



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK
PEMBIAYAAN DALAM PENCAPAIAN TARGET
PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA, TBK
DI KANTOR CABANG AHMAD YANI KOTA BOGOR**



LUTFIA FAJRANI
NIM : 1905311078

**LAPORAN TUGAS AKHIR
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan
Diploma III Politeknik Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI D3 ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2022

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Lutfia Fajrani
NIM : 1905311078
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Penerapan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dalam Pencapaian Target Pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor

Depok, 12 Agustus 2022

Pembimbing 1

Taufik Akbar, SE., M.S.M
NIP. 198409132018031001

Pembimbing 2

Wahyudi Utomo, S.Sos, M.Si
NIP. 198007112015041001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi



Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si
NIP. 196501311989032001



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Lutfia Fajrani
NIM : 1905311078
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Penerapan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dalam Pencapaian Target Pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, Pada:

Hari : Jumat
Tanggal : 12 Agustus 2022
Waktu : 09.15 – 10.15

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : **Taufik Akbar, SE., M.S.M**
NIP. 198409132018031001

Penguji I : **Risya Zahrotul Firdaus, S.I.Kom., M.Si**
NIP. 198609082020122006

Penguji II : **Dr. Dra. Eva Zulfa Nailufar, M.M.**
NIP. 195908261990032002





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul **“Penerapan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dalam Pencapaian Target pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor”**. Tugas akhir ini disusun sebagai persyaratan kelulusan pada Program Studi Administrasi Bisnis Diploma III Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bantuan moril maupun materil kepada:

1. Dr.sc., Zainal Nur Arifin, Dipl. Ing. HTL., M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Taufik Akbar, SE., M.S.M selaku kepala Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta dan selaku dosen pembimbing materi yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini dengan baik.
4. Wahyudi Utomo, S.Sos, M.Si selaku dosen pembimbing teknis yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan pengarahan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini dengan baik.
5. Bapak, Ibu Dosen dan Staf Administrasi Jurusan Administrasi Niaga, Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta.
6. Ibu R Dina Arfiana, selaku *Customer Service Supervisor* PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor yang dengan baik



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

hati telah menerima penulis untuk melakukan praktik kerja lapangan dan mencari data.

7. Ibu Syifa Gistiani Bacheramsyah, selaku *Funding Transaction Staff* dan pembimbing lapangan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor yang dengan sabar membimbing dan membantu serta memberikan banyak pengetahuan dan pengalaman baru bagi penulis.
8. Seluruh karyawan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor.
9. Teristimewa kepada orang tua serta keluarga besar yang selalu mendoakan, memberikan kasih sayang, memenuhi kebutuhan, motivasi dan semangat kepada penulis.
10. Risya Zahrotul Firdaus., S.I.Kom., M.Si dan Dr. Dra. Eva Zulfa Nailufar, M.M. selaku penguji sidang tugas akhir
11. Teman-teman seperjuangan D3 Administrasi Bisnis 2019 dan seluruh rekan AB-6B.
12. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama menyusun laporan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas dengan rahmat-Nya yang lebih besar dari bantuan yang mereka berikan selama ini kepada penulis. Penulis menyadari banyak keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Sekian, semoga Tugas Akhir ini dengan segala kekurangannya dapat bermanfaat bagi semua pihak. Aamiin Yaa Rabbalalamin.

Depok, 12 Agustus 2022

Lutfia Fairani
NIM 1905311078



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| LEMBAR PERSETUJUAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iv |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR GAMBAR | viii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | ix |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 3 |
| 1.3 Tujuan Penulisan | 3 |
| 1.4 Manfaat Penulisan | 4 |
| 1.5 Metode Pengumpulan Data | 4 |
| 1.6 Metode Analisis Data..... | 5 |
| 1.7 Sistematika Penulisan..... | 5 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 7 |
| 2.1 Pengertian Pemasaran..... | 7 |
| 2.2 Strategi Pemasaran | 12 |
| 2.2.1 Segmentasi Pasar, <i>Targeting, Positioning</i> | 12 |
| 2.2.2 Bauran Pemasaran (<i>marketing mix</i>)..... | 14 |
| 2.3 Tujuan Strategi Pemasaran | 16 |
| 2.4 Fungsi Strategi Pemasaran | 17 |
| 2.5 Pengertian Produk | 18 |
| 2.5.1 Produk Pembiayaan..... | 19 |
| 2.5.2 Produk Pembiayaan Syariah | 19 |
| BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN | 23 |
| 3.1 Sejarah Perusahaan..... | 23 |



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

| | | |
|-------------------------------|--|-----------|
| 3.2 | Struktur Organisasi Perusahaan..... | 25 |
| 3.3 | Visi dan Misi Perusahaan | 29 |
| 3.4 | Tanggung Jawab dan Tugas Pemasaran | 30 |
| BAB IV PEMBAHASAN..... | | 33 |
| 4.1 | Penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor | 33 |
| 4.1.1 | Segmentasi Pasar | 33 |
| 4.1.2 | Menentukan Pasar Sasaran (<i>targeting</i>) | 35 |
| 4.1.3 | Menentukan Posisi Pasar (<i>positioning</i>)..... | 36 |
| 4.1.4 | Bauran Pemasaran (<i>Marketing mix</i>) | 37 |
| 4.2 | Kendala yang dihadapi saat penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor..... | 42 |
| 4.3 | Inovasi dalam penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor..... | 43 |
| BAB V PENUTUP..... | | 45 |
| 5.1 | Kesimpulan..... | 45 |
| 5.2 | Saran | 46 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 47 |
| LAMPIRAN | | 49 |

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2. 1 Konsep Inti Pemasaran..... | 8 |
| Gambar 2. 2 Elemen-elemen Strategi Pemasaran | 17 |
| Gambar 2. 3 Jenis-jenis Produk Pembiayaan Syariah..... | 20 |
| Gambar 2. 4 Jenis-jenis Pembiayaan Ritel..... | 21 |
| Gambar 3. 1 Logo PT. Bank Syariah Indonesia Tbk..... | 24 |
| Gambar 3. 2 Struktur Organisasi..... | 25 |





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|----|
| Lampiran 1 Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara | 49 |
| Lampiran 2 Dokumentasi Saat Wawancara | 50 |
| Lampiran 3 Tanda Tangan Narasumber | 52 |
| Lampiran 4 Dokumentasi Kunjungan Nasabah | 53 |
| Lampiran 5 Brosur KPR PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk | 54 |
| Lampiran 6 Brosur Usaha Mikro & BSI KUR PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk | 55 |
| Lampiran 7 Brosur Tabungan Bisnis PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk | 56 |
| Lampiran 8 Brosur Pesta Hadiah | 57 |



**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi, perusahaan bisnis tentunya memiliki cara dan sistem yang diterapkan untuk mampu mempertahankan pelanggan yang telah ada (*customer loyalty*) dan menarik pelanggan (*customer potential*). Pada dunia perbankan aktivitas pemasaran merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah menjadi suatu keharusan. Adanya pemasaran memiliki tujuan untuk berhadapan langsung dengan para pesaing yang sangat ketat karena memiliki berbagai macam produk dan variasi strategi yang dilakukan oleh bank-bank lainnya. Dalam memasarkan produknya, seorang pemasar harus pandai membaca situasi pasar sekarang dan di masa yang akan datang. Selain itu, pemasar juga harus peka terhadap produk apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh nasabah secara cepat dan tepat.

Perusahaan atau lembaga keuangan perbankan wajib memiliki susunan dan definisi bauran pemasaran secara rinci dan terencana mengenai hal yang akan dilakukan dalam mengoptimalkan kinerja dalam jangka waktu yang panjang. Dalam kegiatan pemasaran, bank memiliki beberapa target pasar dalam pencapaian (*achievement*). Jadi, nilai penting pemasaran bank terletak pada tujuan yang hendak dicapai tersebut seperti dalam meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

Berkembangnya Bank Syariah di Indonesia yaitu wujud dari kebutuhan masyarakat yang menghendaki sistem perbankan yang mampu menyediakan suatu produk baru yang banyak diminati oleh masyarakat dan juga tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syari'ah. Penilaian baik atau tidaknya suatu perusahaan perbankan dilihat dari perkembangan bank dari tahun ke tahun. Suatu bank



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

dikatakan baik apabila banyak dari masyarakat yang berminat dengan produk yang disediakan oleh bank dan juga pelayanan yang memuaskan bagi nasabah itu sendiri (Bank Syariah Indonesia).

Bank Syariah Indonesia bersaing ketat dalam hal memperebutkan dan mempertahankan nasabah. Cara untuk mempertahankan dan meningkatkan nasabah atau mendapatkan nasabah baru yaitu dengan penawaran produk yang beragam, kualitas pelayanan dan keunggulan produk pada Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu. BSI memiliki berbagai macam produk perbankan, produk tersebut meliputi pendanaan, pembiayaan, konsep atau akad dan jasa operasional. BSI juga memberikan pelayanan yang selalu berusaha untuk bertahan, bersaing dan menguasai pasar untuk memenuhi kebutuhan para debitur yang beragam jenisnya. Banyak produk kredit yang dianggap sebagai jasa bank yang paling diminati.

Bank Syariah Indonesia terdapat berbagai macam produk pembiayaan yang ditawarkan, salah satunya yaitu produk murabahah yang menggunakan prinsip jual beli. Secara sederhana, murabahah merupakan suatu penjualan barang seharga lebih tinggi dengan tujuan perolehan keuntungan penjual yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Sumber pendapatan bagi bank yaitu pembiayaan murabahah, maka bank harus mampu mengelola pembiayaan murabahah tersebut, dengan tujuan untuk memberi pengaruh terhadap stabilitas dan keberhasilan bank.

Bank Syariah Indonesia menjadi harapan masyarakat sebagai mitra bisnis bagi perusahaan besar maupun perusahaan kecil yang pada umumnya memiliki keterampilan teknis akan tetapi minim dalam permodalan. Dalam kegiatan produksi maupun konsumsi ada beberapa macam jenis produk yang ditawarkan untuk mendukung kegiatan tersebut. Mengingat mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim dan masih banyak kalangan umat islam yang tidak mau berhubungan dengan perbankan yang menggunakan sistem ribawi maka bank syariah memiliki potensi pasar yang cukup besar dalam menarik minat nasabah. Mengingat pentingnya pengaruh pemasaran bagi jumlah nasabah pembiayaan murabahah maka penulis mengambil judul **“Penerapan Strategi Pemasaran**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritis atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Produk Pembiayaan Dalam Pencapaian Target pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka masalah dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor ?
2. Kendala apa yang dihadapi saat penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor ?
3. Inovasi apa yang diterapkan dalam penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor ?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor
2. Mendeskripsikan kendala yang dihadapi saat penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor
3. Mendeskripsikan inovasi dalam penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.4 Manfaat Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini diharapkan mendapat manfaat yang dapat diambil, antara lain :

- a. Penulis dapat melihat aplikasi dari mata kuliah dasar pemasaran. Karena penulis terlibat langsung dalam kegiatan penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan yang dilakukan PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk dalam pencapaian target.
- b. Untuk PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk penulis dapat mengevaluasi penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan. Sesudah dievaluasi penulis memberikan saran berupa ide produk yang inovatif.
- c. Ilmu Pengetahuan dapat memperluas pengetahuan dan informasi mengenai penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan dalam pencapaian target di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini, penulis akan menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Metode Observasi
Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan atas objek penelitian. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode observasi, yaitu dengan mengamati proses penerapan strategi pemasaran yang terjadi pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk.
2. Metode Wawancara
Wawancara merupakan metode pengumpulan data melalui tanya jawab dengan narasumber yang sesuai dengan objek penelitian yang pokok-pokok yang dianggap penting sehubungan dengan data yang diperlukan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode wawancara, yaitu



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dengan Bapak Dadang Ruhayat selaku *Branch Manager*, Bapak Muhamad Abduk selaku *Micro Marketing Manager* dan Ibu Dina R Arfiana selaku *Customer Service Supervisor* PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor untuk melakukan wawancara dengan pihak yang bersangkutan dalam bidang pemasaran yang diterapkan PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk kepada nasabahnya. Daftar pertanyaan terlampir pada lampiran 1.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan mengabadikan suatu objek yang berkaitan dengan penelitian. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode dokumentasi, yaitu dengan mengambil dokumentasi pada hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran.

1.6 Metode Analisis Data

Dalam penulisan Tugas Akhir ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu metode dengan menguraikan data-data yang telah diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi terkait hal yang berkaitan dengan penerapan strategi pemasaran untuk mencapai target pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk disesuaikan dengan situasi yang sedang terjadi serta dapat dianalisis sebagai bahan data untuk penyusunan laporan tugas akhir.

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami laporan tugas akhir ini, penulis berusaha menyusun laporan ini secara sistematis yaitu terbagi menjadi lima bab. Berikut sistematika penulisan dari laporan tugas akhir ini:



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Bab I: Pendahuluan

Pada bab ini berisikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan sistematika penulisan.

Bab II: Landasan Teori

Pada bab ini berisikan mengenai teori-teori yang dikemukakan oleh para ahli berkaitan dengan topik yang akan dibahas yaitu pengertian pemasaran, pengertian strategi pemasaran, tujuan strategi pemasaran, fungsi strategi pemasaran, pengertian produk beserta produk pembiayaan syariah.

Bab III: Gambaran umum perusahaan

Pada bab ini penulis menguraikan tentang sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, visi dan misi perusahaan, tanggung jawab dan tugas pemasaran.

Bab IV: Pembahasan

Pada bab ini penulis membahas tentang gambaran umum mengenai penerapan strategi pemasaran di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk, serta kendala dan inovasi yang dilakukan pada saat pemasaran produk.

Bab V: Penutup

Pada bab ini merupakan bab terakhir dalam laporan tugas akhir yang berisikan kesimpulan dari seluruh pembahasan dan penulisan yang dilakukan, serta terdapat saran untuk perusahaan sebagai bahan pertimbangan di masa yang akan datang.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penulisan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut.

1. Penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor meliputi tiga tahapan strategi pemasaran yaitu segmentasi pasar, targeting, dan positioning. BSI menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) menggunakan tujuh komponen (7P) yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (lokasi), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), *Physical evidence* (bukti fisik). Dari tujuh komponen tersebut dilaksanakan dengan sungguh-sungguh sebagaimana mestinya agar tujuan atau target perusahaan tercapai.
2. Kendala-kendala yang dihadapi saat penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor yaitu belum maksimal dalam kegiatan pemasaran terkait dengan pelaksanaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam segi penentuan lokasi, sehingga tidak tercapainya suatu target perusahaan. Tidak seimbang hadiah yang diberikan kepada nasabah dalam program pesta hadiah juga membuat nasabah tidak menarik dalam menabung. Kendala lainnya yaitu persaingan yang ketat dengan bank konvensional sehingga memunculkan persepsi umum pada masyarakat terhadap bank syariah dan mempengaruhi nasabah lainnya. Kurangnya sumber daya manusia untuk melakukan pemasaran produk pembiayaan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tentunya menghambat kegiatan pemasaran pada BSI Kantor Cabang Kota Bogor.

3. Inovasi-inovasi dalam penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk di Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor yaitu pemasaran dilakukan yaitu gencar melakukan promosi kepada target pasar yang cukup terjamin pemasukannya seperti BUMN dan ASN. Penerapan promosi dengan konsep universal yang tidak hanya pada *customer* yang beragama Islam saja sehingga tidak membedakan golongan masyarakat. Penerapan konsep personal marketing yang melakukan segmentasi pasar sesuai dengan *customer jurnal map*-nya juga menjadi salah satu inovasi yang dilakukan pemasaran BSI.

5.2 Saran

Setelah adanya kesimpulan yang diperoleh dari penulisan tugas akhir ini, terdapat beberapa saran bagi perusahaan.

1. Pimpinan perusahaan melakukan *recruitment* sumber daya manusia yang memiliki jiwa kompeten dalam bidang pemasaran dan sanggup untuk pencapaian target yang ditentukan perusahaan.
2. Adanya pelatihan dalam jangka waktu yang ditentukan untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam pencapaian target, khususnya pada bagian pemasaran.
3. Memaksimalkan kegiatan pemasaran terkait bauran pemasaran (*marketing mix*) terutama dalam penentuan lokasi (*place*). Ketetapan pemilihan lokasi mitra agen dapat mempengaruhi pencapaian target BSI.
4. Persaingan penawaran produk pembiayaan saat ini lebih tinggi. Perusahaan disarankan mampu untuk terus meningkatkan strategi pemasaran promosi yang memanfaatkan sistem digital.



DAFTAR PUSTAKA

- Anggreani, 2020. Evaluasi Teknik Pemasaran Produk Bank Syariah. (<http://repository.iainbengkulu.ac.id> diakses 10 April 2022)
- Hamdat, A., dkk. 2020. *Manajemen Pemasaran & Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Diandra Kreatif.
- Ismanto, Juli. 2020. *Manajemen Pemasaran*. Tangerang: UNPAM PRESS.
- Kartajaya, Hermawan. 2010. *Perjalanan Pemikiran Konsep Pemasaran Hermawan Kartajaya*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Khasbulloh, A., dkk, 2019. Strategi Pemasaran. (<https://www.academia.edu/40001871> diakses 11 April 2022)
- Nasution, M. L. I. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Nugraheni, N. S. P. 2021. Strategi Pemasaran BSI Tabungan *Easy Wadi'ah* PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. (<https://dspace.uji.ac.id> diakses 10 April 2022)
- Portal Resmi PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk. 2021. Tentang Kami. (<https://www.bankbsi.co.id> diakses pada 15 April 2022)
- Prayoga, Andi. 2015. Tantangan Dan Strategi Bank Dalam Mencari Nasabah Studi Kasus Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bundar Jaya. (<https://repository.metrouniv.ac.id> diakses 12 April 2022)
- Putri, B. R. T. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Denpasar: Universitas Udayana.
- Setyaningrum, A., dkk. 2015 *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Sutriana, Ayu. 2021. *Analisa Pemasaran Segmenting, Targeting, Positioning, Product Dan Price* Perbankan Syariah Di Masa Covid-19. (<https://repository.iainbengkulu.ac.id> diakses 11 April 2022)
- Trijaya, Refsi. 2019. *Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Bengkulu.* (<https://repository.iainbengkulu.ac.id> diakses 11 April 2022)
- Wardana, Wikrama. 2018. *Strategi Pemasaran.* Yogyakarta: Deepublish.
- Yulianti, F., dkk. 2019. *Manajemen Pemasaran.* Banjarmasin: Deepublish.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1

Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana cara PT. Bank Syariah Indonesia Tbk, dalam memasarkan produknya?
2. Siapa saja yang menjadi target pasar PT. Bank Syariah Indonesia Tbk?
3. Apa saja inovasi yang dilakukan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk, dalam pencapaian target?
4. Apa saja kendala yang ada saat memasarkan produk PT. Bank Syariah Indonesia Tbk?
5. Bagaimana solusi yang diberikan terhadap kendala yang ada saat memasarkan produk PT. Bank Syariah Indonesia Tbk?



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2

Dokumentasi Saat Wawancara

1. Narasumber : Dadang Ruhiyat (Branch Manager)



2. Narasumber : Muhamad Abduh (*Micro Marketing Manager*)



3. Narasumber : R Dina Arfiana (*Customer Service Supervisor*)



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3

Tanda Tangan Narasumber

Tanda Tangan Narasumber

PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Ahmad Yani Kota Bogor :

Branch Manager

Dadang Ruhiyat

Micro Marketing Manager

Muhammad Abduh

Customer Service Supervisor

R Dina Arfiana

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dokumentasi Kunjungan Nasabah



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5

Brosur KPR PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk

Spesial SERBA SATU

BSI Griya
Saatnya Punya Rumah Sekarang

Dapatkan margin mulai setara 1,11%* & hadiah Tabungan e-mas setara 1 gram dari BSI Mobile melalui rumahimpian.id

www.bankbsi.co.id
 Bank Syariah Indonesia Call 14040

1,11% MARGIN MULAI SETARA*

*Syarat & Ketentuan berlaku

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan dan merupakan Peserta Penjaminan

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

BSI Griya
Punya Rumah dengan Angsuran Ringan Langkah Berkah Wujudkan Rumah Impian

Spesial Margin Setara 1,11% eff.p.a.*
 Fixed 1 Tahun

Hadiah Langsung THR

www.bankbsi.co.id
 Bank Syariah Indonesia Call 14040

SCAN DISINI

*Syarat dan ketentuan berlaku

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan dan merupakan Peserta Penjaminan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6

Brosur Usaha Mikro & BSI KUR PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

BSI usaha Mikro & BSI KUR

Kembangkan usaha Anda bersama kami

Produk pembiayaan dari BSI yang diperuntukan bagi nasabah wiraswasta perorangan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumtif*.

- Persyaratan mudah.
- Proses cepat
- Sesuai dengan prinsip syariah

*Produk BSI Usaha Mikro

SIGIT HARDIANTO
0856 89 13137
0877 2009 0070

Scanned by TapScanner

BSI Usaha Mikro & BSI KUR

- Persyaratan Mudah**
Produk pembiayaan dengan persyaratan mudah.
- Proses Cepat**
Pengajuan dengan proses yang cepat.
- Prinsip Syariah**
Sesuai dengan prinsip syariah.
- Bebas Biaya**
Bebas biaya administrasi/provisi. **BSI KUR**

Fitur & Persyaratan

| Fitur | Keterangan | |
|-------------------------------|---|--|
| | BSI USAHA MIKRO | BSI KUR |
| Piafond | Rp 5.000.000 - Rp 200.000.000 | s.d Rp 500.000.000 |
| Skema | Murabahah, Ijarah Muntahiyah Bit Tamblik (IMBT), Musyarakah Mutanaqisoh (MMQ). | Murabahah, Ijarah, Musyarakah Mutan aqisoh (MMQ). |
| Usia Nasabah | 21 Tahun atau telah menikah. | |
| Tenor | s.d. 60 bulan | Modal kerja : s.d 48 bulan Investasi : s.d 60 bulan |
| Tujuan | Modal kerja, investasi, dan konsumtif. | Modal kerja dan investasi |
| Dokumen Agunan | Sertifikat Hak Milik (SHM), AJB/ Girik/Letter C/petok D, SHPTU/SIPTU, BPKB, Bilyet Deposito, SHGB | <ul style="list-style-type: none"> • Piafond s/d Rp 50.000.000 (tanpa agunan) • Piafond > Rp 50.000.000 s/d Rp 500.000.000 1. Sertifikat Hak Milik (SHM), SHMSRS, 2. Sertifikat hak guna bangunan (SHGB), 3. AJB/Girik/Letter c/Petok D 4. SHPTU/SIPTU 5. BPKB |
| Persyaratan dokumen pengajuan | Fotokopi KTP, KK, surat nikah (jika sudah menikah), NPWP*, fotokopi bukti kepemilikan agunan. | |

www.bankbsi.co.id
Bank Syariah Indonesia Call 14040

Bank Syariah Indonesia Terdaftar dan Diawasi Oleh Otoritas Jasa Keuangan

Scanned by TapScanner



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 7

Brosur Tabungan Bisnis PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

Tabungan Bisnis

Transaksi Mudah, Usaha Semakin Berkah

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang dapat memberikan kemudahan transaksi nasabah wiraswasta.

- Gratis biaya transfer RTGS & SKN via Teller & Net Banking.
- Gratis biaya titipan kliring.
- Limit transaksi yang relatif besar.
- Mutasi transaksi yang informatif.

Scanned by TapScanner

Tabungan Bisnis

- GRATIS**
biaya transfer RTGS & SKN via Teller & Net Banking.
- GRATIS**
biaya titipan kliring.
- Limit transaksi yang relatif besar.
- Mutasi transaksi yang informatif.
- Kemudahan bertransaksi dengan menggunakan BSI Mobile, BSI Internet Banking & QRIS.
- Fasilitas Pembayaran Zakat secara otomatis.

Tarif dan Biaya

1. Setoran Awal Rp1.000.000.
2. Saldo min harian : Rp10.000 dan rata-rata saldo bulanan min Rp10.000.000.
3. Biaya adm : Rp10.000 jika rata-rata saldo bulanan di bawah Rp10.000.000.
4. Biaya adm bulanan jika saldo dibawah Rp10.000.000 : Rp25.000.
5. Biaya penutupan rekening: Rp50.000.
6. Biaya penggantian buku hilang: Rp5.000.

Syarat dan Ketentuan Umum

- Perorangan: KTP, NPWP.
- Non Perorangan: Sesuai Badan Hukum.

www.bankbsi.co.id
Bank Syariah Indonesia Call 14040

Bank Syariah Indonesia Teredaftar dan Diawasi Oleh Otoritas Jasa Keuangan Scanned by TapScanner

Lampiran 8

Brosur Pesta Hadiah

**PESTA HADIAH
AMAZING MARET**

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

1 PANGCI PANDA atau BEAUTY CASE 10 JUTA

2 1 SET PISAU 15 JUTA

3 MULTI GRILL PAN 20 JUTA

4 KOPER HAPPYCALL 25 JUTA

5 VOUCHER BELANJA 100 JUTA

6 VOUCHER BELANJA 200 JUTA

AREA BOGOR

*syarat dan ketentuan berlaku

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**