

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN  
JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA (DEPOSITO)  
DI KSPPS SMNU CABANG SIWALAN**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat  
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)



Oleh :

**SYAHRUL SYAMSUDIN**

**2012113119**

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN  
2018**



## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Syahrul Syamsudin

NIM : 2012113119

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / DIII Perbankan Syariah

Angkatan : 2011

No HP : 0812 2571 0962

Judul Tugas Akhir : Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Simpanan Berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa :

1. Tugas akhir yang saya ajukan adalah benar *asli* karya ilmiah yang saya tulis sendiri
2. Apabila dikemudian hari ternyata diketahui bahwa karya tersebut bukan karya ilmiah saya, maka saya bersedia menanggung sanksi untuk dibatalkan gelar ahli madya saya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 11 Juli 2018

Saya yang menyatakan,



Syahrul Syamsudin

2012113119



**Gunawan Aji, M.Si**  
Ds. Grogol Dk. Turi Tegal

**NOTA PEMBIMBING**

Lamp : 2 (dua) eksemplar  
Hal : Naskah Tugas Akhir

Sdr. **Syahrul Syamsudin**

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
c/q Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah  
di

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah Tugas Akhir saudara:

**Nama : SYAHRUL SYAMSUDIN**  
**NIM : 2012113119**  
**Judul : FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA DI KSPPS SM NU CABANG SIWALAN**

Dengan permohonan agar Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi perhatian dan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr Wb

Pekalongan, 14 November 2018

Pembimbing

**Gunawan Aji, M.Si**

NIP. 19690227 200712 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) PEKALONGAN**

'ahlawan, Rowolaku, Kajen Telepon 085728204134, Faksimili (0285) 423418  
Website: febi.iainpekalongan.ac.id E-mail: febi@iainpekalongan.ac.id

**PENGESAHAN**

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Pekalongan mengesahkan Tugas Akhir Saudara:

Nama : SYAHRUL SYAMSUDIN  
NIM : 2012113119  
Judul Tugas Akhir : "FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PENINGKATAN JUMLAH NASABAH  
SIMPANAN BERJANGKA (DEPOSITO) DI  
KSPPS SM NU CABANG SIWALAN"

Yang telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 11 Desember 2018 dan  
dinyatakan **LULUS**, serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

**DewanPenguji,**

Penguji I

**Aenurofik, M.A**  
NIP. 19820120 201101 1 001

Penguji II

**Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I**  
NIDN. 2012029001

Pekalongan, 25 Maret 2019

Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam



**Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, M. H**  
NIP. 19750220 199903 2 001





## MOTTO

**“Dari Shalih bin Shuhaib dari ayahnya (Shuhaib) ra. bahwasanya Rasulullah saw. bersabda : Tiga hal di dalamnya terdapat keberkahan, jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”**



## ABSTRAK

Syamsudin, Syahrul. 2018. FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA (DEPOSITO) DI KSPPS SMNU CABANG SIWALAN. Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan. Pembimbing : Gunawan Aji, M.Si

Kata kunci: simpanan berjangka (deposito), strategi pemasaran.

Deposito atau simpanan berjangka merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu, dengan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil. KSPPS SMNU selaku pengelola dana menerapkan akad *mudharabah* untuk produk simpanan berjangka dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Pada dasarnya ketertarikan nasabah terhadap suatu produk berkaitan dengan beberapa faktor yang mempengaruhinya, dalam penelitian ini faktor yang paling dominan pada produk deposito adalah faktor promosi, pelayanan dan bagi hasil.

Adapun masalah yang diteliti ini adalah faktor apa saja yang berpengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif dan metode deskriptif. Metode pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dari nasabah deposito. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis dengan mendeskripsikan dan kemudian menarik kesimpulan

Analisis yang diperoleh adalah pemahaman tentang produk simpanan berjangka di KSPPS SMNU menggunakan akad *mudharabah*, yakni akad yang pengelolaan dana deposito sepenuhnya menjadi tanggung jawab pengelola dana (*mudharib*). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka (deposito) antara lain produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), orang (*people*), proses dan layanan (*process*), fasilitas fisik (*Physical avidance*). Terdapat pengaruh yang signifikan pada faktor promosi, pelayanan dan bagi hasil (*price*). Faktor promosi berpengaruh karena dalam menarik nasabah pihak KSPPS SMNU melakukan promosi melalui iklan, brosur dan pendekatan personal. Selain promosi melalui proses pelayanan yang diberikan pihak KSPPS SMNU memberikan pelayanan jemput bola dimana karyawan KSPPS SMNU yang akan datang ke rumah untuk memberitahukan kelengkapan dokumen yang harus dipenuhi. Sedangkan harga (*price*) atau bagi hasil termasuk faktor yang paling dominan untuk menarik minat nasabah dalam mendeposito dana di KSPPS SMNU dengan prosentase bagi hasil antara 0.65-0.75%.

## KATA PENGATAR

Alhamdulillah, segala puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas Rahmat, Hidayah dan Ridho-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Simpanan Berjangka (Deposito) di KSPPS SMNU Cabang Siwalan”.

Selanjutnya shalawat serta salam senantiasa penulis sanjungkan kepada Rasul yang agung baginda Nabi Muhammad SAW. Rasul terakhir yang membawa risalah Islamiyah, mutiaranya kota Mekkah, Intannya kota Madinah, penyejuk dan penerang hati umat sehingga selamat bahagia dunia akhirat serta mendapat syafaat kelak pada hari akhirat.

Pada kesempatan ini perkenankan penulis sampaikan rasa terimakasih yang tiada hingga kepada pihak-pihak yang membantu dan mendukung dalam proses penyusunan skripsi, terutama kepada:

1. Bapak Dr. Ade Dedi Rohayana. M.Ag, selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Gunawan Aji, M.Si selaku dosen pembimbing yang berkenan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran yang sangat berharga semata-mata untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Semua dosen mata kuliah dan staf karyawan IAIN Pekalongan.
5. Keluarga besar KSPPS SMNU Cabang Siwalan



6. Bapak ibu yang selalu mencurahkan perhatian dan kasih sayang dengan ikhlas serta tiada pernah berhenti berdoa demi keberhasilan penulis.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyusun skripsi ini.

Kepada mereka semua penulis tidak dapat memberikan balasan apa-apa selain untaian rasa terimakasih dan iringan doa, semoga Allah SWT. Senantiasa membalas semua amal kebaikan mereka dengan sebaik-baiknya balasan. Akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Pekalongan, Desember 2018

**Syahrul Svamsudin**  
2012113119



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN .....	ii
NOTA PEMBIMBING .....	iii
PENGESAHAN .....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI .....	v
MOTTO .....	ix
PERSEMBAHAN .....	x
ABSTRAK .....	xi
KATA PENGANTAR .....	xii
DAFTAR ISI .....	xiv
DAFTAR TABEL .....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	6
D. Analisis Teoritis .....	7
E. Tinjauan Pustaka .....	8
F. Kerangka Teori .....	13
G. Metode Penelitian .....	14
H. Sistematika Pembahasan .....	16



## **BAB II SIMPANAN BERJANGKA (DEPOSITO) DAN PEMASARAN**

A. Simpanan Berjangka .....	18
1. Pengertian Simpanan Berjangka .....	18
2. Fungsi dan Tujuan Simpanan Berjangka .....	20
3. Landasan hukum .....	22
B. Pemasaran .....	25
1. Produk dan Jasa .....	26
2. Harga ( <i>price</i> ) .....	27
3. Promosi .....	29
4. Tempat / Saluran Distribusi .....	31
5. Orang ( <i>people</i> ) .....	33
6. Proses .....	34
7. Fasilitas fisik .....	35
8. Layanan .....	35
9. Bagi hasil .....	37

## **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	46
1. Jenis Penelitian .....	46
2. Pendekatan Penelitian .....	47
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	47
C. Subjek, Objek dan Informasi Penelitian .....	48



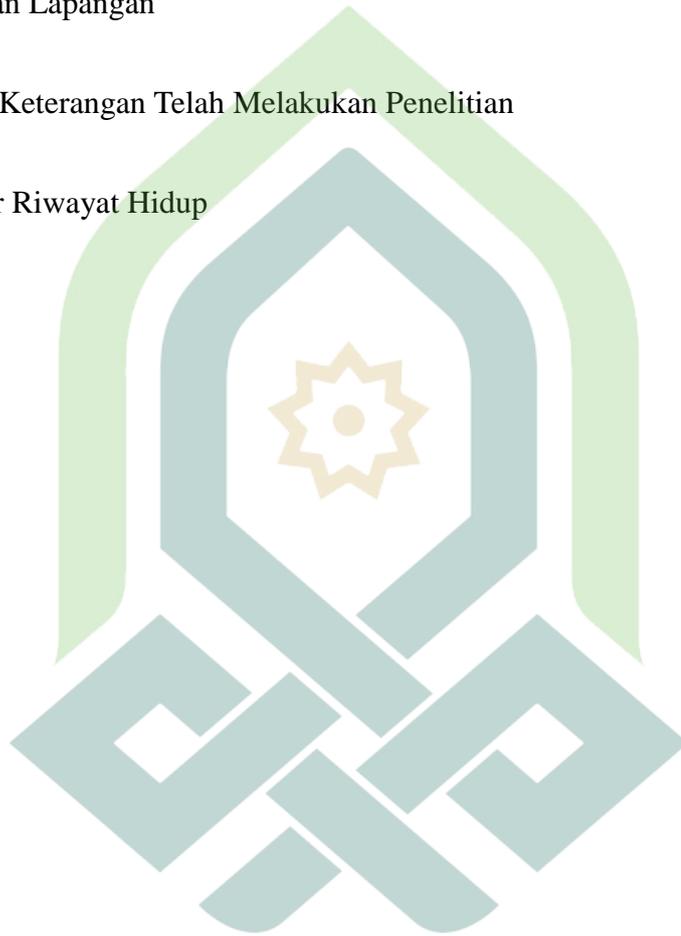
D. Sumber Data .....	48
1. Sumber Data Primer .....	48
2. Sumber Data Sekunder .....	49
E. Metode Pengumpulan Data .....	50
1. Teknik Wawancara .....	50
2. Dokumentasi .....	50
F. Metode Analisis Data .....	51
G. Langkah – Langkah Penelitian .....	51
<b>BAB IV HASIL DAN ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA DI KSPPS SMNU CABANG SIWALAN</b>	
A. Gambaran Umum KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	53
1. Sejarah KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	53
2. Profil KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	55
3. Visi dan Misi KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	55
3. Struktur Organisasi KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	56
B. Faktor-Faktor Peningkatan Jumlah Nasabah Simpanan Berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan .....	57
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Simpulan .....	69
B. Saran .....	70



## DAFTAR PUSTAKA

### LAMPIRAN-LAMPIRAN

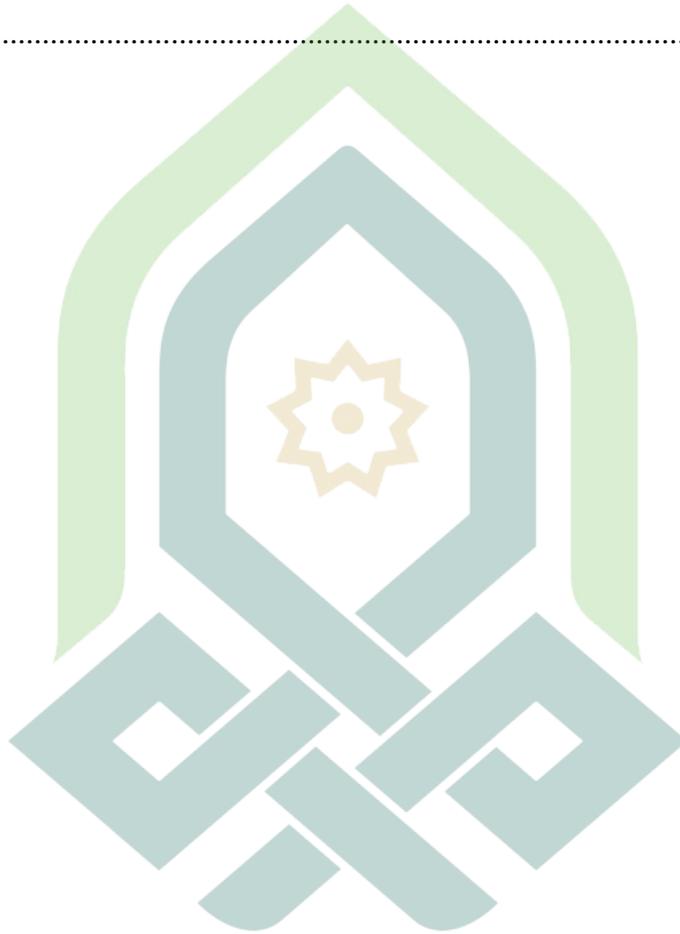
1. Pedoman wawancara
2. Catatan Lapangan
3. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
4. Daftar Riwayat Hidup





## DAFTAR TABEL

Tabel 1 .....	3
Tabel 2 .....	56
Tabel 3 .....	60



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar belakang masalah

Lembaga keuangan syariah merupakan sebuah alternatif sistem dalam bidang keuangan yang dinilai bisa dijadikan jalan lain dalam bidang budaya bisnis masyarakat Indonesia yang tidak hanya bernilai keagamaan juga bernilai ekonomis konsekuensi logis. Salah satunya adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). Dalam persaingan di dunia Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) yang semakin kompetitif saat ini, terdapat beberapa alasan yang menjadi bahan pertimbangan konsumen untuk menjadi salah satu nasabahnya. Alasan tersebut salah satunya karena berbagai macam produk yang ditawarkan oleh KSPPS.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) dalam memberikan pelayanan kepada nasabah menawarkan produk diantaranya adalah produk pembiayaan (*financing*) dan produk simpanan (*funding*). Produk pembiayaan meliputi *Bai' Bisaman Ajil* (BBA), *Mudharabah* (MDA), *Murabahah* (MBA), *Musyarakah* (MSA), *Qardul Hasan*. Sedangkan produk simpanan meliputi simpanan serbaguna (sigun), simpanan pendidikan (sidik), simpanan multiguna berjangka (santika), simpanan hari raya idul fitri (siharfi), dan simpanan mudharabah berjangka.<sup>1</sup> Deposito atau simpanan berjangka merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perorangan

---

<sup>1</sup> [www.bmt.nubatik.net.facebookKSPPS-SMNUPEkalongan](http://www.bmt.nubatik.net.facebookKSPPS-SMNUPEkalongan), diakses pada Senin, 24 Juli 2017 pukul 21.

atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo), dengan mendapatkan imbalan bagi hasil.

KSPPS SMNU sendiri telah menerapkan akad mudharabah untuk deposito dalam hal ini KSPPS SMNU bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul maal ( pemilik dana ). Berdasarkan prinsip mudharabah ini tidak ada pembatasan bagi pengelola dana dalam menggunakan dana yang dihimpun, ketentuan umum diantaranya adalah :

- a. Pengelola dana wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana yang dicantumkan dalam akad.
- b. Deposito mudharabah hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

Menurut data yang diperoleh, Ada beberapa produk simpanan berjangka di KSPPS SMNU, Simpanan berjangka atau deposito yang ditawarkan oleh pihak pengelola dana dalam hal ini KSPPS SMNU Siwalan mempunyai dua jenis simpanan berjangka dengan jangka waktu yang berbeda, yaitu simpanan mudharabah berjangka dengan jangka waktu deposito berkisar antara 3,6, dan 12 bulan serta simpanan multiguna berjangka dengan jangka waktu 36 bulan, dari semua produk simpanan berjangka tersebut terlihat bahwa masyarakat banyak memilih produk

simpanan mudharabah berjangka. Diperoleh data peningkatan nasabah dari tahun 2012-2015 adalah sebagai berikut :

Tabel 1  
Peningkatan Jumlah Nasabah Deposito

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah nasabah</b>	<b>Jumlah deposito</b>
<b>2012</b>	<b>7</b>	<b>104 juta</b>
<b>2013</b>	<b>25</b>	<b>350 juta</b>
<b>2014</b>	<b>27</b>	<b>600 juta</b>
<b>2015</b>	<b>46</b>	<b>1milyar</b>

Sumber. KSPPS SMNU Cabang Siwalan

Pada dasarnya ketertarikan nasabah terhadap suatu produk berkaitan dengan beberapa faktor yang mempengaruhinya. Dari segi pemilihan produk tentu saja berhubungan dengan minat nasabah, memahami minat nasabah tidaklah mudah, agar tujuan pemasaran tercapai pemasar harus mempelajari keinginan, persepsi, preferensi serta perilaku pelanggan sasaran mereka.

Dalam memahami hal tersebut untuk memberikan kepuasan kepada nasabah mengenai apa yang mereka butuhkan dan apa yang mereka inginkan maka dibutuhkan suatu perencanaan strategi yang bisa bersaing dengan produk lain, sehingga memberikan nilai tambah kepada nasabah mengenai produk yang mereka butuhkan. Beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan jasa lembaga keuangan syariah.

Adapun faktor-faktor tersebut antara lain : faktor promosi, pelayanan, dan bagi hasil.

Dari segi promosi, pelayanan dan bagi hasil dari penawaran suatu produk tentu saja berhubungan dengan minat nasabah, sebab ketiga hal tersebut berkaitan dengan upaya yang dilakukan suatu lembaga keuangan syariah dalam mencapai tujuan tertentu. Promosi merupakan salah satu variabel yang dipakai untuk mempengaruhi pasar bagi suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal lembaga keuangan atau produk yang ditawarkan oleh sebuah lembaga tersebut, paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap lembaga keuangan dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Empat sarana promosi yang dapat digunakan antara lain periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), tenaga penjual (*personal selling*), publisitas.

Selain menawarkan berbagai macam produk, jumlah nasabah pada suatu lembaga keuangan syariah ditentukan oleh baik atau buruknya pelayanan yang diberikan. Ciri pelayanan yang baik meliputi lima indikator kinerja pelayanan, yaitu kenampakan fisik (*tangible*), artinya penampakan fisik dari gedung, peralatan, pegawai dan fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki oleh *providers*. *Reliability* atau reliabilitas adalah kemampuan untuk menyelenggarakan pelayanan yang dijanjikan secara akurat. *Responsiveness* atau responsivitas adalah kerelaan untuk menolong customer dan

menyelenggarakan pelayanan secara ikhlas. *Assurance* atau kepastian adalah pengetahuan dan kesopanan para pekerja dan kemampuan dalam memberikan kepercayaan kepada *customer*. *Empathy* adalah perlakuan atau perhatian pribadi yang diberikan oleh *providers* kepada *customer*.<sup>2</sup>

Faktor berikutnya adalah bagi hasil merupakan suatu ketentuan pembagian hasil dengan yang telah disepakati bersama. Bagi hasil adalah sistem pembagian hasil usaha dimana pemilik modal bekerjasama dengan pemilik modal untuk melakukan kegiatan usaha. Apabila kegiatan usaha menghasilkan keuntungan maka dibagi berdua dan ketika mengalami kerugian ditanggung bersama. Sistem bagi hasil menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksplorasi.

Berdasarkan data yang diperoleh, jumlah nasabah yang mendepositokan dana di KSPPS SMNU Cabang Siwalan setiap tahunnya mengalami peningkatan. Kenaikan tersebut tentu ada faktor-faktor yang mempengaruhi, baik produk yang semakin berkembang maupun kinerja layanan yang semakin baik.

Dari data tersebut penulis tertarik untuk meneliti faktor peningkatan jumlah nasabah di KSPPS SMNU Cabang Siwalan dalam memilih produk simpanan berjangka, yang kemudian penulis terjemahkan dalam bentuk penelitian Tugas Akhir dengan judul

---

<sup>2</sup> Ratminto & Atik Septi Winarsih. Manajemen Pelayanan, ( Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005 ). Hlm. 175-176

**“FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA DI KSPPS SMNU CABANG SIWALAN.”**

B. Rumusan masalah

Agar penelitian ini terfokus pada permasalahan, maka penulis merumuskan pokok permasalahan yang akan di kaji dalam penelitian ini yaitu Faktor apa saja yang berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan?

C. Tujuan dan kegunaan penelitian

1. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan memberikan jawaban terhadap pokok diatas yaitu untuk mengetahui apa saja faktor peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan.

2. Kegunaan penelitian

- a. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan.
- b. Sebagai batas evaluasi guna meningkatkan pelayanan produk serta jumlah nasabah pada simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan.

#### D. Analisis teoritis

Penulis telah melakukan pra penelitian terhadap beberapa literatur, baik yang berupa buku maupun karya ilmiah yang berupa tugas akhir dan skripsi. Ditemukan beberapa buku maupun tugas akhir yang mempunyai korelasi tema yang penulis angkat, terutama mengenai teori yang sesuai dengan pendekatan yang penulis teliti. Teori adalah aturan yang menjelaskan proposisi atau seperangkat proposisi yang berkaitan dengan beberapa fenomena alamiah yang terdiri atas representasi simbolik dari hubungan–hubungan yang dapat diamati diantara kejadian–kejadian yang dapat diukur, mekanisme atau struktur yang diduga mendasari hubungan–hubungan, demikian hubungan yang disimpulkan secara manifestasi hubungan empiris ataupun secara langsung.<sup>3</sup>

Penulis dalam melakukan penelitian ini akan menggunakan teori Philip Kotler yang membahas mengenai promosi dan pelayanan. Promosi merupakan alat komunikasi dan penyampaian pesan yang dilakukan baik oleh perusahaan maupun perantara dengan tujuan memberikan informasi mengenai produk, harga dan tempat. Informasi itu bersifat memberitahukan, membujuk, mengingatkan kembali kepada konsumen, para perantara atau kombinasi keduanya. Dalam promosi terdapat beberapa unsur yang mendukung jalannya sebuah promosi yang biasa disebut bauran promosi.

Bauran promosi menurut Philip Kotler yang tercantum dalam buku karangan Drs. Djaslim Saladin memiliki beberapa unsur sarana promosi

---

<sup>3</sup>Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hlm. 57.

adalah sebagai berikut periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), tenaga penjual (*personal selling*), publisitas.<sup>4</sup>

Selain teori Philip Kotler terkait promosi, Kotler berpendapat bahwa pelayanan adalah aktivitas atau manfaat yang ditawarkan oleh sebuah pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun kepada yang menerimanya.<sup>5</sup> Dari definisi tersebut berarti pelayanan merupakan tindakan nyata yang terjadi antara konsumen dengan karyawan guna memecahkan permasalahan konsumen yang sifatnya tidak berwujud.

Sedangkan teori bagi hasil yang akan digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori PLS (*profit and loss sharing*) dengan mudharabah yang merujuk pada bentuk kerjasama usaha antara dua belah pihak. Pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dana (*mudharib*).<sup>6</sup>

#### E. Tinjauan Pustaka

Setelah penulis melakukan penelusuran terhadap karya ilmiah yang ada, penulis menemukan beberapa karya ilmiah yang memiliki keterkaitan dengan tema yang penulis angkat. Adapun karya ilmiah tersebut secara umum membahas mengenai peningkatan jumlah nasabah :

Tugas Akhir karya Ega Putri Adhiantoro dengan judul “*Praktek Pemasaran Produk Deposito Syariah di BPRS Suriyah Cabang Semarang*”

<sup>4</sup> Saladin Djaslim. *Inti Sari Manajemen Pemasaran*. Bandung: IPTEK. 1997, h.172

<sup>5</sup> M.N Nasution. *Manajemen Mutu Terpadu*. Bogor : Ghalia Indonesia . 2005. Hlm.75

<sup>6</sup> Muchlis yahya dan Edy Yusuf Agunggunanto. *Jurnal. Teori bagi hasil (profit and loss sharing) perbankan syariah dalam ekonomi syariah*. Semarang : IAIN Walisongo Semarang. 2011. Hlm 68

penelitian tersebut menguraikan tentang praktek pemasaran produk deposito dengan hasil penelitian bahwa Aplikasi mudharabah dalam produk Deposito Syariah (Desya) mudharabah yang ada di BPRS Suriyah Cabang Semarang menggunakan akad mudharabah mutlaqah yakni akad yang pengelolaan dana deposito sepenuhnya menjadi tanggung jawab mudharib (bank).<sup>7</sup>

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti sama-sama menjelaskan membahas mengenai produk deposito syariah atau simpanan berjangka dan menjelaskan adanya peningkatan jumlah nasabah, sedangkan Perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti tidak dijelaskan secara rinci mengenai faktor dalam peningkatan jumlah nasabah yang dibahas.

Tugas akhir karya Ana Septiani dengan judul “*Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (di BMT SMNU Cabang Bojong Produk Siharfi)*”. Penelitian tersebut membahas mengenai strategi promosi meliputi periklanan, *personal selling*, promosi penjualan dan publikasi yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah nasabah di BMT SMNU cabang Bojong.<sup>8</sup>

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti sama-sama membahas mengenai peningkatan jumlah nasabah, sedangkan perbedaannya dalam penelitian Ana Septiani tidak terperinci terkait masing-masing faktor yang mempengaruhinya.

---

<sup>7</sup> Ega Putri Adhiantoro, *Praktek Pemasaran Produk Deposito Syariah di BPRS Suriyah Cabang Semarang*, Jurnal, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Semarang, (2015), diterbitkan

<sup>8</sup> Ana Septiani, *Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (di BMT SMNU Cabang Bojong Produk Siharfi)*, Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi Syariah Pekalongan (2015)

Skripsi Suryani dengan judul “*Strategi Pemasaran Deposito Mudharabah Untuk Meningkatkan Volume Nasabah (Studi Kasus Terhadap PT. Bank Syariah Muamalat Indonesia Tbk)*”. Hasil dari penelitian tersebut mengungkapkan bahwa dalam mencapai pasar bank muamalat menerapkan strategi pemasaran deposito mudharabah melalui empat komponen yaitu strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi. Perkembangan deposito mudharabah bank muamalat yang berhasil dihimpun cukup menggembirakan, terbukti dari peningkatan *volume* nasabah dari tahun ke tahun dan mengidentifikasi bahwa kepercayaan nasabah semakin baik.<sup>9</sup>

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti sama-sama memiliki pembahasan terkait deposito serta peningkatan jumlah nasabah. Yang menjadi pembeda berada pada jenis penelitian yang digunakan, dalam penelitian Suryani menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Serta terdapat perbedaan pada lingkup pembahasan yaitu pada penelitian Suryani hanya membahas mengenai strategi pemasaran deposito saja tidak membahas secara rinci terkait faktor apa saja yang menjadi pengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah.

Skripsi Bayu Lestiono dengan judul “*Analisis Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Jumlah Anggota Pada BMT-UGT Sidogiri cabang Malang Kota*”. Hasil dari penelitian tersebut membahas bahwa kualitas pelayanan yang diterapkan oleh BMT-UGT Sidogiri Cabang Malang kota

---

<sup>9</sup> Suryani, *Strategi Pemasaran Deposito Mudharabah untuk Meningkatkan Volume Nasabah (Studi Kasus Terhadap PT. Bank Syariah Muamalat Indonesia Tbk)*, Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum Jakarta (2003), diterbitkan

terdiri dari *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, *empathy*, dan *tangibles* telah diterapkan dengan baik. Hal ini ditunjukkan dari penerapan kualitas tersebut sudah sesuai standar dengan hasil jumlah anggota meningkat. hanya saja *tangibles* yang sedikit menjadi kekurangan, sebab anggota menilai pada poin tersebut perlu ada sedikit pembenahan.<sup>10</sup>

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti yaitu pada teori yang digunakan terkait 5 komponen kualitas pelayanan, dan sama-sama membahas mengenai peningkatan jumlah nasabah. Sedangkan perbedaan pada penelitian Bayu dengan penelitian yang penulis lakukan adalah penulis membahas dengan rinci faktor lain dalam peningkatan jumlah nasabah, sehingga teori yang digunakan tidak hanya terkait kualitas pelayanan.

Skripsi Fadli Rahman dengan judul “*Strategi Marketing Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Dana Talangan Haji Pada PT. Bank Mega Syariah cabang Pekanbaru*”. Hasil penelitian tersebut membahas strategi yang dilakukan oleh marketing dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk dana talangan haji Bank Mega Syariah sudah cukup efektif, hal ini terlihat dengan strategi yang dijalankan antara lain: sistem jemput dana, sistem pemasaran yang berbasis masjid, promosi, pelayanan, memegang pentolan (orang yang berpengaruh), tempat/wilayah, target, bekerjasama dengan lembaga keuangan lainnya.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Bayu Lestiono, *Analisis Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Jumlah Anggota Pada BMT-UGT Sidogiri cabang Malang Kota*, skripsi Fakultas Ekonomi Malang (2012).

<sup>11</sup> Fadli Rahman, *Strategi Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Dana Talangan Haji Pada PT. Bank Mega Syariah cabang Pekanbaru*, Tugas Akhir Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Riau (2013), diterbitkan.

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti yaitu sama-sama membahas tentang peningkatan jumlah nasabah serta teori terkait promosi dan pelayanan yang penulis gunakan. Hanya saja terdapat perbedaan pada pembahasan dan jenis produk yang diteliti.

Jurnal Budi Gautama Siregar dengan judul "*Pengaruh Promosi dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi'ah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Padang sidimpuan*". Hasil penelitian tersebut mengungkapkan pengaruh dari faktor promosi dan lokasi dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk giro wadi'ah dengan mengambil sampel kuantitatif menggunakan angket sebagai instrumennya dan menunjukkan bahwa lokasi bank merupakan variabel yang paling signifikan dalam meningkatkan jumlah nasabah giro wadi'ah PT Bank Sumut Syariah Padang Sidimpuan. Faktor lokasi merupakan faktor yang lebih dominan. Data ini berdistribusi normal, tidak memiliki *heterokedastisitas*, *multikolinearitas*, dan *autokorelasi*.<sup>12</sup>

Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti adalah sama-sama membahas terkait faktor yang berpengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah, sedangkan yang menjadi pembeda berada pada jenis produk yang diteliti serta metode penelitian yang digunakan.

---

<sup>12</sup> Budi Gautama Siregar dengan judul, *Pengaruh Promosi dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi'ah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan*, jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Padangsidimpuan (2016)

## F. Kerangka teori

Berdasarkan tinjauan analisis teori dan penelitian terdahulu, maka dapat disusun sebuah kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut.

Manajemen pemasaran berkaitan erat dengan adanya peningkatan jumlah nasabah, hal ini terbukti bahwa dengan adanya promosi dan bauran promosi serta pelayanan seorang marketing ataupun *customer service* dalam menawarkan produk harus memiliki beberapa strategi khusus.

Pelayanan nasabah adalah rangkaian kegiatan sikap dan perilaku petugas bank dalam menerima kehadiran atau komunikasi dengan nasabah secara langsung maupun tidak langsung.<sup>13</sup>

Promosi merupakan alat komunikasi dan penyampaian pesan yang dilakukan baik oleh perusahaan maupun perantara dengan tujuan memberikan informasi mengenai produk, harga dan tempat. Informasi itu bersifat memberitahukan, membujuk, mengingatkan kembali kepada konsumen, para perantara atau kombinasi keduanya.

Empat sarana promosi menurut Philip Kotler yang tercantum dalam buku karangan Drs. Djaslim Saladin adalah sebagai berikut : periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), tenaga penjual (*personal selling*), publisitas.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> M. Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*,(Jakarta : alfabeta) hlm.211

<sup>14</sup> Saladin Djaslim. *Inti Sari Manajemen Pemasaran*. Bandung: IPTEK. 1997, h.172

## G. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan untuk menggali dan meneliti data dengan terjun langsung ke lapangan.<sup>15</sup> Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dalam penelitian ini penulis mendeskripsikan tentang faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Siwalan.

### 2. Sumber data

Adapun sumber data yang diperoleh, dikelompokkan menjadi dua macam yaitu :

#### a. Data primer

Merupakan data atau keterangan yang diperoleh secara langsung dari sumber dimana penelitian berlangsung. Dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan melakukan wawancara kepada pihak terkait yaitu nasabah deposito.

#### b. Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dengan cara mempelajari hal-hal yang berasal dari buku-buku dan dokumen tertentu serta di dukung dengan wawancara kepada kepala cabang dan marketing.

---

<sup>15</sup>Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2002), hlm. 3.

### 3. Metode pengumpulan data

#### a. Observasi

Yaitu salah satu teknik pengumpulan data / fakta yang cukup efektif untuk mempelajari suatu sistem dan dilakukan oleh peneliti secara langsung. Dalam hal ini peneliti melakukan observasi selama kurun waktu yang cukup lama, yaitu dengan mengamati proses pembukaan rekening baru untuk nasabah yang akan mendepositokan dana serta mencatat berbagai macam data yang diperlukan.

#### b. Wawancara

Wawancara merupakan cara pengumpulan data atau informasi dengan mengajukan pertanyaan secara lisan dan dijawab secara lisan. Dalam hal ini wawancara dilakukan kepada subyek penelitian, yaitu nasabah deposito. Selain wawancara terhadap nasabah deposito, peneliti juga melakukan wawancara kepada kepala cabang, dan marketing.

#### c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen pengumpulan informasi yang didapatkan dari dokumen, yakni peninggalan tulisan, arsip – arsip, buku harian, catatan biografi dan karya – karya monumental dari seseorang.<sup>16</sup> Dalam hal ini penulis membuat catatan lapangan dari hasil observasi yang dilakukan.

---

<sup>16</sup>Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jogyakarta: AR-Ruzz Media,2014), hlm. 226.

Teknik pengumpulan data dengan membaca buku-buku referensi serta mencari bahan melalui internet dan yang masih berhubungan dengan penelitian.

#### 4. Teknik analisis data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis data kualitatif. Analisis Deskriptif dilakukan untuk memberi gambaran mengenai obyek penelitian dan deskripsi mengenai variabel-variabel penelitian. Peneliti melakukan analisis dengan mendeskripsikan hasil penelitian pada bab berikutnya terkait faktor yang memengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan

#### H. Sistematika pembahasan

Untuk memudahkan dalam memahami masalah yang akan dibahas, peneliti menyusun sistematika pembahasan sebagai berikut:

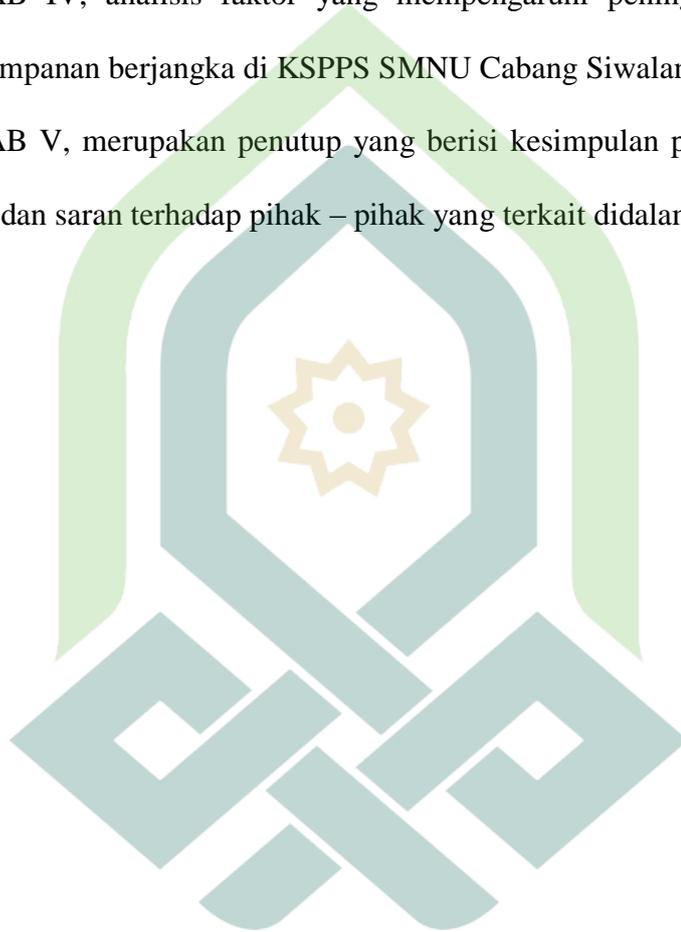
BAB I pendahuluan, yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan. Bab ini merupakan dasar dan kerangka awal dalam melaksanakan penelitian.

BAB II merupakan kajian teori. Berisi uraian teoritis tentang peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka, faktor-faktor peningkatan jumlah nasabah meliputi pemasaran, promosi, bauran promosi, pelayanan dan bagi hasil.

BAB III, faktor peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan yang meliputi gambaran umum, profil KSPPS SMNU Cabang Siwalan, tinjauan umum produk simpanan berjangka (deposito).

BAB IV, analisis faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan.

BAB V, merupakan penutup yang berisi kesimpulan penelitian yang dilakukan dan saran terhadap pihak – pihak yang terkait didalamnya.





## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Setelah peneliti melakukan penelitian dan menguraikan pembahasan terkait faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Produk simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan menggunakan akad mudharabah, yakni akad yang pengelolaan dana deposito sepenuhnya menjadi tanggung jawab mudharib (pengelola dana). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah simpanan berjangka di KSPPS SMNU Cabang Siwalan terdiri dari *product, place, price, promotion, people, physical evidance, procces, service* dan bagi hasil.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pada :

1. Promosi, faktor ini berpengaruh karena dalam menarik nasabahnya SMNU banyak melakukan promosi baik lewat iklan brosur, pendekatan personal yang membuat nasabah yakin maupun melalui pembekian hadiah yang menarik minat nasabah untuk menabung.
2. Pelayanan, Dalam hal ini KSPPS SMNU memberikan pelanan jemput bola dimana nasabah yang akan menabung tidak harus datang ke kantor, karena pegawai KSPPS SMNU akan datang kerumah nasabah.
3. Bagi Hasil, bahwa bagi hasil yang ditawarkan adalah antara 0.65 – 0.75 % tergantung dari jangka waktu yang disepakati bersama dengan

nasabah. Dengan prosentase tersebut mampu menarik minat nasabah dalam menabung.

## **B. Saran**

Di bagian akhir ini, penulis memberikan saran –saran yang ditujukan kepada pihak –pihak yang terkait sebagai berikut:

1. Bagi KSPPS SMNU Cabang Siwalan diharapkan mampu mempertahankan kualitas layanan dan meningkatkan kembali, sehingga dengan maksimalnya pelayanan dari proses yang diterapkan diharapkan mampu menambah lebih banyak lagi jumlah nasabah yang berminat untuk mendepositokan dananya.
2. Pihak KSPPS SMNU Cabang Siwalan diharapkan menambah tenaga ahli seperti tenaga marketing yang telah mengikuti seminar ataupun pelatihan dan memiliki keahlian khusus serta berkompeten dibidangnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhiantoro, Ega Putri. 2015. *Praktek Pemasaran Produk Deposito Syariah di BPRS Suryah Cabang Semarang*. Jurnal. Semarang : fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
- Al Arif, M. Nur Riyanto. 2010. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Jakarta : alfabeta
- Antonio, Syafii. 1999. *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta : Tazkia Institute dan BI
- Assauri Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Armstrong, Gary. Kotler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Ed. 3*. Jakarta: Erlangga
- Azis, Adul et al., (ed). 1996. *Ensiklopedia Hukum Islam*. Jakarta : Ichtiar Baru
- Ishomuddin, kepala cabang siwalan, wawancara pribadi, Siwalan, 15 Februari 2018, pukul 11.30 WIB
- Karim, Adiwarmn A. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks
- Lestiono, Bayu. 2012. *Analisis Kualitas Pelayanan untuk Meningkatkan Jumlah Anggota Pada BMT-UGT Sidogiri cabang Malang Kota*. Skripsi. Malang : Fakultas Ekonomi
- Limakrisna, Nandan. Susilo, Hary, Wilhelmus. 2012. *Manajemen Pemasaran Teori dalam Aplikasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Lovelock, H, Christopher. Wright, K, Lauren. 2005. *Manajemen Pemasaran Jasa, Cetakan I*. Jakarta: Indeks



- Lupiyadi & Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Ed. 2. Jakarta: Salemba Empat
- M.N Nasution. 2005. *Manajemen Mutu Terpadu*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Muchlis, yahya dan Edy Yusuf Agung gunanto. 2011. *Jurnal. Teori bagi hasil (profit and loss sharing) perbankan syariah dalam ekonomi syariah*. Semarang : IAIN Walisongo Semarang
- Prastowo, Andi. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: AR-Ruzz Media
- Saeed, Abdullah. 2003. *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Saladin, Djaslim. 1997. *Inti Sari Manajemen Pemasaran*. Bandung: IPTEK
- Siregar, Budi Gautama. 2016. *Pengaruh Promosi dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi'ah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*. *Jurnal*. Padangsidempuan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
- Sunyoto, Danang. 2006. *Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Salemba Empat
- Tanjung, Widjaja, Jenu. 2004. *Marketing Management Pendekatan pada Nilai-Nilai Pelanggan, Ed. 2*. Malang: Bayumedia
- Wahjono, Imam, Sentot. 2010. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Winarsih , Atik Septi & Ratminto. 2005. *Manajemen Pelayanan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar



Wirnyaningsih,dkk. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta :  
Kencana Prenada Media

#### INTERNET

Artikel, pengertian deposito jenis fungsi dan manfaat,  
<http://www.landasanteori.com/2015/07/pengertian-deposito-jenis-fungsi-dan.html>,

[www.bmt.nubatik.net.facebookKSPPS-SMNUPekalongan](http://www.bmt.nubatik.net.facebookKSPPS-SMNUPekalongan)

Yahya, Akmal. "Profit Distribution", <http://www.ifibank.go.id>

#### KARYA ILMIAH

Rahman, Fadli. 2013. *Strategi Marketing dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Dana Talangan Haji Pada PT. Bank Mega Syariah cabang Pekanbaru*, Tugas Akhir. Riau : Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.

Septiani, Ana. 2015. *strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (di BMT SMNU Cabang Bojong Produk Siharfi)*. Tugas Akhir. Pekalongan : Fakultas Ekonomi Syariah Pekalongan

Suryani. 2013. *Strategi Pemasaran Deposito Mudharabah untuk Meningkatkan Volume Nasabah (Studi Kasus Terhadap PT. Bank Syariah Muamalat Indonesia Tbk)*. Skripsi. Jakarta : Fakultas Syariah dan Hukum



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH  
**KSPS SYARI'AH SM NU PEKALONGAN**

BADAN HUKUM NOMOR : 180 / 135 / 2004 TANGGAL 1 OKTOBER 2004

Kantor Pusat : Kompleks Gedung Aswaja, Jl. Sriwijaya 2, Pekalongan Telp./faks. (0285) 4415700, (0285) 4460518  
e-mail : nahdlatut\_tujjar@yahoo.co.id

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. Ishomuddin, S.H.,

Jabatan : Kepala Cabang KSPPS SM NU Siwalan Pekalongan

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Syahrul Syamsudin

Nim : 2012113119

Jurusan : Perbankan Syariah

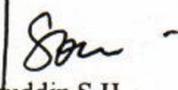
Universitas : IAIN Pekalongan

Telah selesai melakukan penelitian di KSPPS SM NU Siwalan Pekalongan selama 6 (enam) bulan, terhitung mulai tanggal 23 januari 2018 sampai dengan 28 juni 2018 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan tugas akhir yang berjudul **"FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA DI KSPPS SMNU PEKALONGAN"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dignakan seperlunya

Pekalongan, 16 Agustus 2018

Kepala Cabang KSPPS SM NU Siwalan

  
M. Ishomuddin S.H.,



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Syahrul Syamsudin
2. Tempat, Tanggal Lahir : Pemalang, 25 April 1993
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Laki-laki
5. Alamat : Ds. Kauman Dusun Prompong Rt. 1 Rw. 4 kecamatan Comal, 52363

### B. Identitas Orang Tua

1. Nama Ayah : Kaelani ( Alm )
2. Nama Ibu : Alifah
3. Pekerjaan Ayah : -
4. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
5. Agama : Islam
6. Alamat : Ds.Kauman Dusun Prompong Rt. 1 Rw. 2 kecamatan Comal, 52363

### C. Riwayat Pendidikan

1. SD Muhammadiyah 3 Comal, Lulus tahun 2005
2. SMP N 1 Comal, Lulus tahun 2008
3. SMA N 1 Comal, Lulus tahun 2011
4. IAIN Pekalongan Jurusan Syariah Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2011

Demikian riwayat hidup ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan seperlunya.

Pekalongan, 2018

Yang membuat,



**SYAHRUL SYAMSUDIN**  
**2012113119**



## KEMENTERIAN AGAMA

### INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Pekalongan, Telp. (0285) 412575 | Faks. (0285) 423418

Website : [perpustakaan.iain-pekalongan.ac.id](http://perpustakaan.iain-pekalongan.ac.id) | Email : [perpustakaan@iain-pekalongan.ac.id](mailto:perpustakaan@iain-pekalongan.ac.id)

#### LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : SYAHRUL SYAMSUDIN

NIM : 2012113119

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syariah

E-mail address :

No. Telepon : 0812 2571 0962

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :  
 Tugas Akhir  Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

#### **FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN JUMLAH NASABAH SIMPANAN BERJANGKA (DEPOSITO) DI KSPPS SMNU CABANG SIWALAN**

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 27 Maret 2019



**SYAHRUL SYAMSUDIN**

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani  
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd

