

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PADA PT. BPRS AMANAH SEJAHTERA



Disusun oleh:

- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| 1. FRESHA IKA PUTRI | (1022010016) |
| 2. NURUL FADHILAH MOHTAR | (1022010030) |
| 3. SILVI APRILIA ANGGRAENI | (1022010038) |

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI UNIVERSITAS
INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
GRESIK
2023**

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PADA PT. BPRS AMANAH SEJAHTERA



Disusun oleh:

- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| 1. FRESHA IKA PUTRI | (1022010016) |
| 2. NURUL FADHILAH MOHTAR | (1022010030) |
| 3. SILVI APRILIA ANGGRAENI | (1022010038) |

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI UNIVERSITAS
INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA**

GRESIK

2023

LEMBAR PENGESAHAN

**LAPORAN KERJA PRAKTIK
DI PT. BPRS AMANAH SEJAHTERA**

Departemen Akuntansi

(Periode : 24 Juli – 24 Agustus 2023)

Disusun Oleh:

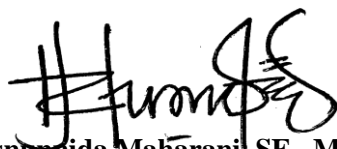
FRESHA IKA PUTRI	1022010016
NURUL FADHILAH MOHTAR	1022010030
SILVI APRILIA ANGGRAENI	1022010038

Mengetahui,
Ketua Prodi Akuntansi UISI



Alfiana Fitri, S.A., M.A., CERA
NIP. 9017260

Mengetahui,
Dosen Pembimbing Kerja Praktik



Husnumida Maharani, SE., M.S.A
NIP. 9318274

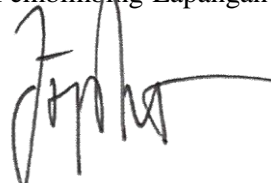
Gresik, 1 September 2023

Mengetahui,
KO Marketing



Wawan Susanto

Menyetujui,
Pembimbing Lapangan



Moch. Zainuddin

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyusun laporan Kerja Praktik ini dengan baik dan tepat waktu.

Laporan Kerja Praktik ini disusun sebagai tanda bukti bahwa kami telah melaksanakan Kerja Praktik di PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik sebagai salah satu prasyarat menyelesaikan Pendidikan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Internasional Semen Indonesia untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak).

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan Kerja Praktik :

1. Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan berkah dan rahmat-Nya.
2. Ibu Alfiana Fitri, S.A., M.A., CERA selaku ketua Prodi Akuntansi Universitas Internasional Semen Indonesia.
3. Ibu Husnunnida Maharani, S.E., M.S.A selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta memberikan perhatian dan motivasi dalam penulisan laporan Kerja Praktik.
4. Bapak Zainuddin, selaku pembimbing lapangan yang telah membantu dalam pelaksanaan Kerja Praktik.

Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan, doa, dan dukungan dalam penyelesaian laporan Kerja Praktik ini.

Akhir kata kami ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah berusaha membantu dalam penyusunan laporan ini, dan kami berharap semoga laporan ini dapat membantu menambah pengetahuan dan pengalaman bagi para pembaca, sehingga kami dapat memperbaiki bentuk maupun isi laporan ini sehingga kedepannya dapat lebih baik.

Gresik, 24 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat	6
1.2.1. Tujuan.....	6
1.2.2. Manfaat Pelaksanaan	6
1.3 Metodologi Pengumpulan Data	7
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang	9
1.5 Nama Unit Kerja Tempat Kerja Praktik.....	9
BAB II.....	10
PROFIL PT. BPRS AMANAH SEJAHTERA	10
2.1. Sejarah dan Perkembangan PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik.....	10
2.2. Visi dan Misi PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik	11
2.3. Lokasi PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik	11
2.4. Struktur Organisasi PT. BPRS Amanah Sejahtera	12
2.5. Produk PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik	13
2.5.1. Produk penghimpunan dana (Funding)	13
2.5.2. Produk Pembiayaan (Lending)	16
2.5.3. Qardh (Pembiayaan Kebajikan)	23
BAB III	27
TINJAUAN PUSTAKA	27
3.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	27
3.2. Strategi Pemasaran.....	29
3.3. Pembiayaan	32
3.4. Minat Nasabah	35

BAB IV	39
PEMBAHASAN	39
4.1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan	39
4.2. Tujuan dan Metodologi Penelitian	40
4.2.1. Tujuan.....	40
4.2.2. Metodologi.....	40
4.3. Hasil dan Pembahasan	41
4.3.1. Proses Pembiayaan.....	41
4.3.2. Proses Pemasaran Produk Pembiayaan	42
4.3.3. Kesimpulan.....	44
4.4. Jadwal Kerja Praktik.....	45
BAB V.....	46
KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
5.1. Kesimpulan	46
5.2. Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	49
1. Surat Penerimaan Kerja Praktik	49
2. Lembar Evaluasi Kerja Praktik	50
3. Lembar Kehadiran Kerja Praktik	56
4. Lembar Asistensi Kerja Praktik	62
5. Dokumentasi Kerja Praktik.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Total Pembiayaan dan Jumlah Nasabah dari Tahun 2018-2022.....	6
Tabel 2 Jadwal Kerja Praktik	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo PT BPRS Amanah Sejahtera	10
Gambar 2 Struktur Organisasi PT. BPRS Amanah Sejahtera	13
Gambar 3 Dokumentasi “Kantor Pelayanan BPRS Amanah Sejahtera”	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bank bukanlah kata yang asing atau terdengar baru bagi masyarakat luas, khususnya bagi orang yang berdomisili di daerah kota, bahkan masyarakat desa juga tidak merasa aneh dengan istilah bank. Jika mendengar kata bank maka Sebagian besar orang berpikir tentang uang yang kemudian menyebabkan banyak orang banyak orang menganggap bahwa bank adalah hal yang berhubungan dengan uang. Sebenarnya, ini bukanlah suatu hal kesalahan, karena bank adalah suatu Lembaga yang bergerak dibidang keuangan. Di berbagai negara khususnya di Negara maju bank merupakan suatu kebutuhan yang utama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam melakukan berbagai transaksi keuangan (Kasmir, 2003:11).

Untuk itu maka pengertian bank yaitu suatu Lembaga yang fungsinya untuk melakukan penghimpinan dana dari pihak ke tiga. Tidak hanya itu bank juga dapat di definisikan sebagai suatu badan dengan tujuan memenuhi kebutuhan kredit dengan menggunakan alat tukar yang baru berbentuk uang ataupun dengan menggunakan uang giral (Suyanto, 2007:1).

Secara umum, perbankan di Indonesia terbagi dua yaitu, bank konvensional dan bank syariah. Berdasarkan Pasal 1 Angka 4 Undang - Undang No 21 Tahun 2008 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan bank konvensional adalah sebuah bank yang melakukan kegiatan dengan prinsip konvensional dan sesuai dengan berbagai jenis seperti bank umum konvensional dan Bank Pengkreditan Rakyat. Dan pengertian bank syariah menurut Pasal 1 Angka 7 merupakan bank yang menjalankan aktifitas usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Imaniyati, 2010: 511).

Sedangkan bank syariah adalah bank yang setiap aktifitas dan kegiatannya tidak menerapkan system bunga. Biasanya bank yang tidak menerapkan system bunga banyak juga dikenal dengan bank islam yang merupakan suatu Lembaga dengan berbagai produk serta aktifitas operasional yang berkembang dengan prinsip AL-

Qur'an serta sunnah dan Hsdist Nabi Mugammad SAW. Maka dengan demikian bank Islam adalah suatu Lembaga keuangan dimana setiap aktifitasnya untuk memberikan suatu pembiayaan serta jasa dalam lalulintas pembayaran yang berdasra pada prinsip dan ajaran islam (Elfadhli, 2016: 1).

Sedangkan pengertian bank syariah secara lebih luas yaitu bank merupakan perusahaan atau Lembaga keuangan yang kegiatan usahanya bergerak dibidang keuangan, maksudnya yaitu kegiatan perbankan selalu berhubungan degan bidang keuangan, dimana aktifitas utamanya yaitu menghimpun dana dengan cara funding. Dengan arti lain Bank Syariah atau bank Islam adalah suatu Lembaga yang aktifitas utamanya adalah untuk memberikan pembiayaan serta jasa pada lalu lintas pembayaran serta transaksi keuangan dalam ajaran Syariah Islam (Kasmir, 2001: 23-24).

Dalam melakukan transaksi keuangan kita hanya dapat melakukannya didalam bank konvensional dan bank syariah saja, akan tetapi terdapat Lembaga keuangan lainnya seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank yang melaksanakan operasional usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam usahanya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS dalam penghimpunan dana masyarakat menawarkan produk tabungan wadi'ah, mudharabah, dan deposito mudharabah, BPRS akan memberikan bonus atau melakukan bagi hasil dari dana yang disimpan oleh nasabah ataupun dari dana investasi nasabah. Jumlah dari bonus yang akan diberikan oleh pihak bank kepada nasabah biasanya akan disesuaikan dengan kemampuan bank itu sendiri sesuai dengan perjanjian dan kesepakatan sebelumnya telah disetujui antara pihak bank dengan pihak nasabah. Untuk menyalurkan dana pada

masyarakat luas adalah berupa pembiayaan serta penempatan pada bank syariah atau pada bank BPRS cabang lain (Ismail, 2016: 55).

Salah satu tugas utama dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) melakukan pembiayaan sesuai prinsip syariah kepada masyarakat. Maksud pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut Undang – Undang Nomor 10 Tahun

1998 tentang perbankan merupakan penyediaan tagihan atau uang yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan tagihan atau uang tersebut setelah jangka waktu jatuh tempo dengan bagi hasil atau imbalan yang telah disepakati diawal pembiayaan (Imaniyati, 2010: 51).

Pada dasarnya pembiayaan yang ditawarkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dan kredit pada bank konvensional memiliki tugas yang sama yaitu dari sisi Teknik dan menerima dan mentransfer uang, dimana bank Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dan bank konvensional sama – sama menggunakan teknologi komputer. Sedangkan yang membedakannya terletak pada landasan hukumnya, dimana bank Syariah menggunakan landasan hukum sesuai dengan AL-Qur'an dan Hadist dan menggunakan system bagi hasil tanpa menggunakan system riba. Minimnya perbedaan antara bank Syariah dengan bank konvensional membuat persaingan di dunia perbankan semakin ketat untuk itu bank syariah harus mempunyai strategi yang menarik agar dapat menarik minat nasabah agar melakukan pembiayaan pada bank syariah. Dalam memberikan pembiayaan yang bagus agar dapat bersaing dengan bank – bank lain yang berada disekitarnya.

Namun meskipun sudah memiliki strategi produk pembiayaan pada bank syariah terkadang bank masih juga belum dapat menghadapi persaingan. Dalam sebuah bank strategi merupakan salah satu faktor terpenting agar bank berjalan dengan baik, karena strategi merupakan pedoman atau arahan bank dalam menjalankan usaha yang akan dijalankan. Strategi yang bisa digunakan pihak bank untuk menarik minat nasabahnya biasanya yaitu menggunakan strategi pemasaran, strategi pemasaran digunakan dalam suatu perusahaan dengan maksud agar semua rencana yang telah di tentukan berjalan sebagaimana yang diinginkan. Salah satu strategi bank adalah dengan menggunakan strategi pemasaran, dimana startegi pemasaran tersebut terbagi atas 7P untuk produk jasa, yaitu sebagai berikut:

1. Produk (*Products*)

Segala sesuatu yang bisa memenuhi suatu kebutuhan serta keinginan dari

konsumen disebut juga dengan produk. Philip Khotler mengemukakan bahwa yang disebut dengan produk yaitu segala sesuatu yang bisa diberikan atau ditawarkan pada suatu pasar agar mendapatkan perhatian dari konsumen dan menimbulkan keinginan untuk membeli serta kemudian akan dipakai untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan dikonsumsi sesuai kebutuhan (Kasmir, 2001: 159).

2. Harga (*Price*)

Pendapatan harga atas suatu produk adalah hal yang perlu untuk di pertimbangkan. Perusahaan sangat penting untuk mempertimbangkan banyak hal sebelum menetapkan suatu harga karena hal ini berhubungan dengan laku atau tidaknya produk tersebut di sebuah pasar. Harga yang ditetapkan hendaknya sesuai dengan kondisi pasar, pesaing, karakteristik, konsumen, serta layanan yang akan diberikan. Kesalahan dalam penentuan harga sangat memberikan efek dan pengaruh buruk pada suatu produk dan jasa yang akan diperjual belikan. (Kasmir, 2001: 164).

3. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah suatu aktifitas dan juga kegiatan untuk mengaplikasikan berbagai Teknik dan strategi untuk mengkomunikasikan suatu info yang dapat menarik minat konsumen mengenai barang yang diperjual belikan. Hal ini dapat mempengaruhi minat pembeli secara langsung maupun tidak langsung melalui berbagai pihak (Suryani, 2017: 40).

4. Tempat (*Place*)

Tempat adalah salah hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan oleh perusahaan dengan sangat tepat. Tempat yang strategis akan mempengaruhi minat konsumen untuk menggunakan suatu produk dan jasa. Hal ini karena lokasi dan tempat yang strategis akan lebih mudah untuk diakses oleh nasabah dan tentunya merupakan suatu bentuk investasi bagi perusahaan. Tidak hanya itu, lokasi yang strategis juga dapat menekan angka atau biaya yang dikeluarkan untuk promosi dan pemasaran serta lokasi yang tidak strategis akan

membutuhkan biaya pemasaran dan promosi yang banyak (Suryani, 2017: 40).

5. Orang (*People*)

Personil, orang atau karyawan adalah asset penting bagi tiap perusahaan untuk terus dikembangkan khususnya perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Diharapkan perusahaan memiliki personal atau karyawan yang aktif, komunikatif, serta memiliki keahlian yang tepat sesuai dengan bidangnya. Tidak hanya itu, karyawan adalah aspek utama yang akan mengambil peran dalam sebuah perusahaan serta dengan mudah memberikan pengaruh pada persepsi pelanggan (Suryani, 2017: 40).

6. Proses (*Process*)

Proses adalah suatu gabungan dari berbagai aktivitas dan kegiatan yang berupa jadwal, cara, strategi, serta prosedur yang akan diberikan kepada tiap nasabah. Proses akan memberikan jaminan pada tiap kualitas dan mutu dari suatu pelayanan jasa dan juga fasilitas serta sarana prasarana yang kemudian dapat mempengaruhi citra dari perusahaan itu sendiri (Suryani, 2017: 40-41).

7. Tampilan Fisik (*Physical Evidence*)

Gedung atau suatu bangunan merupakan suatu hal yang menggambarkan dan yang akan menjadi karakteristik serta menjadi sumber nilai tambah untuk sebuah perusahaan termasuk didalamnya fasilitas yang dimiliki, perlengkapan bangunan serta desain interior dari bangunan atau gedung kantor perusahaan tersebut (Suryani, 2017: 41).

Dilihat dari tujuh strategi pemasaran diatas, apabila bank sudah menggunakan strategi dengan baik dan benar diharapkan dapat menarik minat nasabah dan dapat meningkatkan jumlah nasabah di bank tersebut melalui produk yang ditawarkan. Dimana salah satu bank yang peneliti teliti adalah PT. BPRS Amanah Sejahtera. PT. BPRS Amanah Sejahtera yang telah aktif memberikan layanan pembiayaan kepada nasabah setiap tahunnya dari tahun 1999.

Berikut data pembiayaan yang peneliti peroleh dari PT. BPRS Amanah Sejahtera dari tahun 2019-2023.

Tabel 1 Total Pembiayaan dan Jumlah Nasabah dari Tahun 2018-2022

No.	Tahun	Nasabah Pembiayaan	Total Pembiayaan	Persentase (%) Kenaikan/Penurunan
1.	2018	1.454	75.132.848.024	14,13%
2.	2019	1.679	74.656.653.059	-0,63%
3.	2020	1.516	74.796.797.378	0,19%
4.	2021	1.568	72.337.284.663	-3,29%
5.	2022	2.021	72.180.540.673	-0,22%

Sumber: Laporan Keuangan PT. BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1. Tujuan

Adapun tujuan dari kerja praktik yang kami lakukan sebagai berikut:

1) Umum

Menambah wawasan dengan melaksanakan magang diharapkan mahasiswa mendapatkan gambaran kondisi kerja yang sesuai dengan yang didapatkan Ketika perkuliahan.

2) Khusus

- Untuk memenuhi beban satuan kredit semester yang harus ditempuh sebagai persyaratan akademis di Jurusan Akuntansi UISI.
- Sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori dan keterampilan praktek yang didapatkan saat perkuliahan kedalam praktik kerja yang sesungguhnya.
- Untuk menjadi bekal dalam mempersiapkan diri sebelum terjun dalam dunia kerja sesungguhnya.
- Untuk menambah wawasan praktik yang terdapat pada instansi terkait sehingga dapat mendapat gambaran kondisi sesungguhnya.

1.2.2. Manfaat Pelaksanaan

Manfaat dari pelaksanaan magang di PT BPRS Amanah Sejahtera adalah

sebagai berikut:

1) Bagi Perguruan Tinggi

- Sebagai sarana untuk membina kerja sama yang baik antar universitas dengan pihak perusahaan.
- Sebagai tolak ukur kesiapan mahasiswa dalam memasuki dunia kerja setelah kelulusan.
- Munculnya jaringan kerja sama dengan perusahaan dalam upaya meningkatkan keterkaitan dan kesepadanan antara substansi akademik dengan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa yang dibutuhkan dalam Pembangunan Masyarakat.

2) Bagi Perusahaan

- Membantu menyelesaikan tugas dan pekerjaan sehari – hari di tempat pelaksanaan magang.
- Dapat mendapatkan saran atau solusi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.
- Sebagai salah satu sarana menjalin hubungan antara perusahaan dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Internasional Semen Indonesia.

3) Bagi Mahasiswa

- Untuk mengaplikasikan pengetahuan teori yang sudah diperoleh di perkuliahan dengan kondisi dunia kerja.
- Mendapatkan pengalaman dan keterampilan dibidang akuntansi dan manajemen keuangan.
- Mengetahui system atau proses bisnis perusahaan PT BPRS Amanah Sejahtera.
- Meningkatkan kemampuan sosialisasi dalam dunia kerja.

1.3 Metodologi Pengumpulan Data

Metodologi pengumpulan data merupakan suatu kegiatan mengumpulkan, mengukur dan menganalisis wawasan yang akurat yang digunakan untuk mencari

tahu suatu informasi yang dibutuhkan guna memenuhi suatu penelitian dengan menggunakan teknik standar yang divalidasi.

Pengumpulan data merupakan aspek penting dari semua jenis studi penelitian. Pengumpulan data yang tidak akurat dapat memengaruhi hasil studi dan akhirnya mengarah pada hasil yang tidak valid. Metode pengumpulan data untuk evaluasi dampak bervariasi di sepanjang rangkaian. Di satu ujung kontinum adalah metode kuantitatif dan di ujung lain kontinum adalah metode kualitatif untuk pengumpulan data. (*Worldbank*). Pengumpulan data yang kami gunakan yaitu dengan menggunakan beberapa metode untuk dijadikan sarana dalam mencari informasi yang berkaitan dengan pokok pembahasan. Metode yang digunakan adalah:

A. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah Teknik pengumpulan data dengan wawancara secara langsung terhadap salah satu karyawan dalam instansi. Metode ini dilakukan dengan melaksanakan Kerja Praktik di PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik.

B. Metode Observasi (Pengamatan Langsung)

Metode observasi merupakan metode yang digunakan dalam mengamati dan mendeskripsikan tingkah laku subjek. Seperti namanya, observasi ini adalah cara mengumpulkan informasi dan data yang relevan dengan mengamati. Pada metode ini peneliti harus menjalin hubungan dengan responden atau dilakukan dengan terjun secara langsung ke lapangan untuk melakukan pengamatan, melihat, dan mengambil suatu data yang dibutuhkan di tempat penelitian yang dilakukan.

C. Metode *Library Research* (Kepustakaan)

Metode kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan- laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang ada pada penelitian dan bahan referensi lainnya yang dapat memberikan masukan lebih akurat tentang landasan teori dan hal-hal penting lainnya yang dapat menambah materi yang dapat dijadikan dasar dalam penelitian.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang

Adapun waktu dan tempat pelaksanaan Kerja Praktik sebagai berikut:

Tempat : PT. BPRS Amanah Sejahtera (Kantor Pusat)

Alamat : JL. Kalimantan No. 107, Wonorejo, Yosowilangun, Kec. Manyar, Kab
Gresik, Jawa Timur 61151

Waktu : 24 juli – 24 Agustus 2023

1.5 Nama Unit Kerja Tempat Kerja Praktik

Unit Kerja: Bidang Legal dan Marketing KOP & KP

BAB II

PROFIL PT. BPRS AMANAH SEJAHTERA

2.1. Sejarah dan Perkembangan PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik



Gambar 1 Logo PT BPRS Amanah Sejahtera

Dengan berlakunya PP No. 72 tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil UU Perbankan No 7 tahun 1992 yang mengatur tentang Bank berdasarkan prinsip syariah, memberikan peluang dan dorongan kepada para pengusaha muslim di sekitar daerah Gresik dan Surabaya untuk mendirikan Bank Syariah. Tujuan utama dari para pendiri adalah meningkatkan kesejahteraan para pengusaha kecil dan menengah yang belum terjangkau pelayanannya bank umum, serta masyarakat yang menginginkan pelayanan dari perbankan yang sudah sesuai syariah islam, khususnya di daerah Gresik yang masyarakatnya dikenal akan keteguhan dalam menjalankan syariah islam dan di wilayah Jawa Timur pada umumnya.

Bank Syariah Amanah Sejahtera adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang menjalankan usahanya dengan prinsip syariat Islam dalam menghimpun dana berupa deposito berjangka dan tabungan maupun menyediakan pembiayaan masyarakat. Selain berorientasi bisnis Bank Syariah Amanah Sejahtera menyertakan misi sosial dalam menjalankan Al Qurdhul Hasan (Kebijakan), memberikan beasiswa yang dananya bersumber dari zakat, infaq, dan shadaqah, penyelenggaraan penyembelihan hewan Qurban pada hari raya idhul Adha, penyediaan dana beasiswa bagi pelajar yang kurang mampu dan berprestasi serta kegiatan lain yang mengandung misi sosial dan keagamaan.

Bank Syariah Amanah Sejahtera mulai beroperasi pada tanggal 2 Januari 1996 yang berkantor di jalan raya Cerme Kidul 148, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik

dan telah diresmikan oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia, Bapak Drs. H. Mar'ie Muhammad sebagai BPR Syariah pertama di Kabupaten Gresik pada hari Sabtu, tanggal 13 Juli 1996 pada pukul 10:00 WIB bertempat di Ruang Grahardi, Gedung Negara, Jl Pemuda 7 Surabaya.

BPRS Amanah Sejahtera Gresik menunjukkan perkembangan yang baik dan untuk mendekatkan kepada para nasabah, kantor Pusat pindah ke Jl Kalimantan No 107 GKB Gresik, dengan tetap mengembangkan sayap memberikan pelayanan di Kecamatan Cerme dan Lamongan. Saat ini jaringan kantor Bank Syariah Amanah Sejahtera sudah ada delapan kantor, di antaranya adalah Kantor Pusat Manyar, Kantor Cabang Cerme, Kantor Cabang Lamongan, Kantor Cabang Surabaya, Kantor Kas Pasar Gresik, Kantor Kas Menganti, Kantor Kas Bungah dan Kantor Babat-Lamongan.

Pada tahun 2022 total penyaluran dana kurang lebih sebesar Rp 72 Milyar yang disalurkan kepada 2.021 nasabah. Sampai saat ini BPRS Amanah Sejahtera secara berkelanjutan memberikan pelayanan yang prima dan syariah.

2.2. Visi dan Misi PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik

Visi

“Menjadikan Bank Syariah yang mantap sebagai sarana untuk menggerakkan ekonomi umat menuju terciptanya kehidupan masyarakat yang sehat, sejahtera dan berpendidikan dibawah naungan ridho Allah SWT”.

Misi

1. Menghimpun dana dari Masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito dengan prinsip syariah.
2. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito dengan prinsip syariah.
3. Memberikan kontribusi yang positif kepada masyarakat muslim dalam menjalankan syariah Islam khususnya di bidang kehidupan ekonomi, Pendidikan dan Kesehatan.

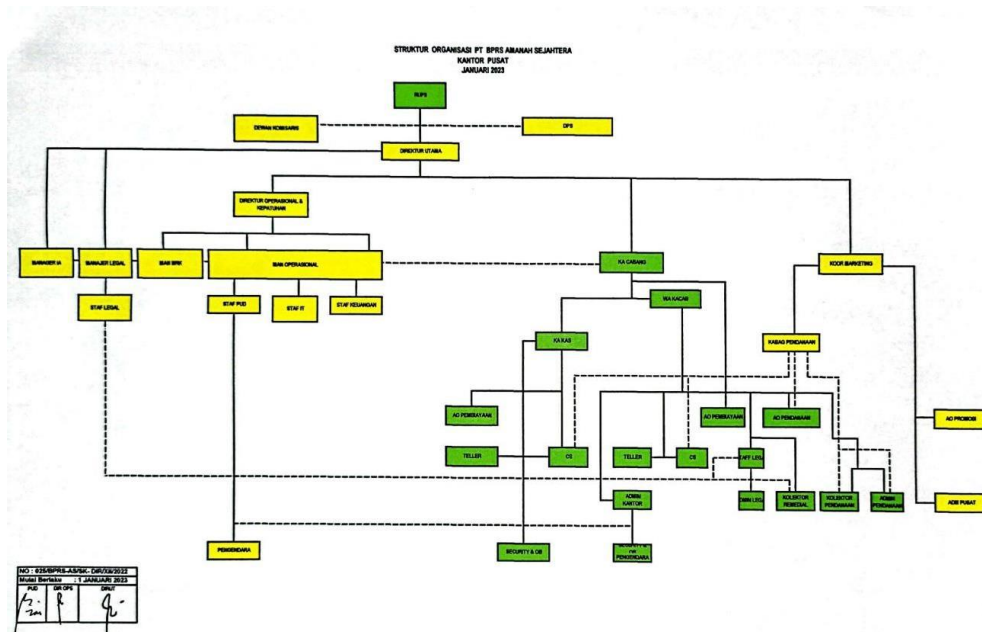
2.3. Lokasi PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik

1. Kantor pusat BPRS Amanah Sejahtera

- Jl. Kalimantan 107, kec. Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur.
2. Kantor Cabang Cerme
Jl. Raya Cerme Kidul 104, Cerme, Gresik, Jawa Timur.
3. Kantor Cabang Lamongan
Jl. Pang Sudirman Ruko Permata KAV. 30 Lamongan, Jawa Timur.
4. Kantor Cabang Surabaya
Ruko West Point Kav No 23, Jl. Raya Sambikerep, Kec Sambikerep, Surabaya,
Jawa Timur.
5. Kantor Kas Gresik
Jl. Samanhuri No 44, Gresik, Jawa Timur.
6. Kantor Kas Menganti
Ruko Gading Mutiara Permai Log ac 06, Jl. Raya Kepatihan Menganti, Gresik,
Jawa Timur.
7. Kantor Kas Babat Kompleks
Ruko Babat No 05, Jl. Raya Babat No 256, Babat, Lamongan, Jawa Timur.

2.4. Struktur Organisasi PT. BPRS Amanah Sejahtera

Disuatu perusahaan pasti akan membutuhkan struktur organisasi. Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau kegiatan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Adapun struktur organisasi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Amanah Sejahtera adalah sebagai berikut:



Gambar 2 Struktur Organisasi PT. BPRS Amanah Sejahtera

2.5. Produk PT. BPRS Amanah Sejahtera, Gresik

2.5.1. Produk penghimpunan dana (Funding)

A. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *Mudharabah* merupakan tabungan yang dikelola dengan akad *mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat), yaitu akad kerja sama antara pemilik dana (nasabah) dengan pengelolaan dan (Bank Syariah Amanah Sejahtera) untuk mencari keuntungan atau hasil usaha, dengan pembagian hasil usaha sesuai porsi (nisbah) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak pada saat awal akad.

Adapun produk tabungan *Mudharabah* Bank Syariah Sejahtera Manyar, Gresik adalah sebagai berikut:

- Tabungan Umum Amanah Ib

Tabungan dengan system bagi hasil yang sifatnya mengikat dengan akad dan Kerjasama antar Bank dan nasabah yang dimana penarikannya sesuai dengan ketentuan dan tanpa dikenakan biaya

administrasi. Persyaratan yang harus di penuhi:

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Minimal setoran awal Rp 10.000

- **Tabungan Qurban Amanah Ib**

Tabungan dengan system bagi hasil yang dikhususkan untuk pembelian hewan qurban dan penarikannya hanya dilakukan pada waktu mendekati hari pelaksanaan qurban.

Persyaratan yang harus dipenuhi:

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Minimal setoran awal Rp 25.000

- **Tabungan Haji dan Umroh Amanah Ib**

Tabungan dengan sistem bagi hasil yang dikhususkan untuk persiapan biaya dan nasabah yang melaksanakan ibadah haji/umroh yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu mendekati pelaksanaan ibadah haji/umroh. Tabungan ini bertujuan untuk mewujudkan niat nasabah untuk berangkat haji atau umroh sesuai dengan kemampuan dan keuangan yang ada dan waktu pelaksanaan yang diinginkan, dengan system syariah.

Persyaratan yang hars dipenuhi:

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Minimal setoran awal Rp 50.000

- **Tabungan Pendidikan Amanah Ib**

Tabungan dengan system bagi hasil, atbungan yang diperuntukan dikalangan Pendidikan yang bertujuan untuk membantu proses Pendidikan.

Persyaratan yang harus dipenuhi:

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Foto copy akta kelahiran/KK/Surat keterangan kelahiran
- c. Minimal setoran awal Rp 10.000

- **Tabungan Siswakoe Syariah Amanah Ib**

Tabungan pendidikan bunding asuransi yang diberikan kepada sekolah sebagai apresiasi kerja sama funding.

Persyaratan yang harus dipenuhi

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Foto copy akta kelahiran/KK/Surat keterangan kelahiran
- c. Minimal setoran awal Rp 10.000

- **Tabungan Usaha Mandiri Ib**

Tabungan usaha ini bagi hasil yang sudah disediakan khusus untuk nasabah yang mempunyai fasilitas pembiayaan.

Persyaratan yang harus dipenuhi:

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Minimal setoran awal Rp 50.000

- **Deposito Mudharablah ib Muqayyadah ib**

Mudharablah: simpanan berjangka dengan system bagi hasil dengan berjangka waktu: 1, 3, 6, 12 bulan.

Muqayyadah: merupakan simpanan yang berjangka dengan system bagi hasil dimana nasabah memiliki porsi atau hak mengatur kemanfaatan dananya.

B. Tabungan Wadi'ah

Wadi'ah merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan – badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja Ketika si penyimpan menghendakinya. BPRS Amanah Sejahtera dalam tabungan *Wadi'ah* menggunakan prinsip – prinsip *Wadi'ah* yad damanah. Dalam artian, nasabah menitipkan atau menabung dana mereka pada BPRS Amanah Sejahtera untuk dikelola dan kemudian mendapatkan hasil tertentu dengan seizin nasabah. Bank menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh (sebesar pokok yang di titipkan) dan nasabah akan mendapatkan bonus dari

BPRS Amanah Sejahtera.

Produk tabungan *Wadi'ah* di BPRS Amanah Sejahtera Manyar, Gresik adalah sebagai berikut:

- **Tabungan Mandiri Amanah Ib**

Simpanan dana yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu – waktu, nasabah mendapatkan imbalan bonus sesuai dengan ketentuan.

- **Tabungan ZIS Amanah Ib**

Simpanan dana yang pemanfaatannya dikhusus untuk zakat, infaq, dan shadaqah. Pihak Bank tidak memberikan imbalan apapun.

- **Tabungan Wadi'ah KMU Amanah Ib**

Simpanan dana yang di khususkan untuk pembiayaan pengobatan mata/operasi katarak yang bekerja sama dengan klinik mata utama (KMU).

Persyaratan :

- a. Foto copy KTP/SIM
- b. Minimal setoran awal Rp 10.000

2.5.2. Produk Pembiayaan (Lending)

Ada beberapa macam produk pembiayaan pada BPRS Amanah Sejahtera Manyar, Gresik antara lain:

A. Mudharabah

Pembiayaan untuk modal kerja usaha yang seluruhnya didanai oleh BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatannya. Bank berhak melakukan control dan pengawasan atas usaha yang dilaksanakan ditetapkan berdasarkan nisbah sesuai kesepakatan bersama (antara BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik dengan nasabah).

B. Musyarakah

Pembiayaan untuk modal kerja usaha dengan Sebagian modal kerja

didanai oleh BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatannya. Bank berhak melakukan control dan pengawasan atas usaha yang dilaksanakan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati (BPRS Amanah Sejahtera dengan nasabah).

Contoh produk pembiayaan system bagi hasil, antara lain:

- **Pembiayaan Usaha Tani Amanah Ib**

Pembiayaan Usaha Tani Amanah Ib merupakan pembiayaan dengan akad Kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan akad mudharabah atau musyarakah, tergantung dari skim yang dijalankan oleh nasabah yang sesuai dengan keadaan pertanian di daerah nasabah tersebut. Pembiayaan ini bertujuan untuk membantu para petani dari rentenir. Plafon pembiayaan sesuai dengan kebutuhan modal yang dibutuhkan oleh nasabah dengan jangka waktu maksimal 12 bulan.

Besarnya keuntungan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan awal antara Bank dan nasabah. Akan tetapi, bila di tengah jalan baik Bank atau nasabah bisa merubah nisbah yang telah disepakati dan dibuatkan MOU (*Momereendum of Understanding*). Biaya administrasi sesuai dengan kebijakan marketing atau kesepakatan dari awal dengan nasabah. Nasabah yang membutuhkan pembiayaan usaha tani ini wajib membuka rekening tabungan Mitra Amanah dan tabungan mengendap sebesar 3% dari plafon atau pokok pembiayaan. Yang bertanggung jawab atas pembiayaan sampai lunas adalah pemohon. Suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam.

- **Pembiayaan Mitra Usaha Amanah Ib**

Pembiayaan Mitra Usaha Amanah Ib merupakan pembiayaan Kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha

tertentu, dimana akad yang digunakan biasanya menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*, tergantung dari segi proyek yang akan dijalankan. Sektor ekonomi yang dibiayai menggunakan SPK (Surat Perintah Kerja) atau tidak menggunakan SPK. Plafon pembiayaan sesuai dengan kebutuhan proyek yang dibiayai dengan jangka waktu maksimal 12 bulan.

Besar nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan dari awal antara bank dengan nasabah. Akan tetapi, bila di tengah jalan Bank maupun nasabah bisa merubah nisbah yang telah disepakati dan dibuatkan MOU (*Momerendum of Understanding*). Biaya administrasi sesuai dengan kebijakan marketing atau kesepakatan awal dengan nasabah. Mnasabah yang menginginkan pembiayaan usaha ini wajib membuka rekening tabungan Mitra Amanah dan tabungan mengendap 3% dari plafon atau pokok pembiayaan. Tyang bertanggung jawab atas pembiayaan sampai lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam.

- **Pembiayaan Sistem Jual Beli**

C. Murabahah

Pembiayaan *Murabahah* Berkah Amanah Ib adalah pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga keuangan syariah atau Bank Kepada Nasabah dengan system jual beli untuk pengembangan usaha nasabah. Pembiayaan ini digunakan konsumsi maupun investasi dengan barang yang jelas dan harga yang telah disepakati bersama.

Contoh – contoh produk pembiayaan system bagi hasil dengan akad *murabahah*:

- **Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor**

BPRS Amanah Sejahtera tidak hanya membiayai modal kerja dan investasi saja, tetapi BPRS Amanah Sejahtera juga memberikan pembiayaan konsumtif berupa pembiayaan kepemilikan kendaraan

bermotor yaitu pembiayaan motor dan mobil. Plafon pembiayaan sesuai dengan harga kendaraan dengan jangka waktu maksimal 36 bulan untuk pembiayaan sepeda motor dan 60 bulan untuk pembiayaan mobil. Biaya administrasi sesuai dengan kebijakan marketing yang berlaku.

Untuk menghindari resiko selama masa perjanjian, nasabah pembiayaan sepeda motor diwajibkan ikut asuransi kendaraan, yang bertanggung jawab pembiayaan ini sampai lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam. Dalam hal ini kendaraan diatas namakan orang lain maka penanggung jawab utama adalah pemohon pembiayaan disampingkan nama yang tertera di BPKB. Sesuai dengan peraturan Menteri Keuangan No-43/PMK.010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan dan Surat Edaran Bank Indonesia No.14/10/DPNP.Per 15 Maret 2012 tentang penerapan manajemen resiko pada Bank yang melakukan kredit kepemilikan rumah dan kepemilikan motor sebesar 25% dan harga kendaraan dan mobil sebesar 30% dari harga kendaraan. Uang tanda jadi atau pengikat disetorkan oleh nasabah ke rekening Bank maksimal sampai dengan tanggal pencairan pembiayaan. Uang tanda jadi atau pengikat sudah termasuk biaya administrasi, polis asuransi dan materai.

Untuk keterlambatan nasabah dalam pembayaran angsuran 3 hari dari tanggal valuta dikenakan denda (ta'wid) sesuai dengan kebijakan marketing yang berlaku dan denda dimasukkan ke rekening dana sosial.

- **Pembiayaan Murabahah Berkah Amanah Ib**

Pembiayaan Murabahah Berkah Amanah IB merupakan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah atau

Bank kepada nasabah dengan sistem jual beli untuk pengembangan usaha nasabah dengan menggunakan akad murabahah yang bebas riba dengan syarat barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam, keuntungan yang diminta oleh Bank berdasarkan perhitungan harga jual sesuai kesepakatan dari awal antara Bank dengan nasabah yaitu harga pokok pembelian ditambah dengan keuntungan Bank.

Platfon pembiayaan sesuai kebutuhan modal nasabah dengan jangka waktu maksimal 48 bulan atau sesuai akad yang disepakati dari awal dan biaya materai menyesuaikan. Nasabah wajib membuka rekening tabungan mitra Amanah dan tabungan mengendap sebesar 1x angsuran nasabah. Yang bertanggung jawab atas pembiayaan sampai lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami istri peminjam.

- **Pembiayaan Murabahah Griya Amanah IB**

Pembiayaan Murabahah Griya Amanah IB merupakan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah atau Bank kepada nasabah dengan sistem jual beli baik itu untuk konsumtif, investasi, dan lainnya. Dengan menggunakan akad murabahah yang bebas riba dengan syarat barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam. Besar keuntungan (ribh) yang diminta oleh Bank berdasarkan perhitungan bagi hasil sesuai kesepakatan awal antara Bank dengan nasabah yaitu harga jual ditambah dengan keuntungan Bank. Plafon pembiayaan ini sesuai dengan kebutuhan modal nasabah dengan jangka waktu maksimal 48 bulan atau sesuai akad yang telah disepakati antara Bank dengan nasabah. Biaya administrasi disesuaikan dengan kebijakan marketing yang berlaku atau berdasarkan kesepakatan dari awal dan biaya materai. Nasabah wajib membuka rekening tabungan Mitra Amanah

dan tabungan mengendap sebesar 1x dari angsuran nasabah. Yang bertanggung jawab atas pembiayaan sampai lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami istri peminjam.

D. Multijasa Kafalah

Multijasa Kafalah yaitu penyedia dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan transaksi multijasa dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah* berdasarkan kesepakatan antara BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik adalah sebagai berikut:

- Pembiayaan Ijarah Multijasa Amanah Ib

Untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat dan peningkatan pendidikan, BPRS Amanah Sejahtera memberikan fasilitas pembiayaan *Ijarah* Multi Jasa berupa dana tabungan untuk pembayaran SPP, daftar ulang, berobat, dan lain- lain. plafon pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dana nasabah dengan jangka waktu maksimal 12 bulan dengan angsuran pokok ditambah ujroh, biaya administrasi dan ujroh sesuai dengan kebijakan marketing. yang bertanggung jawab atas pembiayaan lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam. persyaratan dokumen dan administrasi untuk pembiayaan ini antara lain:

- a. foto copy KTP pemohon dan istri yang masih berlaku.
- b. surat keterangan domisili (jika ber KTP diluar wilayah kantor BPRS)
- c. foto copy KSK
- d. foto copy surat nikah
- e. surat pengantar atau rekmdendasi dan rincian pembayaran pendidikan dari sekolah.

Untuk menghindari resiko kerugian akibat meninggalnya nasabah dalam masa pembiayaan maka diberlakukan ketentuan sebagai berikut:

- a. semua nasabah diwajibkan untuk ikut asuransi jiwa yang menjadi mitra Bank.
- b. jika calon nasabah yang bersangkutan tidak berkenan ikut asuransi atau usia nasabah tidak tercover asuransi, maka ahli waris wajib mengisi dan menandatangani surat pernyataan ahli waris.
- c. besarnya premi asuransi sesuai tabell (dari asuransi syariah).

- **Pembiayaan Ijarah Multi Jasa Umrah Amanah Ib**

Pembiayaan Ijarah Multi Jasa Umrah Amanah Ib merupakan pembiayaan dari BPRS Amanah Sejahtera yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh lainnya yang menggunakan produk Ijarah Multi Jasa dengan menggunakan akad kafalah.

Plafon pembiayaan sesuai dengan paket umroh dengan jangka waktu maksimal 12 bulan. Ujroh atas pengurusan pendaftaran umroh ditetapkan sesuai dengan kebijakan marketing yang berlaku. pokok pembiayaan dan ujroh dapat secara bulanan dan Bank bersama dengan biro travel yang ditunjuk. biaya administrasi disesuaikan dengan kebijakan marketing yang berlaku dan biaya materao. nasabah wajib membuka rekening tabungan mudrabahah haji atau umroh sesuai ketentuan yang berlaku dan dianggap sebagai tabungan mengendap. yang bertanggungjawab atas pembiayaan sampai lunas adalah pemohon, suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam.

- **Pembiayaan Mabruur Haji Karyawan**

Guna membantu terwujudnya pelaksanaan ibadah haji untuk karyawan dan satu orang mukhrim pendampin, BPRS Amanah Sejahtera memberikan pembiayaan dana tabungan haji dengan

ketentuan pemohon merupakan karyawan tetap di BPRS Amanah Sejahtera, mukhrim pendamping pegawai negeri atau swasta, pengusaha, dan wiraswasta.

Plafon pembiayaan disesuaikan dengan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji) yang ditetapkan pemerintah ditambah dengan biaya perjalanan yang ditentukan oleh Surat Keputusan sendiri dengan jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun. Ujroh/fee atas pengurusan pendaftaran haji disesuaikan dengan kebijakan marketing yang berlaku. Pokok pembiayaan dan ujroh dapat diangsur secara bulanan atau jatuh tempo 3 bulanan. Biaya administrasi sesuai dengan kebijakan marketing yang berlaku. Nasabah wajib membuka rekening tabungan mudharabah haji disesuaikan dengan kebijakan marketing yang berlaku dan dianggap sebagai tabungan mengendap.

- **Biaya Kesehatan**

Dana talangan untuk biaya yang berhubungan dengan kesehatan atau berobat seperti rawat inap, operasi, melahirkan.

- **Biaya Sekolah**

Dana tabungan untuk biaya yang berhubungan dengan pendidikan, seperti: pendaftaran siswa baru, daftar ulang, dan lain-lainnya.

2.5.3. Qardh (Pembiayaan Kebajikan)

Qardh merupakan produk per lengkap yang diberikan kepada nasabah yang sudah terbukti loyalitas dan bonadiditasnya yang membutuhkan dana talangan segera. Nasabah harus mengembalikan secepatnya, dalam jangka waktu maksimal 12 bulan sesuai dengan akad yang telah disepakati antara Bank dengan nasabah. Bank dilarang dengan alasan apapun untuk meminta pengembalian pinjaman melebihi dari jumlah nominal yang sesuai akad. Bank dilarang untuk membebankan biaya administrasi dalam batas kewajaran. Apabila nasabah digolongkan mampu namun tidak mengembalikan sebagian atau seluruh kewajiban pada waktu yang telah disepakati,

maka Bank dapat memberikan sanksi sesuai syariah dalam rangka pembinaan nasabah.

Contoh produk pembiayaan menggunakan akad qardh:

A. Pembiayaan Qardh Klinik Mata Utama

Pembiayaan Qardh KMU adalah pembiayaan dari bank syariah khusus diberikan kepada nasabah untuk mendapatkan pelayanan kesehatan operasi mata katarak dengan menggunakan produk qardh (pinjaman) dengan akad secara intern. Komisi yang diberikan oleh KMU kepada Bank sesuai kesepakatan dari kedua belah pihak, komisi yang didapatkan dari KMU akan dibukukan oleh Bank sebagai pendapatan Non Operasional lainnya. Biaya administrasi sebesar Rp 50.000, dengan jangka waktu pembiayaan qardh KMU maksimal 12 bulan. Semua nasabah pembiayaannya diwajibkan untuk mengikuti asuransi jiwa yang menjadi mitra Bank Syariah. Yang bertanggung jawab atas pembiayaan sampai lunas adalah suami atau istri pemohon, suami atau istri penjamin.

Ada pun prosedur dari pembiayaan qardh Klinik Mata Utama yang berbeda dengan prosedur pembiayaan yang lainnya, prosedurnya sebagai berikut:

1. Prosedur pembiayaan di CS
 - a. Calon nasabah datang ke CS untuk mengemukakan keperluannya.
 - b. Calon nasabah sudah diperiksa di KMU sebelum diproses pengajuannya.
 - c. Nasabah yang datang ke Bank memperoleh tanda bukti dari KMU sebelum diproses pengajuannya. Laporan Kerja Praktik Tanggal 31/08/2021 Di PT. BPRS Amanah Sejahtera 24
 - d. CS memberikan formulir permohonan pembiayaan dan formulir pembukaan tabungan wadi'ah untuk diisi dan menerangkan

syaratsyarat secara umum.

- e. Pengajuan pembiayaan tidak harus atas nama pasien, tapi bisa atas nama anak atau saudara yang bida dibuktikan dengan identitas.
 - f. Calon nasabah datang lagi untuk menyerahkan persyaratan administrasi (apabila nasabah belum membawa persyaratan) CS mencatat register pembiayaan lengkap dan diisi serta ditandatangani oleh penanggung jawab pembiayaan (nasabah, suami atau istri).
 - g. CS menyerahkan berkas ke AO untuk di proses lebih lanjut lagi.
2. Prosedur pembiayaan di AO
 - a. AO menerima berkas pembiayaan dari AO mempelajari dan mempersiapkan untuk survai ke lapangan, jika layak maka AO memproses dan mengajukan usulan pembiayaan untuk mendapatkan persetujuan dari panitia pembiayaan.
 - b. AO yang memproses yang ditunjuk oleh Kepala Cabang.
 3. Prosedur pembiayaan di panitia pembiayaan
 - a. menyerahkan berkas pembiayaan ke panitia pembiayaan.
 - b. Setelah usulan disetujui oleh panitia pembiayaan semua berkas diserahkan di bagian legal untuk dibuatkan perjanjian, dll.
 - c. CS menginformasikan kepada KMM namanama nasabah yang telah disetujui oleh panitia pembiayaan.
 - d. Batas maksimal proses pembiayaan Qardh KMM adalah 1 minggu (5 hari kerja).
 4. Prosedur pembiayaan dibagian operasi
 - a. Setelah usulan disetujui oleh panitia pembiayaan semua berkas diserahkan di bagian legal untuk dibuatkan perjanjian, dll.
 - b. CS menginformasikan kepada KMM namanama nasabah yang telah disetujui oleh panitia pembiayaan.

- c. Batas maksimal proses pembiayaan Qardh KMU adalah 1 minggu (5 hari kerja).

B. Pembiayaan Mabruur Haji

1. Pembiayaan Mabruur Haji adalah pembiayaan dari BPRS Amanah Sejahtera khusus diberikan kepada nasabah untuk mendapatkan nomer porsi keberangkatan haji dengan menggunakan produk qardh (pinjaman) dengan akad intern.
2. Plafon pembiayaan sesuai dengan ketentuan pemerintah untuk mendapatkan nomer porsi dengan jangka waktu maksimal 45 bulan.
3. Ujroh/fee atas pengurusan pendaftaran haji ditetapkan sesuai dengan kebijakan marketing yang telah disepakati. Pokok pembiayaan dan ujroh dapat diangsur secara bulanan, atau jatuh tempo 3 bulanan dengan biaya administrasi sesuai kebijakan marketing yang berlaku dan biaya materai. Nasabah wajin membuka rekening tabungan mudharabah haji sesuai dengan kebijakan marketing yang berlaku dan dianggap sebagai tabungan mengendap. Yang bertanggung jawab atas pembiayaan sampau lunas adalah suami atau istri pemohon, suami atau istri peminjam.

BAB III

TINJAUAN PUSTAKA

3.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

A. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Di Indonesia pertama kali bank syariah didirikan pada tahun 1992 dengan landasan hukum Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 mengenai Bank Umum Syariah yang didasarkan dengan prinsip berbagai hasil sesuai dengan aturan pemerintah Nomor 73 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah berdasarkan prinsip bagi hasil sebagai landasan hukum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank yang menjalankan setiap aktivitas dan usahanya dengan berpedoman pada prinsip syariah dan Islam serta tidak memberikan layanan pada lalu lintas pembayaran (Wiroso, 2005: 1-2). Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 tanggal 1 Juli 2004 mengenai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Peraturan ini adalah peraturan yang telah lama dan tidak lagi diberlakukan seperti: (Wiroso, 2005: 3-4). 1) Surat Edaran Direksi Bank Indonesia Nomor 32/4/UPPB tertanggal 12 Mei 1999 mengenai Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syariah. 2) Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 32/36/KEP/DIR/ tanggal 12 Mei 1999 mengenai Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syariah. Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 mengenai perbankan, telah dijelaskan bahwa BPR merupakan salah satu bank yang setiap aktivitasnya dilakukan atas dasar konvensional. Namun bank Pembiayaan Rakyat juga bisa dikatakan sebagai suatu lembaga yang bergerak dalam keuangan sesuai dengan BPR konvensional 14 namun kegiatan operasionalnya dilakukan dengan prinsip dan dasar yang sesuai dengan ajaran syariah (Maesaroh, 2018: 141).

B. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Tujuan yang diinginkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam perekonomian adalah sebagai berikut: (Maesaroh, 2018: 143-144).

1) Meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan umat Islam, yang paling utama

sekali bagi masyarakat golongan ekonomi lemah dan menengah kebawah yang pada umumnya yang berada dipedesaan. Hal ini agar mereka terhindar dari lenter nir.

- 2) Memberikan lapangan pekerjaan terutama untuk ditingkat kecamatan dan pedesaan sehingga bisa mengurangi arus urbanisasi (perpindahan masyarakat dari desa kekota).
- 3) Membangun semangat ukhwh Islamiyah serta melakukan setiap kegiatan perekonomian untuk tujuan menghasilkan perkapita untuk kualitas hidup yang lebih baik dan layak.
- 4) Memberikan perputaran kegiatan ekonimi pada sector real agar lebih bersemangat dan berputar lebih cepat.

C. Prinsip-Prinsip Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

BPRS mengaplikasikan prinsip operasional sebenarnya tidak begitu berbeda dengan pronsip operasional yang kebanyakan dipakai oleh bank. Unsur dan aspek operasional yang harus dijalankan dan berdasarkan pada prinsip dan ajaran syariah Islam. Pengelola atau pihak petinggi pada sebuah bank hendaknya bisa menjadikan prinsip agama sebagai suatu pedoman dalam menjalankan kegiatan operasional bank. Berikut ini adalah beberapa prinsip utama dari perbankan syariah yaitu sebagai berikut (Andrianto, 2019: 31-33).

- 1) Melarang setiap transaksi dan aktivitas yang banyak memuat atau berhubungan dengan barang dan jasa yang diharamkan dalam agama. Tidak hanya itu, transaksi untuk suatu produk dan jasa yang haram menurut agama juga berhubungan dengan suatu prinsip yaitu 15 prinsip muamalah yang nomor tiga dimana mengenai kewajiban untuk menghindar dari hal yang membawa kemudaratatan.
- 2) Dilarang untui melakukan transaksi yang haram secara prosedur dan juga sistem untuk mendapatkan keuntungan. Tidak hanya haram zatnya namun juga haram untuk melakukan transaksi yang sistem, prosedur, dan juga operasionalnya haram menurut hukum Islam

3.2. Strategi Pemasaran

A. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah berbagai cara yang dilakukan sesuai dengan anjuran para ahli pada buku ataupun karya mereka sendiri. Stephanie K. Marrus, dalam Sukristono (1995), mengartikan bahwa strategi pemasaran adalah suatu langkah untuk menentukan suatu perencanaan oleh pimpinan perusahaan yang biasanya akan berfokus pada suatu tujuan dalam waktu yang panjang ke depannya. Strategi pemasaran juga dilengkapi dengan susunan rencana atau cara untuk mencapai suatu tujuan perusahaan yang sebelumnya telah ditentukan. Hamel dan Prahalad (1995) menjelaskan pengertian strategi pemasaran yang lebih khusus dan tajam, yaitu suatu tindakan yang sifatnya incremental atau selalu berusaha untuk meningkatkan dengan berkelanjutan dan usaha untuk mendapatkan hal yang diinginkan oleh pihak perusahaan maupun pihak nasabah dan konsumen dimasa yang akan datang. Maka dari itu, biasanya strategi selalu diawali dengan hal yang mungkin dilakukan bukan dari hal yang telah pernah dilakukan sebelumnya (Umar, 2008 :31). Sedangkan menurut Philip Kotler pengertian pemasaran merupakan suatu tahapan manajemen dimana kelompok dan individu mendapatkan berbagai hal yang mereka inginkan dan butuhkan dengan langkah untuk menciptakan atau mengembangkan suatu barang atau jasa serta penambahan nilai pada suatu pihak.

Maka berdasarkan beberapa uraian tersebut bisa dipahami bahwa pemasaran yaitu usaha nasabah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan para nasabahnya terhadap produk dan jasa. Dan agar mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen, untuk itu setiap perusahaan harus melaksanakan riset pemasaran, karena dengan hal tersebut dapat perusahaan dapat mengetahui kebutuhan dan keinginan nasabah. Sedangkan pengertian pemasaran bank merupakan suatu tahap atau proses untuk mempertukarkan dan menciptakan jasa atau produk bank yang disasarkan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah dengan cara memberikan kepuasan (Kasmir, 2005: 61-64). Dan pengertian strategi pemasaran

(marketing strategy) merupakan suatu cara yang dipergunakan oleh sebuah perusahaan baik untuk menjual sesuatu dan membuat barang dan jasa yang sesuai dengan kondisi pasar, perusahaan dan pasar target atau selera dan keinginan nasabah yang akan dituju (Suharyadi, 2007: 191).

Pendapat Marrus dan Umar strategi pemasaran dapat dikatakan sebagai suatu upaya atau cara penentuan rencana para pemimpin perusahaan yang direncanakan agar dapat mencapai tujuan perusahaan dengan memajukan keunggulan bersaing yang berkelanjutan bagaimana agar tujuan tersebut capai diwujudkan (Wibowo, 2015: 60).

B. Macam-Macam Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan serangkaian sasaran dan tujuan kebijaksanaan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha dari waktu ke waktu, pada masing-masing acuan dan tingkat serta lokasinya, terutama sebagai tanggapan lembaga keuangan dalam menghadapi keadaan dan lingkungan persaingan yang selalu berubah setiap waktu. Dalam prakteknya setiap lembaga memiliki macam-macam strategi pemasaran, secara umum terbagi menjadi 7 yaitu diantaranya:

1) Produk (*Products*)

Produk yaitu segala sesuatu yang diciptakan atau dikembangkan untuk memenuhi setiap keinginan atau kebutuhan dari setiap individu dalam kehidupan sehari-harinya. Philip Kotler menjelaskan bahwa produk yaitu segala bentuk produk dan jasa yang bisa jadi tawaran pada sebuah pasar agar dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli produk dan jasa tersebut dan kemudian akan dikonsumsi sesuai dengan kebutuhannya (Kasmir, 2001: 159).

2) Harga (*Price*)

Penetapan harga merupakan satu aspek dari kegiatan pemasaran yang sangat perlu menjadi pertimbangan utama dalam sebuah perusahaan. Sebelum harga ditetapkan sebaiknya perusahaan melakukan analisa pasar terlebih dahulu mengenai target konsumen, harga dari pesaing, kemampuan

pesaing, sertakemampuan perusahaan sendiri. Hal ini karena kesalahan dalam penetapan harga dapat membuat minat dan daya beli dari konsumen menurun (Kasmir, 2001: 164).

3) Promosi (*Promotions*)

Promosi yaitu segala bentuk kegiatan yang dilakukan untuk memberitahukan keberadaan dari suatu produk dan jasa yang dimiliki oleh perusahaan. Biasanya perusahaan akan terus memberikan informasi menarik mengenai barang dan jasa yang ditawarkan baik secara langsung maupun menggunakan berbagai jenis media seperti koran, majalah, internet dan lain sebagainya (Suryani, 2017: 40).

4) Tempat (*Place*)

Lokasi atau tempat berdirinya suatu perusahaan haruslah menjadi pertimbangan utama bagi perusahaan. Hal ini karena konsumen lebih cenderung mendatangi suatu lokasi yang mudah dijangkau dan mudah untuk diakses. Tidak hanya itu lokasi yang strategis biasanya tidak membutuhkan biaya pemasaran dan promosi yang besar, namun jika lokasi tidak strategis maka sangat perlu untuk perusahaan mengeluarkan biaya yang cukup tinggi untuk promosi dan pemasaran (Suryani, 2017: 40).

5) Orang (*People*)

Orang atau pemberi jasa merupakan aset utama didalam sebuah perusahaan jasa, dimana sebuah perusahaan harus memiliki pegawai yang aktif, kreatif dan juga ahli dibidangnya. Orang juga merupakan pelaku utama yang mengendalikan peran dalam memberikan jasa sehingga dapat mempengaruhi mempengaruhi persepsi pelanggan dan nasabah (Suryani, 2017: 40).

6) Proses (*Process*)

Proses yaitu segala bentuk kegiatan yang biasanya tersusun dari berbagai aspek seperti jadwal, cara, strategi, mekanisme dan juga suatu prosedur operasional. Proses inilah yang akan menggambarkan atau bahkan

menghasilkan suatu mutu dan kualitas dari produk dan jasa yang akan diperjual belikan. Tidak hanya itu proses juga akan sangat berpengaruh pada citra perusahaan (Suryani, 2017: 40-41).

7) Tampilan Fisik (*Physical Evidence*)

Bangunan atau gedung yang dimiliki oleh suatu perusahaan adalah bagian dari physical evidence. Tidak hanya itu berbagai aspek seperti sarana dan prasarana, desain interior, serta pencahayaan adalah hal sangat penting untuk dipertimbangkan oleh suatu perusahaan (Suryani, 2017: 41).

C. Tujuan Strategi Pemasaran

Tujuan adanya strategi pemasaran pada bank adalah untuk meminimalisirkan adanya kegagalan dalam menjalankan kegiatan dan semua bisa berjalan sesuai target diawal berdirinya perbankan syariah yaitu untuk menjaring nasabah yang berdomisi Islam. Konsep strategi itu sekurang-kurangnya mencakup lima artian yang saling terkait, yaitu: (Fadhli, 2018: 88).

- 1) Rencana berguna untuk suatu panduan dan arahan yang dapat diambil oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya khususnya dalam jangka waktu yang panjang.
- 2) Sebagai pedoman untuk melakukan penilaian yang konsisten ataupun yang tidak konsisten pada suatu perilaku dan juga tindakan yang diperbuat oleh orang dalam organisasi tersebut.
- 3) Sudut pandang yang dikemukakan oleh organisasi mengenai setiap aktivitas yang terjadi di dalamnya.
- 4) Suatu pandangan yang berhubungan dengan pendapat mengenai visi yang terhubung dengan organisasi itu sendiri serta lingkungan dengan berbagai aktivitasnya.
- 5) Berbagai langkah yang praktis untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi dan untuk mengelabui para pesaing atau competitor. Secara umum tujuan pemasaran bank yaitu sebagai berikut: (Kasmir, 2003: 171).

3.3. Pembiayaan

A. Pengertian Pembiayaan

Rivai dan Arifin (2010: 681) mengemukakan bahwa financing atau pembiayaan adalah suatu tindakan untuk memberikan dana atau biaya pada suatu pihak tertentu dalam rangka berinvestasi sesuai dengan apa yang pernah direncanakan, baik untuk suatu organisasi ataupun bagi perorangan. Dengan kata lain dapat dikatakan bahwa dana yang dikeluarkan dalam rangka memberikan dukungan atau investasi sesuai dengan yang telah direncanakan (Tim Manajemen Pendidikan, 2020: 176). Ridwan (2005: 163) berpendapat bahwa pembiayaan sangat banyak digunakan untuk menggambarkan suatu kegiatan khususnya pada BMT yang erat kaitannya dengan suatu perencanaan untuk memperoleh keuntungan atau laba. Tidak hanya itu, pembiayaan adalah kegiatan untuk menyediakan suatu tagihan serta uang yang bisa disamakan dengan hal yang belandaskan pada suatu kesepakatan atau perjanjian antara pihak yang mengajukan pembiayaan ataupun dengan pihak bank sebagai pihak pemberi pembiayaan (Tim Manajemen Pendidikan, 2020: 176).

B. Prinsip Pembiayaan

Dalam memutuskan pemberian pembiayaan atau melakukan pencairan pembiayaan maka prinsip pembiayaan pada bank syariah dapat dilakukan dengan memakai prinsip 5 C yaitu: (Yusmad, 2018: 591).

1) Karakter (Character)

Karakter adalah watak atau sifat dari seorang calon nasabah. Tujuannya yaitu memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa watak atau sifat dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan dapat dipercaya. Kepercayaan ini dilihat dari latar belakang nasabah, baik latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti keadaan keluarga, cara hidup, gaya hidup, keberadaannya dimasyaakat dan yang lainnya.

2) Kemampuan atau Kesanggupan (Capacity)

Agar dapat melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar hutang, bisa dilihat dengan kemampuan nasabah tersebut mengelola dan mencari laba

dari bisnis atau usahanya. Semakin banyak sumber penghasilan atau pendapatan seseorang maka 21 semakin besar pula kemampuannya untuk membayar angsuran hutangnya.

3) Modal atau Kekayaan (Capital)

Yang dimaksud dengan capital adalah modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Karena suatu lembaga keuangan tidak akan membiayai suatu usaha sepenuhnya (100%). Maksudnya setiap nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan juga harus mempunyai modal dana dari sumber lain.

4) Jaminan (Collateral)

Jaminan yang diberikan nasabah baik yang bersifat nonfisik maupun fisik. Nilai jaminan maunya melebihi jumlah total pembiayaan yang diberikan. Jaminan harus diperiksa terlebih dahulu untuk hak kepemilikannya, keasliannya dan yang lainnya agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

5) Kondisi Ekonomi (Conditional Of Economic)

Dalam menilai suatu pembiayaan hendaknya melihat kondisi ekonomi pada masa mendatang dan masa sekarang sesuai dengan sektor masing-masing, serta bagaimana prospek usaha yang akan dibiayai.

Prinsip-prinsip lainnya yang ada dalam pembiayaan adalah sebagai berikut: (Ilyas, 2015: 190-193).

- Prinsip bagi hasil
- Prinsip jual beli
- Prinsip sewa-menyewa

C. Tujuan Pembiayaan

Berikut adalah beberapa tujuan pembiayaan sebagai berikut: (Sholihin, 2013: 595).

- 1) Tujuan pemberian pembiayaan hendaknya sangat jelas dan mudah dimengerti karena untuk menghindari side streaming- streaming yang bermakna menghindari segala bentuk risiko yang akan muncul karena pembiayaan yang

belum diperhitungkan secara matang. Pada 22 pemberian pembiayaan suatu konsep yang paling tepat adalah pihak bank hanya akan berhadapan dengan berbagai risiko yang sebelumnya telah dihitung atau dikenal dengan istilah *take only calculated risk*.

- 2) Modal kerja yang meningkat atau investasi yang bertambah seperti pada set perusahaan yang muncul karena peningkatan pada penjualan yang terjadi.
- 3) Modal kerja piutang sangat dibutuhkan untuk meningkatkan jumlah penjualan serta inventory pun sangat diperlukan khususnya dalam jangka waktu yang panjang untuk menambah jumlah *fixed* aset.
- 4) *Asset conversion lending* yang bertujuan untuk melakukan pembiayaan pada suatu modal kerja yang sifatnya hanya musiman saja. Persediaan perlu ditambahkan karena terjadinya *peak season selling* seperti saat menjelang lebaran, maka diperlukan pembelian bahan baku yang banyak untuk mengantisipasi kekurangan atau terganggunya proses operasional perusahaan.
- 5) *Asset protection lending* dengan tujuan untuk melakukan pembiayaan pada suatu modal kerja yang sifatnya menetap atau permanent. Modal kerja ini bisa terjadi apabila adanya faktor ilmiah yang mempengaruhi jumlah persediaan pada suatu siklus atau moment tertentu.

Tujuan lain dari pembiayaan adalah bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu mendapatkan keuntungan bagi kesejahteraan stakeholder-nya. Untuk itu tujuan pembiayaan harus mendukung strategi dan visi misi usaha bank. Tujuan pemberian pembiayaan harus dirumuskan dengan realistis dan jelas dan dapat diketahui oleh seluruh orang yang terlibat dalam kepengurusan agar mereka bisa berpartisipasi dengan penuh kesadaran (Antonio, 2009: 245).

3.4. Minat Nasabah

A. Pengertian Minat Nasabah

Minat adalah ketertarikan (kecocokan hati), perhatian, kesukaan dan keinginan terhadap sesuatu ataupun kesenangan kepada sesuatu. Keinginan dapat diwujudkan dan direalisasikan dengan cara mengarahkan (menuntun) tanggapan

seseorang terhadap suatu bidang tertentu (Basalamah, 2020: 78). Pengertian nasabah merupakan pelanggan (costumer) perusahaan atau individu yang akan merasakan manfaat dari penggunaan sebuah produk pada lembaga perbankan, meliputi layanan jasa, keinginan pembelian serta penyewaan. Sedangkan nasabah menurut pasal 1 ayat 17 UU No. 10 tahun 1998 merupakan “pihak yang menggunakan jasa bank” (Nasution, 2015: 64- 65). Sedangkan pengertian minat nasabah merupakan evaluasi alternatif, pengaruh eksternal, kesadaran akan kebutuhan dan pengenalan produk merupakan beberapa factor yang dapat mempengaruhi minat membeli seorang nasabah. Berikut ini adalah 38 beberapa hal yang menjadi factor pada aspek sosial budaya serta usaha pemasaran. Minat pada aspek kejiwaan tidak hanya bisa mempengaruhi sikap dan perilakunya saja saat melakukan berbagai aktivitas hingga merasa berminat terhadap suatu hal (Romadloniyah, 2018: 703).

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Melakukan Pembiayaan

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah melakukan pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1) Faktor Pelayanan Pegawai

Memberikan pelayanan produk dan jasa merupakan aspek penting dalam menarik minat nasabah. Dalam beberapa studi dinyatakan bahwa diferensiasi dalam pelayanan dapat menjadi sumber keunggulan bersaing bagi Bank. Aspek sumber daya manusia berperan penting dalam pelayanan Bank yang akan berdampak pada kepuasan nasabah. Studi menunjukkan bahwa interaksi personal yang dilakukan pegawai Bank dapat meningkatkan kepuasan nasabah. Ini menunjukkan bahwa aspek pelayanan Bank sangat penting dalam menentukan kualitas pelayanan yang akan berdampak pada kepuasan nasabah (Suryani, 2017 :40).

2) Faktor Lokasi

Lokasi juga dapat mempengaruhi minat nasabah untuk memilih produk pembiayaan yang ada di bank tersebut. Lokasi merupakan tempat,

penempatan atau lokasi suatu benda pada permukaan bumi. Lokasi merupakan suatu tempat dimana orang-orang bisa berkunjung. Lokasi dalam hubungannya dengan pemasaran merupakan tempat yang unik dan khusus dimana lahan tersebut dapat digunakan untuk berbelanja, tempat itu berupa daerah pertokoan atau bank. Lokasi yang strategis dapat mempengaruhi seseorang dalam menumbuhkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis baik perusahaan manufaktur, bank dan yang lainnya (Sibarani, 2019: 41).

3) Faktor Promosi

Layanan serta jasa yang ditawarkan suatu bank akan dikenal dan diketahui oleh masyarakat, jika bank melakukan promosi. Promosi adalah bentuk komunikasi pemasaran yang dapat dilakukan oleh bank dengan tujuan agar jasa dan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dapat diketahui dan kemudian mereka berminat terhadap produk dan jasa yang ditawarkan. Dalam mempromosikan produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank bisa menggunakan berbagai macam kombinasi bauran promosi seperti: hubungan masyarakat, iklan, penjualan personal, dan promosi produk. (Suryani, 2017 :41).

4) Faktor Bagi Hasil

Faktor bagi hasil juga berpengaruh terhadap minat nasabah, setiap nasabah akan minatnya untuk melakukan pembelian pada suatu barang dan jasa akan dipengaruhi oleh seberapa besar untung yang akan mereka dapatkan setelah melakukan pembelian. Pada bank syariah keuntungan yang akan konsumen dapatkan setelah melakukan pembelian pada suatu produk adalah sesuai dengan cara bagi hasil. Kedua pihak akan mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan sejak awal. Bagi hasil ini adalah bentuk kerja sama antara pihak yang memiliki modal dengan suatu usaha yang dilakukan demi memberikan keuntungan pada sekelompok masyarakat.

5) Faktor lainnya yaitu: (Aisyah, 2018: 25-26)

- Motivasi dari diri individu itu sendiri seperti contohnya motivasi untuk minum. Jika seorang individu memiliki rasa keingintahuan yang tinggi maka mereka akan terus berusaha untuk mencari tahu, menemukan informasi, serta banyak membaca terkait hal tersebut.
-
- Dorongan sosial, hal ini juga bisa mempengaruhi minat seorang individu untuk berlaku suatu hal serta mintanya mengenai suatu benda dan keadaan.
- Faktor emosional, suatu minat seseorang juga dapat dipengaruhi oleh kondisi emosional seseorang. Jika ia sedang berada dalam situasi emosi yang bagus karena sukses dalam suatu hal maka akan menyebabkan ia merasa senang dan dapat meningkatkan minatnya pada suatu benda atau barang.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan

Dalam sebuah bank, memasarkan produk yang akan ditawarkan merupakan hal yang paling terpenting yang harus dilakukan. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan di PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik menekankan pada produk, promosi, dan tempat. Dimana dijelaskan pada poin berikut :

A. Product

BPRS Amanah Sejahtera mengutamakan produk pembiayaan untuk ditawarkan kepada nasabah dibandingkan produk lainnya yang ada di BPRS dengan persyaratan yang mudah dan gampang sehingga mempermudah nasabah saat mengajukan pembiayaan. Produk pembiayaan yang banyak diminati di PT BPRS Amanah Sejahtera adalah bahan bangunan (Bu Anggun, Staff Legal).

B. Promotion

Promosi yang dilakukan PT BPRS Amanah Sejahtera adalah sebagai berikut :

- Pengadaan kegiatan rutin dalam menarik tabungan kepada para nasabah khususnya pelaku usaha sekaligus penyebaran brosur.
- Promosi dalam media sosial adalah media pemasaran yang bisa mencakup luas sekaligus dibandingkan dengan pemasaran face to face. PT BPRS Amanah Sejahtera melakukan promosinya dengan membuat konten pada media sosial, khususnya pada platform instagram.

C. Place

PT BPRS Amanah Sejahtera memiliki beberapa cabang kantor yang mana bisa sangat mudah diakses dan tidak perlu menuju kantor pusat untuk melakukan transaksi. Beberapa lokasi dari kantor PT BPRS Amanah Sejahtera letaknya dinilai strategis, terutama kantor pusatnya yang berada di GKB Gresik. Selain itu, para nasabah terbantu dengan adanya fasilitas untuk mengambil tabungan sehingga tidak perlu repot untuk ke bank. Selain itu, kantor pelayanan BPRS

Amanah Sejahtera memiliki tempat yang nyaman dengan fasilitas AC dan tempat duduk yang cukup bagi para nasabah.



Gambar 3 Dokumentasi “Kantor Pelayanan BPRS Amanah Sejahtera”

Strategi pemasaran lainnya sosialisasi, sebar brosur, ikut andil disebuah event, grebeg pasar, donor darah, dan terjun kedesa memberi informasi terkait produk bank (Bincang santai). Selain itu PT BPRS Amanah Sejahtera memberikan fasilitas kepada nasabah yaitu Jemput Setoran guna mempermudah nasabah untuk tidak mengantri dalam bertransaksi.

4.2. Tujuan dan Metodologi Penelitian

4.2.1. Tujuan

Berikut ini adalah beberapa tujuan dari penelitian ini yaitu:

- 1) Untuk menjelaskan strategi pemasaran produk pembiayaan di PT. BPRS amanah Sejahtera Gresik untuk menarik minat nasabah.
- 2) Untuk menjelaskan kendala yang dihadapi pihak BPRS dalam memasarkan pembiayaan di PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik.

4.2.2. Metodologi

- 1) Metode Wawancara

Penulis melakukan wawancara secara langsung terhadap salah satu

karyawan PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik mengenai Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan

2) Metode Observasi (Pengamatan Langsung)

Observasi yang dilakukan penulis disini yaitu dengan melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional di PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik khususnya pada pemasaran produk pembiayaan.

3) Metode *Library Research* (Kepustakaan)

Metode kepustakaan berasal dari website-website PT. BPRS Amanah Sejahtera Gresik telah di upload perusahaan dan menggunakan jurnal penelitian yang berhubungan dengan tema yang penulis angkat.

4.3. Hasil dan Pembahasan

4.3.1. Proses Pembiayaan

Berikut prosedur kerja yang harus dilaksanakan di PT. BPRS Amanah Sejahtera:

Kerja dilakukan setiap hari yakni pada tahap awal yakni melakukan analisa terhadap nasabah yang akan melakukan proses pembiayaan. Analisa yang dilakukan oleh perusahaan meliputi berkas-berkas pengajuan nasabah, pendapatan nasabah, kemampuan membayar, dll. Tahap selanjutnya Verifikasi data dilakukan jika berkas-berkas yang dibutuhkan oleh perusahaan sudah lengkap. Untuk meyakinkan bahwa data-data yang ada itu valid, maka dilakukan survei lokasi. Tujuannya untuk mengetahui pembiayaan tersebut itu prospektif atau tidak bagi perusahaan. Jika hal itu sudah dilakukan maka perusahaan melakukan interview untuk menentukan pembiayaan yang cocok untuk nasabah.

1) Sebagai upaya perusahaan dalam hal meminimalisir risiko yang muncul saat implementasi.

2) Hasil penilaian yang diberikan oleh perusahaan itu ada 2 kemungkinan yakni perusahaan setuju untuk membiayai atau juga perusahaan tidak

Laporan Kerja Praktik Tanggal 24/ 08/ 09 Di PT. BPRS Amanah

Sejahtera setuju untuk membiayai. Hal tersebut tergantung dari proses yang dilakukan oleh beberapa unit kerja yang tergabung dalam panitia pembiayaan.

- 3) Proses dari pembiayaan tidak berhenti di proses penilaian. Tetapi, proses tersebut berlanjut pada tahapan pemeliharaan. Perusahaan juga harus bisa menjaga nasabah tersebut agar tidak terjadi pembiayaan macet (nasabah tidak sanggup lagi membayar angsuran pembiayaan dalam waktu yang disepakati sebelumnya).

4.3.2. Proses Pemasaran Produk Pembiayaan

Proses pemasaran produk pembiayaan pada BPRS Amanah Sejahtera umumnya mengikuti Langkah – Langkah yang terstruktur untuk memastikan produk dan layanan mereka dapat dikenal oleh calon nasabah potensial. Berikut adalah proses pemasaran produk pembiayaan BPRS Amanah Sejahtera :

- 1) Penetapan sasaran pasar
Tim pemasaran BPRS Amanah Sejahtera akan melakukan analisis untuk mengidentifikasi segmen pasar yang menjadi target utama. Hal ini dapat berdasarkan pada faktor seperti karakteristik demografis, ekonomi, dan social dari calon nasabah.
- 2) Pengembangan produk pembiayaan
BPRS Amanah Sejahtera akan mengembangkan beragam produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah termasuk pembiayaan mikro, pembiayaan konsumen, pembiayaan produktif dan lain sebagainya.
- 3) Penentuan strategi pemasaran
Tim pemasaran akan merumuskan strategi pemasaran yang efektif untuk mencapai target pasar. Ini dapat mencakup penentuan media promosi, taktik penjualan, dan cara untuk menjangkau calon nasabah.
- 4) Promosi dan komunikasi
BPRS Amanah Sejahtera akan menggunakan berbagai saluran untuk

mempromosikan produk pembiayaan mereka, hal ini termasuk pemasaran melalui media social, iklan cetak, promosi daring, dan partisipasi dalam acara – acara lokal.

5) Edukasi tentang Produk syariah

BPRS Amanah Sejahtera mengoperasikan produk pembiayaan berdasarkan prinsip – prinsip syariah, focus pada edukasi kepada calon nasabah tentang bagaimana produk mereka sesuai dengan nilai – nilai islam.

6) Penilaian kelayakan nasabah

Setelah mendapatkan minat dari calon nasabah, BPRS Amanah Sejahtera akan melakukan penilaian kelayakan untuk memastikan bahwa nasabah potensial memenuhi persyaratan nasabah potensial memenuhi persyaratan pembiayaan dan memiliki kemampuan untuk melunasi kewajiban mereka.

7) Penawaran dan negoisasi

Setelah melalui tahap penilaian, BPRS Amanah Sejahtera akan membuat penawaran resmi kepada calon nasabah. Negoisasi dapat terjadi untuk menyesuaikan syarat – syarat pembiayaan dengan kebutuhan nasabah.

8) Pembuatan dan penandatanganan perjanjian

Jika calon nasabah menerima penawaran, mereka akan memasuki tahap pembuatan perjanjian pembiayaan. Perjanjian ini akan mencantumkan semua persyaratan, ketentuan, dan tanggung jawab yang relevan.

9) Pencairan pembiayaan

Setelah perjanjian di tandatangani, BPRS Amanah Sejahtera akan melakukan pencairan pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang disepakati. Dana ini dapat digunakan oleh nasabah untuk tujuan yang telah disepakati sebelumnya.

10) Pemantauan dan pelunasan

Selama masa pembiayaan, BPRS Amanah Sejahtera akan melakukan

pemantauan terhadap nasabah untuk memastikan bahwa pembayaran dilakukan sesuai jadwal. Setelah pembiayaan selesai, nasabah diharapkan melunasi kewajiban mereka sesuai dengan perjanjian.

11) Pelayanan pelanggan

BPRS Amanah Sejahtera akan terus memberikan pelayanan pelanggan yang baik kepada nasabah mereka. Ini mencakup respon pertanyaan, memberikan bantuan, dan menjaga hubungan yang positif dengan nasabah.

12) Evaluasi dan peningkatan

Tim pemasaran akan terus mengevaluasi hasil dari strategi pemasaran yang dilakukan. Jika diperlukan, mereka akan melakukan perubahan dan peningkatan untuk memastikan efektivitas dalam menarik nasabah dan memasarkan produk pembiayaan.

Dalam semua Langkah ini, BPRS Amanah Sejahtera akan berusaha untuk menjaga integritas dan kredibilitas mereka dalam menyediakan produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip – prinsip syariah serta memberikan manfaat yang nyata kepada nasabah mereka.

4.3.3. Kesimpulan

Praktik Kerja Lapangan merupakan salah satu tugas bagi mahasiswa semester akhir guna melengkapi persyaratan menyelesaikan Laporan Tugas Akhir. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini dimulai dengan mengajukan surat permohonan Praktik Kerja Lapangan yang tertuju pada PT. BPRS Amanah Sejahtera di tanggal 24 juli 2023 – 24 Agustus 2023. Selanjutnya pada hari pertama dijelaskan mengenai profil Perusahaan, dan dikenalkan dengan staff operasional dan staff yang ada di Perusahaan. Selain itu penulis juga diarahkan mengenai tugas – tugas yang akan dikerjakan selama Praktik Kerja Lapangan dan dijelaskan mengenai peraturan dan tata tertip yang ada di PT. BPRS Amanah Sejahtera.

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, sebagaimana yang telah

peneliti bahas maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Strategi pemasaran produk pembiayaan di PT. BPRS Amanah Sejahtera Manyar Gresik dalam menarik minat nasabahnya melalui beberapa strategi yaitu sosialisasi, sebar brosur, ikut andil disebuah event, grebeg pasar, donor darah, dan terjun kedesa memberi informasi terkait produk bank (Bincang santai). Selain itu PT BPRS Amanah Sejahtera memberikan fasilitas kepada nasabah yaitu Jemput Setoran guna mempermudah nasabah untuk tidak mengantri dalam bertransaksi.

4.4. Jadwal Kerja Praktik

Tabel 2 Jadwal Kerja Praktik

Kegiatan	Minggu ke				
	1	2	3	4	5
1. Pengenalan Instansi Dan Literatur	■				
2. Observasi dan pengelolaan data instansi		■			
3. Pelaksanaan tugas		■	■	■	
4. Pengumpulan data			■	■	
5. Konsultasi ke dosen pembimbing			■		■
6. Penulisan laporan				■	■

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat kami ambil selama kegiatan magang periode 2023 ini adalah:

1. Selama magang kami melakukan tugas yang diberikan oleh perusahaan dan mempelajari proses bisnis yang ada di dalamnya seperti melakukan pencatatan mengenai administrasi berkas pengajuan nasabah, proses realisasi akad (pencairan dana), proses marketing yang dilakukan oleh perusahaan. Dari keseluruhan kegiatan semuanya itu terhubung semacam siklus bisnis dan masing-masing unit kerja saling mensupport satu sama lain sehingga BPRS Amanah Sejahtera bisa sustain dan terus memberikan pelayanan yang terbaik dan syariah
2. Proses analisa pembiayaan yang ada di PT. BPRS Amanah Sejahtera sangat detail dan mempertimbangkan beberapa aspek termasuk aspek 5C. Aspek tersebut terdiri dari Character, Capital, Capacity, Condition Of Economic, And Collateral. Dari kelima aspek tersebut sangat berkaitan dan menentukan kelayakan pembiayaan terhadap para nasabah. Dari data faktual yang ada para nasabah lebih tertarik pada produk pembiayaan murabahah sehingga kontribusi pendapatan terbesar juga dari tersebut. Dengan banyak antusiasme nasabah yang memilih pembiayaan tersebut, bank juga memberikan pelayanan yang ramah, baik, customer oriented. Pendapatan mayoritas dari BPRS didapatkan dari sektor tersebut. Meskipun profit yang didapatkan yang besar, terdapat pula masalah-masalah yang muncul di kemudian hari. Oleh karena itu perusahaan perlu merumuskan strategi-strategi untuk mengatasi masalah tersebut.

5.2. Saran

1. Kepada pihak BPRS berdasarkan strategi pemasaran yang sudah dilakukan oleh BPRS ternyata masih belum dapat menghadapi persaingan dan meningkatkan jumlah nasabah, bahkan total jumlah pembiayaan dan jumlah nasabah sudah meningkat kemudian mengalami penurunan kembali, untuk itu hendaknya BPRS Amanah Sejahtera Gresik lebih optimal lagi menghadapi persaingan baik dalam meningkatkan produk, harga, promosi, proses, pelayanan serta inovasi dan ide-ide yang lebih unik dan menarik lagi.
2. Kepada pihak BPRS mengedepankan Adanya MoU (Memorandum Of Understanding) sehingga nasabah tidak lagi berbuat hal-hal yang menyimpang, Adanya Fixed Income sehingga pembayaran angsurannya bisa lancar sampai jatuh tempo, dan Dilakukan Seleksi Kualifikasi Pemohon untuk menentukan kelayakan pemohon dalam memanfaatkan dana yang diberikan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA


Company Profile PT. BPRS Amanah Sejahtera. <https://arest.web.id/content/pt-bpr-syariah-amanah-sejahtera>


Produk produk BPRS Amanah Sejahtera, dilihat melalui brosure yang ada di Kantor BPRS Amanah Sejahtera Gresik.

Wawan, Susanto (2018). *Analisa Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Outstanding Pembiayaan Pt. Bprs Amanah Sejahtera Cabang Lamongan.* Other thesis, Universitas Wijaya Putra.

LAMPIRAN

1. Surat Penerimaan Kerja Praktik

 **PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH AMANAHSEJAHTERA**
Jl. Kalimantan 107 GKB Gresik 61151
Telp. (031) 3930204, 3930205, 3930206
Fax. (031) 3930207



Gresik, 16 Juni 2023

Nomor : 058/BPRS-AS/99.00/PUD/01/VI/2023
Lampiran : -
Perihal : Penerimaan Siswa Magang

Kepada Yth.
Koordinator Kerja Praktik
Universitas International Semen Indonesia
Di Tempat

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ
السَّلَامُ عَلَیْكُمْ وَرَحْمَةُ اللّٰهِ وَبَرَکَاتُهَا

Teriring salam dan doa mudah mudahan kita semua dalam menjalankan tugas senantiasa mendapat petunjuk dan bimbingan Allah SWT. Amin.


Menindaklanjuti surat dari Universitas International Semen Indonesia nomor : 0077/KI.05/03-01.01.01.01/06.23 tanggal 7 Juni 2023 perihal Permohonan Kerja Praktik, maka dengan ini kami bisa menerima magang mahasiswa untuk tiga (3) mahasiswa atas nama:


No	NIM	Nama
1	1022010016	Fresha Ika Putri
2	1022010030	Nurul Fadhilah Mohtar
3	1022010038	Silvi Aprilia Anggraeni

Adapun magang siswa tersebut di atas mulai tanggal 24 Juli 2023 sampai dengan 24 Agustus 2023.

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

وَالسَّلَامُ عَلَیْكُمْ وَرَحْمَةُ اللّٰهِ وَبَرَکَاتُهَا


Moch. Zamrudin
Manajer Operasional



- Kantor Cabang Lamongan :
Jl. Panglima Sudirman Ruko Permata Kav.30 Lamongan
Telp. (0322) 317003 Fax. (0322) 321874
- Kantor Cabang Cerme :
Jl. Raya Cerme Lor 82, Cerme, Gresik 61171
Telp. (031) 7990640, 7892077, 7892078 Fax. (031) 7992077
- Kantor Kas Gresik :
Jl. H. Samanhudi No.44 Gresik 61116
Telp. (031) 3981304
- Kantor Kas Menganti :
Ruko Gedung Mufaro Permai Blok AC-05
Jl. Raya Kepatihan Menganti Gresik Telp. (031) 7414383
- Kantor Kas Bungah :
Jl. Raya Bungah No. 05 Bungah Gresik
Telp. (031) 3942986
- Kantor Kas Babat :
Jl. Raya Babat 256 Babat Lamongan
Telp. (0322) 457485

Memberi Pelayanan terbaik dan islami

2. Lembar Evaluasi Kerja Praktik



Lampiran 2. Lembar Evaluasi Kerja Praktik

LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK

Dosen
Pembimbing

Nama : Fresha Ika Putri
NIM : 1022010016
Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada PT. BPRS Amanah Sejahtera

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	100	25
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	90	45
Kerajinan dan Sikap	15 %	90	13,5
JUMLAH	100%	JUMLAH	92,5

Gresik, 1 September 2023
Dosen Pembimbing


(Husnunnida Maharani, SE., M.S.A)
NIP. 9318274



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481


LEMBAR EVALUASI MAGANG

Pembimbing
Lapangan

Nama : Fresha Ika Putri
NIM : 1022010016
Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	90	22,5
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	95	47,5
Kerajinan dan Sikap	15 %	95	14,25
JUMLAH	100%	JUMLAH	93,25

Gresik, 24 Agustus 2023
Pembimbing Lapangan


(Moch. Zainuddin)
NIP. 8410026

LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK


Dosen
Pembimbing

Nama : Nurul Fadhila Mohtar
NIM 1022010030
Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada PT. BPRS Amanah Sejahtera

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	100	25
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	90	45
Kerajinan dan Sikap	15 %	90	13,5
JUMLAH	100%	JUMLAH	92,5

Gresik, 1 September 2023

Dosen Pembimbing



(Husnumida Maharani, SE., M.S.A)
NIP. 9318274



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR EVALUASI MAGANG

Pembimbing
Lapangan

Nama : Nurul Fadhilah Mohtar
 NIM : 1022010030
 Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	95	23,75
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	90	45
Kerajinan dan Sikap	15 %	95	14,25
JUMLAH	100%	JUMLAH	92

Gresik, 24 Agustus 2023
 Pembimbing Lapangan



(Moch. Zainudin)
 NIP. 8410626

LEMBAR EVALUASI KERJA PRAKTIK


Dosen
Pembimbing

Nama : Silvi Aprilia Anggraeni
NIM : 1022010038
Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pebiayaan Pada PT BPRS Amanah Sejahtera

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	100	25
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	90	45
Kerajinan dan Sikap	15 %	90	13,5
JUMLAH	100%	JUMLAH	92,5

Gresik, 1 September 2023

Dosen Pembimbing



(Husnunida Maharani, SE., M.S.A)
NIP. 9318274



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481


LEMBAR EVALUASI MAGANG

Nama : Silvi Aprilia Anggraeni
NIM : 1022010038
Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

Pembimbing Lapangan

ASPEK	BOBOT (B) %	NILAI (N)	N X B
Penulisan Laporan (Kelengkapan, Kesesuaian, Konten, Referensi)	10 %	90	9
Aplikasi Keilmuan (Kesesuaian penyelesaian Masalah dengan teori)	25 %	95	23,75
Penguasaan Materi Magang (Pembelajaran yang didapatkan dimagang dan kerjasama)	50 %	90	45
Kerajinan dan Sikap	15 %	95	14,25
JUMLAH	100%	JUMLAH	92

Gresik, 24 Agustus 2023
Pembimbing Lapangan


(Moch. Zainuddin)
NIM 8410020

3. Lembar Kehadiran Kerja Praktik



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA









Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR KEHADIRAN MAGANG

Nama : Fresha Ika Putri
 NIM : 1022010016
 Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

No	Tanggal	Kegiatan	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing lapangan
1	24 - 28 Juli	<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan lingkungan perusahaan - Pembagian divisi (ruang legal) serta pengenalnya - Membuat kliping - Mengklasifikasikan dokumen nasabah - Melukis - Membuat kerajinan - Mencatat data restruk - Pengenalan ruang berkas dan menyusun berkas nasabah - Take video promosi atau konten instagram - Mencari beberapa berkas di ruang berkas 		
	31 - 4	<ul style="list-style-type: none"> - Mencari beberapa berkas di ruang berkas - Mengambil tabungan di nasabah (Giri) - Mencatat buku tabungan wadiah - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan - Menuju PEMKAB untuk menarik tabungan dan memberi jasa penukaran uang kepada para UMKM - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan 		
	7 - 11	<ul style="list-style-type: none"> - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan - Menuju PEMKAB untuk menarik tabungan dan memberi jasa penukaran uang kepada para UMKM - Penyebaran brosur sebagai media promosi produk pembiayaan perusahaan - Menuju TK SULTAN AGUNG Surabaya untuk mengambil tabungan, sebagai bentuk pembelajaran menabung dari dini - Menuju PEMKAB untuk menarik tabungan dan memberi jasa penukaran uang kepada para UMKM 		
	14 - 18	<ul style="list-style-type: none"> - Pencatatan slip pendanaan, penyeteroran rangkap 2, penarikan - Menuju TK Kusuma Jaya Surabaya untuk mengambil tabungan, sebagai 		





UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

	21 - 24	<p>bentuk pembelajaran menabung dari dini</p> <ul style="list-style-type: none"> - Melengkapi data nasabah - Pencatatan laporan BPRSAS dalam file Excel - Menyusun kerangka Modul Pelaporan - Pencatatan No Seri Slip - Menuju PEMKAB untuk menarik tabungan dan memberi jasa penukaran uang kepada para UMKM - Merekap slip setoran - Menginput Modul BSCO - Membuat laporan kerja praktik <ul style="list-style-type: none"> - Menginput data karyawan perusahaan beserta jabatan pada file Excel - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul BSCO - Memeriksa kelengkapan data dari nasabah baru (pengajuan rekening) - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul Laporan - Modul Setup Parameter - Membuat laporan kerja praktik 		
--	---------	---	--	---

Catatan :







Tuliskan kegiatan yang dilakukan (Harian/ Mingguan) selama magang dan ditandatangani oleh Pelaksana magang dan Pembimbing Lapangan dimana magang dilaksanakan.



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA
 Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
 Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
 Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR KEHADIRAN MAGANG





Nama : Nurul Fadhilah Mohtar
 NIM : 1022010030
 Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

No	Tanggal	Kegiatan	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing lapangan
	24 - 28	<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan Perusahaan - pembagian devisa - Mengisi form pembukaan rekening baru - Melengkapi bukti dokumen form tabungan baru yang kurang - Mengisi form pembukaan rekening baru - Membuat kerajinan - Take video promosi - Mengisi form pembukaan rekening baru - Mencatat bilangan pada slip penarikan - menyetorkan uang dari keuangan ke teller - Mengambil tabungan nasabah yang ada di Pemkab - Mencatat slip setoran - Mencari berkas di ruang arsip - Mencatat slip penarikan 		
	31 - 4	<ul style="list-style-type: none"> - Mencari berkas diruang arsip - Memfotokopi daftar nasabah baru yang tabungannya sudah jadi - Mengisi form tabungan baru - Mengambil form tabungan habis - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan dan di setorkan ke teller - Mengambil tabungan nasabah yang ada di Pemkab - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan yang akan disetorkan ke teller - Input data mutasi tabungan ke excel 		
	7 - 11	<ul style="list-style-type: none"> - Input data titipan notaris - Input data laporan data notaris - Input data jaminan kendaraan bermotor dan SHM - Menghitung uang dan mengklasifikasikan dari pendanaan dan di setorkan ke teller - Mengambil tabungan nasabah di Pemkab - Penyebaran brosur sebagai media promosi produk pembiayaan perusahaan - Mengambil tabungan di TK Sultan Agung sebagai bentuk pembelajaran menabung sejak dini 		



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
 Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122
 Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

14 - 18	<ul style="list-style-type: none"> - Mengambil tabungan nasabah di Pemkab - Pencatatan slip pendanaan - Pencatatan penyeteroran rangkap 2 - Pencatatan pendanaan - Pengambilan tabungan TK Kusuma Jaya sebagai bentuk pembelajaran menabung sejak dini - Pencatatan modul pelaporan - Pencatatan laporan BPRSAS dalam excel - Melengkapi form tabungan nasabah yang belum lengkap - Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan dan di setorkan ke teller 		
21 - 24	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat laporan kerja praktik - Menginput data karyawan perusahaan beserta jabatan pada file Excel - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul BSCO - Memeriksa kelengkapan data dari nasabah baru (pengajuan rekening) - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul Laporan - Modul Setup Parameter - Membuat laporan kerja praktik 		

Catatan :

Tuliskan kegiatan yang dilakukan (Harian/ Mingguan) selama magang dan ditandatangani oleh Pelaksana magang dan Pembimbing Lapangan dimana magang dilaksanakan.



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT. Semen Indonesia (Persero) Tbk.
Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

LEMBAR KEHADIRAN MAGANG

Nama : Silvi Aprilia Anggraeni
 NIM : 1022010030
 Judul Magang : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPR Syariah Amanah Sejahtera

No	Tanggal	Kegiatan	TTD Pelaksana	TTD Pembimbing lapangan
	24 - 28	<ul style="list-style-type: none"> - Pengenalan dan briefing yang disampaikan oleh pembimbing lapangan. - Adaptasi lingkungan dibagian customer service. - Produksi konten pemasaran pembiayaan. - Mengisi form nasabah untuk membuka rekening baru. 	<i>Silvi</i>	<i>Aprilia</i>
	31 - 4	<ul style="list-style-type: none"> - Mengisi form nasabah untuk membuka rekening baru. - Mengisi data pendanaan. - Mencari Dokumen di ruang arsip. - Menghitung uang dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan dn di setorkan ke teller 	<i>Silvi</i>	<i>Aprilia</i>
	7 - 11	<ul style="list-style-type: none"> - Menginput data laporan notaris. - Mengisi form nasabah untuk Membuka rekening baru - Menghitung uang untuk disetorkan ke teller - Membantu mempromosikan produk pembiayaan - Pengambilan Tabungan Di Taman kanak karak 	<i>Silvi</i>	<i>Aprilia</i>
	14 - 18	<ul style="list-style-type: none"> - Pencatatan slip pendanaan. - Penyetoran rangkap dua - Mengisi form nasabah untuk Membuka rekening baru - Pengambilan tabungan TK Jaya Kusuma - Menginput Laporan BPRSAS - Menyusun Kerangka Modul pelaporan. - Pencatatan no seri slip. - Mengambil Tabungan Di nasabah - Rekap Slip Setoran. - membuat laporan kerja praktik 	<i>Silvi</i>	<i>Aprilia</i>
	21 - 24	<ul style="list-style-type: none"> - Menginput data karyawan perusahaan beserta jabatan pada file Excel - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul BSCO - Memeriksa kelengkapan data dari nasabah baru (pengajuan rekening) - Menyatukan hasil input data karyawan dengan Modul Laporan - Menginput Modul Setup Parameter 	<i>Silvi</i>	<i>Aprilia</i>



UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA

Kompleks PT, Semen Indonesia (Persero) Tbk.

Jl. Veteran, Gresik Jawa Timur 61122

Telp: (031) 3985482, (031) 3981732 ext. 3662 Fax: (031) 3985481

		<ul style="list-style-type: none">- Menghitung dan mengklasifikasikan uang dari pendanaan kemudian di serahkan ke teller- Mengambil tabungan nasabah di Pemkab- Membuat laporan kerja praktik		
--	--	---	--	--

Catatan :

Tuliskan kegiatan yang dilakukan (Harian/ Mingguan) selama magang dan ditandatangani oleh Pelaksana magang dan Pembimbing Lapangan dimana magang dilaksanakan.

4. Lembar Asistensi Kerja Praktik

Nama : Fresha Ika Putri,
Nurul Fadhilah Mohtar,
Silvi Aprilia Anggraeni

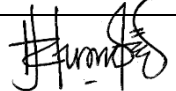
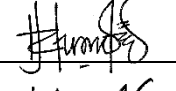
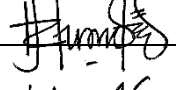
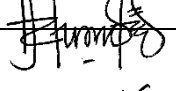
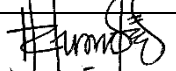

NIM : 1022010016,
1022010030,
1022010038

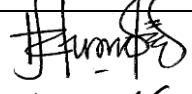
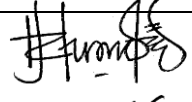
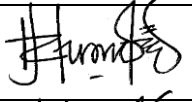
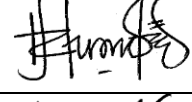
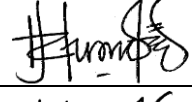
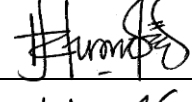
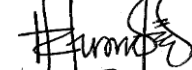
Program Studi : Akuntansi

Judul Kerja Praktik : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT BPRS Amanah Sejahtera

KERJA PRAKTIK dilaksanakan terhitung mulai: 24 Juli 2023 s/d 24 Agustus 2023

Laporan harus sudah dikumpul : 24 September 2023

No	Tanggal	Keterangan	TTD Dosen Pembimbing
1		Konfirmasi pemilihan tempat kerja praktik dengan Dosen Pembimbing	
2		Bimbingan Proposal	
3		Bimbingan lembar pengesahan	
4		Persetujuan proposal dan TTD Dosen Pembimbing	
5		Persetujuan dan surat pengantar dari SSC	
6		Pengajuan proposal ke Perusahaan	

7	16 Juni 2023	Konfirmasi penerimaan dari Perusahaan	
8	24 Juli 2023	Pembagian unit tempat kerja praktik dan Pelaksanaankerja praktik	
9	31 Juli 2023	Asistensi penyusunan laporan	
10	4 Agustus 2023	Penyusunan Laporan Akhir	
11	24 Agustus 2023	Penutupan Kerja Praktik	
12		Bimbingan Laporan Akhir Dengan Dospem	
13		Persetujuan laporan akhir dan TTD Dospem	

Gresik, 1 September 2023

Dosen Pembimbing Magang



(Husnunnida Maharani, S.E., M.S.A.)

NIP. 9318274

5. Dokumentasi Kerja Praktik

