693=&btnS694=&btnS695=&btnS696=&btnS697=&btnS698=&btnS699=&btnS700=&btnS701=&btnS702=&btnS703=&btnS704=&btnS705=&btnS706=&btnS707=&btnS708=&btnS709=&btnS710=&btnS711=&btnS712=&btnS713=&btnS714=&btnS715=&btnS716=&btnS717=&btnS718=&btnS719=&btnS720=&btnS721=&btnS722=&btnS723=&btnS724=&btnS725=&btnS726=&btnS727=&btnS728=&btnS729=&btnS730=&btnS731=&btnS732=&btnS733=&btnS734=&btnS735=&btnS736=&btnS737=&btnS738=&btnS739=&btnS740=&btnS741=&btnS742=&btnS743=&btnS744=&btnS745=&btnS746=&btnS747=&btnS748=&btnS749=&btnS750=&btnS751=&btnS752=&btnS753=&btnS754=&btnS755=&btnS756=&btnS757=&btnS758=&btnS759=&btnS760=&btnS761=&btnS762=&btnS763=&btnS764=&btnS765=&btnS766=&btnS767=&btnS768=&btnS769=&btnS770=&btnS771=&btnS772=&btnS773=&btnS774=&btnS775=&btnS776=&btnS777=&btnS778=&btnS779=&btnS780=&btnS781=&btnS782=&btnS783=&btnS784=&btnS785=&btnS786=&btnS787=&btnS788=&btnS789=&btnS790=&btnS791=&btnS792=&btnS793=&btnS794=&btnS795=&btnS796=&btnS797=&btnS798=&btnS799=&btnS800=&btnS801=&btnS802=&btnS803=&btnS804=&btnS805=&btnS806=&btnS807=&btnS808=&btnS809=&btnS810=&btnS811=&btnS812=&btnS813=&btnS814=&btnS815=&btnS816=&btnS817=&btnS818=&btnS819=&btnS820=&btnS821=&btnS822=&btnS823=&btnS824=&btnS825=&btnS826=&btnS827=&btnS828=&btnS829=&btnS830=&btnS831=&btnS832=&btnS833=&btnS834=&btnS835=&btnS836=&btnS837=&btnS838=&btnS839=&btnS840=&btnS841=&btnS842=&btnS843=&btnS844=&btnS845=&btnS846=&btnS847=&btnS848=&btnS849=&btnS850=&btnS851=&btnS852=&btnS853=&btnS854=&btnS855=&btnS856=&btnS857=&btnS858=&btnS859=&btnS860=&btnS861=&btnS862=&btnS863=&btnS864=&btnS865=&btnS866=&btnS867=&btnS868=&btnS869=&btnS870=&btnS871=&btnS872=&btnS873=&btnS874=&btnS875=&btnS876=&btnS877=&btnS878=&btnS879=&btnS880=&btnS881=&btnS882=&btnS883=&btnS884=&btnS885=&btnS886=&btnS887=&btnS888=&btnS889=&btnS890=&btnS891=&btnS892=&btnS893=&btnS894=&btnS895=&btnS896=&btnS897=&btnS898=&btnS899=&btnS900=&btnS901=&btnS902=&btnS903=&btnS904=&btnS905=&btnS906=&btnS907=&btnS908=&btnS909=&btnS910=&btnS911=&btnS912=&btnS913=&btnS914=&btnS915=&btnS916=&btnS917=&btnS918=&btnS919=&btnS920=&btnS921=&btnS922=&btnS923=&btnS924=&btnS925=&btnS926=&btnS927=&btnS928=&btnS929=&btnS930=&btnS931=&btnS932=&btnS933=&btnS934=&btnS935=&btnS936=&btnS937=&btnS938=&btnS939=&btnS940=&btnS941=&btnS942=&btnS943=&btnS944=&btnS945=&btnS946=&btnS947=&btnS948=&btnS949=&btnS950=&btnS951=&btnS952=&btnS953=&btnS954=&btnS955=&btnS956=&btnS957=&btnS958=&btnS959=&btnS960=&btnS961=&btnS962=&btnS963=&btnS964=&btnS965=&btnS966=&btnS967=&btnS968=&btnS969=&btnS970=&btnS971=&btnS972=&btnS973=&btnS974=&btnS975=&btnS976=&btnS977=&btnS978=&btnS979=&btnS980=&btnS981=&btnS982=&btnS983=&btnS984=&btnS985=&btnS986=&btnS987=&btnS988=&btnS989=&btnS990=&btnS991=&btnS992=&btnS993=&btnS994=&btnS995=&btnS996=&btnS997=&btnS998=&btnS999=&btnS1000)

Mandiri KCP Pondok Pinang juga memberikan fasilitas bagi nasabah dalam memudahkan penyetoran serta bergerak cepat dalam melayani masyarakat.

Namun, adapula strategi yang tidak berjalan dengan baik khususnya pada promosi periklanan, Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang kurang memaksimalkan periklanan melalui TV-Commercial dan spot iklan radio dengan baik karena Bank Syariah Mandiri memasarkan tabungan haji hanya menggunakan periklanan majalah, Koran, dan *outdoor advertising* sehingga masyarakat luas kurang mendapatkan informasi bahwa terdapat produk tabungan haji pada Bank Syariah Mandiri.

Dari Uraian di atas hanya sebagian kecil yang sama yaitu terletak pada pembahasan mengenai tabungan mabrur juga pada metode yang dipakai yaitu kualitatif. kemudian bagian yang tidak sama yaitu pada pembahasan masalah yaitu Denny Sarwani mengenai strategi pemasaran pada produk tabungan mabrur, sedangkan peneliti mengkaji mengenai media promosi tabungan mabrur, kemudian perbedaannya terletak pada lokasi penelitian.

3. Eka Handayani, "Implementasi Nisbah Bagi Hasil Produk Tabungan Mabrur Melalui Akad Mudharabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam" Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.³⁰

³⁰ <https://www.google.com>, Eka Handayani, "Implementasi Nisbah Bagi Hasil Produk Tabungan Mabrur Melalui Akad Mudharabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam" (Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019) diakses pada tanggal 29 November 2019.

Hasil penelitian ini yaitu Tabungan Mabruur pada Bank Syariah Mandiri KCP Belitang berjalan berdasarkan akad mudharabah muthlaqah, yaitu bentuk kerjasama antara dua belah pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik dana dan pihak kedua sebagai pihak pengelola dan keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Nasabah dalam hal ini bertindak sebagai pemilik dana dan pihak bank sebagai pengelola dana.

Tabungan mabrur Bank Syariah Mandiri KCP Belitang menggunakan sistem bagi hasil yang telah diterapkan mengacu pada prinsip *revenue sharing*, artinya perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Dari Uraian di atas hanya sebagian kecil yang sama yaitu terletak pada pembahasan mengenai Tabungan Mabruur juga pada metode yang dipakai yaitu kualitatif. kemudian, bagian yang tidak sama yaitu pada pembahasan yang merujuk pada implementasi dan bagi hasil tabungan mabrur, sedang peneliti mengkaji mengenai media promosi tabungan mabrur, juga berbeda pada tempat penelitian.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian mengenai media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri dilakukan di Ruko Bukit Sawangan Indah Blok F2 No. 3, Jl. Raya Parung, Sawangan, Depok, Jawa Barat.

2. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian: Bulan November 2019 s/d Februari 2020.

C. Latar Penelitian

Pada survey awal lokasi penelitian yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan yang merupakan salah satu bank yang menghimpun dana tabungan mabrur cukup menarik nasabah. Namun, pada pelaksanaannya promosi yang dilakukan masih kurang efektif.

Pihak yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah BOSM (Branch Operation and Service Manager) Bank Syariah Mandiri Kantor

Cabang Pembantu Depok Sawangan dan objek yang diteliti oleh peneliti adalah media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

1. Metode

Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.³¹

Jenis pendekatan kualitatif adalah menggunakan analisis deskriptif. Penelitian jenis ini bermaksud untuk memperoleh informasi tentang status suatu fenomena. Artinya hanya ingin melukiskan suatu variable apa adanya pada situasi tertentu secara mendalam.³²

2. Prosedur Penelitian

a. Tahap deskripsi

Pada tahap ini peneliti mendeskripsikan apa yang dilihat, didengar, dan dirasakan. Peneliti mendata sepiintas tentang informasi yang diperolehnya.

³¹ Bogdan dan Taylor, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1996) h. 3

³² Hendrik Rawambaku, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Penerbit Libri, 2015), h. 26

b. Tahap reduksi

Pada tahap ini, peneliti mereduksi segala informasi yang diperoleh pada tahap pertama untuk memfokuskan pada masalah tertentu.

c. Tahap seleksi

Pada tahap ini peneliti menguraikan fokus yang telah ditetapkan menjadi lebih rinci kemudian melakukan analisis secara mendalam tentang fokus masalah. Hasilnya adalah tema yang dikonstruksi berdasarkan data yang diperoleh.

E. Data dan Sumber Data

1. Data primer

Data Primer adalah pengambilan data dengan instrumen pengamatan, wawancara, catatan lapangan dan penggunaan dokumen.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan untuk mendukung data primer yaitu melalui studi kepustakaan, dokumentasi, buku, majalah, koran, arsip tertulis yang berhubungan dengan obyek yang akan diteliti pada penelitian ini.

3. Sumber Data

Sumber data primer penelitian ini adalah wawancara dengan Demas Hartanto Buanadhara, selaku *Branch Operation & Service Manager* (BOSM). Kemudian, melakukan pengamatan dan membuat catatan lapangan.

Sumber data sekunder penelitian ini adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen atau sumber-sumber resmi lainnya.

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

1. Wawancara

Penelitian ini merupakan proses untuk memperoleh informasi dengan cara Tanya jawab secara tatap muka antara peneliti (sebagai pewawancara dengan menggunakan pedoman wawancara) dengan subyek yang diteliti.³³

Dalam hal ini peneliti mewancarai Demas Hartanto Buanadhara, selaku *Branch Operation & Service Manager* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan mengenai media promosi tabungan mabrur.

2. Dokumen

Dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu.³⁴ Teknik ini dilakukan dengan mencari data dari dokumen seperti data dari perusahaan yang berkaitan dengan masalah penelitian yaitu media promosi tabungan mambrur dan gambaran umum mengenai Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan.

³³ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Pres, 2015) h. 23

³⁴ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Gramedia Group, 2016) h. 369

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan cara mengolah data menjadi sebuah informasi sehingga karakteristik data tersebut dapat dipahami dan bermanfaat untuk sebuah solusi bagi permasalahan atau suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengubah hasil penelitian menjadi informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan kesimpulan.

Prosedurnya ialah:

1. Pengumpulan data.
2. Pemeriksaan kejelasan dan kelengkapan instrument (*editing*).
3. Proses identifikasi dan klasifikasi dari setiap pertanyaan (*coding*).
4. Entri data ke dalam table Induk (*Tabulating*).
5. Pengujian validitas dan reliabilitas instrument dari pengumpulan data.
6. Mendeskripsikan data dengan menyajikan ke dalam bentuk table distribusi frekuensi dan sejenisnya.

H. Validitas Data

1. Kredibilitas

Kredibilitas merupakan penetapan hasil penelitian (kualitatif) yang kredibel (dapat dipercaya) dari perspektif partisipan dalam penelitian ini. Dari perspektif ini tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan atau memahami fenomena yang menarik perhatian dari sudut pandang partisipan. Uji kredibilitas atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil

penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.

2. Transferabilitas

Transferabilitas merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil.

Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan/dipakai dalam situasi lain. Bagi peneliti nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat di pertanggungjawabkan.³⁵

3. Dependabilitas

Pengujian dependability dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dengan cara auditor yang independen atau pembimbing yang independen mengaudit keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh peneliti dalam melakukan penelitian. Bagaimana peneliti mulai menentukan masalah/fokus, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai membuat kesimpulan harus dapat ditunjukkan oleh peneliti.

³⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Elfabeta, 2007) h. 276

4. Konfirmabilitas

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji *confirmability* penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*.³⁶

³⁶ Sugiyono, *Ibid.* h. 277

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Bank Syariah Mandiri

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah lembaga intermediasi keuangan yang bergerak dibidang perbankan syariah dengan system pengelolaanya yang berdasarkan pada prinsip-prinsip hukum islam. Bank Syariah Mandiri (BSM) hadir dengan cita-cita untuk membangun negeri dengan nilai-nilai perusahaan yang menunjang tinggi kemanusiaan dan integritas yang telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga

kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.³⁷

2. Profil Perusahaan

PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT

³⁷ Sejarah Bank Syariah Mandiri, www.syariahmandiri.com (Diakses pada tanggal 14 Januari 2020 pukul 16:23 WIB)

Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual.

Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Per Desember 2017 Bank Syariah Mandiri memiliki 737 kantor layanan di seluruh Indonesia, dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM.

Alamat Kantor Pusat Bank Syariah Mandiri di Wisma Mandiri I Jl. MH. Thamrin No. 5 Jakarta 10340 – Indonesia dengan kepemilikan saham PT Bank Mandiri (Persero) Tbk adalah 497.804.387 lembar saham (99,9999998%) dan PT Mandiri Sekuritas adalah 1 lembar saham (0,0000002%).

3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi:

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Untuk Nasabah: BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

Untuk Pegawai: BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.

Untuk Investor: Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

- b. Misi:
- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
 - b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
 - c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
 - d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
 - e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
 - f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.³⁸

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan diantar fungsi-fungsi atau posisi-posisi maupun orang-orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas, dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi.³⁹ Struktur organisasi pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Bintaro adalah sebagai berikut:

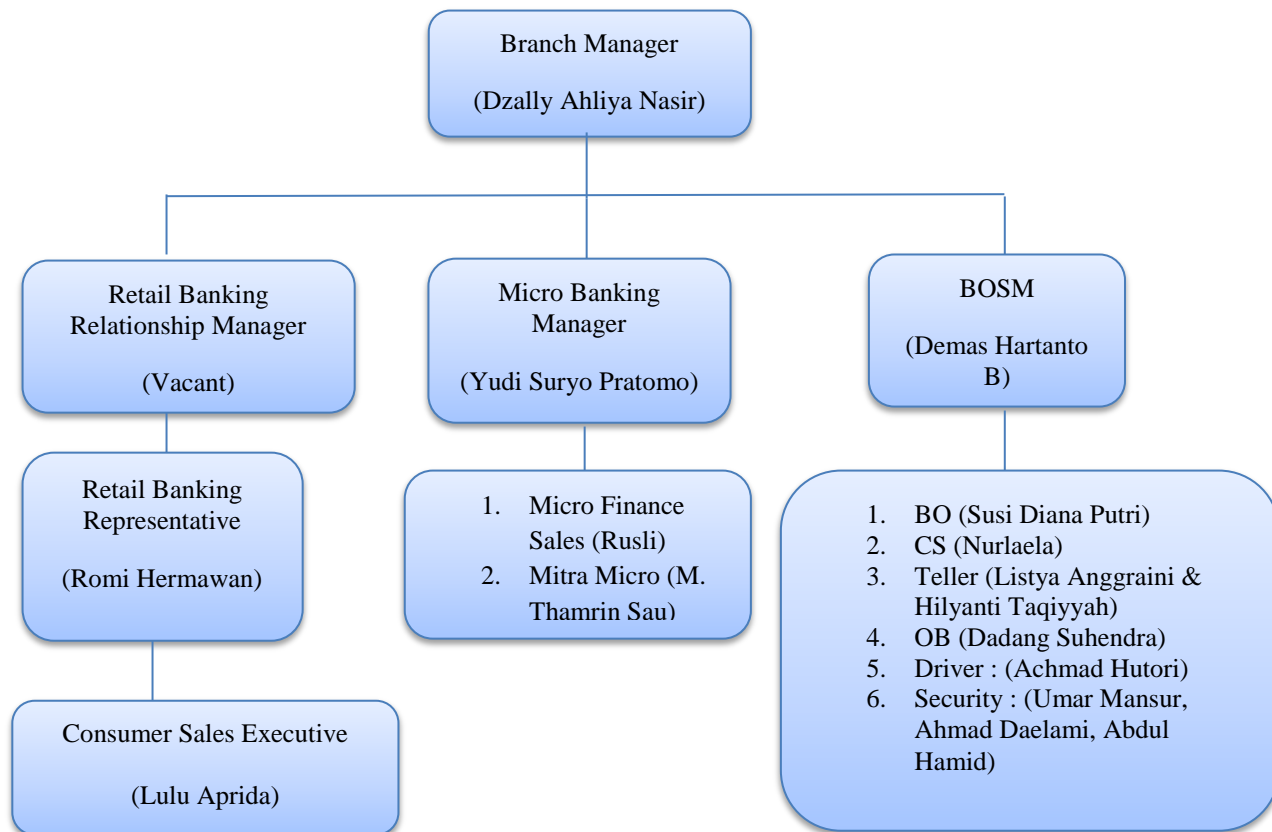
³⁸ Sejarah Bank Syariah Mandiri, *Ibid*.

³⁹ T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2009), No.08, II, h.169.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang

Pembantu Depok Sawangan



Sumber: Dokumen dari BSM Cabang Pembantu Depok Sawangan

Berikut dibawah ini deskripsi tugas dari struktur organisasi diatas:⁴⁰

a. *Branch Manager*

- 1) Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (*micro, business bankig, consumer*), pendanaan, FBI, contribution margin dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya.

⁴⁰ Dokumen dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan

- 2) Menggali potensi bisnis di lokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portofolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitas aktiva produktif, peningkatan pendapatan non operasional.
- 3) Memastikan segala aktivitas operasional memenuhi ketentuan dan prudensialitas.

b. *RBRM (Retail Banking Relationship Manager)*

- 1) Meningkatkan pertumbuhan portofolio pendanaan, pembiayaan, dan fee based pada segmen konsumen.
- 2) Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
- 3) Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti developer, perusahaan, SKPD pemerintah daerah serta instansi lainnya.

c. *BSOM (Branch Operation & Service Management)*

- 1) Memastikan layanan nasabah yang optimal dan sesuai standar.
- 2) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan.
- 3) Memastikan terkendalinya biaya operasional dengan efisien.

d. *BBS (Business Banking Staff)*

- 1) Mengumpulkan dokumen permohonan pembiayaan, verifikasi kebenaran dan kewajaran data nasabah dan agunan.

- 2) Melakukan compliance review kelengkapannya persyaratan pembiayaan.
- 3) Mengadministrasikan dokumen pembiayaan, menyerahkan dokumen legal/agunan untuk disimpan pada unit yang ditetapkan serta menyiapkan laporan untuk monitoring pembiayaan.

e. CSE (*Consumer Sales Executive*)

- 1) Melakukan aktivitas sales seperti presentasi, canvassing, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan.
- 2) Mengumpulkan aplikasi pembukaan rekening nasabah sesuai ketentuan dan SLA.
- 3) Maintenance nasabah pendanaan untuk top up saldo.

f. CFE (*Consumer Finance Executive*)

- 1) Melakukan aktivitas sales seperti presentasi, canvassing. Dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan.
- 2) Mengumpulkan dokumen pembiayaan nasabah sesuai ketentuan dan SLA.
- 3) Melakukan monitoring proses pembiayaan konsumen hingga pencairan.

g. CSR (*Customer Service*)

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah.

- 2) Memproses permohonan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito, serta keluhan nasabah dan stock opname kartu ATM.

h. Teller

- 1) Melakukan transaksi tunai & non tunai sesuai dengan ketentuan.
- 2) Mengelola saldo kas Teller sesuai limit yang ditentukan.
- 3) Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.

i. Driver

- 1) Mengantar/menjemput pegawai yang dinas luar dan yang terkait dengan hal tersebut.
- 2) Menjamin kendaraan dinas / kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut.

j. Office Boy

- 1) Menjaga kebersihan di lingkungan/ kawasan kerja terutam terkait dengan layanan nasabah.
- 2) Menata perlengkapan dan peralatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja.
- 3) Membantu frontliner dalam hal fotokopi dokumen dan yang terkait dengan operasional bank.

5. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

a. Tabungan Wadiah

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati. Manfaat dari tabungan wadi'ah yaitu sebagai berikut:

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Kemudahan bertransaksi di seluruh outlet Bank Syariah Mandiri.
- 3) Kemudahan bertransaksi di mana saja menggunakan layanan e-Banking.
- 4) Kemudahan dalam penyaluran Zakat, Infaq dan sedekah.

b. Tabungan Mudharabah Berkah

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM. Manfaat dari tabungan Mudharabah Berkah yaitu sebagai berikut:

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Kemudahan bertransaksi di seluruh *outlet* Bank Syariah Mandiri
- 3) Kemudahan bertransaksi di manapun saja dengan menggunakan layanan e-banking
- 4) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.⁴¹

⁴¹ Brosur Bank Syariah Mandiri.

c. Tabunganku

TabunganKu adalah Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Manfaat dari Tabunganku yaitu sebagai berikut:

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Online di seluruh outlet Mandiri Syariah
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri
- 4) Fasilitas Kartu TabunganKu yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- 5) Fasilitas e-Banking, yaitu Mandiri Syariah Mobile & Net Banking.
- 6) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

d. Tabungan berencana

Tabungan Berencana adalah Tabungan berjangka untuk berbagai rencana Anda dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi perlindungan asuransi secara gratis. Manfaat dari Tabungan Berencana yaitu sebagai berikut:⁴²

- 1) Kemudahan perencanaan keuangan Nasabah jangka panjang

⁴² *Ibid.*

- 2) Memperoleh jaminan pencapaian target dana
- 3) Mendapatkan perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan
- 4) Manfaat asuransi adalah sebesar kekurangan target dana dari setoran bulanan yang telah dibayarkan, sehingga manfaat asuransi dihitung dengan cara sbb.:

Manfaat asuransi = Target dana – Jumlah pembayaran setoran bulanan pada saat klaim jumlah pembayaran setoran bulanan pada saat klaim.

e. Tabungan Pensiun

Tabungan Pensiun adalah Tabungan yang diperuntukkan bagi Nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank. Manfaat dari Tabungan Pensiun yaitu sebagai berikut:

- 1) Membantu pengelolaan keuangan nasabah
- 2) Bagi hasil kompetitif
- 3) Biaya administrasi ringan
- 4) Pembukaan rekening dapat dilakukan di seluruh jaringan Mandiri Syariah⁴³

f. Tabungan Simple IB

Simpanan Pelajar iB (Simpel iB) adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di

⁴³ *Ibid.*

Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Manfaat dari Tabungan Simple IB yaitu sebagai berikut:

- 1) Memberi edukasi keuangan tentang produk tabungan dan layanan perbankan syariah
- 2) Mendorong budaya gemar menabung
- 3) Melatih pengelolaan keuangan sejak dini

g. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan Investa Cendekia adalah Tabungan berjangka untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi perlindungan asuransi. Manfaat dari Tabungan Investa Cendekia yaitu sebagai berikut:

- 1) Bagi hasil yang kompetitif
- 2) Membantu disiplin menabung setiap bulan, khususnya untuk biaya pendidikan putra/putri
- 3) Mendapatkan perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa melalui pemeriksaan kesehatan.⁴⁴

h. Tabungan Maburr

Tabungan Maburr adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah. Manfaat dari Tabungan Maburr yaitu sebagai berikut:

- 1) Gratis biaya administrasi bulanan

⁴⁴ *Ibid.*

- 2) Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji
 - 3) Online dengan Siskohat Kementerian Agama
- i. Tabungan Mabrur Junior

Tabungan Mabrur Junior adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah untuk anak usia di bawah 17 tahun

Manfaat dari Tabungan Mabrur Junior yaitu sebagai berikut:

- 1) Online dengan Siskohat Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji dengan minimal usia 12 tahun.
 - 2) Mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji.
 - 3) Gratis biaya administrasi bulanan.⁴⁵
- j. Tabungan Dollar

Simpanan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri. Manfaat dari Tabungan Dollar yaitu sebagai berikut:

- 1) Dana (USD) aman dan tersedia setiap saat
- 2) Online di seluruh cabang Mandiri Syariah
- 3) Saldo minimum USD100

⁴⁵ *Ibid.*

- 4) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri

k. Tabungan Saham Syariah

Tabungan Saham Syariah adalah Rekening Dana Nasabah berupa produk tabungan yang khusus digunakan untuk keperluan penyelesaian transaksi Efek (baik berupa kewajiban maupun hak Nasabah), serta untuk menerima hak Nasabah yang terkait dengan Efek yang dimilikinya melalui Pemegang Rekening KSEI. Manfaat dari Tabungan Saham Syariah yaitu sebagai berikut:

- 1) Pengelolaan dana secara Syariah
- 2) Bagi hasil yang kompetitif
- 3) Aman dan Terjamin.⁴⁶

l. Pembiayaan Implan

Pembiayaan Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

Pembiayaan Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam,

⁴⁶ *Ibid.*

atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas. Manfaat dari Pembiayaan Implan yaitu sebagai berikut:

- 1) Bagi perusahaan:
 - a) Salah satu bentuk penghargaan kepada karyawan
 - b) *Outsourcing* sumber dana dan administrasi pinjaman.
- 2) Bagi Karyawan: Kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan

m. Pembiayaan Griya Berkah

Pembiayaan Griya adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*. Manfaat dari Pembiayaan Griya yaitu sebagai berikut:

- 1) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.⁴⁷

n. Pembiayaan Kendaraan Berkah

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murabahah*. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah:

⁴⁷ *Ibid.*

- 1) Jenis kendaraan: Mobil
- 2) Kondisi kendaraan: Baru

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun.

o. Pembiayaan Kepada Pensiunan

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.⁴⁸

p. Gadai Emas Berkah

Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Manfaat dari Gadai Emas yaitu sebagai berikut:

- 1) Harga yang murah.
- 2) Nyaman layanannya.
- 3) Jaringan yang luas tersebar di seluruh kota-kota di Indonesia.
- 4) Aman dan terjamin.
- 5) Proses mudah dan cepat.
- 6) Biaya Pemeliharaan yang murah.

⁴⁸ *Ibid.*

7) Dapat terkoneksi dengan fasilitas lainnya, seperti rekening tabungan, ATM, dll.

q. Cicil emas berkah

Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Mandiri Syariah untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan. Emas yang dapat dibiayai yaitu Emas lantakan (batangan) dengan minimal jumlah gram adalah 10 gram. Akad yang digunakan untuk produk Cicil Emas yaitu menggunakan akad *Murabahah* (di bawah tangan). Pengikatan agunan dengan menggunakan akad *rahn* (gadai).

r. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah. Jangka waktu yang fleksibel yaitu 1,3,6, dan 12 bulan. Dicairkan pada saat jatuh tempo, dengan setoran awal minimal Rp. 2.000.000, dan biaya pencairan sebelum jatuh tempo Rp.30.000/ per rekening.

s. BSM Deposito Valas

BSM Deposito Valas adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasar akad mudharabah mutlaqah. Jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan, dan setoran awal minimal USD1.000.⁴⁹

⁴⁹ *Ibid.*

t. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah, dengan setoran awal untuk perorangan Rp. 500.000 dan untuk perusahaan Rp. 1.000.000, biaya administrasi Rp. 15.000 untuk perorangan tanpa ATM, Rp. 17.000 untuk perorangan dengan ATM, Rp. 25.000 untuk perusahaan. Biaya administrasi buku cek atau Bilyet Giro sebesar Rp. 100.000.

u. BSM Giro Valas

BSM Giro Valas adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasar prinsip wadiah yad dhamanah. Setoran awal minimal USD1.000, biaya administrasi bulanan USD5, dan biaya tutup rekening USD10.

v. BSM Giro Singapore

BSM Giro Singapore adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Dollar Singapura untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasar prinsip wadiah yad dhamanah. Setoran awal minimal SGD200, saldo minimal SGD200, biaya administrasi SGD2, dan biaya tutup rekening SGD5.⁵⁰

⁵⁰ *Ibid.*

w. BSM Giro Euro

BSM Giro Euro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasar prinsip wadiah yad dhamanah. Setoran awal minimal EUR200, saldo minimal EUR200, biaya administrasi EUR2, dan biaya tutup rekening EUR5.⁵¹

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian data dari wawancara dengan Bapak Demas Hartanto Buanadhara, selaku *Branch Operation & Service Manager* dari Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan sebagai berikut:

1. Media promosi tabungan mabrur Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan

Media promosi tabungan mabrur yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan salah satunya adalah

- a. Memanfaatkan *event-event* nasabah, seperti lembaga amil zakat. Dalam *event* tersebut, Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan membuka gerai. Promosi ini dilakukan minimal 1 kali dalam sebulan.
- b. *Word of mouth* yaitu pihak Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan menawarkan produk tabungan mabrur kepada nasabah yang sudah membuka rekening tabungan Bank Syariah Mandiri

⁵¹ *Ibid.*

untuk membuka tabungan mabrur. Pihak Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan juga menginformasikan kepada nasabah untuk mengajak tetangga, kerabat, atau keluarga nasabah membuka tabungan mabrur.

- c. Tabungan mabrur juga dikemas dengan program-program yang berhubungan dengan tabungan mabrur, yaitu seperti program ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana) dan program *Labbaik Special Gift* yaitu program *top up* untuk meningkatkan saldo tabungan mabrur dengan penawaran *souvenir*, seperti sajadah, *pouch*, dan mukena.
- d. Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan dalam mempromosikan produk tabungan mabrur juga melalui media online seperti instagram, facebook, *website*, dll dan banner atau plamfet. Pada saat-saat tertentu, seperti bulan puasa atau musim haji akan ada penawaran khusus, seperti *souvenir*. Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan juga mendukung program dari kantor pusat melalui *website*.
- e. Disamping promosi tabungan mabrur, Bank Mandiri Syariah KCP Depok Sawangan juga menawarkan umroh dengan syarat membuka tabungan mabrur. Target sasarannya adalah golongan menengah ke atas yaitu PNS, dosen, dan yang lainnya.

- f. Penyebaran brosur pun dilakukan di sekitar daerah Sawangan, Cinangka, dan Parung. Target sasarannya adalah majlis ta'lim, ibu-ibu rumah tangga, dll.⁵²

Tabungan mabrur tidak ada target pasar tertentu, karena tabungan mabrur ada untuk semua kalangan, mulai dari masyarakat yang berpenghasilan rendah sampai dengan masyarakat menengah ke atas.

2. Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan

Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan ini cukup menarik minat nasabah. Berikut adalah fitur dari tabungan mabrur:

- a. Tabungan mabrur menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Sesuai dengan akadnya, nasabah hanya dapat menyetor tanpa dapat mengambil atau mencairkan kecuali untuk keperluan melunasi biaya haji.
- b. Setoran awal minimal Rp. 100.000,00 untuk membuka rekening tabungan mabrur.
- c. Setoran minimal Rp. 100.000,00 setiap bulannya.
- d. Saldo minimal Rp. 100.000,00.
- e. Persyaratan KTP dan NPWP .

⁵² Demas Hartanto Buanadhara, *Branch Operation & Service Manager (BOSM)*, *Wawancara Pribadi*, Sawangan, 28 Januari 2020.

- f. Nasabah akan mendapatkan fasilitas notifikasi saat saldo cukup untuk didaftarkan porsi haji dengan saldo minimal Rp. 25.100.000,00
- g. Nasabah akan dibantu untuk didaftarkan *online* dengan Siskohat Kementerian Agama.
- h. Jika nasabah ingin membatalkan akan dikenakan biaya sebesar Rp. 25.000,00 untuk penutupan rekening.
- i. Manfaat dari tabungan mabrur yaitu nasabah tidak akan dikenakan biaya administrasi bulanan.⁵³

Tabungan mabrur ini sangat membantu masyarakat yang berpenghasilan rendah yang ingin menunaikan ibadah haji namun tidak ada biaya, karena dengan setoran awal Rp. 100.000,00 dan setoran rutin setiap bulan minimal Rp. 100.000,00 akan lebih memudahkan masyarakat.

C. Pembahasan Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil temuan penulis bahwa media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan adalah penyebaran brosur, penawaran *souvenir*, *event*, media sosial, *word of mouth*, program ABATANA, program *Labbaik Special Gift*, spanduk dan pamflet.

Berbagai media promosi yang telah disebutkan di atas, media promosi yang efektif salah satunya adalah *event*. *Event* adalah promosi

⁵³ Demas Hartanto Buanadhara, *Ibid.*

yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan dengan membuka gerai. Kelebihan *event* yaitu dihadiri oleh nasabah kalangan menengah ke atas dan akan lebih mudah dalam menawarkan tabungan mabrur. Kemudian, dalam *event* juga dapat menggabungkan alat promosi lainnya, seperti brosur. Sehingga, nasabah akan lebih mengenal produk dengan lengkap berikut dengan penjelasan yang dipaparkan oleh pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan, juga dapat melakukan penawaran *souvenir* khusus untuk nasabah yang sudah mengikuti program ABATANA, dengan menggabungkan program tersebut maka otomatis akan ada *standing instruction* setiap bulannya. Kekurangan dari *event* adalah hanya pada biaya pengeluaran yang tidak sedikit, yaitu biaya untuk penyewaan gerai dan kebutuhan pembuatan brosur.

Promosi dengan *word of mouth* juga terbukti efektif. Kelebihan dari *word of mouth* adalah komunikasi yang efisien, karena dapat berlangsung setiap saat tanpa ada batasnya. Kemudian, promosi jenis ini tidak memerlukan biaya, hanya mengandalkan kepandaian berbicara dan bagaimana mempengaruhi nasabah. Nasabah yang puas dan merasa senang akan membagikan informasi tentang tabungan mabrur ke nasabah yang lainnya.

Media promosi Bank Syariah Mandiri yang masih kurang efektif diantaranya yaitu penyebaran brosur. Dimana daerah jangkauan penyebaran brosur masih kurang luas, hanya disekitar Sawangan, Cinangka dan Parung. Lalu, media sosial yang masih kurang dimanfaatkan.

Padahal, di era modern ini teknologi memegang peran penting dalam memasarkan suatu produk. Selanjutnya, penawaran *souvenir* juga kurang menarik perhatian nasabah, dimana *souvenir* yang ditawarkan bukan sesuatu yang diinginkan nasabah dan program-program yang tidak membuat nasabah tertarik untuk mengikutinya. Terakhir, pemasangan spanduk sangat jarang dilakukan. Padahal, pemasangan spanduk akan lebih menarik perhatian. Misal, dipasang di daerah Parung, maka otomatis nasabah yang melewati Parung akan terus melihat produk tabungan mabrur yang ditawarkan. Akan Tetapi, Bank Syariah Mandiri tidak berhenti untuk terus berinovasi dalam mempromosikan tabungan mabrur, karena tidak terfokus pada hasil, tetapi lebih kepada usaha yang maksimal bagaimana media promosi yang dilakukan dapat berkembang terus menerus.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan diatas, peneliti menyimpulkan bahwasannya media promosi tabungan mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan yaitu membuka gerai dalam *event* nasabah seperti lembaga amil zakat, penyebaran brosur di daerah Sawangan, Cinangka dan Parung, penawaran *souvenir*, penawaran khusus melalui spanduk, penawaran umroh dengan syarat membuka tabungan mabrur, media sosial, dan *word of mouth*.

Dari media promosi di atas, tentunya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Tetapi, media promosi yang paling efektif di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan adalah *event* dan *word of mouth*.

B. Saran

1. Bank Syariah Mandiri hendaknya memperluas daerah promosi, agar tidak hanya terfokus di daerah Depok.
2. Bank Syariah Mandiri hendaknya lebih memanfaatkan media sosial seperti *instagram*, *facebook*, *youtube*, *twitter* dan *website*.
3. Bank Syariah Mandiri hendaknya menambah media promosi seperti menggunakan iklan di televisi.

4. Bank Syariah Mandiri dimohon menambah jumlah SDM dalam penyebaran brosur.
5. Bank Syariah Mandiri hendaknya memperbanyak *event-event* nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arief, Nur Rianto. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010.
- Al Arief, Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia. 2012.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jas*. Bandung: Alfabeta. 2005.
- Bin Yazid al-Qazwiny Ibnu Majah, Al-Hafidz Abi Abdillah Muhammad. *Sunan Ilmu Majah*. Beirut: Darul-Fikr. 1992.
- Daryanto. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Satu Nusa. 2011.
- Demas Hartanto Buanadhara, *Branch Operation & Service Manager (BOSM), Wawancara Pribadi*, Sawangan, 28 Januari 2020
- Dokumen dari Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Depok Sawangan.
- Fatwa DSN MUI, www.dsnmui.or.id diakses pada tanggal 28 November 2019.
- Gitosudarmo, Indriyo. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. 2012.
- Handayani, Eka. *“Implementasi Nisbah Bagi Hasil Produk Tabungan Mabror Melalui Akad Mudharabah Dalam Perspektif Ekonomi Islam”* Skripsi Strata Satu pada Program Sarjana Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. 2019. diakses di <https://www.google.com> pada tanggal 29 November 2019.
- Handoko, Hani. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. 2009.
- Haryono dan Amirul Hadi. *Metodelogi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia. 1998.
- Huda, Nurul, dkk. *Pemasaran Syariah*. Depok: Kencana. 2017.
- Ikit. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Gava Media. 2018.
- Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Yogyakarta: Gramasurya. 2015.

Mara Suci, Ratih. *“Strategi Pelayanan Produk Tabungan Mabror Dalam Meningkatkan Loyalitas Mabror Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran”* Skripsi Strata Satu pada Program Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN). Semarang: Institut Agama Islam Negeri (IAIN). 2016. diakses pada tanggal 29 November 2019.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan, www.ojk.go.id, diakses pada tanggal 28 November 2019.

Rawambaku, Hendrik. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Penerbit Libri. 2015.

Sarwani, Deni. *“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabror Junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang”*. Skripsi Strata Satu pada Program Sarjana UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015. diakses di <https://www.google.com> pada tanggal 29 November 2019.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Elfabeta. 2007.

Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pres. 2015.

Taylor dan Bogdan. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya. 1996.

Undang-undang No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 ayat 21 tentang Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

www.kemenag.go.id

www.mandirisyariah.co.id

Yusuf, Muri. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Penelitian Gabungan*. Jakarta: Gramedia Group. 2016.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : 47/F.6-UMJ/XI/2019
Lamp : 1 (satu) bundel
Hal : Bimbingan Skripsi Mahasiswa

Jakarta, 28 Rabiul Awal 1441 H
25 November 2019 M

Yth.
Bapak Drs. Anshori, M.A.
Dosen Pembimbing Skripsi
Fakultas Agama Islam UMJ
di
empat

Assalamu'alaikum W.W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : MELDA PUTRI SAGITA
Nomor Pokok : 2016570053
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (S1)
Judul : *Minat Nasabah pada Tabungan Mabruur di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciputat, Tangerang Selatan, Banten.*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum W.W.



Tembusan:
1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip






UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : MELDA PUTRI SAGITA
No. Pokok : 2016570053
Judul Skripsi : *Minat Nasabah pada Tabungan Mabru di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciputat, Tangerang Selatan, Banten.*
Pembimbing : Bapak Drs. Anshori, M.A.
Tgl. Berakhir : 25 November 2019 s.d. 25 Mei 2020

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1.	2/2019 /12	Proposal	= Perubahan out line	
2.	6/2019 /12	Bab I	= Konsul penulisan nyat = Konsul Penelitian ds release = Tilasuri kembali masalah	
3.	14/2019 /12	BAB I	= Temukan masalah sesuai Latar Belakang masalah = Diskusikan kembali Us judul	
4.	18/2019 /12	Bab I [15]	= Tampilkan daftar pustaka = = Silahkan melakukan kan penelitian	

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
5.	30/2020 17	Bab I Id Bab III	= Fatah Nektar = Ruraf Arab = Tajanah al Quran = Kautifan	
5.	31/2020 18	Kata Pengantar	= Susunan keuculan	
6.	3/2020 18	Daftar Pustaka = Kesimpulan partungick koreksi	= Diperbaiki susunan	
7.	4/2020 18	selesai	= Segera daftar Ujian Skripsi	

- Catatan : 1. Lembar konsultasi ini agar dibawa dan diserahkan/diminta paraf dari pembimbing setiap konsultasi.
2. Topik permasalahan diisi oleh mahasiswa yang bersangkutan.
3. Lembar konsultasi ini harus diserahkan ke Fakultas ketika melakukan pendaftaran ujian skripsi.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : 56 F.6.I-UMJ/I/2020

Jakarta 26 Jumadil Awal 1441 H

Hal : Permohonan Riset/Penelitian

22 Januari 2020 M

Kepada Yth.
Kepala Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan
Ruko Bukit Sawangan Indah Blok F2 No.3, Jl. Raya Parung, Sawangan, Depok

Assalamu'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : MELDA PUTRI SAGITA
Nomor Pokok : 2016570053
Tempat Tgl/Lahir : Kebumen, 22 Maret 1998
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 089653031571

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

"Model Promosi Tabungan Mabru di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan"

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu'alaikum W. W.



1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)



Kantor Cabang Depok Sawangan
Jl. Raya Ciputat Parung RT. 01 RW:010
Curug - Bojongsari, Depok
Telp : (0251) 8601 759, 8601 771
Fax : (0251) 8619 609
www.syahmandiri.co.id

07 Februari 2020
No. 22/086-03/222

Kepada
Universitas Muhammadiyah Jakarta
Fakultas Agama Islam
Jl. KH Ahmad Dahlan, Ciputat
Jakarta Selatan

U.p. Yth: Bapak Drs. Tajudin, M.A., Wakil Dekan I

Perihal : **SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Referensi: Surat UMJ FAI No. 56/F.6.I-UMJI/2020 tanggal 27 Januari 2020 perihal Permohonan Riset/penelitian

Assalamualaikum Wr.Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh jajaran staf senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Menunjuk referensi tersebut di atas, dengan ini kami menerangkan bahwa :

Nama : MELDA PUTRI SAGITA
NIM : 2016570053
Program Studi: Manajemen Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Model Promosi Tabungan Mabur di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan

Telah melakukan penelitian/riset dari tanggal 27 Januari 2020 sampai dengan 5 Februari 2020 di Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

PT BANK SYARIAH MANDIRI
KCP DEPOK SAWANGAN

Demas Hartanto
Branch Operation & Service Manager

Lebih Berkah

MULAI DENGAN SYARIAH AGAR HIDUP JADI BERKAH

mandiri
syariah

mandiri
syariah

Layanan syariah untuk
seluruh kebutuhan finansial Anda

mandiri
syariah

tabungan mabrur berkah

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji.

Manfaat:

- Aman dan terjamin.
- Mendapatkan fasilitas reminder notifikasi saldo.
- Cover asuransi ≥ Rp 5.000.000.

Persyaratan: WNI, KTP & NPWP.

Fitur:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- Setoran awal minimum: Rp 100.000
- Saldo minimum: Rp 100.000
- Minimum setoran berikutnya: Rp 100.000
- Biaya administrasi: Tidak ada.
- Biaya penutupan rekening: Rp 20.000
- Jumlah saldo yang didaftarkan ke siskohat: Rp 25.100.000
- Biaya penggantian buku tabungan karena hilang atau rusak: Rp 10.000
- Penarikan Nasabah tidak diperbolehkan melakukan penarikan saldo tabungan mabrur berkah kecuali dalam keadaan darurat misalnya nasabah mendapatkan musibah atau kemalangan.

tabungan berencana berkah

Tabungan berjangka untuk berbagai rencana Anda yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang dan memiliki perlindungan asuransi secara gratis.

Manfaat:

- Bagi hasil yang kompetitif.
- Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- Jaminan pencapaian target dana.

Persyaratan:

- KTP, NPWP & Minimum usia 17 tahun.
- Usia maks. 60 tahun saat pembukaan rekening & 65 tahun saat jatuh tempo.
- Memiliki rekening tabungan/giro sebagai rekening asal (*source account*).

Fitur:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- Setoran Bulanan: Minimum Rp 100.000
- Biaya administrasi bulanan: Gratis.
- Biaya penutupan rekening setelah jatuh tempo: Gratis
- Biaya penutupan rekening sebelum jatuh tempo: Rp 100.000
- Biaya penggantian buku tabungan karena hilang atau rusak: Rp 10.000
- Periode tabungan: 1 s.d. 10 tahun

Kartu Contoh Tanda Tangan
Signature Specimen



Tanggal *Date* _____ Nama Rekening *Account Name* _____ Nomor Rekening *Account of Number* _____

TABUNGAN *Saving Account*
 GIRO *Current Account*
 DEPOSITO *Deposit*
 LAINNYA *Others* _____

Nama dan Jabatan *Name dan Position* _____ **Tanda Tangan** *Signature* _____

1. _____
TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS

2. _____
TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS

Tanda Tangan yang Diperlukan *Signature Required* _____ **Cap Perusahaan** *Company Stamp* _____

SATU / SALAH SATU
 DUA DIANTARANYA

Aplikasi Pembukaan Rekening Produk Dana Perorangan

Application for Opening Individual Funding Account



Bismillahirrahmanirrahim **Cabang Branch**

Tanggal Date

BERTINDAK UNTUK On Behalf of

APAKAH ANDA SUDAH MEMILIKI REKENING DI BANK SYARIAH MANDIRI BANK? Do You Have an Account in Bank Syariah Mandiri / Bank? TIDAK No YA Yes

Informasi Sumber Dana Source of Fund Information

Data Pribadi Personal Data

NAMA SESUAI IDENTITAS Full Name as in ID
NAMA LENGKAP Full Name
TEMPAT & TANGGAL LAHIR Place & Date of Birth
JENIS KELAMIN Gender

LAINNYA BULAN (DALAM RUPIAH) Other/Month (in Rupiah)

< Rp50 JT	> Rp50 JT - Rp100 JT	> Rp100 JT - Rp250 JT	> Rp250 JT - Rp500 JT	> Rp500 JT
-----------	----------------------	-----------------------	-----------------------	------------

NIP KARYAWAN (Khusus untuk pegawai BSM) Employee Identity Number (Specifically for BSM Employee)
JENIS IDENTITAS UTAMA Main Identity Type

SUMBER DANA DAN TUJUAN PEMBUKAAN REKENING BUKAN UNTUK KEKATAN PEKERJAAN LANGKA DAN PENDANAAN TERORISME
Source of fund and Purpose of Opening Account is NOT for Limited Job and Terrorist Financing

ALAMAT SESUAI ID Address

Tujuan Penggunaan Dana Cash Utilising Purpose

<input type="checkbox"/> BISNIS Business	<input type="checkbox"/> PENERIMAAN GAJI Wage Revenue	<input type="checkbox"/> PEMBERYANTAN DANA Fund Allocation
------------------------------------------	-------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

STATUS PEKERJAAN Job Status

<input type="checkbox"/> TETAP Permanent	<input type="checkbox"/> HONORER Honorary	<input type="checkbox"/> LAINNYA Other
------------------------------------------	-------------------------------------------	----------------------------------------

Tujuan Pengembalian Dana Cash Utilising Purpose

<input type="checkbox"/> TRANSAKSI PRIBADI Private Transaction	<input type="checkbox"/> TRANSAKSI USAHA Business Transaction	<input type="checkbox"/> LAN-LAIN Other
----------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------	-----------------------------------------

ALAMAT TEMPAK TINGGAL Resident Address

ALAMAT KANTOR Office Address

ALAMAT ELEKTRONIK Electronic Address

ALAMAT SESUAI ID Address

ALAMAT TELEPON BUMAH Home Phone

ALAMAT KANTOR Office Address

Bank filled by bank

SURAT KETERANGAN BEKERJA/KARTU PEGAWAI: SURAT KETERANGAN DOMISILI DIKELUARKAN OLEH
 No. _____ No. _____ No. _____ No. _____
 Work Certificate Domicile Certificate Issued by

Jenis Valuta Currency

TABUNGAN BSM KEM BSM TABUNGAN MABUR BSM GIRO IDR BSM TABUNGAN SIMPATIK BSM TABUNGAN VALAS BSM GIRO VALAS SGD TABUNGAN LAINNYA LAINNYA OTHERS LAINNYA OTHERS

Kuasa Debet Standing Instruction
 Dengan menandatangani formulir aplikasi ini, saya/kami memberikan kuasa kepada Bank untuk melakukan rekening saya/kami ini, untuk membayar sejumlah tagihan setiap tanggal yang saya/kami tentukan di bawah ini:
 By signing this application form, I/we authorize the Bank to debit my/our account to pay a number of bills of each date that I/we specify below:

Pembayaran Tagihan P121 B21 Payment
 Pembayaran Rekening Telepon Telephone Bill Payment
 Pembayaran Tagihan Tele. Pagar Bayar Post-paid Telephone Bill Payment
 Pembayaran Lainnya Others Payment

(Perhatikan: Nasabah bertanggung jawab atas Nasabah. Nasabah wajib memencet kolom/bekerja sesuai instruksi yang tidak digambarkan)
 Attention: It is your responsibility to pay bills. Customers must write off standing instruction columns/tables/purpose that is not used)

Layanan 24 Jam 24 Hours Service

FASILITAS LAYANAN 24 JAM 24 Hours Service

BSM CARD BSM NET BANKING

BSM MOBILE BANKING TELEPON SELULAR/Cellular Phone

NOMOR REKENING Account Number

BIKALCALL 1400

Melalui Faks No Fax

Melalui Email Fee Number

Alamat Email Email Address

Layanan Notifikasi Notification Service

SARANA NOTIFIKASI YANG DINGINKAN Notification Demand

Melalui SMS by SMS

Melalui Email by Email

JENIS TRANSAKSI YANG DINOTIFIKASI Type of Notification/Transaction

DEBIT Debit KREDIT Credit

NOTIFIKASI DIBERIKAN UNTUK NOMINAL TRANSAKSI Notification sent to Nominal Transactions

Rp0 Rp10.000.000 Rp1.000.000

Rp100.000 Rp100.000.000 Rp10.000.000

Rp200.000 Rp500.000

Akad Contract

Nasabah dan Bank bersepakat melakukan akad perjanjian sesuai prinsip (with mutual agreement)
 Account Owner and Bank agree to carry out this agreement under the principle of (mutual agreement)

Wadiah yad Dhamanah

Nasabah menyetujui dananya melalui Bank dengan melakukan setoran awal sebesar Rp. _____ (diisi oleh Bank),
 Nasabah menyetujui dananya melalui Bank dengan melakukan setoran awal sebesar Rp. _____ (diisi oleh Bank),
 kesetiaan yang berlaku di Bank.
 Account Owner agrees to carry out this agreement under the principle of (mutual agreement) with the principle of (mutual agreement) and the principle of (mutual agreement).
 Bank based on its consideration could give bonus to Account Owner which will be given on the last month or accordance with the principle of the Bank.

Mudharabah Muthabah

Nasabah menyetujui dananya melalui Bank dengan melakukan setoran awal sebesar Rp. _____ (diisi oleh Bank),
 Untuk itu Bank akan membuka rekening atas nama Nasabah.
 Account Owner agrees to carry out this agreement under the principle of (mutual agreement) with the principle of (mutual agreement) and the principle of (mutual agreement).
 Bank akan berbagi hasil atas dana Nasabah yang diinvestasikan oleh Bank dengan pembagian bagi hasil _____ % untuk Nasabah dan _____ % untuk Bank.
 Bank will share its profit from Account Owner's funds which is invested by Bank with profit sharing with _____ % for Account Owner and _____ % for Bank.
 Apabila dipandang perlu, Bank dapat mengubah dan menetapkan bagi hasil baru yang disetujui oleh Bank dan akan berlaku pada tanggal 1 bulan berikutnya.
 Apabila dalam 10 (sepuluh) hari kalender setelah tanggal pengumuman tersebut tidak ada tanggapan, secara tertulis dari Nasabah, maka Nasabah menyetujui pembagian bagi hasil Account Owner on the last month or accordance with the principle of the Bank.
 If necessary, Bank may change and determine new profit sharing that will be announced in Bank counter and will be effective on 1st date of the next month.
 If ten days calendar after date announced there is no written statement from Account Owner, means the Account Owner agree with the change and the said profit sharing.

DENGAN MENANDATANGANI APRIKASI INI, SAYAKAMI MENYATAKAN BAHWA:
 By signing this application, I/we declare that:

- PT BANK SYARIAH MANDIRI BERHAK MELAKUKAN PEMERIKSAAN TERHADAP KEBENARAN DATA YANG SAYAKAMI BERIKAN.
 PT Bank Syariah Mandiri reserves its right to perform examination against correctness of the data I/we have provide.
- SAYAKAMI SETUJUAN DAN MEMBERIKAN KUASA KEPADA BANK YANG TIDAK DAPAT DIBATALKAN SECARA SEPILAH OLEH SAYAKAMI UNTUK MENDEBET REKENING SAYAKAMI DALAM WAKTU YANG DITENTUKAN BERIKUTNYA, UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN TAGIHAN INI, and authorize the bank that cannot be canceled unilaterally by me to debit my/our payments that arise under this account opening.
- PT BANK SYARIAH MANDIRI TELAH MEMBERIKAN PENJELASAN YANG CUKUP MENGENAI KARAKTERISTIK PRODUK YANG AKAN SAYAKAMI GUNAKAN DAN SAYAKAMI TELAH MEMBACA, MENGETUI DAN MEMAHAMI SEMPURNA KESEKUTIPAN PERINGANNAN PRODUK DIMASUKI SAYAKAMI, dan memberikan penjelasan yang cukup mengenai karakteristik produk yang I/we will use and I/we have read, understand and comprehended over all consequences of usage of the referred products including benefit, risk and cost adhere to the referred products.
- SAYAKAMI MENYETUJUI DAN TUNJUK PADA SYARAT DAN KETUNTUAN YANG BERLAKU PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI TERMASUK TETAPI TIDAK TERBATAS PADA SYARAT-SYARAT UMUM PEMBUKAAN REKENING DAN: I/we agree and subject to terms and conditions prevail at PT Bank Syariah Mandiri including but not limited terms for account opening.

KETUNTUAN DAN SYARAT UMUM REKENING TABUNGAN Terms and conditions savings account

KETUNTUAN DAN SYARAT UMUM REKENING GIRO Terms and conditions current account

SYARAT KHUSUS JOINT ACCOUNT

KETUNTUAN DAN SYARAT LAYANAN 24 JAM SERTA LAYANAN NOTIFIKASI Terms and conditions 24 hours service and notification service

YANG MEMPUNYAI HAK UNTUK MENERIMA ATAU MENOLAK PERMOHONAN ANDA TANPA MENYEBUTKAN ALASAN-ALASANNYA.
 Bank Syariah Mandiri has the right to accept or refuse your application without stipulation of its reasons.

TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA PADA BANK SYARIAH MANDIRI.
 Thank you for your trust to Bank Syariah Mandiri.

TANGGAL Date _____

NASABAH Customer _____

MATERAI Rp1.000,-

Disisi oleh Bank filled Out by Bank

NOMOR CIF Account Number _____

NOMOR REKENING Account Number _____

TANGGAL BUKA REKENING Date of Opening Account _____

JENIS REKENING Type of Account _____

KODE LACAKAN OFFICER Code of Officer/Account _____

PEJABAT BANK Bank Official _____

Tanda Terima Receipt

SAYAKAMI TELAH MENERIMA I/We Have Received

NOMOR KARTU DEBIT INSTAN Instant Debit Card Number _____

NOMOR SERI BUKU TABUNGAN Passbook Serial Number _____

Pasal 1: Definisi

Dalam Syarat-Syarat Umum Pembukaan Rekening (Syarat-Syarat Umum) ini, kecuali rangkaian kata-kata menentukan lain, maka pengertian:

- 1.1. "Badan" berarti suatu badan atau lembaga, baik berbadan hukum atau bukan badan hukum, yang menurut Peraturan Yang Berlaku memenuhi syarat menjadi Pemilik Rekening.
- 1.2. "Bank" berarti PT Bank Syariah Mandiri, berkedudukan di Jakarta Pusat dan beralamat di Jl. MH. Thamrin No. 5 Jakarta Pusat.
- 1.3. "Fasilitas Kartu Mandiri Syariah Debit" adalah kartu yang diterbitkan oleh Bank yang memiliki fungsi utama, yaitu sebagai kartu ATM, kartu Debit, dan kartu discount di merchant yang ditunjuk Bank, yang juga dapat digunakan di Mandiri Syariah Call untuk mengakses layanan phone banking dengan cara menginput 16 digit nomor kartu dan 6 digit nomor PIN.
- 1.4. Fasilitas E-Channel" adalah sarana kanal elektronik yang diberikan oleh Bank (baik milik Bank sendiri maupun bekerja sama dengan pihak lain) kepada nasabah (Pemilik Rekening) untuk memberikan kemudahan dalam melayani transaksi nasabah. Jenis fasilitas E-Channel antara lain Net Banking, Mobile Banking, ATM, Electronic Data Capture (EDC) dan lain-lain.
- 1.5. "Force Majeure" adalah kejadian-kejadian atau sebab-sebab di luar kekuasaan atau kemampuan Bank termasuk namun tidak terbatas pada segala-gangguan virus komputer atau sistem Trojan Horses atau komponen membahayakan yang dapat mengganggu layanan Bank, web browser atau komputer sistem Bank, Nasabah, keadaan peralatan, sistem atau transmisi yang tidak berfungsi, gangguan listrik, gangguan telekomunikasi, kebijakan pemerintah, serta kejadian-kejadian atau sebab-sebab lain di luar kekuasaan atau kemampuan Bank.
- 1.6. Inkaso adalah penagihan surat-surat berharga (warkat inkaso) yang diterima dari nasabah untuk ditagihkan kepada bank lain di luar wilayah kliring atau penagihan warkat inkaso yang diterima dari bank lain untuk ditagihkan kepada Outlet Tertarik.
- 1.7. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) adalah badan hukum yang menyelenggarakan kegiatan penjaminan atas simpanan Nasabah Penyimpan melalui skim asuransi, dan penyangga, atau skim lainnya.
- 1.8. "Pemilik Rekening" berarti pihak-pihak yang mempunyai Rekening pada Bank, baik Perorangan atau Badan.
- 1.9. "Peraturan Yang Berlaku" berarti peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia khususnya di bidang perbankan, termasuk akan tetapi tidak terbatas pada peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, dan ketentuan-ketentuan dari asosiasi-asosiasi dengan siapa Bank tergabung serta aturan-aturan dan kebiasaan-kebiasaan lain yang berlaku pada waktu dan tempat tindakan atau persetujuan tersebut dilaksanakan.
- 1.10. "Perorangan" berarti orang perorangan yang memenuhi syarat Peraturan Yang Berlaku untuk menjadi Pemilik Rekening.
- 1.11. "Rekening" adalah Rekening Giro dan/atau Tabungan dan/atau Deposito dengan Prinsip Syariah milik Pemilik Rekening yang dibuka atas permintaan Pemilik Rekening dengan syarat-syarat khusus pada masing-masing jenis rekening yang merupakan bagian dan menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari Syarat-Syarat Umum ini.
- 1.12. "Rekening Dormant" adalah rekening pasif/inactive, yaitu rekening yang tidak terdapat transaksi debit atau transaksi kredit yang dilakukan oleh pemilik rekening dalam kurun waktu 6 (enam) bulan berturut-turut dan saldo rekening di bawah saldo minimum.
- 1.13. "Prinsip Syariah" yang dimaksud pada butir 1.11 di atas dapat berupa:
 - A. Prinsip Wadiah adalah akad penitipan dana oleh Pemilik Rekening kepada Bank. Pemilik Rekening berhak untuk mengambil dan Bank menjamin untuk mengembalikan dana tersebut secara utuh jika sewaktu-waktu diminta. Pemilik Rekening tidak berhak meminta imbalan apapun yang dipersyaratkan kepada Bank dari akad Wadiah.
Prinsip Wadiah yang digunakan adalah Wadiah Yad Dhamanah dimana Bank dapat memanfaatkan/menggunakan titipan uang tersebut dengan seizin Pemilik Rekening dan menjamin untuk mengembalikan titipan uang tersebut secara utuh setiap saat Pemilik Rekening menghendakinya. Bank berhak menggunakan dana Pemilik Rekening atas prinsip Wadiah Yad Dhamanah Tidak ada imbalan bagi nasabah yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (athaya) yang bersifat sukarela dari pihak Bank.
 - B. Prinsip Mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank dan Pemilik Rekening, dimana Pemilik Rekening menyediakan seluruh dana dan Bank berkewajiban mengelola dana tersebut untuk usaha-usaha yang tidak bertentangan dengan

syariah. Pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan dana tersebut akan dibagi sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati oleh para pihak sebagaimana disebutkan dalam Aplikasi Pembukaan Rekening.

- C. Prinsip Ijarah adalah pemanfaatan jasa dan layanan Bank oleh Pemilik Rekening dan Bank akan mengenakan biaya jasa/fee kepada Pemilik Rekening atas pemanfaatan jasa dan layanan tersebut, misalnya layanan Mobile Banking, Net Banking, layanan notifikasi, dan lain-lain.
- 1.14. "Syarat Khusus" Rekening" adalah ketentuan-ketentuan khusus yang diberlakukan pada jenis Rekening tertentu yang merupakan ketentuan tambahan dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Syarat-Syarat Umum ini.

Pasal 2: Berlakunya Syarat-Syarat Umum

Ketentuan-ketentuan dalam Syarat-Syarat Umum ini berlaku bagi setiap jenis Rekening, akan tetapi jika terdapat Syarat Khusus Rekening dan mengatur ketentuan yang berbeda dari Syarat-Syarat Umum ini, maka ketentuan dari Syarat Khusus Rekening tersebut yang akan berlaku.

Pasal 3: Ketentuan Umum

- 3.1. Dengan dibuka dan dipeliharanya Rekening, maka Pemilik Rekening tunduk kepada ketentuan-ketentuan Syarat-Syarat Umum dan Syarat Khusus Rekening.
- 3.2. Ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam setiap jenis Rekening diberlakukan dan mengikat secara khusus dan tidak dapat dipisahkan dengan karakteristik jenis Rekening yang bersangkutan.
- 3.3. Penggunaan Prinsip Syariah yang dimaksud pada butir 1.13 di atas dapat digunakan:
 - A. Untuk Akad Rekening Giro yaitu Akad berdasarkan prinsip Wadiah atau Mudharabah.
 - B. Untuk Akad Rekening Tabungan yaitu Akad berdasarkan prinsip Wadiah atau Mudharabah.
 - C. Untuk Akad Rekening Deposito yaitu Akad berdasarkan prinsip Mudharabah.
 - D. Untuk akad jasa dan layanan Bank (Mobile Banking, Net Banking, notifikasi, dan lain-lain) yaitu berdasarkan prinsip Ijarah.
 - E. Atau akad lain sesuai dan tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.
- 3.4. Pemilik Rekening harus menyerahkan fotokopi kartu identitas berupa KTP dan NPWP untuk Warga Negara Indonesia (WNI). Apabila Pemilik Rekening adalah Warga Negara Asing (WNA) maka Pemilik Rekening harus menyerahkan fotokopi kartu identitas berupa Paspor, Kartu Izin Menetap Sementara (KIMS/KITAS) atau Kartu Izin Tinggal Tetap (KITAP) atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank. Pemilik Rekening menjamin kepada Bank mengenai keaslian setiap dokumen sebagaimana dimaksud yang diserahkan kepada Bank.
- 3.5. Apabila terdapat perbedaan antara saldo/jumlah/nominal dalam transaksi apapun yang dicatat oleh Pemilik Rekening dengan yang dicatat dalam sistem pencatatan/pembukuan Bank, maka yang dipergunakan/diperhitungkan adalah saldo/jumlah/nominal yang tercatat dalam sistem pencatatan/pembukuan pada Bank. Kecuali apabila terdapat kesalahan nyata oleh Bank dalam pencatatan tersebut.
- 3.6. Bank bersedia membuka Rekening atas nama Pemilik Rekening yang memenuhi persyaratan. Bank akan membukukan segala transaksi, baik pengambilan atau penyetoran uang oleh Pemilik Rekening maupun penerimaan atau pembayaran yang dilakukan Bank untuk kepentingan dan atas beban Pemilik Rekening, sesuai dengan jenis rekeningnya.
- 3.7. Pemilik Rekening wajib menyediakan dana yang cukup pada rekening Giro atau rekening khusus paling kurang sebesar nilai nominal Cek dan/atau Bilyet Giro yang masih beredar dan tetap memelihara saldo minimal atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
- 3.8. Dari waktu ke waktu Nasabah dapat memilih atau menggunakan Fasilitas E-Channel yang disebutkan pada aplikasi pembukaan Rekening atau pada formulir pemohonan layanan tersendiri dan Fasilitas Kartu Mandiri Syariah Debit melekat pada Rekening Pemilik Rekening (apabila Pemilik Rekening memiliki Fasilitas Kartu Mandiri Syariah Debit).
- 3.9. Penyetoran, pengambilan uang tunai dan permintaan transfer atau pembayaran hanya dapat dilakukan dengan menggunakan formulir yang disediakan oleh Bank dan/atau dengan menggunakan media yang disediakan oleh Bank dan menurut tata cara yang berlaku pada Bank.
- 3.10. Formulir-formulir/kartu (jika ada)/ buku Tabungan/ bilyet/ cek yang disediakan oleh Bank untuk Pemilik Rekening harus digunakan semata-mata oleh Pemilik Rekening atau kuasanya atau orang yang ditunjuknya, sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Bank. Dengan menyampaikan alasan yang cukup, Bank dapat menolok penerima kuasa yang ditunjuk oleh Pemilik Rekening.

Syarat-Syarat Umum Pembukaan Rekening



- 3.11 Pemilik Rekening bertanggung jawab sepenuhnya atas segala akibat penyalahgunaan formulir/kartu Mandiri Syariah Debit (jika ada)/buku Tabungan/bilyet/cek yang telah diserahkan oleh Bank kepadanya.
 - 3.12 Dalam hal Pemilik Rekening kehilangan formulir/kartu Mandiri Syariah Debit (jika ada)/buku Tabungan/bilyet/cek, maka Pemilik Rekening wajib segera memberitahukan secara tertulis kepada Bank dengan disertai Surat Laporan Kehilangan dari Kepolisian. Segala risiko yang timbul akibat belum dilaporkannya kehilangan tersebut kepada Bank, menjadi tanggung jawab Pemilik Rekening.
 - 3.13 Pengisian formulir yang terkait dengan pembukaan Rekening dan transaksi yang dilakukan, harus ditulis/diisi dengan lengkap/jelas termasuk dan tidak terbatas yang dilakukan melalui sarana e-channel. Segala akibat yang ditimbulkan dari ketidak-lengkapan/ketidak-jelasan informasi pada formulir dimaksud, menjadi tanggung jawab Pemilik Rekening.
 - 3.14 Bank hanya perlu mengenal tanda tangan Pemilik Rekening yang tersimpan pada Bank. Tandatangani Pemilik Rekening yang disimpan pada Bank tidak lagi mengikat Pemilik Rekening, jika Bank menerima pemberitahuan secara tertulis dari Pemilik Rekening tentang pencabutan/penarikan/pengubahan tandatangan tersebut.
 - 3.15 Perintah-perintah kepada Bank harus diberikan secara tertulis, termasuk jika perintah tersebut dilakukan melalui sarana elektronik.
 - 3.16 Jika terdapat ketidakjelasan perintah, Bank berhak namun tidak wajib untuk menanggihkan pelaksanaan perintah-perintah yang disampaikan oleh Pemilik Rekening hingga Bank menerima penegasan tertulis dan dianggap cukup oleh Bank.
 - 3.17 Bank berhak menolak setiap media instruksi penarikan dana atau instruksi lainnya yang tanda tangannya tidak sesuai dengan contoh tanda tangan yang ada pada Bank, atau terdapat keraguan terhadap transaksi tersebut. Atas penolakan ini Pemilik Rekening melepaskan Bank dari segala tanggung jawab maupun tuntutan yang timbul dari manapun, termasuk dari Pemilik Rekening sendiri.
 - 3.18 Penyetoran dan penarikan tabungan/giro dilakukan saat kas buka pada semua cabang Bank, kecuali pada saat system offline, transaksi hanya dapat dilakukan di kantor cabang Bank dimana Rekening dibuka.
 - 3.19 Bank hanya akan bertanggung jawab atas kerugian akibat keterlambatan, cacat atau salah dimengerti dalam menyampaikan berita dengan kawat, telex, atau telepon antara Bank dengan Pemilik Rekening, pihak ketiga atau kantor-kantor cabang di tempat lain, apabila disebabkan kesalahan nyata oleh Bank.
 - 3.20 Kartu Mandiri Syariah Debit dan Personal Identification Number ("PIN"), Key Code Mandiri Syariah Net Banking dan kode aktivasi Mandiri Syariah Mobile, kode/password Digital Signature bersifat rahasia dan hanya boleh dimiliki/diketahui oleh Pemilik Rekening. Oleh karenanya, sejak kartu Mandiri Syariah Debit dan PIN, Key Code Mandiri Syariah Net Banking dan kode aktivasi Mandiri Syariah Mobile, kode/password Digital Signature diserahkan oleh Bank kepada Pemilik Rekening, maka Pemilik Rekening bersedia menanggung segala risiko atas penggunaan kartu Mandiri Syariah Debit dan PIN, Key Code Mandiri Syariah Net Banking dan kode aktivasi Mandiri Syariah Mobile tersebut, baik yang dilakukan sepengetahuan Pemilik Rekening/Pemegang Kartu atau tidak.
 - 3.21 Penggunaan Kartu Mandiri Syariah Debit dan seluruh jasa atau layanan Bank, tidak boleh digunakan pada transaksi yang bertentangan dengan prinsip Syariah.
 - 3.22 Pemilik Rekening wajib mengubah PIN pada saat pertama kali diterima dan selanjutnya menjaga kerahasiaan PIN dan mengamankan dalam penggunaannya.
 - 3.23 Pemilik Rekening dengan ini memberikan persetujuan/kuasa kepada Bank untuk setiap saat menonaktifkan, membatalkan dan/atau mengakhiri penggunaan kartu Mandiri Syariah Debit, Mandiri Syariah Net Banking, Mandiri Syariah Mobile atau layanan lainnya secara sepihak bila Pemilik Rekening lalai atau tidak mentaati peraturan dan ketentuan umum ini, atau Bank mengetahui dan mempunyai alasan untuk menduga bahwa penipuan atau aksi kejahatan telah atau akan dilakukan atas kartu Mandiri Syariah Debit, Mandiri Syariah Net Banking, Mandiri Syariah Mobile atau layanan lainnya tersebut.
 - 3.24 Pemilik rekening wajib menjaga formulir cek/bilyet giro yang diserahkan oleh Bank kepada Pemilik Rekening. Oleh karenanya, setiap penyalahgunaan formulir cek/bilyet giro tersebut merupakan risiko dan tanggung jawab Pemilik Rekening.
 - 3.25 Atas permintaan Pemilik Rekening, Bank dapat memberikan layanan notifikasi transaksi melalui pesan singkat (SMS) dan/atau surat elektronik (surel/email). Terhadap layanan notifikasi transaksi berdasarkan Pasal ini, Bank mengenakan biaya administrasi atas layanan notifikasi transaksi melalui SMS sebesar Rp500,- per notifikasi yang dibebankan secara bulanan. Untuk notifikasi transaksi melalui surel, Pemilik Rekening tidak dikenakan biaya. Ketentuan biaya Layanan Notifikasi Transaksi baik melalui SMS atau email dapat berubah sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Syarat-Syarat Umum ini.
 - 3.26 Pemilik Rekening berhak mengajukan penghentian layanan notifikasi transaksi dengan mendatangi cabang terdekat.
 - 3.27 Keberhasilan pengiriman layanan notifikasi transaksi tersebut mungkin juga dipengaruhi oleh sistem provider telekomunikasi/internet atau hal lainnya yang di luar kendali Bank.
 - 3.28 SMS notifikasi dikirimkan melalui nama pengirim BSMCenter dan Email notifikasi dikirimkan melalui BSMCenter@bsm.co.id.
 - 3.29 Atas permintaan Pemilik Rekening, Bank dapat memberikan layanan Mandiri Syariah Net Banking. Terhadap layanan Mandiri Syariah Net Banking berdasarkan Pasal ini, Bank mengenakan biaya administrasi sebesar Rp2.500,- per bulan bagi Pemilik Rekening. Perorangan dan sebesar Rp10.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Badan. Ketentuan biaya Mandiri Syariah Net Banking dapat berubah sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam Syarat-Syarat Umum ini.
 - 3.30 Pemilik Rekening wajib segera menginformasikan kepada Bank jika terdapat perubahan nama, alamat, nomor telepon, dan/atau NPWP dengan dokumen yang dianggap cukup oleh Bank.
 - 3.31 Jika Pemilik Rekening (Badan) bubar, maka saldo Rekening Pemilik Rekening akan diserahkan kepada yang berhak, sesuai dengan Peraturan Penangung-Undangan yang berlaku.
 - 3.32 Atas kepemilikan Rekening, Pemilik Rekening dilarang untuk memanfaatkan/menggunakan Rekening untuk penampungan/sarana kejahatan apapun. Dan akibat atas penampungan/sarana kejahatan tersebut merupakan tanggung jawab Pemilik Rekening.
- #### Pasal 4: Kepemilikan Rekening
- 4.1 Dalam hal suatu Rekening dibuka berdasarkan perjanjian pembukaan Rekening Gabungan (Joint Account) maka dapat diartikan bahwa Rekening Gabungan adalah Rekening yang dibuka oleh dan/atau atas nama lebih dari 1 (satu) orang atau badan hukum. Setiap kata "Nasabah" atau "Pemilik Rekening" dalam ketentuan ini diartikan sebagai sendiri-sendiri dan atau bersama-sama tergantung kesepakatan.
 - 4.2 Pada Rekening Gabungan (Joint Account), tanda tangan yang akan dianggap sah oleh Bank adalah tanda tangan yang tersimpan di Bank, yaitu:
 - A. Jika Rekening Gabungan dibuka dengan bentuk "atau/or", maka:
 - 1) Segala tindakan yang dilakukan oleh salah satu pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut mengikat semua pihak secara bersama-sama, oleh karena itu masing-masing secara tanggung renteng bertanggung jawab atas semua akibat yang timbul pada rekening gabungan.
 - 2) Penandatanganan Cek/Bilyet Giro atau instruksi lainnya cukup ditandatangani oleh salah satu pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut dan diterima baik oleh Bank.
 - B. Jika Rekening Gabungan dibuka dengan bentuk "dan/and", maka:
 - 1) Segala tindakan harus dilakukan oleh semua pihak secara membentuk rekening gabungan tersebut dan mengikat semua pihak secara bersama-sama.
 - 2) Penandatanganan Cek/Bilyet Giro atau instruksi lainnya harus ditandatangani bersama-sama oleh pihak yang membentuk rekening gabungan tersebut.
 - 3) Apabila transaksi tidak dilakukan/dihadiri secara bersama-sama oleh Pemilik Rekening maka harus terdapat kuasa dari pihak yang tidak hadir.
 - C. Jika pada Rekening disebutkan nama Pemilik Rekening dengan istilah Q.O., maka penandatanganan yang akan berlaku adalah penandatanganan yang namanya terletak di depan kata Q.O.
 - 4.3 Rekening Gabungan dibuat didasarkan pada kesepakatan saling memberi kuasa di antara pihak-pihak atas nama siapa Rekening dibuka, khususnya berkenaan dengan penetapan pihak yang berwenang dan kewenangannya dalam melaksanakan instruksi serta konsekuensi yang mungkin timbul berkaitan dengan Rekening Gabungan.
 - 4.4 Orang atau badan atas nama siapa Rekening dibuka bertanggung jawab terhadap Bank secara bersama-sama atau tanggung renteng atas segala kewajiban yang timbul dari Rekening tersebut.
 - 4.5 Apabila Pemilik Rekening membuka Rekening lebih dari satu, maka semua Rekening itu dianggap sebagai satu kesatuan.
 - 4.6 Para pihak yang membentuk Rekening Gabungan sepakat untuk menanggung risiko, kerugian dan bertanggung jawab apabila terdapat perselisihan diantara para pihak yang membentuk Rekening Gabungan, termasuk pada akibat penutupan Rekening tersebut. Dalam hal demikian, Bank berhak, namun tidak wajib, untuk menonaktifkan Rekening Gabungan, sampai adanya kesepakatan dari para pihak atau sampai adanya putusan hukum yang tetap.
 - 4.7 Dalam hal salah satu pihak Pemilik Rekening Gabungan meninggal dunia, maka dana dan/atau penutupan Rekening Gabungan tersebut harus dilakukan oleh pihak yang masih hidup bersama dengan ahli waris dari pihak yang meninggal dunia.

- Dalam hal rekening Giro berupa rekening Giro Gabungan, maka:
- Seluruh Pemilik Rekening Giro Gabungan wajib memberikan pernyataan secara tertulis yang menyebutkan pihak yang memiliki hak tanda tangan atas Cek dan/atau Bilyet Giro. Pemegang hak tanda tangan dapat diberikan kepada salah satu atau lebih pihak yang membuka rekening Giro Gabungan.
 - Segala konsekuensi hukum yang timbul atas penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong oleh salah satu atau lebih Pemilik Rekening Giro Gabungan dan memenuhi kriteria Daftar Hitam Nasional (DHN), menjadi tanggung jawab seluruh Pemilik Rekening Giro Gabungan secara tanggung renteng.

Pasal 5: Penyetoran

- Setiap setoran ke dalam Rekening baik melalui kantor Bank atau melalui ATM, harus disertai dengan slip atau aplikasi lain yang ditandatangani atau dilengkapi oleh yang menyertor dan atau dengan cara lain yang ditentukan dan diterima baik oleh Bank. Penyetoran non tunai termasuk tetapi tidak terbatas pada penyetoran dalam bentuk cek, bilyet giro, atau warkat-warkat klining lainnya baru berlaku setelah dananya secara efektif diterima oleh Bank.
- Apabila setoran diterima dalam jenis valuta yang berbeda dengan valuta yang terdapat dalam Rekening, maka pengkreditan ke dalam Rekening menggunakan kurs yang berlaku pada Bank pada saat pengkreditan dilakukan oleh Bank dan Pemilik Rekening dengan ini bertanggung jawab atas kerugian sebagai akibat perubahan kurs valuta dari warkat-warkat yang masih dalam proses inkaso maupun transfer.
- Setoran dalam uang kertas asing akan diberlakukan dengan cara yang sesuai dengan Peraturan Yang Berlaku dan ketentuan yang berlaku pada Bank sebagaimana diumumkan counter Bank atau sarana/media lainnya yang dianggap baik oleh Bank.

Pasal 6: Permintaan Transfer atau Pembayaran dan Penarikan

- Atas setiap permintaan transfer, penarikan dan/atau pembayaran atas beban rekening dalam valuta yang berbeda maka berlaku kurs yang ditetapkan oleh Bank.
- Bank berhak menolak penarikan dana dari Rekening bilamana tidak tersedia dana efektif dalam Rekening dan atau karena alasan lain sesuai dengan Peraturan Yang Berlaku termasuk tetapi tidak terbatas pada ketentuan tentang anti terorisme, pencucian uang, dan lain-lain).
- Pemilik Rekening memahami bahwa jika membuka Rekening dalam valuta asing, terdapat risiko perubahan kurs valuta asing. Oleh karenanya, Pemilik Rekening bersedia menanggung risiko perubahan kurs valuta asing tersebut.
- Penarikan dana Tabungan dapat dilakukan dengan menggunakan slip penarikan atau melalui ATM. Penarikan dana Giro Perorangan dapat dilakukan dengan menggunakan Cek dan/atau Bilyet Giro, dan/atau ATM, dan/atau media penarikan lainnya sesuai dengan ketentuan Bank. Penarikan dana Giro Badan dapat dilakukan dengan menggunakan Cek dan/atau Bilyet Giro, dan/atau media penarikan lainnya sesuai dengan ketentuan Bank.
- Pemilik Rekening bertanggung jawab atas penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro termasuk blanko Cek dan/atau Bilyet Giro yang diperoleh dari Bank.
- Maksimal penarikan tunai dengan Kartu Mandiri Syariah Debit adalah sebesar Rp5.000.000/hari atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.
- Pemilik Rekening wajib menyediakan dana yang cukup dalam Rekeningnya untuk memastikan dapat memenuhi tanggung jawabnya atas setiap penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro.
- Pemilik Rekening mengetahui dan memahami bahwa terdapat konsekuensi hukum yang akan timbul sebagai akibat penolakan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong yang dilakukan, termasuk tetapi tidak terbatas pada dimasukkannya nama Pemilik Rekening ke dalam Daftar Hitam Nasional (DHN). Oleh karenanya, Pemilik rekening menyetujui untuk menanggung segala risiko yang timbul sebagai akibat dari penolakan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong.
- Pemilik Rekening melaporkan pemenuhan kewajiban penyelesaian penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong yang pemenuhannya dilakukan dalam jangka waktu 7 (tujuh) hari kerja setelah tanggal penolakan.
- Pemilik Rekening wajib mematuhi ketentuan-ketentuan yang mengatur mengenai Cek dan/atau Bilyet Giro, antara lain mengenai penandatanganan Cek dan/atau Bilyet Giro, pelunasan bea materai, serta penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro.
- Transfer dana atau pembayaran dapat dilakukan oleh Pemilik Rekening, baik secara tunai maupun menggunakan fasilitas E-Channels melalui kartu Mandiri Syariah Debit, Mandiri Syariah Net Banking, Mandiri Syariah Mobile, Quick Response (QR) code, atau layanan lain.

Pasal 7: Instruksi atau Perintah Pemilik Rekening

- Pemilik Rekening dapat mengajukan fasilitas autodebet untuk pembayaran kewajiban Pemilik Rekening kepada Bank atau pihak ketiga. Pemilik Rekening wajib memastikan ketersediaan dana yang ada di rekening untuk pelaksanaan autodebet, ditambah dana minimal yang harus ada di setiap jenis rekening sesuai Syarat Khusus Rekening.
- Pemilik Rekening dapat menghentikan permohonan autodebet dengan pemberitahuan secara tertulis kepada Bank satu bulan sebelumnya. Untuk menghindari keraguan, apabila di dalam kuasa autodebet tersebut mewajibkan adanya persetujuan dari pihak ketiga untuk mengakhiri kuasa debet dimaksud, maka Bank hanya akan mengakhiri autodebet tersebut jika telah memperoleh persetujuan tertulis dari pihak ketiga dimaksud.
- Bank akan mendebet sejumlah dana dari rekening Pemilik Rekening untuk diteruskan kepada pihak ketiga sesuai dengan permintaan dari Pemilik Rekening. Dengan ketentuan Bank akan mendebet dahulu biaya administrasi untuk autodebet setelah itu mendebet untuk pembayaran tagihan Pemilik Rekening kepada pihak ketiga.
- Biaya kuasa debet (Standing Instruction) serta biaya lain yang timbul dari transaksi tersebut dibebankan kepada Pemilik Rekening.
- Jika Bank telah melaksanakan perintah atau instruksi Pemilik Rekening termasuk tetapi tidak terbatas pada penyetoran, penarikan atau transfer yang digunakan dengan cek, bilyet giro, formulir atau dokumen lainnya yang hilang, dicuri, diselewangkan, digunakan secara tidak sah, dipalsukan, ditiru atau dibuat secara salah, maka semua akibat yang timbul dari adanya hal-hal tersebut di atas menjadi tanggungan atau risiko Pemilik Rekening sepenuhnya kecuali dapat dibuktikan sebaliknya.
- Transaksi-transaksi atau instruksi atau perintah Pemilik Rekening yang terekam atau yang dikeluarkan oleh sarana elektronik dan atau sarana komunikasi lainnya yang digunakan oleh Bank baik berupa data elektronik termasuk tetapi tidak terbatas berupa Quick Response ("QR") maupun data yang tercetak serta data yang terekam dan sebagainya yang merupakan bagian dari sistem transaksi yang digunakan Bank merupakan bukti yang sah dan mengikat Bank dan Pemilik Rekening.
- Identifikasi Pemilik Rekening baik berupa tanda tangan basah/tulis atau, One Time Password ("OTP") atau tanda tangan elektronik termasuk tapi tidak terbatas pada "Signature Verification System (SVS)" atau "Personal Identification Number (PIN)", kode pribadi, kode biometrik, kode kriptografi, dan/atau kode yang dihasilkan dari perubahan tanda tangan manual menjadi tanda tangan elektronik atau identifikasi Pemilik Rekening lainnya yang digunakan dalam transaksi pada sistem transaksi yang digunakan Bank merupakan bukti yang sah dan mengikat Pemilik Rekening dan Bank.
- Segala bentuk identifikasi Pemilik Rekening termasuk dan tidak terbatas berupa Personal Identification Number (PIN), One Time Password ("OTP"), atau kode lain yang diberikan oleh sistem Bank merupakan informasi rahasia dari Pemilik Rekening dan tidak boleh diinformasikan kepada Pihak lain. Segala akibat dari penyalahgunaan dan kesalahan PIN menjadi tanggung jawab Pemilik Rekening.

Pasal 8: Kewajiban Pemilik Rekening

- Pemilik Rekening berkewajiban untuk menyerahkan kepada Bank satu atau lebih contoh tanda tangannya dan satu atau lebih tanda tangan orang-orang yang berhak untuk mewakilinya (kuasanya) dalam hubungan dengan Bank (jika ada), disertai dengan penjelasan lengkap mengenai hak-hak dan wewenang masing-masing. Contoh tanda tangan tersebut tetap berlaku selama tidak ada pemberitahuan perubahan dari Pemilik Rekening yang disampaikan secara tertulis dan diterima baik oleh Bank.
- Apabila Pemilik Rekening masih berhutang dan atau mempunyai kewajiban lainnya kepada Bank yang timbul berdasarkan suatu perjanjian pembiayaan atau apapun juga, Bank berhak dan dengan ini diberi kuasa oleh Pemilik Rekening untuk mendebet rekening Pemilik Rekening dan menggunakannya untuk pembayaran kembali atas setiap jumlah uang yang setiap waktu terhutang kepada Bank.
- Apabila dana yang tersedia dalam Rekening tidak ada/tidak cukup, maka atas permintaan pertama dari Bank, Pemilik Rekening wajib menyertor kepada Bank sejumlah uang yang dianggap cukup oleh Bank untuk pembayaran hutang-hutang dan atau kewajiban-kewajiban lain Pemilik Rekening sebagaimana dimaksud dalam ayat 8.2. pasal ini.
- Pemilik Rekening berkewajiban memberitahukan secara tertulis kepada Bank dengan disertai dokumen pendukung yang sah jika terjadi perubahan data Pemilik Rekening termasuk tetapi tidak terbatas pada perubahan alamat, tanda tangan orang yang berwenang untuk mengikat Pemilik Rekening maupun wewenangnya, susunan pengurus dan status hukum atau Badan serta perubahan Anggaran Dasar atau Anggaran Rumah Tangga. Pemberitahuan tersebut harus diberikan dengan cara yang dianggap baik oleh Bank dan didukung oleh dokumen yang cukup memadai. Perubahan ini baru berlaku sejak diterimanya perubahan tersebut dengan baik oleh

Bank pada cabang pengelola rekening. Setiap kerugian yang diakibatkan karena adanya kelalaian dalam memberitahukan perubahan data tersebut di atas menjadi tanggung jawab Pemilik Rekening sepenuhnya.

Pasal 9 : Informasi Kepada Pihak yang Terkait

9.1 Dengan tidak mengurangi ketentuan peraturan yang berlaku, atas perintah pejabat/instansi yang berwenang, termasuk tetapi tidak terbatas pada kantor pajak, kepolisian, kejaksaan, dan pengadilan, Bank berhak memberikan informasi mengenai data dan keadaan Rekening Pemilik Rekening kepada pejabat/instansi yang berwenang tersebut, dan dengan ini Pemilik Rekening menyatakan persetujuannya kepada Bank untuk memberikan data dan keadaan Rekening Pemilik Rekening kepada pejabat atau instansi dimaksud.

9.2 Pemilik Rekening setuju bahwa Bank memperkerjakan pihak ketiga untuk melaksanakan perintah/memberikan jasa bagi Pemilik Rekening dan/atau menjalankan hak Bank. Oleh karena itu, Pemilik Rekening dengan ini memberikan persetujuan kepada Bank untuk memberikan data/informasi Pemilik Rekening kepada pihak ketiga tersebut. Atas tindakan ini, Pemilik Rekening dengan ini menyetujui bahwa tindakan Bank dalam memberikan data/informasi Pemilik Rekening tersebut, tidak digolongkan sebagai pengungkapan rahasia nasabah sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Yang Berlaku.

Pasal 10: Biaya, Bagi Hasil dan Bonus

10.1 Pemilik rekening dikenakan biaya administrasi sebesar Rp10.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Tabungan, Rp15.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Giro perorangan, dan Rp25.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Giro perusahaan atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Bank.

10.2 Bila Pemilik Rekening menarik dana sehingga saldonya di bawah saldo minimum dan tidak ada transaksi selama 6 (enam) bulan berturut-turut, Pemilik Rekening dikenakan biaya administrasi tambahan sebesar Rp5.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Tabungan, Rp10.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Giro perorangan dan Rp15.000,- per bulan bagi Pemilik Rekening Giro perusahaan atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Bank.

10.3 Biaya penutupan rekening Tabungan dan Giro atas permintaan Pemilik Rekening sebesar Rp20.000,- atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

10.4 Biaya ganti buku Tabungan hilang atau rusak sebesar Rp10.000,- atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

10.5 Pemilik Rekening dengan ini memberikan kuasa dan wewenang kepada Bank untuk membebani Rekening dengan bea meterai, biaya-biaya yang diberlakukan oleh Bank, termasuk yang ditagih oleh bank-bank koresponden dan pihak ketiga lainnya dalam kaitan dengan transaksi yang dilakukan Bank untuk kepentingan Pemilik Rekening, serta segala biaya yang dikeluarkan oleh Bank untuk mendapatkan kembali dana-dana yang merupakan piutang Bank, dalam kaitannya dengan Rekening maupun dalam kaitan bisnis lainnya antara Pemilik Rekening dengan Bank.

10.6 Bagi Hasil:
A. Untuk Rekening yang dibuka berdasarkan Prinsip Mudharabah, Pemilik Rekening akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan nisbah bagi hasil yang dibuat antara Bank dengan Pemilik Rekening yang akan dikreditkan/diberikan setiap bulan atau sesuai dengan ketentuan Bank.
B. Besaran bagi hasil tergantung dari pendapatan riil usaha Bank dikalikan dengan nisbah bagi hasil.

10.7 Bonus:
Untuk Rekening yang dibuka berdasarkan Prinsip Wadiah, atas pertimbangan Bank sendiri, Bank dapat memberikan bonus atau hadiah kepada Pemilik Rekening yang akan diberikan setiap bulan atau sesuai ketentuan Bank. Pemilik Rekening memahami bahwa pemberian bonus atau hadiah tersebut bersifat sukarela dan bukan merupakan kewajiban Bank.

10.8 Bagi Hasil dan/atau Bonus akan dikenakan pajak atau pungutan lain sesuai dengan ketentuan Peraturan Yang Berlaku.

10.9 Pajak atas bagi hasil dan/atau bonus yang diperoleh Pemilik Rekening ditanggung oleh Pemilik Rekening.

Pasal 11: Laporan dan Catatan Rekening

11.1 Untuk produk-produk tertentu Bank akan mengirimkan laporan Rekening kepada Pemilik Rekening secara berkala dan berdasarkan kesepakatan menurut cara dan ketentuan yang berlaku pada Bank. Apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan setelah tanggal laporan Rekening, Bank tidak menerima pemberitahuan tertulis tentang kekeliruan dalam laporan Rekening maka Pemilik Rekening dianggap menyetujui laporan tersebut kecuali berdasarkan karakteristik produk yang bersangkutan tidak dikirimkan laporan Rekening

11.2 Jika laporan atau catatan yang seharusnya diambil sendiri oleh Pemilik Rekening tidak diambil dalam batas waktu 6 (enam) bulan sejak diterbitkan maka laporan atau catatan tersebut akan dimusnahkan oleh Bank, sedangkan untuk laporan yang dikirim ke alamat Pemilik Rekening, jika setelah laporan atau catatan tersebut telah dikirim ke alamat Pemilik Rekening namun kembali ke Bank karena sebab apapun juga maka laporan atau catatan tersebut akan dimusnahkan setelah disimpan dalam jangka waktu 6 (enam) bulan oleh Bank.

11.3 Pemilik Rekening menyetujui bahwa microfilm maupun laporan atau catatan yang dibuat oleh Bank serta daftar-daftar dana dan surat berharga lain termasuk hasil print out/cetakan dari transaksi elektronik, yang diberikan oleh Bank tentang sebab, waktu dan jumlah uang yang terdapat dalam pos-pos dan saldo rekening dan daftar-daftar tersebut di atas merupakan alat bukti yang sah dan mengikat Pemilik Rekening.

Pasal 12: Pemilik Rekening (Perorangan) Meninggal Dunia

12.1. Apabila Pemilik Rekening (Perorangan) meninggal dunia, maka demi hukum kepemilikan rekening beralih pada ahli waris berdasarkan Peraturan Yang Berlaku.

Berdasarkan pemberitahuan tertulis dari ahli waris, maka Bank akan memblokir rekening Pemilik Rekening sementara sampai dengan dilengkapinya semua dokumentasi waris.

12.2. Keterlambatan ahli waris menginformasikan secara tertulis kematian Pemilik Rekening kepada Bank, merupakan risiko dari ahli waris jika terjadi kerugian, gugatan dan/atau akibat hukum yang ditimbulkannya.

Pasal 13: Pemblokiran, Penonaktifan, Penundaan Transaksi dan Penutupan Rekening

13.1. Bank atas pertimbangan sendiri berhak menonaktifkan Rekening dalam hal terdapat indikasi dan atau dugaan sengketa intern dalam diri Pemilik Rekening atau antara Pemilik Rekening Gabungan ataupun karena hal-hal lain yang menurut pertimbangan Bank dapat menimbulkan kerugian bagi Pemilik Rekening, sampai adanya bukti penyelesaian sengketa yang dapat diterima oleh Bank.

13.2. Untuk kepentingan pihak-pihak yang berselisih dan atau agar Bank memiliki landasan yang benar dalam pengelolaan Rekening, Bank atas pertimbangannya sendiri sewaktu-waktu berhak untuk menonaktifkan suatu rekening, apabila terdapat petunjuk/indikasi dan atau dugaan perselisihan/tindak pidana atas seluruh atau sebagian dana yang terdapat pada suatu rekening dan atau perselisihan/tindak pidana atas pihak (baik pemilik rekening maupun pihak ketiga lainnya yang berkaitan dengan rekening) sampai terdapat adanya bukti penyelesaian perselisihan/tindak pidana tersebut.

13.3. Untuk kepentingan pihak-pihak yang terkait Bank berhak menonaktifkan rekening apabila Pemilik Rekening dinyatakan pailit oleh Pengadilan.

13.4. Atas perintah pejabat instansi yang berwenang, Bank berhak memblokir Rekening sampai ada instruksi lebih lanjut dari pejabat instansi yang berwenang untuk membuka kembali Rekening (jika ada).

13.5. Bank berdasarkan pertimbangannya sendiri berhak menutup Rekening jika Rekening tersebut disalahgunakan, termasuk tapi tidak terbatas untuk menampung dan atau untuk melakukan kejahatan atau untuk kegiatan-kegiatan yang dapat merugikan masyarakat atau pihak manapun dan atau Bank atau berdasarkan alasan dan pertimbangan lain yang semata-mata ditetapkan oleh Bank.

13.6. Bank dapat menutup Rekening yang tidak aktif atau pasif (Rekening Dormant) dan bersaldo nol apabila dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan ketentuan Bank tidak ada transaksi atas rekening tersebut.

13.7. Bank berhak menunda/menghentikan sementara transaksi Pemilik Rekening jika diduga menggunakan harta kekayaan yang berasal dari tindak pidana, atau diduga menggunakan dokumen palsu.

13.8. Bank sewaktu-waktu berhak menghentikan hubungan dengan Pemilik Rekening jika terdapat data yang tidak lengkap atau tidak valid melalui pemberitahuan secara tertulis sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

13.9. Saldo yang tersisa pada setiap Rekening yang ditutup akan diberikan kepada Pemilik Rekening setelah dipotong dengan biaya penutupan rekening dan biaya-biaya Bank lainnya yang dikenakan terhadap Rekening tersebut serta setelah diperhitungkan dengan semua jumlah yang wajib dibayar oleh Pemilik Rekening kepada Bank.

13.10. Apabila setelah diperhitungkan kewajiban Pemilik Rekening kepada Bank sebagaimana dimaksud butir 13.9 masih terdapat kewajiban Pemilik Rekening kepada Bank, maka Pemilik Rekening tetap wajib melunasi kewajibannya tersebut sebagaimana disebutkan dalam butir 8.3.

13.11. Pemilik Rekening akan dikenakan sanksi pembekuan hak penggunaan Cek dan/atau Bilyet Gironya dan/atau dicantumkan identitasnya dalam Daftar Hitam Nasional (DHN), jika melakukan penarikan Cek dan/atau Bilyet Giro kosong yang memenuhi kriteria DHN atau karena identitasnya telah dicantumkan dalam DHN oleh Bank lain.

PEDOMAN WAWANCARA

1. Di wilayah mana saja promosi tabungan mabrur dilakukan?
2. Kapan sosialisasi promosi tabungan mabrur dilakukan?
3. Golongan mana saja yg dijadikan target market tabungan mabrur?
4. Bagaimana evaluasi promosi tabungan mabrur?
5. Apa saja model promosi tabungan mabrur?
6. Bagaimana sistem promosi tabungan mabrur?
7. Bagaimana strategi promosi tabungan mabrur?
8. Apakah model promosi tabungan mabrur sudah efektivitas?
9. Apa model promosi yang paling efektivitas?
10. Bagaimana efisiensi dasar model promosi pada tabungan mabrur?
11. Apa gagasan yang melatarbelakangi adanya tabungan mabrur?
12. Apa kelebihan dan kekurangan tabungan mabrur?
13. Berapa jumlah nasabah tabungan mabrur sejauh ini?
14. Apakah jumlah nasabah sudah mencapai target?
15. Kapan evaluasi tabungan mabrur dilakukan?

CATATAN LAPANGAN HASIL WAWANCARA

1. Di sekitar daerah Sawangan, Cinangka, dan Parung.
2. Secara periodik tidak ada, tetapi memanfaatkan *event-event* nasabah. Misalnya, lembaga Amil Zakat membuat sebuah acara, kemudian Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan diminta untuk membuka gerai. Minimal 1 bulan 1 kali *event*.
3. Tidak melihat sosial ekonomi, karena haji merupakan kewajiban umat islam, jadi Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan tidak memberikan pasar khusus. Namun, Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan memiliki target yang pertama adalah lembaga-lembaga pengajian seperti majelis ta'lim dan ibu-ibu rumah tangga yang memiliki kesadaran beribadah haji lebih tinggi.
4. Sejauh ini tidak terlalu banyak melakukan evaluasi. Karena, *growth* atau pertumbuhan pembukaan rekening tabungan mabrur cukup baik, yang menjadi fokus adalah bagaimana mengoptimisasi setiap kegiatan promosi. Apabila kegiatan promosi *disupport* oleh kantor pusat, biasanya kantor pusat memberikan target pembukaan rekening harus sekian, kemudian apabila tidak tercapai maka pendekatan *personal* di lapangan harus lebih bagus lagi. Tetapi, apabila sudah tercapai maka otomatis dipertahankan saja.
5. Melalui penyebaran brosur, penawaran *souvenir*, dan *word of mouth*, yaitu nasabah yang sudah membuka rekening disini, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan memberitahu bahwa disini menerima

untuk pembukaan tabungan haji dan umroh dan akan mendapatkan *souvenir* apabila melakukan setoran dana yang diblokir sejumlah sekian juta atau mendapatkan cuma-cuma jika melakukan setoran rutin setiap bulan juga akan mendapatkan *souvenir*.

6. Selain dilakukan secara langsung di daerah Depok, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan juga melakukan sistem promosi yang dilakukan oleh kantor pusat. Misal, kantor pusat *launching* di sosial media tentang tabungan mabrur, sebagai *follower*, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan hanya tinggal *forward* atau memviralkan iklan tersebut.
7. Hampir sama seperti yang saya jelaskan sebelumnya, selain melibatkan nasabah yang sudah *existing* atau *mouth to mouth*, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan juga melakukan penawaran khusus melalui spanduk pada saat-saat tertentu seperti bulan puasa atau musim haji.
8. Sudah efektivitas atau belum, pihak Bank Syariah Mandiri KCP Depok Sawangan tidak pernah merasa efektif, karena jika sudah merasa efektif berarti berhenti untuk melakukan inovasi. Jadi, tidak terfokus pada hasil, tetapi lebih kepada usaha yang maksimal bagaimana model promosi yang dilakukan berkembang terus menerus. Tetapi, untuk promosi yang masih kurang efektif adalah penyebaran brosur, media sosial, penawaran *souvenir*, dan spanduk.
9. *Event* dan *word of mouth*.

10. Untuk efisiensi menyangkut biaya dan berhubungan dengan efektivitas.
Jadi, bagaimana supaya biaya yang efisiensi, tetapi hasilnya efektifitas.
Model promosi harus tepat sasaran. Misal, pada saat penyebaran brosur kita harus pastikan bahwa brosur yang disebarakan tepat pada target.
Kemudian, pada saat presentasi harus masuk ke tempat yang tepat.
11. Karena sebagai Bank Syariah harus dapat memfasilitasi setiap kebutuhan nasabah semaksimal mungkin, salah satunya menunaikan ibadah haji.
12. a. Kelebihannya;
 - 1) Fitur yang mudah
 - 2) Setoran awal yang hanya Rp. 100.000,00
 - 3) Setoran minimal Rp. 100.000,00
 - 4) Tabungan mabrur dapat dikemas dengan program-program yang berkaitan dengan tabungan mabrur yaitu program Abatana, yaitu nasabah memiliki 2 rekening yang pertama adalah rekening tabungan BSM dan tabungan mabrur. Jadi, setiap bulan dari tabungan BSM (tabungan wadi'ah) ada *standing instruction* misal Rp. 250.000,00 setiap bulan ke tabungan mabrur, jadi otomatis tabungan mabrur terisi setiap bulan dan akan mendapatkan *souvenir*. Juga ada program *Labbaik Special Gift*, yaitu jika nasabah melakukan penempatan dana tabungan mabrur misal 7.500.000,00 atau 10.000.000,00 atau 15.000.000,00 akan mendapatkan souvenir dengan kualitas bagus misalnya mukena, sajadah, dan yang lainnya.

- 5) Tidak dikenakan biaya administrasi
- 6) Asuransi jiwa
- 7) Kemudahan menyetor
- 8) Nasabah mandiri dapat juga mendaftarkan haji di Bank Mandiri khusus tabungan mabrur.

b. Kekurangannya;

- 1) Tidak dapat dicairkan.
- 2) Sebelum nasabah ingin membuka rekening tabungan Mabrur, maka terlebih dahulu calon nasabah harus memiliki tabungan BSM sebagai tabungan induknya.

13. Jumlah nasabah sejauh ini paling banyak 3-5 nasabah perhari. Pertahun kurang lebih 200 nasabah.

14. Sudah untuk setahun terakhir.

15. Evaluasi dilakukan di akhir tahun untuk menentukan sudah mencapai target atau belum.

DOKUMENTASI

