

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*  
PADA BANK BTN SYARIAH CABANG KOTA BARU  
LAPORAN MAGANG**

**Laporan Magang**



**Disusun Oleh:**

**Wandi Priharsanjani**

**15213048**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*  
PADA BANK BTN SYARIAH CABANG KOTA BARU**

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas**

**Islam Indonesia**

**Disusun Oleh:**

**Wandi Priharsanjani**

**15213048**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN MAGANG**  
**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH***  
**PADA BANK BTN SYARIAH CABANG KOTA BARU**



**Disusun Oleh:**

**Nama** : Ummu Habiba  
**No. Mahasiswa** : 15213077  
**Jurusan** : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing*

**Pada tanggal:** .....

**Dosen Pembimbing**

((Dityawarman El Aiyubbi,S.E., M.E.K)

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman / sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 20-11-2020

Penulis



Wandi Priharsanjeni

## **DAFTAR ISI**

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	x
Daftar Lampiran	xi
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
1.1 Dasar Pemikiran Magang	1
1.2 Tujuan Magang	3
1.3 Target Magang	3
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	4
1.6 Jadwal Magang	4
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang	5

BAB II : LANDASAN TEORI	6
2.1 Lembaga Keuangan	6
2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan	6
2.1.2 Lembaga Keuangan Bank	6
2.1.3 Lembaga Keuangan Bukan Bank	6
2.2 Bank Syariah	7
2.2.1 Pengertian Bank Syariah	7
2.2.2 Tujuan dan Prinsip Bank Syariah	8
2.2.3 Produk-Produk Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru	8
2.3 Pemasaran	14
2.4 Strategi Pemasaran	15
2.5 <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran)	17
BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF	19
3.1 Data Umum	19
3.1.1 Sejarah Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru	19
3.1.2 Identitas Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru	21
3.1.3 Visi & Misi	21
3.1.4 Struktur Organisasi Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru	22
3.1.5 Produk dan Layanan	23
3.2 Data Khusus	30
3.2.1 Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i>	30

3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i>	31
BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN	37
4.1 Kesimpulan	37
4.2 Saran	38
Daftar Pustaka	39
Lampiran-lampiran	41

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jadwal Magang	4
Tabel 3.1 Identitas Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru	21

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Kota Baru ...22

Gambar 3.2 Contoh Promosi Melalui Sosial Media .....33



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Dasar Pemikiran Magang**

PT Bank Tabungan Negara, (Persero), Tbk (Bank BTN) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang Perbankan, yang memiliki komitmen menjadi Bank yang melayani dan mendukung pembiayaan sektor perumahan melalui tiga produk utama, perbankan perseorangan, bisnis dan syariah.

Semakin berkembangannya perekonomian, saat ini dapat dilihat sudah semakin banyak muncul Bank Syariah yang menerapkan prinsip syariah Islam, hal tersebut menyebabkan Bank Tabungan Negara Syariah dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif karena semakin ketatnya persaingan bisnis.

Perkembangan lembaga keuangan yang semakin pesat saat ini, membuat Bank syariah seperti Bank Tabungan Negara harus lebih kreatif dan inovatif. Lahirnya Bank Tabungan Negara Syariah di tengah-tengah masyarakat bertujuan memberikan solusi pendanaan bagi masyarakat kecil dengan mudah dan cepat, terhindar dari rentenir dan menghindari riba (prinsip syariah). Oleh sebab itu saat ini banyak masyarakat yang mulai beralih dari konvensional menuju syariah.

Produk-produk yang dimiliki Bank BTN Syariah tidak hanya menghimpun dan

menyalurkan dana seperti kebanyakan Bank konvensional, namun dalam Bank BTN Syariah dapat menyalurkan zakat, *infaq*, dan *shadaqah*. Selain produk menghimpun dana yang diminati, produk penyaluran dana juga banyak diminati. Ada beberapa produk penyaluran dana dalam Bank BTN Syariah, yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *kafalah*.

Dalam upaya memperkenalkan produk-produk Bank BTN Syariah pada masyarakat tentu akan membutuhkan strategi pemasaran yang tepat. Pemasaran merupakan suatu cara atau proses untuk mengkomunikasikan, menyalurkan, membuat, menyebarluaskan, dan mempertukarkan sesuatu (barang maupun jasa) untuk memenuhi secara keseluruhan kebutuhan masyarakat. Saat ini proses pemasaran suatu produk merupakan suatu tantangan besar bagi seorang *marketing* karena semakin berkembangnya pengetahuan masyarakat mengenai keunggulan yang dimiliki dari setiap lembaga keuangan. Hal tersebut disebabkan persaingan di sektor lembaga keuangan yang berada di Indonesia sangatlah ketat.

Lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank adalah dua lembaga keuangan yang berada di Indonesia. Lembaga keuangan bank salah satunya adalah Bank Tabungan Negara Cabang Kota Baru. Untuk meningkatkan produk pembiayaan di Bank BTN Syariah tentunya membutuhkan strategi yang tepat agar mencapai tujuan yang diharapkan. Dari beberapa produk yang terdapat di Bank BTN Syariah merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas Tugas Akhir ini mengangkat judul “**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru**”.

### **1.2. Tujuan Magang**

Tujuan yang ingin dicapai dari laporan magang ini adalah:

1. Dapat mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru.
2. Dapat menjelaskan tentang strategi pembiayaan produk *murabahah* yang ada di Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru.

### **1.3. Target Magang**

Target magang yang dicapai yaitu:

1. Dapat mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru.
2. Dapat menjelaskan tentang strategi pembiayaan produk *murabahah* yang ada di Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru

#### 1.4. Bidang Magang

Adapun bidang magang yang ditekuni saat magang adalah Administrasi yang tugasnya mengarsip data dan akad anggota, mencari nomor arsip anggota, mencetak buku tabungan anggota, menginput data anggota yang belum memiliki nomor arsip, cetak barkot buku tabungan, menghitung uang.

#### 1.5. Lokasi Magang

Adapun lokasi yang dijadikan tempat magang adalah Bank BTN Syariah cabang Kota Baru yang beralamat di Jl. Faridan M Noto No. 10, Kota Baru.

#### 1.6. Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1 (satu) bulan, mulai tanggal 19 Oktober 2020 sampai dengan tanggal 19 November 2020.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Keterangan	Agustus				September				Oktober				November			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Penyusunan <i>Term of Reference</i>	■	■														
2.	Pengajuan TOR pada Dosen pembimbing	■	■														
3.	Pengajuan TOR pada			■	■												

	Counterpart																			
4.	Pelaksanaan kegiatan magang																			
5.	Bimbingan mingguan dengan dosen pembimbing																			
6.	Penyusunan laporan magang																			
7.	Pelaksanaan ujian TA																			

### 1.7.Sistematika Penulisan Laporan Magang

Penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari IV Bab yang secara garis besar adalah sebagai berikut :

#### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang dasar pemikiran, tujuan masalah, target magang, bidang magang, lokasi magang, sistematika penulisan laporan.

#### BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan dan mengemukakan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan judul yang dibahas antara lain : Pengertian Bank Syariah, Tujuan Bank Syariah, Pengertian Produk, Pemasaran, Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran.

Bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya Bank Tabungan Negara Syariah, Visi dan Misi, Struktur organisasi, Strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah*, kendala.

#### BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dan saran berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1.Lembaga Keuangan**

##### 2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan

Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia (Kemenku RI) Nomor 792 Tahun 1990, lembaga keuangan adalah badan usaha yang kegiatannya di bidang keuangan, meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi dalam suatu perusahaan.

##### 2.1.2 Lembaga Keuangan Bank

Bank berfungsi untuk menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya. Hal tersebut tertera dalam Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya.

##### 2.1.3 Lembaga Keuangan Bukan Bank

Lembaga keuangan bukan bank adalah semua badan atau lembaga keuangan yang melakukan semua kegiatan layanan jasa selain yang diselenggarakan oleh bank. Lembaga keuangan bukan bank bisa berupa pegadaian, asuransi, pasar modal, dana pension, *leasing*, koperasi.

## **2.2. Bank Syariah**

### 2.1.4 Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip huku islam yang di atr dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*adl wa tawazun*) yang tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zalin* dan obyek yang haram.

### 2.1.5 Tujuan dan Prinsip Bank Syariah

Tujuan Bank Syariah Menurut Sudarsono (2012) tujuan bank syariah sebagai berikut:

1. Mengarahkan Kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara Islam, Khususnya Muamalah yang berhubungan dengan Perbankan, agar terhindar dari praktik *riba*.
2. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang

amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.

#### Prinsip Bank Syariah Menurut Kasmir (2002)

1. Prinsip Keadilan, Prinsip Ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang di sepakati bersama antara bank dan nasabah.
2. Prinsip kemitraan, Bank Syariah menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang samna dan sederajat dengan mitra usaha.
3. Prinsip keterbukaan, melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara kesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen Bank.

#### 2.1.6 Produk – Produk Bank Syariah

Menurut Karim (2004), dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya untuk melayani masyarakat, kegiatan Bank Syariah berupa simpanan dan pembiayaan.

##### 1) Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan dalam Bank Syariah untuk menyalurkan dana para anggota melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh nasabah sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.

Dalam konsep penyaluran dana Bank Syariah dikelompokkan sebagai berikut:

a. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

*Syirkah* dalam bahasa arab memiliki arti percampuran atau interaksi, membagi sesuatu kepada dua orang atau lebih menurut hukum kebiasaan yang ada. Dalam terminologi ilmu *fiqh*, *syirkah* adalah persekutuan usaha untuk mengambil hak. Prinsip *syirkah* untuk produk pembiayaan KSPPS dapat dioperasikan dengan pola sebagai berikut:

- *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah suatu kerjasama antara pemilik dana (*shahibul maal*) memberikan dana 100 persen kepada pengelola dana (*mudharib*) yang keuntungannya akan dibagi menurut

*nisbah* yang telah disepakati diawal. Apabila suatu saat terjadi kerugian, maka kerugian tersebut menjadi konsekuensi bisnis sehingga pihak penyedia dana akan menanggung kerugian *managerial skill*, waktu, dan kehilangan *nisbah* keuntungan bagi hasil yang akan diperolehnya.

- *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah suatu kerja sama atau perjanjian dalam suatu

proyek tertentu oleh dua pihak maupun lebih, di mana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas semua kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaan masing-masing pihak.

- *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* memiliki prinsip yang sama dengan *mudharabah muthlaqah*, namun terdapat perbedaan yang terletak pada adanya pembatasan penggunaan modal sesuai dengan permintaan pemilik modal.

#### b. Prinsip Jual Beli

Jual beli merupakan kegiatan menukar harta dengan harta. Prinsip jual beli dapat dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut :

##### Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* adalah suatu cara menjual dengan modal asli ditambah keuntungan yang jelas. Pihak Bank Syariah akan membiayai pembelian suatu barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran angsuran.

- *Bai' As Salam*

*Bai' as salam* adalah akad pembelian suatu barang dan barang akan diserahkan dikemudian hari. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai di muka. Pada saat terjadi transaksi ini ada kepastian mengenai kualitas, kuantitas, harga, dan waktu penyerahan.

- *Bai' Al Istishna'*

*Bai' al istishna'* adalah transaksi kontrak atau perjanjian penjualan antara pembeli dan pihak Bank Syariah. Pada kontrak ini pihak Bank Syariah akan menerima pesanan dari pembeli kemudian melalui pihak lain untuk mengadakan barang sesuai dengan pesanan tersebut. Setelah itu barang pesanan akan dijual kepada nasabah yang akan membeli. Kedua belah pihak yaitu Bank Syariah dan pemesan akan bersepakat atas harga serta sistem pembayaran seperti pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai kurun waktu yang akan datang.

c. Prinsip Sewa

Sewa atau *ijarah* adalah transaksi yang didalamnya terdapat perpindahan manfaat. Pada dasarnya *ijarah* memiliki prinsip yang sama dengan prinsip jual beli, namun terdapat perbedaannya yaitu pada objek transaksinya. Bila dalam jual beli yang menjadi objek transaksinya adalah

barang, maka dalam ijarah objek transaksinya berupa jasa.

Pada akhir masa Bank Syariah akan menjual barang yang disewakan kepada anggota. Oleh karena itu dalam kaidah syariah dikenal dengan *ijarah muntahiyah bit tamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

- *Al Kafalah*

*Kafalah* merupakan jaminan yang akan diberikan kepada pihak lain oleh penanggung untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak tertanggung. Dari pengertian tersebut dapat diartikan *kafalah* adalah pengalihan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin

- *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditahan tentu saja barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang diterapkan.

Praktiknya *rahn* dapat terjadi dua kemungkinan yaitu sebagai produk pelengkap dan sebagai produk tersendiri. Sebagai produk pelengkap *rahn* hanya dijadikan alternatif pengikatan jaminan pada akad pembiayaan lain.

Sedangkan sebagai produk tersendiri, Bank BTN Syariah dapat mengembangkan *ar-rahn* sebagai alternatif pembiayaan. Sistem ini orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga tetapi Bank Syariah akan menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas pemeliharaan, penyimpanan, dan administrasi. Sekilas biaya-biaya tersebut hampir mirip dengan bunga, tetapi sesungguhnya berbeda. Besarnya *fee* ditentukan oleh masa gadai dan jenis barangnya. Jasa atau biaya administrasi tersebut hanya ditarik sekali dan tidak akan terakumulasi dengan jangka waktu, sedangkan bunga bersifat akumulatif dan dapat berlipat ganda, terlebih jika terjadi keterlambatan dalam membayar.

## **2.2 Pemasaran**

Pemasaran merupakan kumpulan kegiatan dalam rangka sosialisasi, pendistribusian produk oleh suatu perusahaan. Kegiatan pokok yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan dalam mempertahankan perusahaan tersebut. Pemasaran adalah keseluruhan sistem kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, mempromosikan, menentukan harga, dan mendistribusikan barang maupun jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Kotler (2003:8) mendefinisikan pemasaran sebagai “suatu proses sosial dan managerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka

butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain”.

Berdasarkan pengertian tersebut pemasaran dapat diartikan sebagai proses pemenuhan kebutuhan baik individu maupun kelompok saling memberi dan menerima suatu produk barang maupun jasa yang diinginkan oleh konsumen. Jika perusahaan sudah mengetahui kebutuhan yang diinginkan konsumen, setiap perusahaan akan melakukan riset pemasaran. Ketika melakukan riset pemasaran, akan diketahui apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen sebenarnya. Riset pemasaran sendiri merupakan suatu proses pendekatan objektif dan sistematis untuk proses pengambilan keputusan manajerial pemasaran. Riset pemasaran merupakan segala kegiatan dalam bentuk perencanaan data, pengumpulan data, penganalisaan data dan pelaporan data secara sistematis dari data atau temuan yang relevan dengan suatu situasi tertentu yang sedang dihadapi oleh perusahaan.

### **2.3 Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah perusahaan untuk memasarkan produk maupun jasa yang telah mereka ciptakan. Strategi dapat didefinisikan sebagai suatu tindakan yang ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuannya.

Strategi adalah suatu pola fundamental dari tujuan saat ini dan terencana, penyebaran sumber daya, dan interaksi antar organisasi dengan pasar pesaing, dan

faktor lingkungan lainnya. (Henry Simamora, 2000)

Strategi pemasaran merupakan langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya. Langkah yang dilakukan terkadang terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang lebih mudah. (Kasmir, 2006)

Strategi pemasaran dapat disimpulkan sebagai suatu rangkaian, sasaran, tujuan, dan kebijakan serta aturan yang memberikan arahan kepada usaha-usaha pemasaran dari masa ke masa di setiap lokasi. Pasar untuk produk Bank Syariah penawaran berbagai produk perbankan syariah, yaitu :

1. Memaksimalkan konsumsi atau memudahkan konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang di tawarkan bank secara berulang-ulang.
2. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya.
3. Promosi produk ke pasar menjadi target market dengan cara menggunakan tenaga penjual, pengiklan, dan teknik promosi lainnya.

#### **2.4 Marketing Mix (Bauran Pemasaran)**

*Marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan salah satu strategi yang berhubungan dalam kegiatan pemasaran dalam suatu perusahaan. Setelah perusahaan menetapkan strategi pemasaran maka selanjutnya perusahaan mampu

menerapkan dan merencanakan rincian *marketing mix* (bauran pemasaran).

*Marketing mix* adalah suatu kombinasi dari empat (4) elemen yang merupakan inti dari sistem pemasaran berupa produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan distribusi (*place*). Adapun empat (4) kegiatan tersebut menurut Philip Kotler & Nancy Lee (2007:326) dalam bukunya “Pemasaran Di Sektor Publik” yaitu:

1) Produk (*product*)

Produk adalah kombinasi antara barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar. Gambaran produk aktual terkait dengan fitur, nama, desain, gaya, mutu, dan kemasan yang terkait dengan produk.

2) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah segala aktifitas untuk menyampaikan manfaat produk kepada konsumen agar membelinya. Strategi promosi dapat meliputi iklan dan cara mempromosikan produk.

3) Tempat (*place*)

Tempat adalah keputusan dimana perusahaan akan menawarkan produk tersebut dan masyarakat dapat mengaksesnya. Memperluas akses dapat meningkatkan jangkauan pemasaran. Saluran distribusi dapat meliputi lokasi, saluran, distribusi, transportasi, persediaan, dan logistik.

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **2.1. Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah Bank Tabungan Negara Syariah**

Bank Tabungan Negara Syariah merupakan *Strategic Bussiness Unit* (SBU) dari Bank Tabungan Negara konvensional, Bank ini menjalankan bisnisnya dengan prinsip syariah. Bank Tabungan Negara Syariah mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 yang di tandai dengan pembukaan kantor cabang syariah pertama di Jakarta. BTN Syariah terus berkembang dari tahun ke tahun. Hal ini di tandai dengan di bukanya 7 kantor cabang syariah (KCS) pada kota-kota besar di Indonesia.

Kantor-kantor cabang tersebut berada di Jakarta, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makassar, Malang, dan Solo. Pada tahun 2006 dibuka 2 kantor cabang di Batam dan Medan, tahun 2009 dibuka 9 kantor baru di Indonesia. Saat ini Bank BTN Syariah telah memiliki 20 Kantor Cabang Syariah (KCS), 3 Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS), dan 147 Kantor Layanan Syariah di seluruh Indonesia.

##### **3.1.2 Identitas BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH**

Tabel 3.1 Identitas Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru

Nama Lembaga	Bank Tabungan Negara Syariah
Motto	Maju dan Sejahtera Bersama
Berdiri	05 Februari 2005
Badan Hukum	14/DIR/DSYA/2004
NPWP	1.606.549.2-524
Website	www.btn.co.id
Alamat	JL. Faridan M Noto No. 10 Kota Baru Yogyakarta

Sumber: Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru

### 3.1.3 Visi & Misi Visi

Visi Bank BTN Syariah, ‘ Menjadi *Strategic Business Unit* BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama’

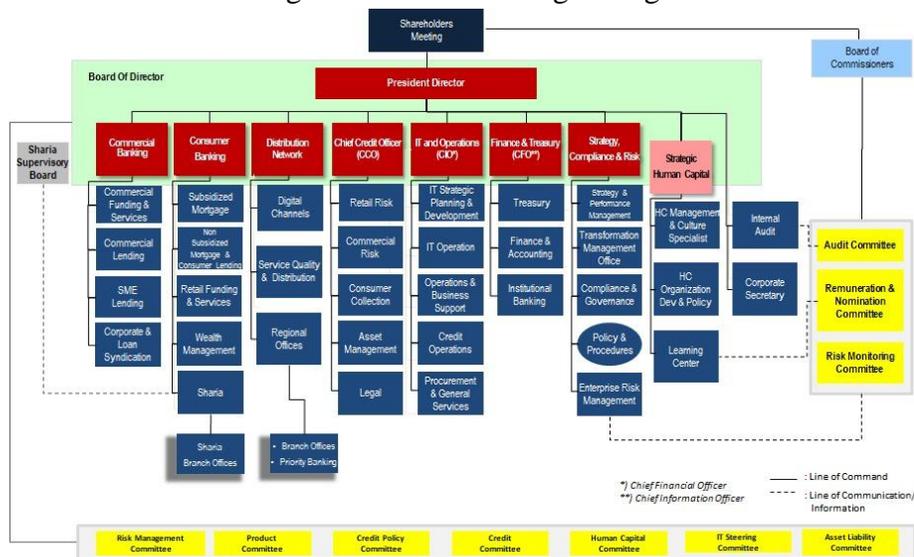
#### Misi

1. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN.
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan syariah unggul dalam pembiayaan

perumahan dan produk serta jasa keuangan syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.

3. Melaksanakan Manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.
4. Memberikan keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

### 3.1.4 Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara



Sumber: Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Kota Baru

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Kota Baru

### 3.1.5 Produk dan Layanan

Dalam operasionalnya BTN Syariah memiliki beberapa produk dan jasa yang diberikan untuk para anggotanya. Berikut produk BTN Syariah cabang Kota Baru :

#### 1) Giro BTN iB

Sebagai sarana pendukung bisnis terpercaya, dengan menawarkan transaksi perbankan yang menguntungkan melalui Giro Batara iB. Simpanan dana perorangan/korporasi untuk memperlancar aktivitas bisnis dan penarikan dana dapat dilakukan dengan cek/bilyet giro atau sarana pemindah bukuan lainnya.

#### 2) Tabungan BTN Prima iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah* (investasi), bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

#### 3) Pembiayaan

Produk Pembiayaan Baituttamwil Tamzis antara lain :

##### a. Pembiayaan KPR BTN Platinum iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *murabahah* (jual beli).

b. Pembiayaan KPR BTN *indent* iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen secara *indent* ( atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *istisna* ( jual beli atas dasar pesanan), dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.

c. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Produk pembiayaan yang di sediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja nasabah lembaga/perusahaan dengan menggunakan prinsip akad *Mudharabah* (bagi hasil). Dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

d. Pembiayaan Konstruksi BTN iB

Pembiayaan ini digunakan untuk membiayai ekonomi produktif atau proyek. Pembiayaan proyek menggunakan akad *mudharabah*, pihak BTN Syariah sebagai *shohibul maal* akan menyediakan dana untuk melaksanakan proyek tersebut, sedangkan pihak pengusaha bertindak sebagai *mudharib* (pelaksana) proyek.

Keuntungan dari proyek yang dibiayai akan dibagi antara pihak BTN Syariah dan pengusaha sesuai dengan porsi yang telah ditetapkan, dan pihak BTN Syariah akan memberikan bantuan manajemen.

e. Sewa Beli BTN iB

Dipergunakan untuk kepemilikan kendaraan atau alat produksi. Sewa beli akad yang digunakan adalah akad *Al Bai'u Takjiri*, pihak BTN Syariah akan membeli kendaraan atau alat produksi untuk kemudian disewakan kepada anggota, jumlah biaya sewa sudah termasuk angsuran. Jika angsuran dibayar lancar sampai waktu yang ditetapkan, maka kendaraan atau alat produksi yang disewakan secara otomatis dibeli penyewa.

f. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Produk Pembiayaan dalam rangka pembelian kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor) bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah* (jual beli).

### **3.2 Data Khusus**

#### 3.2.1 Produk Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan adalah pengalokasian dana yang dilakukan oleh Bank BTN Syariah kepada nasabah sebagai bentuk kerjasama usaha berdasarkan akad syariah.

*Murabahah* adalah transaksi jual beli antara pihak Bank BTN Syariah

dengan nasabah pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan margin (keuntungan) yang disepakati oleh kedua belah pihak (anggota dan Bank BTN Syariah). *Murabahah* mempunyai karakteristik yaitu penjual harus memberitahukan berapa harga sesungguhnya produk tersebut dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Cara pebayarannya sesuai jangka waktu yang telah disepakati dan pembayaran dapat dilakukan secara tunai ataupun secara angsuran.

1) Keuntungan Pembiayaan *Murabahah*, antara lain:

- a. Nasabah dapat membeli suatu barang sesuai dengan keinginan dan kemampuan ekonominya
- b. Besarnya pembiayaan merupakan harga barang yang sudah disepakati melalui proses tawar menawar di awal
- c. Nominal pembiayaan (pokok dan *margin*) tidak akan berubah
- d. Pembayaran secara angsuran, sehingga meringankan anggota untuk membayarnya
- e. Terhindar dari unsur riba atau sistem bunga

2) Persyaratan dan ketentuan Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pengajuan pembiayaan murabahah, setiap anggota harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang akan diserahkan kepada pihak Bank BTN Syariah.

Persyaratan yang harus dilengkapi yaitu :

- a. Nasabah Bank BTN Syariah
- b. Mengajukan surat permohonan pembiayaan
- c. Menyerahkan *foto copy* kartu keluarga, KTP yang masih berlaku
- d. Bersedia untuk di *survey*
- e. Bersedia menyerahkan agunan jika diminta
- f. Bersedia menandatangani akad pembiayaan dan menghadirkan saksi dari salah satu anggota inti.
- g. Bersedia ikut serta dalam program penjaminan
- h. Bersedia membayar simpanan wajib
- i. Menyerahkan *foto copy* legalitas usaha (SIUP, HO, TDP) jika pembiayaan diatas 10 juta.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah*

Bank BTN Syariah adalah salah satu lembaga keuangan bank yang ada di Indonesia yang pastinya tidak akan lepas dari persaingan baik dari sesama lembaga keuangan bank maupun dari bukan bank. Oleh sebab itu, lembaga keuangan bank seperti Bank BTN Syariah harus melakukan kebijakan dalam penghimpunan dana masyarakat yang bersifat umum seperti simpanan, penyaluran dana serta dalam memberikan pelayanan jasa. Salah satu hal yang sangat diperlukan dan mendasar dalam strategi pemasaran adalah upaya atau cara yang digunakan untuk mempertahankan dan meningkatkan volume pertumbuhan nasabah untuk tetap

setia. Oleh karena itu, untuk menyusun rencana dalam pemasaran produk Bank Tabungan Syariah Cabang Kota Baru menempatkan pengelolaan produk kepada calon nasabah.

*Survey* lapangan yang dilakukan Bank BTN Syariah mempunyai cara, yaitu pendekatan secara langsung kepada nasabah. Hal ini *marketing* atau kolektor mempunyai tugas untuk melakukan riset tersebut dengan cara mewawancarai nasabah secara langsung mengenai kebutuhan produk yang dibutuhkan oleh nasabah untuk keperluannya.

Memasarkan produk Bank Tabungan Negara Syariah memiliki beberapa strategi pemasarannya, yaitu :

#### 1) Promosi Melalui Sosial Media

Bank BTN Syariah melakukan promosi melalui sosial media, yaitu melalui cara membagikan status atau cerita yang berhubungan dengan produk Bank BTN Syariah di *Website*. Karena setiap *marketing* selalu memasarkan produk melalui sosial media, sehingga nasabah yang ingin mengetahui informasi mengenai produk pembiayaan dapat secara langsung pada *marketing*. Berikut contoh promosi melalui sosial media:



Sumber: *Website* Bank BTN Syariah

Gambar 3.2 Contoh promosi melalui sosial media

## 2) Promosi Melalui Pendekatan pada nasabah

Bank BTN Syariah melakukan promosi melalui pendekatan yang dilakukan para *marketing* kepada nasabah lama maupun nasabah baru. Pendekatan yang dilakukan dengan cara menggali informasi mengenai kebutuhan nasabah lebih dalam lagi. *Marketing* akan menanyakan mengenai produk yang belum dimiliki oleh nasabah. Biasanya nasabah lama hanya mengetahui jenis pembiayaan untuk modal usaha dan belum mengetahui pembiayaan *murabahah*. Jika ada nasabah baru, biasanya *marketing* akan mendekati calon nasabah baru melalui tetangganya yang sudah memiliki pembiayaan di Bank BTN Syariah terlebih dahulu. *Marketing* mendatangi nasabah yang menjadi tetangga calon nasabah dan akan mencoba lebih dekat dengan calon nasabah secara terus-menerus. Jika sudah lebih dekat *marketing* akan

menggali informasi mengenai kebutuhan nasabah tersebut.

### 3) Promosi Melalui Pelayanan yang baik

Bank BTN Syariah melakukan strategi promosi melalui pelayanan yang dilakukan baik oleh kolektor, dan *marketing*.. Biasanya dalam pelayanan pihak Bank BTN Syariah akan mempercepat proses pengajuan pembiayaan, namun jika syarat-syarat yang harus dipenuhi sudah lengkap. Cara jemput bola, yaitu pihak Bank BTN Syariah dalam melakukan penarikan angsuran akan mengambil melalui *auto debit* rekening nasabah tersebut.

### 4) *Relationship*

Bank BTN Syariah melakukan strategi dengan cara menjaga hubungan yang baik antara pihak Bank BTN Syariah dengan nasabahnya. Pertama kolektor atau *marketing* akan menggali informasi pada nasabah lama, jika ada keluarga nasabah yang membutuhkan pembiayaan.

### 5) Promosi Melalui *Personal Selling*

Bank BTN Syariah melakukan strategi promosi dengan cara mendatangi ataupun menelpon sebuah toko kemudian seorang marketing atau kolektor akan menginformasikan mengenai pembiayaan *murabahah* pada pemilik toko tersebut. Jika toko tersebut belum memiliki barang untuk keperluan usahanya, maka toko tersebut dapat mengajukan pembiayaan *murabahah* di Bank BTN Syariah.

Pemasaran produk pembiayaan Bank BTN Syariah tidak selalu berjalan lancar. Para *marketing* maupun kolektor juga mengalami beberapa kesulitan atau kendala yang mereka hadapi, antara lain :

1) *Pressing* harga

Banyaknya persaingan di lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank membuat Bank BTN Syariah sedikit kesulitan dalam mendapatkan nasabah baru karena terkadang dengan hasil yang lebih tinggi di bank konvensional membuat masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional.

2) Awamnya pengetahuan nasabah atau masyarakat mengenai Bank BTN Syariah yang menggunakan prinsip syariah

Anggapan masyarakat yang menyamakan Bank BTN Syariah dengan Bank Konvensional pada umumnya menyebabkan nasabah atau masyarakat tetap menggunakan Bank Konvensional. Secara jelas .Di ketahui bahwa Bank BTN Syariah sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada riba di dalamnya.



## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang strategi pembiayaan produk Pembiayaan di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Kota Baru, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Produk Pembiayaan *Murabahah* di Bank BTN Syariah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli. Transaksi antara pihak Bank BTN Syariah dengan anggota, menggunakan akad *murabahah*. Dengan kemudahan transaksi bagi nasabah yaitu proses cepat, kemudahan dalam pembayaran angsuran. Pembiayaan ini biasanya ditujukan untuk para pedagang atau usaha mikro.
- 2) Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* di Bank BTN Syariah Cabang Kota Baru memiliki beberapa cara, yaitu:
  - a. melalui media elektronik,
  - b. melakukan pendekatan kepada nasabah,
  - c. melalui pelayanan pada nasabah,
  - d. melakukan penawaran secara personal,
  - e. menjaga hubungan yang baik dengan nasabah.

## 4.2 Saran

- 1) Bank BTN Syariah harus memberikan pelayanan pada nasabahnya sebaiknya lebih ditingkatkan lagi agar nasabahnya tidak berpindah ke lembaga keuangan lainnya.
- 2) Sebaiknya Bank BTN Syariah mengadakan *training* kepada para marketing maupun kolektor agar lebih memahami produk yang ditanyakan oleh nasabah.
- 3) Seharusnya pihak Bank BTN Syariah saat menjelaskan pada nasabah mengenai kelengkapan syarat harus terpenuhi agar proses pembiayaan cepat terealisasikan.
- 4) Pihak Bank BTN Syariah sebaiknya lebih giat lagi dalam mensosialisasikan dan mempromosikan mengenai prinsip syariah yang diterapkan dalam lembaga keuangan bank, khususnya Bank BTN Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Rodoni dan Abdul Hamid. 2008. Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Kasmir. 2005. Pemasaran Bank. Jakarta: Ed.I,cet.,2,
- Kasmir. 2006. Kewirausahaan. Rajawali Pers
- Kotler, Philip & Nancy Lee. 2007. Pemasaran di Sektor Publik. alih bahasa Taufik Amir. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip & Armstrong (2012):. Marketing Management, 14th Edition New Jersey: Pretice Hall.
- Prabowo, Bagya Agung. 2009. “Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah di Indonesia Dan Malaysia)”. Jurnal Hukum. Vol 16, p. 106-126
- Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 15/50/DPbS tanggal 30 Desember 2013 perihal Perubahan Atas Surat Edaran Bank Indonesia No. 11/9/DPbS tanggal 7 April 2009 perihal Bank Umum Syariah
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990, tentang pengertian lembaga keuangan.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang Kerja



FAKULTAS  
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja  
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok  
Sleman, Yogyakarta 55283  
T. (0274) 881546, 883087, 885376;  
F. (0274) 882589  
E. fe@uii.ac.id  
W. fecon.uii.ac.id

Nomor : 005.189/Ket/20/Akd/X/2020  
Lamp : -  
Perihal : Permohonan izin  
mahasiswa magang/riset

Kepada Yth.  
Pimpinan BTN Syariah Yogyakarta  
Jl. Faridan M Noto No.10, Kotabaru, Kec. Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah  
Istimewa Yogyakarta

*Assalamu'alaikum Wr Wb*

Diberitahukan dengan hormat, bahwa setiap mahasiswa sebelum mengakhiri studi di Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII Yogyakarta, diwajibkan membuat karya ilmiah yang merupakan laporan hasil magang/riset mereka di perusahaan/instansi. Sehubungan dengan itu, mahasiswa/i kami dibawah ini :

No	NIM	Nama	Jurusan
I	15213048	Wandi Priharsanjani	Perbankan dan Keuangan

Bermaksud untuk melakukan magang di **BTN Syariah Yogyakarta** pada tanggal 19 Oktober 2020 - 19 November 2020. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuan Bapak/Ibu pimpinan dapat menerima dan menilai mahasiswa/i kami dalam Buku Perkembangan Pelaksanaan Magang (BPPM).

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu pimpinan, diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr Wb*

Yogyakarta, 15 Oktober 2020  
Prodi D3 Perbankan dan Keuangan



Diana Wijayanti, M.Si.

Lampiran 2: Brosur Pembiayaan



**3UMm** UNTUK INDONESIA

Bank **BTN**

## PROMO KPR BTN iB

- Margin 5,5% fixed 1 Tahun
- Bebas biaya administrasi
- Diskon biaya proses 50%
- Diskon premi asuransi jiwa 20%
- Uang muka ringan mulai 1%
- Bebas biaya appraisal
- Bebas pengendalian dana

**BTN** Syariah

1500-2386

Ayo Punya Rumah Dengan Tabungan

BTN Syariah

INDONESIA NASU



# KPR BTN Syariah

KPR ONLINE • LEBIH MUDAH

Lampiran 3: Formulir Permohonan menjadi nasabah



**BTN** *بنك*

*Bismillahirrahmanirrahim*  
 Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang

**AKAD WADIAH YAD DHAMANAH**  
**PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN BTN BATARA IB**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

I. Nama : .....  
 No. KTP/Paspor\* : .....  
 Alamat : .....  
 Dalam hal ini bertindak :  
 1. Untuk diri sendiri :  
 2. Selaku .....sesuai dengan ..... dari dan oleh karenanya bertindak untuk dan atas nama ..... bertempat tinggal di/domisili di ..... dan dengan demikian sah mewakili ..... sebagai Pemilik Dana Titipan (*Muwaddi*), selanjutnya disebut Pemegang Rekening.

II. Nama : .....  
 Jabatan : ..... Kantor Cabang Syariah .....  
 PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Di .....  
 dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT. Bank Tabungan Negara (Persero), berkedudukan di Jakarta bertindak selaku Penerima Dana Titipan (*Mustawda*) selanjutnya disebut Bank.

Bank dan Pemegang Rekening sepakat untuk membuat, mematuhi dan melaksanakan Akad ini dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Pemegang Rekening dengan ini bermaksud untuk menitipkan dana pada Bank dalam bentuk Tabungan BTN Batara iB Berdasarkan Prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* dengan nominal setoran awal sebesar Rp. ....terbilang (.....) yang dapat diambil setiap saat oleh pemegang rekening dan dengan ini Bank menyatakan bersedia menerima titipan, memanfaatkan, mengelola serta mengadministrasikannya dalam bentuk rekening Tabungan BTN Batara iB, pada Bank atas nama Pemegang Rekening.
2. Pemegang Rekening bersedia dikenakan biaya administrasi bulanan oleh Bank atas pengelolaan rekening Tabungan BTN Batara iB.
3. Bahwa dana yang dititipkan oleh Pemegang Rekening tersebut dikelola oleh Bank dapat digunakan dan diambil manfaatnya sesuai dengan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah*, yang berarti Bank selaku penerima dana titipan (*mustawda*) dapat memanfaatkan dan meyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh Pemegang Rekening sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku, sampai dengan rekening Tabungan BTN Batara iB tersebut ditutup dan atau berakhirnya Akad ini, yang akan diberitahukan secara tertulis oleh Pemegang Rekening. Selanjutnya Bank dapat memberikan bonus atau sejenisnya secara sukarela kepada Pemegang Rekening atas Tabungan BTN Batara iB sesuai dengan kebijakan Bank.
4. Pemegang Rekening bersedia dikenakan biaya administrasi apabila saldo rekening dibawah saldo minimum dan/atau tidak ada transaksi diluar transaksi administrative selama 90 (sembilan puluh) hari sebesar Rp. ....terbilang (.....) Biaya administrasi ini akan dimasukan dalam rekening ZIS Bank yang akan digunakan untuk kepentingan social sesuai prinsip syariah.
5. Apabila Pemegang Rekening meninggal dunia, maka yang dapat menarik saldo dan menutup rekening adalah Ahli Waris yang ditunjuk
6. Pemegang Rekening dan Bank sepakat dan mengikatkan diri pada peraturan dan perundangan-undangan yang berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.
7. Akad ini telah disesuaikan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan termasuk ketentuan peraturan Otoritas Jasa Keuangan

Demikian Akad Tabungan BTN Batara iB berdasarkan Prinsip *Wadiah yad Dhamanah* ini dibuat secara musyawarah mufakat dan berlaku sejak tanggal ditandatangani.

.....

**BANK**

(.....)

.....

**PEMEGANG REKENING**

(.....)

\*) Coret yang tidak perlu

Lembar 1 - Kantor Cabang Penerbit  
 Lembar 2 - Nasabah





FORM APLIKASI PEMBIAYAAN CONSUMER

No BARCODE

**DATA PRIBADI PEMOHON**

Nama Lengkap \_\_\_\_\_  
No. KTP/SIM \_\_\_\_\_ Tgl. Berlaku s.d. \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
Alamat Rumah (sesuai KTP) \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
Alamat Rumah (jika apabila tidak sesuai KTP) \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
No. Telepon Rumah \_\_\_\_\_ No. Faksimil \_\_\_\_\_  
No. Handphone \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_  
Status Rumah \_\_\_\_\_  
1  Milik Sendiri  Sewa/Kontrak  Keluarga  Dinas  Lama Ditempati \_\_\_\_\_  
2  Sedang Dijaminkan Kepada \_\_\_\_\_  
Alamat Perumahan \_\_\_\_\_  
1  Alamat Rumah (sesuai KTP)  Alamat Rumah (apabila tidak sesuai KTP)  Alamat Kantor  
NPWP \_\_\_\_\_ Agama:  Islam  Protestan  Katolik  Hindu  Budha  
Tempat & Tgl. Lahir \_\_\_\_\_  
Pendidikan Terakhir \_\_\_\_\_  
1  SD  SMP  SMA/SMU  DIPLOMA  S1  S2/S3  
Status Pernikahan \_\_\_\_\_  
1  Menikah  Belum Menikah  Duda/Janda Jenis Kelamin:  Laki-Laki  Perempuan Jumlah Tanggungan diluar suami/istri: \_\_\_\_\_ Orang  
Nama Gadis Ibu Kandung \_\_\_\_\_

**KELUARGA TERDEKAT (yang tidak tinggal bersama)**

Nama Lengkap \_\_\_\_\_  
Hubungan Dengan Pemohon \_\_\_\_\_  
1  Orang Tua  Saudara Kandung  Anak  Saudara Kandung Orang Tua  Lainnya \_\_\_\_\_  
Alamat Tempat Tinggal \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
No. Telepon Rumah / HP \_\_\_\_\_

**DATA PRIBADI PASANGAN**

Nama Lengkap \_\_\_\_\_  
No. KTP/SIM \_\_\_\_\_ Tgl. Berlaku s.d. \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
Alamat Rumah (jika apabila tidak sama dengan data alamat pemohon) \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
No. Handphone \_\_\_\_\_

**DATA PEKERJAAN PEMOHON**

Nama Perusahaan/Instansi \_\_\_\_\_  
Bentuk Badan Usaha Saat Ini \_\_\_\_\_  
1  PT  CV  UD  Koperasi  Yayasan  Instansi Pemerintahan  Lainnya \_\_\_\_\_  
Alamat Perusahaan/Instansi \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
No. Telepon \_\_\_\_\_  
Jenis Pekerjaan \_\_\_\_\_  
1  BUMN/UD  PNS/Instansi/Dipartemen/Pemda  TNI/Polri  Swasta Asing/PMA  Swasta  Wiraswasta  PMDN  Profesional  
2  Pelajar/Mahasiswa  Lainnya (harus diisi) \_\_\_\_\_  
Bidang Usaha \_\_\_\_\_  
Jabatan \_\_\_\_\_  
Lama Mengjabat: \_\_\_\_\_ Tahun Masa Kerja Total: \_\_\_\_\_ Tahun  
NDP/NRP \_\_\_\_\_ Nama Atasan \_\_\_\_\_  
No. Telepon Atasan \_\_\_\_\_

**DATA PEKERJAAN PASANGAN**

Nama Perusahaan/Instansi \_\_\_\_\_  
Bentuk Badan Usaha Saat Ini \_\_\_\_\_  
1  PT  CV  UD  Koperasi  Yayasan  Instansi Pemerintahan  Lainnya \_\_\_\_\_  
Alamat Perusahaan/Instansi \_\_\_\_\_  
Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
Kec \_\_\_\_\_ Dist II \_\_\_\_\_  
Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_  
No. Telepon \_\_\_\_\_  
Jenis Pekerjaan \_\_\_\_\_  
1  BUMN/UD  PNS/Instansi/Dipartemen/Pemda  TNI/Polri  Swasta Asing/PMA  Swasta  Wiraswasta  PMDN  Profesional  
2  Pelajar/Mahasiswa  Lainnya (harus diisi) \_\_\_\_\_  
Bidang Usaha \_\_\_\_\_  
Jabatan \_\_\_\_\_  
Lama Mengjabat: \_\_\_\_\_ Tahun Masa Kerja Total: \_\_\_\_\_ Tahun NDP/NRP \_\_\_\_\_  
Nama Atasan \_\_\_\_\_  
No. Telepon \_\_\_\_\_  
No. HP \_\_\_\_\_

**FORM APLIKASI CONSUMER LOAN**

**DATA PRIBADI PEMOHON**

Nama Lengkap: \_\_\_\_\_ Tgl Beraku s.d \_\_\_\_\_

No KTP/SM: \_\_\_\_\_

Alamat Rumah (sesuai KTP):  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

Alamat Rumah (dili aparta tidak sesuai KTP):  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

No Telepon Rumah: \_\_\_\_\_ No Faksimil: \_\_\_\_\_

No Handphone: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Status Rumah:  Milik Sendiri  Sewa/Kontrak  Keluarga  Dinas  Lama Ditempati \_\_\_\_\_ Bulan

Sedang Dijaminan Kiposte: \_\_\_\_\_

Alamat Pengisian:  Alamat Rumah (sesuai KTP)  Alamat Rumah (sesuai sewa/RT)  Alamat Kantor

NPWP: \_\_\_\_\_

Tempat & Tgl Lahir: \_\_\_\_\_ Agama: \_\_\_\_\_ Islam  Kristen  Katolik  Hindu  Buddha

Pendidikan Terakhir: \_\_\_\_\_ SD  SMP  SMA/SMU  Diploma  S1  S2/S3

Status Pernikahan:  Menikah  Belum Menikah  Duda/Janda Jenis Kelamin:  Laki-laki  Perempuan Jumlah Tanggungan di luar suami/istri \_\_\_\_\_ Orang

Nama Gadis Ibu Kandung: \_\_\_\_\_

**KELUARGA TERDEKAT (Yang tidak terdapat di rumah)**

Nama Lengkap: \_\_\_\_\_

Hubungan Dengan Pemohon:  Orang Tua  Saudara Kandung  Anak  Saudara kandung orang tua  Lainnya \_\_\_\_\_

Alamat Tempat Tinggal:  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

No Telepon Rumah: \_\_\_\_\_ No HP 1 \_\_\_\_\_ No HP 2 \_\_\_\_\_

**DATA PRIBADI PASANGAN**

Nama Lengkap: \_\_\_\_\_ Tgl beraku s.d \_\_\_\_\_

No KTP/SM: \_\_\_\_\_

Alamat Rumah (dili aparta tidak sesuai dengan data alamat pemohon):  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

No Handphone: \_\_\_\_\_

**DATA PEKERJAAN PEMOHON**

Nama Perusahaan/Instansi: \_\_\_\_\_

Bentuk Badan Usaha Saat Ini:  PT  CV  UD  Koperasi  Yayasan  Instansi Pemerintahan  Lainnya \_\_\_\_\_

Alamat Perusahaan/Instansi:  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

No Telepon: \_\_\_\_\_ EXT \_\_\_\_\_ No Faks \_\_\_\_\_

Jenis Pekerjaan:  BUMN/D  PNS/Instansi/Departemen/Pemda  Swasta Asing/PMA  TNI/Polri  Swasta Besar/Menengah  PHMD  Profesional

Wiraswasta besar/menengah  Lainnya (harus diisi) \_\_\_\_\_

Bidang Usaha: \_\_\_\_\_

Jabatan: \_\_\_\_\_ lama menjabat: \_\_\_\_\_ Tahun Masa Kerja Total: \_\_\_\_\_ Tahun

Np/NRP: \_\_\_\_\_ Nama Atasan: \_\_\_\_\_ No HP: \_\_\_\_\_

**DATA PEKERJAAN PASANGAN**

Nama Perusahaan/Instansi: \_\_\_\_\_

Bentuk Badan Usaha Saat Ini:  PT  CV  UD  Koperasi  Yayasan  Instansi Pemerintahan  Lainnya \_\_\_\_\_

Alamat Perusahaan/Instansi:  
 Blok \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ RT \_\_\_\_\_ RW \_\_\_\_\_ Kel \_\_\_\_\_  
 Kec \_\_\_\_\_ Dati II \_\_\_\_\_  
 Provinsi \_\_\_\_\_ Kode Pos \_\_\_\_\_

No Telepon: \_\_\_\_\_ EXT \_\_\_\_\_ No Faks \_\_\_\_\_

Jenis Pekerjaan:  BUMN/D  PNS/Instansi/Departemen/Pemda  Swasta Asing/PMA  TNI/Polri  Swasta Besar/Menengah  PHMD  Profesional

Wiraswasta besar/menengah  Lainnya (harus diisi) \_\_\_\_\_

Bidang Usaha: \_\_\_\_\_

Jabatan: \_\_\_\_\_ lama menjabat: \_\_\_\_\_ Tahun Masa Kerja Total: \_\_\_\_\_ Tahun Np/NRP: \_\_\_\_\_

Nama Atasan: \_\_\_\_\_ No HP: \_\_\_\_\_

