



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU BOGOR CITEUREUP 3



Disusun oleh:

Nadira Azizah/2304321001

**PROGRAM STUDI D-III KEUANGAN DAN PERBANKAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026**



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

LAPORAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU BOGOR CITEUREUP 3



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya dari
Politeknik Negeri Jakarta Disusun oleh:

Nadira Azizah/2304321001

**PROGRAM STUDI D-III KEUANGAN DAN PERBANKAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2026**



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Nadira Azizah
NIM : 2304321001
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan

Depok, 15 Juni 2026



Nama Mahasiswa
NIM. 2304321001



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Nadira Azizah
NIM : 2304321001
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Pada PT Bank
Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor
Citeureup 3

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Annisa Alifa Ramadhani, S.E., M. Si. ()

Anggota Penguji : Heri Abrianto, S.E., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal :

Ketua Jurusan Akuntansi




Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., M.Si.
NIP. 197009131999031002



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3” dengan lancar dan tepat waktu. Laporan ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Program Diploma III pada Program Studi Keuangan dan Perbankan, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

Dalam proses penyusunan laporan ini, penulis mendapatkan banyak dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Dr. Bambang Waluyo, S.E., Ak., CA., SAS., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi.
3. Ibu Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Politeknik Negeri Jakarta, yang telah memberikan arahan dalam proses akademik.
4. Bapak Heri Abrianto, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam penyusunan laporan tugas akhir ini.
5. Bapak, Ibu Dosen dan Staf Administrasi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
6. Ibu Astri Kurnialestari, selaku *Branch Operational Service Manager* PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melakukan praktik kerja lapangan.
7. Ibu Nila Oktavia, selaku *Financial Transaction Representative* PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 yang bersedia membantu penulis dalam mendapatkan ilmu dan informasi terkait dengan judul laporan tugas akhir.
8. Seluruh karyawan PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bogor Citeureup 3. Kepada kedua orang tua penulis yang tidak pernah berhenti memberikan doa, kasih sayang, dukungan moral maupun material, serta semangat yang tiada henti kepada penulis.

9. Teman-teman seperjuangan D-III Keuangan dan Perbankan yang telah memberikan dukungan, berbagai informasi, serta saling menyemangati dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan tugas akhir.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis menerima segala bentuk kritik dan saran yang membangun guna sempurnanya laporan ini di masa mendatang. Besar harapan penulis agar laporan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membaca.

Depok, 28 Maret 2026

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Nadira Azizah
NIM. 2304321001



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

Nadira Azizah

Program Studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan, Jurusan Akuntansi
Politeknik Negeri Jakarta

Surel: nadira.azizah.ak23@stu.pnj.ac.id

“Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor
Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3”

ABSTRAK

Masih rendahnya kesadaran masyarakat terhadap manfaat investasi emas melalui skema cicilan serta adanya persaingan dengan berbagai produk investasi lainnya menjadi tantangan dalam memasarkan produk Cicil Emas pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Citeureup 3. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk Cicil Emas, penerapan bauran pemasaran 7P, serta kendala yang dihadapi dalam pemasaran produk Cicil Emas pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3. Metode yang digunakan adalah metode observasi, wawancara, dan studi pustaka selama pelaksanaan magang di BSI KCP Bogor Citeureup 3. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa BSI KCP Bogor Citeureup 3 menerapkan strategi pemasaran berbasis bauran pemasaran 7P yang meliputi produk dengan pilihan gramasi 5–50 gram, penetapan harga kompetitif, lokasi strategis, promosi melalui kegiatan literasi “Ngopi Emas” sumber daya manusia yang profesional, fasilitas fisik yang memadai, serta proses pelayanan yang efisien. Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang diterapkan terbukti efektif dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk Cicil Emas, meski masih terdapat kendala berupa kurangnya kesadaran masyarakat dan persaingan dengan produk investasi lainnya.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Cicil Emas, Bank Syariah Indonesia, Bauran Pemasaran 7P

**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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

Low public awareness of the benefits of investing in gold through installment financing, along with increasing competition from other investment products, poses a challenge to the marketing of the Gold Installment product at Bank Syariah Indonesia Bogor Citeureup 3 Sub-Branch Office. This study aims to determine the marketing strategy of the Gold Installment product, the implementation of the 7P marketing mix, and the obstacles faced in marketing the Gold Installment product at PT Bank Syariah Indonesia Sub-Branch Office Bogor Citeureup 3. The methods used are observation, interviews, and literature study conducted during an internship at BSI KCP Bogor Citeureup 3. The results show that BSI KCP Bogor Citeureup 3 implements a marketing strategy based on the 7P marketing mix, encompassing product offerings ranging from 5 to 50 grams, competitive pricing, strategic location, promotions through the “Ngopi Emas” financial literacy program, professional human resources, adequate physical facilities, and efficient service processes. The conclusion of this study is that the applied marketing strategy has proven effective in increasing customer interest in the Gold Installment product, although challenges remain, including limited public awareness and competition with other investment products.

Keywords: *Marketing Strategy, Gold Installment, Bank Syariah Indonesia, 7P Marketing Mix*

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	viii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Penulisan.....	3
1.3 Manfaat Penulisan.....	4
1.4 Metode Penulisan.....	4
1.5 Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Strategi Pemasaran	6
2.1.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	6
2.1.2 Tujuan Strategi Pemasaran	7
2.1.3 Bauran Pemasaran.....	7
2.2 Pembiayaan Syariah.....	9
2.2.1 Pengertian Pembiayaan.....	9
2.2.2 Jenis Pembiayaan.....	10
2.2.3 Manfaat Pembiayaan.....	11
2.3 Cicil Emas.....	14
2.3.1 Pengertian Cicil Emas.....	14
2.3.2 Keunggulan Cicil Emas	15
2.3.3 Keuntungan Memiliki Emas	15
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	17
3.1 Profil Perusahaan	17
3.1.1 Sejarah Singkat PT Bank Syariah Indoneisia	17
3.1.2 Visi dan Misi PT Bank Syariah Indoneisia.....	18
3.1.3 Penghargaan dan Pencapaian PT Bank Syariah Indoneisia	19
3.2 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Indonesia.....	20
3.3 Bidang Usaha PT Bank Syariah Indonesia	21
BAB IV PEMBAHASAN	22
4.1 Strategi Pemasaran Cicil Emas.....	22

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 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

4.1.1	Target Pemasaran Produk Cicil Emas.....	22
4.1.2	Pelaksanaan Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas	23
4.2	Penerapan Strategi Pemasaran Berdasarkan Bauran Pemasaran (7P),....	31
4.2.1	<i>Product</i> (Produk)	31
4.2.2	<i>Price</i> (Harga)	32
4.2.3	<i>Place</i> (Teimpat).....	33
4.2.4	<i>Promotion</i> (Promosi)	33
4.2.5	<i>People</i> (Orang).....	34
4.2.6	<i>Process</i> (Proses).....	34
4.2.7	<i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	36
4.3	Kendala dalam Memasarkan Produk Cicil Emas	36
BAB V PENUTUP.....		39
5.1	Simpulan.....	39
5.2	Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA.....		41





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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Bank Syariah Indoneisia.....	17
Gambar 3. 2 Struiktuur Organisasi PT Bank Syariah Indoneisia Kantor Cabang Peimbantui Bogor Citeiuiereiup 3	20
Gambar 4. 1 Kegiatan Open Booth Produk Cicil Emas BSI KCP Bogor Citeureup 3	24
Gambar 4. 2 Banner Kegiatan Ngopi Emas (Ngobrol Pintar Investasi Emas)	26
Gambar 4. 3 Suasana Kegiatan Ngopi Emas	26
Gambar 4. 4 Brosur Digital Undangan Kegiatan Ngopi Emas.....	27
Gambar 4. 5 Brosur Digital Simulasi Angsuran Cicil Emas	28
Gambar 4. 6 Brosur Digital Promosi Cicil Emas BSI	29
Gambar 4. 7 Brosur Digital Informasi Pergerakan Harga Emas	30
Gambar 4. 8 Kegiatan Presentasi Produk Cicil Emas kepada Calon Nasabah	31





DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pernyataan Dosen Pembimbing
- Lampiran 2 Lembar Bimbingan Laporan Tugas Akhir
- Lampiran 3 Lembar Persetujuan Sidang Tugas Akhir
- Lampiran 4 Surat Pernyataan Penggunaan Generative AI
- Lampiran 5 Lembar Revisi Sidang TA- Dosen Pembimbing
- Lampiran 6 Lembar Revisi Sidang TA- Dosen Penguji



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 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

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era modern saat ini, perbankan memiliki peran yang sangat penting dalam mendorong kemajuan suatu negara. Hampir seluruh sektor yang berkaitan dengan aktivitas keuangan membutuhkan layanan perbankan. Masyarakat tidak dapat terlepas dari dunia perbankan, karena berbagai aktivitas ekonomi dan keuangan sangat bergantung pada layanan yang disediakan oleh lembaga perbankan (Dalimunthe, Lubis, 2019).

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan No. 10 Tahun 1998, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalukannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 1998).

Berdasarkan Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998, bank umum konvensional merupakan salah satu jenis bank yang menjalankan kegiatan usaha secara konvensional dengan menggunakan sistem bunga. Bank ini menghimpun dana masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito, kemudian menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit serta menyediakan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dalam undang-undang tersebut dijelaskan bahwa bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau syariah dan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara umum (bukan berdasarkan prinsip syariah), mengikuti ketentuan perbankan nasional maupun internasional, serta menggunakan sistem bunga dalam operasionalnya (Ojk, 2024).

Menurut Ahman (2007), bank konvensional memberikan fasilitas kredit kepada masyarakat (debitur) dengan keuntungan jasa (bunga) bagi pihak bank sebesar presentase tertentu sesuai dengan jumlah kredit dan ditetapkan pada saat akad kredit. Pihak debitur wajib mengembalikan fasilitas kredit berupa pokok dan nilai bunganya, baik usahanya untung atau rugi. Dari sisi *funding*, bank konvensional menarik dana dari Masyarakat (kreditur). Misalnya, dalam bentuk



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tabungan dan pemberian jasa simpanan (bunga) sebesar presentase tertentu sesuai dengan besar simpanan dan ditetapkan pada saat kreditur membuka rekening tabungan atau berdasarkan tingkat suku bunga tabungan yang berlaku.

Kegiatan bank syariah merupakan implementasi prinsip ekonomi Islam dengan beberapa karakteristik, yaitu; pelarangann riba dalam berbagai bentuknya. Konsep uang sebagai alat tukar, bukan sebagai komoditas, tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad. Perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah dapat dilihat dari dua sisi, yaitu sisi *funding* (penarikan dana dari masyarakat) dan sisi *lending* (pembiayaan atau perkreditan) (Ahman, 2007).

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia juga dipengaruhi oleh kemajuan perbankan syariah di berbagai negara lain. Bank-bank Islam serta lembaga keuangan syariah mengalami pertumbuhan yang pesat, baik di negara mayoritas muslim maupun di negara-negara Barat. Bank sendiri merupakan lembaga yang memiliki izin untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman, sehingga berfungsi sebagai perantara dalam pengumpulan dan penyaluran dana. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan syariah (Dahlan, 2012).

Usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus menerus, kegiatan pemasaran itu disebut juga strategi pemasaran. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan (Assauri, 2013).

Menurut Kotler dan Keller (2008) salah satu produk investasi yang ada, aman dan menguntungkan dilakukan saat ini untuk masa depan adalah dengan berinvestasi melalui cicil emas. BSI Cicil Emas adalah fasilitas pendanaan kepemilikan emas dengan pembayaran secara angsuran dan emas tersebut dijadikan sebagai jaminan yang diambil sesudah berakhirnya jangka waktu pendanaan. Cicilan emas merupakan salah satu investasi yang menguntungkan terutama untuk jangka panjang. Strategi pemasaran memiliki kekuatan besar terhadap konsumen dan masyarakat luas. Untuk menciptakan suatu organisasi pemasaran yang kuat,



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

pemasaran yang harus berfikir seperti eksekutif didepartemen-departemen lain harus berfikir seperti pemasar.

Emas memiliki fungsi sangat menguntungkan dari pada deposito dan tabungan. Secara fungsi uang sebagai penyimpan nilai, sedangkan emas adalah sebagai pelindung nilai, karena nilai uang sangat berpengaruh dengan tingkat inflasi, sedangkan emas tidak terpengaruh oleh tingkat inflasi. Maka dari itu emas sangat berperan penting, apabila kita dapat memiliki emas sebagai investasi berupa dalam bentuk cicil emas (Medpress: Yogyakarta, 2009).

Selain itu, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 memiliki potensi yang cukup besar dalam memasarkan produk cicil emas. Hal ini dapat dilihat dari lokasi bank yang strategis serta kondisi masyarakat di sekitarnya yang beragam, mulai dari pedagang pasar, pegawai BUMN, wiraswasta, hingga mahasiswa. Keberagaman latar belakang masyarakat tersebut menjadi peluang bagi bank dalam memperluas pemasaran produk cicil emas.

Produk ini memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memiliki emas sebagai bentuk investasi melalui sistem pembayaran secara angsuran. Emas yang ditawarkan pun bervariasi, mulai dari 5 gram hingga 50 gram, serta dilengkapi dengan berbagai promo menarik. Selain itu juga Bank Syariah Indonesia rutin mengadakan acara yang berjudul “Ngopi Emas” yang berisi edukasi terkait investasi emas.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik mendeskripsikan strategi cicil emas pada PT bank syariah kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3 , dengan mengambil judul pada laporan tugas akhir ini : “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3”.

1.2 Tujuan Penulisan

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, tujuan penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mendeskripsikan strategi pemasaran cicil emas pada bank syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3
2. Untuk mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran bank syariah Indonesia berdasarkan pendekatan bauran pemasaran 7P



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3. Untuk mendeskripsikan kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi pemasaran cicil emas pada bank syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3

1.3 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat dari informasi yang telah ditulis dalam laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penulis berharap dapat meningkatkan dan menambah pengetahuan mengenai strategi pemasaran produk cicil emas yang diterapkan di Bank Syariah Indonesia, khususnya pada kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3.

2. Bagi Perusahaan

Penulis berharap lapporan tugas akhir ini dapat menjadi bahan masukan dan evaluasi dalam mengembangkan serta meningkatkan startegi pemasaran produk cicil emas.

3. Bagi Pembaca

Penulis berharap dengan adanya laporan tugas akhir ini dapat memperdalam pemahaman pembaca mengenai strategi pemasaran produk cicil emas.

1.4 Metode Penulisan

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode penulisan untuk memperoleh data dan informasi yang akurat serta relavan dengan pembahasan mengenai strategi pemasaran produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3. Adapun metode penulisan yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Dalam rangka memperoleh informasi yang diperlukan, penulis melakukan kegiatan observasi secara langsung selama pelaksanaan magang di Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3.

2. Wawancara

Penulis juga melakukan wawancara secara informal dengan pihak pihak yang berkaitan. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pegawai bagian *marketing* di Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3 guna memperoleh informasi secara lebih mendalam mengenai strategi



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

pemasaran produk cicil emas.

3. Studi Pustaka

Penulis menggunakan teknik penulisan ini dengan mengkaji berbagai sumber literatur, seperti buku, jurnal ilmiah, hasil penelitian sebelumnya yang relevan, serta sumber informasi dari situs web.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir ini terbagi menjadi 5 (lima) bab, yang masing-masing terbagi lagi menjadi beberapa sub bab yang saling terkait. Berikut adalah uraian masing-masing bab dari laporan tugas akhir:

Bab 1, Pendahuluan. Bab ini memuat penjelasan mengenai latar belakang permasalahan yang menjadi dasar penelitian. Selain itu, pada bab ini juga dijelaskan mengenai tujuan penulisan, metode penulisan, manfaat penulisan, serta sistematika penulisan laporan tugas akhir ini.

Bab 2, Tinjauan Pustaka. Bab ini membahas landasan teori yang relevan dengan topik penelitian. Pembahasan dalam bab ini meliputi konsep perbankan, strategi pemasaran, serta teori-teori lain yang berkaitan dengan pemasaran produk perbankan syariah yang menjadi dasar dalam penelitian.

Bab 3, Gambaran Umum Perusahaan. Bab ini menjelaskan mengenai profil Perusahaan yang menjadi objek penelitian, yaitu Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3. Pembahasan dalam bab ini meliputi Sejarah singkat Perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, serta produk dan layanan yang ditawarkan oleh bank tersebut.

Bab 4, Pembahasan. Bab ini berisi analisis dan pembahasan mengenai strategi pemasaran produk cicil emas yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3. Selain itu, pada bab ini juga membahas mengenai penerapan strategi pemasaran berdasarkan konsep bauran pemasaran (marketing mix).

Bab 5, Penutup. Bab terakhir dalam laporan tugas akhir ini memuat kesimpulan dari hasil pembahasan pada bab selanjutnya, serta saran-saran yang dapat menjadi masukan bagi Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Bogor Citeureup 3 terkait strategi pemasaran produk cicil emas.

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

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan tentang strategi pemasaran pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3, dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan strategi salah satunya adalah target pasar. Target pemasaran di Bank Syariah Indonesia terdiri dari segmen ritel dan institusi, segmen ritel meliputi pedagang pasar, ibu rumah tangga, pelaku usaha mikro, karyawan Perusahaan, dan masyarakat umum. Sedangkan segmen institusi meliputi perusahaan, yayasan, klinik, sekolah, dan lembaga lainnya. Untuk menjangkau target tersebut, Bank Syariah Indonesia menerapkan beberapa strategi pemasaran, yaitu dengan melakukan kegiatan *open booth*, *On The Spot* (OTS), mengadakan acara ngopi emas, penyebaran brosur digital, dan melakukan presentasi produk ke berbagai institusi. Strategi tersebut dilakukan untuk memberikan pemahaman tentang produk Cicil Emas dan menarik minat calon nasabah.

Berdasarkan penerapan bauran pemasaran *marketing mix* 7P, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 telah mengimplementasikan unsur *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence* dalam memasarkan produk cicil emas. Produk yang ditawarkan berupa fasilitas pembiayaan kepemilikan emas secara syariah dengan angsuran yang mudah dan *flat*. Harga diterapkan melalui penentuan uang muka yang sesuai. Dari aspek tempat, lokasi kantor berada di wilayah yang strategis serta dukungan layanan digital melalui aplikasi Byond by BSI, untuk memberikan kemudahan bagi nasabah. Kegiatan promosi dilakukan melalui media cetak seperti brosur, media digital, dan personal selling. Selain itu, kualitas sumber daya manusia, kemudahan dalam proses pengajuan, tersedianya bukti fisik emas, surat kepemilikan emas, dan fasilitas kantor yang memadai menjadi aspek penting keberhasilan dalam memasarkan produk Cicil Emas.



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

Dalam memasarkan produk Cicil Emas terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bogor Citeureup . Kendala tersebut meliputi fluktuasi harga emas yang cenderung meningkat sehingga memengaruhi minat calon nasabah, kemudian ketentuan uang muka yang relative besar bagi nasabah baru, serta masih kurangnya pemahaman masyarakat mengenai investasi emas. Kendala tersebut dapat memengaruhi keputusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan Cicil Emas.

5.2 Saran

Terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 dalam meningkatkan pemasaran produk Cicil Emas adalah sebagai berikut:

1. Bank Syariah Indonesia perlu rutin mengadakan evaluasi terhadap strategi pemasaran guna meninjau efektivitas kegiatan pemasaran produk Cicil Emas yang sudah dilakukan, serta menemukan peluang perbaikan guna menarik minat nasabah dalam produk Cicil Emas.
2. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 khususnya bagian *marketing* perlu melakukan pembaruan harga emas terkini, melalui media digital yang banyak digunakan nasabah, seperti Whatsaap. Dengan adanya informasi harga emas yang selalu diperbarui, nasabah dapat mengetahui kondisi harga emas saat ini, apakah mengalami kenaikan maupun penurunan, sehingga dapat membantu nasabah dalam menentukan waktu yang tepat untuk melakukan pengajuan Cicil Emas.
3. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3 disarankan meningkatkan edukasi dan sosialisasi terhadap ketentuan uang muka pengajuan Cicil Emas supaya nasabah dapat memahami dan mempersiapkan dana sebelum pengajuan, pihak *marketing* dapat memberikan simulasi perhitungan cicilan tersebut, dan kebutuhan dana awal secara jelas.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T., & Tantri, F. (2012). *Manajemen pemasaran*. PT RajaGrafindo Persada.
- Agustin, T. (2022). Prosedur pembiayaan produk cicil emas di Bank Sumselbabel Syariah Cabang Muhammadiyah Palembang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 2(1), 207–220. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v2i1.67>
- Ahman, E. (2007). *Membina kompetensi ekonomi*. Grafindo Media Pratama.
- Alma, B. (2007). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Alfabeta.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank syariah: Dari teori ke praktik*. Gema Insani Press.
- Arifin, Z. (2009). *Dasar-dasar manajemen bank syariah* (edisi revisi). Pustaka Alvabet.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen pemasaran*. PT RajaGrafindo Persada.
- Azizah, N., & Fitriyani, D. (2023). Implementasi akad murabahah pada produk cicil emas di bank syariah Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(2), 1234–1245.
- Bank Syariah Indonesia. (2024). *Laporan tahunan Bank Syariah Indonesia 2024*. PT Bank Syariah Indonesia Tbk. <https://www.bankbsi.co.id>
- Bank Syariah Indonesia. (2025). *Produk dan layanan BSI: Cicil emas*. <https://www.bankbsi.co.id/products>
- Dahlan, A. (2012). *Bank syariah: Teoritik, praktik, kritik*. Teras.
- Dewi, S., Anges, C., Elrika, Lestari, F., Meliani, & Febriani, R. (2024). Analisis pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia tahun 2020–2022. *Jambura Accounting Review*, 5(1), 13–26. <https://doi.org/10.37905/jar.v5i1.106>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariasi dengan program IBM SPSS 25* (edisi 9). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handayani, R. N., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2023). Strategi pemasaran produk bank syariah di tengah pesatnya pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(1), 1–10. <https://doi.org/10.47080/jmb.v5i01.2285>
- Harahap, S. S. (2011). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Hurriyati, R. (2009). *Bauran pemasaran dan loyalitas konsumen*. Alfabeta.
- Indriani, R., & Habib, M. A. F. (2023). Pelaksanaan gadai dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kepanjen 1 dalam perspektif perbankan syariah. *Jurnal Cahaya Mandalika*, 4(3), 557–574. <https://doi.org/10.36312/jcm.v4i3.1885>

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 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

- Ismail. (2011). *Perbankan syariah*. Kencana Prenada Media Group.
- Karim, A. A. (2013). *Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan* (edisi 5). PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2014). *Manajemen perbankan* (edisi revisi). PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2009). *Prinsip-prinsip pemasaran* (Jilid 1, edisi 12). Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). *Manajemen pemasaran* (Jilid 1, edisi 13). Erlangga.
- Kurniawan, M. R. (2024). Perancangan desain booth sebagai media promosi dan memperkuat corporate identity Agree Mart. *GESTALT: Jurnal Desain Komunikasi Visual*, 6(2), 1–16. <https://doi.org/10.33005/gestalt.v6i2.288>
- Mamonto, F. W., Tumbuan, W. J. F. A., & Rogi, M. H. (2021). Analisis faktor-faktor bauran pemasaran (4P) terhadap keputusan pembelian pada Rumah Makan Podomoro Poigar di era normal baru. *Jurnal EMBA*, 9(2), 110–121. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i2.33281>
- Masrukhan. (2026). *Jenis-jenis pembiayaan di bank syariah Indonesia*. Pustaka Ilmu.
- Muhammad. (2005). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. UPP AMP YKPN.
- Resmiatini, E., & Hapsari Imanika, I. A. (2020). Analisis implementasi bauran pemasaran 7P pada Bank Muamalat Kantor Cabang Batu–Malang. *DIALEKTIKA: Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial*, 5(1), 57–76. <https://doi.org/10.36636/dialektika.v5i1.407>
- Rivai, V., & Arifin, A. (2010). *Islamic banking: Sebuah teori, konsep, dan aplikasi*. Bumi Aksara.
- Stanton, W. J. (2001). *Prinsip pemasaran* (edisi 7). Erlangga.
- Sudarsono, H. (2008). *Bank dan lembaga keuangan syariah: Deskripsi dan ilustrasi* (edisi 2). Ekonisia.
- Tjiptono, F. (2008). *Strategi pemasaran* (edisi 3). Andi Offset.
- Umar, H. (2008). *Strategic management in action*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 182.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2018). *Strategic management and business policy: Globalization, innovation and sustainability* (15th ed.). Pearson.



© 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 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 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

Lampiran 1 Surat Pernyataan Dosen Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Heri Abrianto, S.E., M.M.

NIP : 196510051997021001

Adalah dosen tetap atau dosen yang ditunjuk oleh Jurusan Akuntansi PNJ menyatakan bersedia sebagai pembimbing penulisan laporan tugas akhir/ skripsi untuk:

Nama : Nadira Azizah

NIM : 2304321001

Program Studi: Keuangan dan Perbankan

dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Meluangkan waktu minimal sekali dalam seminggu untuk membimbing mulai dari diterimanya surat penunjukan, hingga minimal 8 kali bimbingan.
2. Membuat kesepakatan waktu bimbingan dengan mahasiswa.
3. Menyesuaikan jadwal bimbingan tugas akhir sesuai dengan kalender akademik.
4. Apabila saya tidak melaksanakan tugas tersebut maka saya bersedia digantikan oleh dosen lain.

Demikian surat pernyataan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Depok, ... 16 ... Juni ... 2026

Pembuat pernyataan,

Heri Abrianto, S.E., M.M.

NIP. 196510051997021001



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 2 Lembar Bimbingan Laporan Tugas Akhir



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
 Jalan Prof. Dr. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425
 Telepon (021) 7270036, Hunting, Fax (021) 7270034
 Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

Lembar Bimbingan

NIM : 2304321001
 Nama : Nadira Azizah
 Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
 Nama Dosen Pembimbing : Heri Abrianto, S.E., M.M

Tanggal	Materi Bimbingan	Tanda Tangan
10 Maret 2026	Revisi Bab I	
20 April 2026	Revisi Bab I	
4 Mei 2026	Revisi Bab II	
7 Mei 2026	Revisi Bab II	
26 Mei 2026	Revisi Bab III	
8 Juni 2026	Revisi Bab III	
12 Juni 2026	Revisi Bab IV	
15 Juni 2026	ACC Bab I & II	

Menyetujui KPS,

Depok, 10 Juni 2026

Heti Suryani Fitri, S.S.T., M.M.

NIP. 199004252024062002



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Lembar Persetujuan Sidang Tugas Akhir

LEMBAR PERSETUJUAN UNTUK SIDANG TUGAS AKHIR

Pada tanggal 15/Juni/2026 tugas akhir yang disusun oleh:

Nama : Nadira Azizah

NIM : 2304321001

Judul :

“STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU BOGOR CITEUREUP 3”

Telah disetujui untuk diteruskan ke tahap sidang akhir sesuai dengan jadwal yang akan ditetapkan kemudian.

Disetujui oleh

Pembimbing


**POLITEKNIK
 NEGERI
 JAKARTA**

Heri Abrianto. S.E., M.M.
 NIP. 196510051997021001

Diketahui Oleh

Kepala Program Studi

Tanggal 15 Juni 2026



Heti Suryani Fitri. S.ST., M.M.
 NIP. 1990044252024062002



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

Lampiran 4 Surat Pernyataan Penggunaan Generative AI

**SURAT PERNYATAAN PENGGUNAAN GENERATIVE AI DALAM
TUGAS AKHIR**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

- Nama: Nadira Azizah
- NIM: 2304321001
- Program Studi: D3 Keuangan dan Perbankan
- Judul Tugas Akhir: Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3

Menyatakan dengan sebenarnya terkait penggunaan alat *Generative AI* (seperti ChatGPT, Gemini, Claude, dll) dalam penyusunan tugas ini:

A. Status Penggunaan (Pilih salah satu):

- ☐ Tidak Menggunakan AI: Saya tidak menggunakan alat AI generatif dalam bagian mana pun dari tugas ini.
- ☒ Menggunakan AI secara Terbatas: Saya menggunakan AI hanya untuk tujuan pendukung (seperti perbaikan tata bahasa, pencarian ide, atau struktur outline).
- ☐ Menggunakan AI secara Signifikan: Saya menggunakan AI untuk menghasilkan sebagian konten dengan verifikasi dan pengolahan kembali oleh saya sendiri.

B. Rincian Penggunaan (Jika menggunakan): Jika Anda mencentang opsi penggunaan AI, jelaskan bagian mana yang dibantu oleh AI dan bagaimana Anda memverifikasinya:

Artificial Intelligence Disclosure (AID) Statement:

Artificial Intelligence Tool: [deskripsi alat yang digunakan]; **[Heading]:** [deskripsi penggunaan AI]; **[Human Verifications]:** (Contoh: Saya telah melakukan pengecekan ulang terhadap data/referensi yang diberikan AI dan memastikan kebenarannya melalui sumber literatur asli).

C. Pernyataan Integritas: Saya menyadari bahwa penggunaan AI tanpa deklarasi yang jujur atau penggunaan AI untuk menggantikan proses berpikir kritis saya sepenuhnya dapat dikategorikan sebagai tindakan pelanggaran etika akademik/plagiarisme. Saya bertanggung jawab penuh atas seluruh isi tugas ini.

Depok, 18 Juni 2026

Mahasiswa,

Nadira Azizah



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN AKUNTANSI

Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PEMBIMBING

1. Nama Mahasiswa : Nadira Azizah
2. NIM : 2304321001
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Produk Cici Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3
5. Dosen Pembimbing : Heri Abrianto, S.E., M.M.

No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	ishlah asing → cth mrg!	De.	Acc
2	ikuti angpa/manu		23/26
3	dose pengaji		1/9 H
4			
5			

Catatan:

Revisi diisi Dosen Pembimbing

Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki

Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai

Depok, 25 Juni 2026

Dosen Pembimbing

Heri Abrianto, S.E., M.M.

NIP. 196510051997021001



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6 Lembar Revisi Sidang TA- Dosen Penguji



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN AKUNTANSI

Jl. Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PENGUJI

1. Nama Mahasiswa : Nadira Azizah
2. NIM : 2304321001
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Citeureup 3
5. Dosen Penguji : Annisa Alifa Ramadhani, S.E., M.Si.

No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	tolong tulisan coverannya dihapus	Acc	Ok
2	cek penulisan abstrak	Acc	Ok
3	Tambahkan permasalahan penelitian di awal paragraf	Acc	Ok
4	Sesuaikan revisi bahasa Indonesia	Acc	Ok
5	agk ke dalam lurus supaya rapih	Acc	Ok
6	Tambahkan halaman di akhir lampiran	Acc	Ok
7	Tambahkan sitasi/kutipan utk mendukung opini	Acc	Ok
8	Sumbernya dr mana ? 1.1. ltr belakang	Acc	Ok
9	Tambahkan sumber	Acc	Ok
10	Paragraf menyork	Acc	Ok
11	ngap emas jgn ada spasi	Acc	Ok

12. Tambahkan beberapa penelitian terdahulu yg relevan, sehingga Catatan: ada gap penelitian, lalu urgensi penelitiannya apa? Revisi diisi Dosen Penguji 13. Tujuan penulisan jgn pakai tanda tanya? Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai 13. bagian tinjauan pustaka . tolong rapihkan tambahkan teori dan sitasi

Depok, 25 Juni 2026
Dosen Penguji

Annisa Alifa Ramadhani

Annisa Alifa Ramadhani, S.E., M.Si.

NIP. 19940226202032013

- (13). Menda di pntil persaha gambar
- (14). Rapihkan dngn pntik