

## **LAMPIRAN**

### **Lampiran I Bank Syariah Indonesia**

#### **Sejarah Bank Syariah Indonesia**

Bank syariah Indonesia (BSI) resmi beroperasi pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan suatu gabungan dari Bank Syariah Mandiri, Bank BNI Syariah, dan Bank BRI Syariah. Otoritas jasa keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari 2021, presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI. Komposisi pemegang saham BSI adalah: PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing di bawah 5%. Penggabungan ini bertujuan untuk menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah tersebut, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, BSI didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Keberadaan Bank Syariah Indonesia menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam. Kehadiran Bank Syariah Indonesia menjadi sangat penting, bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada

seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan negeri.<sup>107</sup>

#### Lampiran 1.1 1 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia sebagai lembaga keuangan tentunya memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan usahanya, visi dan misi tersebut adalah:<sup>108</sup>

Visi : TOP 10 Global Islamic Bank yaitu dengan menciptakan bank syariah yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.

Misi :

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling profitable di indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
- c. menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan

---

<sup>107</sup> Bank Syariah Indonesia, “Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI),” n.d., [https://ir.bankbsi.co.id/corporate\\_history.html](https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html).

<sup>108</sup> Bank Syariah Indonesia, “Visi Dan Misi,” n.d., [https://ir.bankbsi.co.id/vision\\_mission.html](https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html).

masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

### **Lampiran 1.1 2 Logo dan Makna Logo Bank Syariah Indonesia**



Logo BSI secara keseluruhan bernuansa hijau dan putih dengan tulisan BSI dan bintang berwarna kuning diujung sebelah kanan dari tulisan. Di bawah tulisan BSI disematkan kata “Bank Syariah Indonesia”. Filosofi yang terkandung dalam bintang kuning bersudut 5 mempresentasikan 5 sila Pancasila dan 5 Rukun Islam. Tujuan BSI menjadi representasi Indonesia baik ditingkat nasional maupun ditingkat global.<sup>109</sup>

---

<sup>109</sup> Pandit Fatih Ahmadi, Zaenab Alboneh, and Firman Ardiansyah, “Analisis Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Sebelum Merger Menjadi Bank Syariah Indonesia,” *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Indonesia* 1, no. 1 (2021): 95–110.

## **Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia**

### **1. Gadai Emas BSI Mobile**

Layanan Gadai Emas yang dilakukan melalui BSI Mobile untuk reservasi kedatangan ke cabang untuk pengajuan gadai emas, top up gadai emas dan perpanjangan gadai emas.

Keunggulan:

1. Kemudahan nasabah untuk melakukan gadai emas (reservasi kedatangan, top up dan perpanjangan) di lokasi nasabah berada dengan mekanisme cair dana gadai di tempat.
2. Mempersingkat waktu gadai emas di cabang karena pengisian form bersifat paperless dan cepat.

### **2. BSI Mitra Koperasi Karyawan**

Fasilitas pembiayaan kepada koperasi karyawan adalah penyaluran pembiayaan kepada atau melalui koperasi dari suatu instansi atau perusahaan, untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya secara kolektif.

Keunggulan:

1. Pengajuan pembiayaan di proses lebih cepat.
2. Pricing kompetitif.
3. Jangka waktu Panjang sd.10 tahun.
4. Limit pembiayaan per anggota koperasi sd.350 juta.

5. Angsuran ringan dapat disesuaikan dengan cashflow.
6. Pencairan dapat dilakukan sekaligus atau bertahap sesuai dengan tujuan penggunaan.

### **3. BSI Cicil Emas**

BSI Cicil Emas merupakan pembiayaan kepemilikan emas logam mulia dengan keunggulan dapat membeli emas logam mulia dengan harga saat akad, dapat dicicil dan angsuran tetap.

Keunggulan:

1. Angsuran tetap dan ringan (kenaikan harga tidak mempengaruhi cicilan).
2. Emas aman tersimpan di bank dan diasuransikan.
3. Sebagai instrumen lindung nilai terhadap aset.
4. Cara mudah untuk memulai investasi.

### **4. BSI Mitra Alkes**

Pembiayaan alat kesehatan dengan tujuan investasi alat kesehatan baru sesuai dengan target market atau profesi keahlian. Adapun keuntungannya yaitu jangka waktu 5 tahun dan memudahkan memiliki alkes untuk penunjang operasional.

### **5. BSI Mitraguna Berkah**

Pembiayaan untuk beragam kebutuhan dengan berbagai manfaat serta kemudahan bagi pegawai payroll BSI.

Keunggulan:

1. Limit pembiayaan s.d RP 1.5 Miliar
2. Jangka waktu pembiayaan s.d 15 tahun
3. Angsuran tetap s.d lunas
4. Tanpa agunan
5. Proses mudah

#### **6. BSI Griya**

BSI Griya merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah maupun ragam kebutuhan lain sebagai berikut:

##### a. BSI Griya Pembelian

Pembelian rumah/ruko/rukan/apartemen kondisi baru atau bekas dengan menggunakan akad murabahah.

##### b. BSI Griya Take Over

Pengambilan pembiayaan KPR dari bank lain dengan angsuran yang lebih murah.

##### c. BSI Griya Top Up

Penambahan pembiayaan untuk nasabah BSI griya dengan menggunakan property yang masih menjadi agunan dari pembiayaan sebelumnya dengan menggunakan akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ).

##### d. BSI Griya Refinancing

Pemenuhan kebutuhan nasabah untuk renovasi, biaya pendidikan atau biaya kesehatan dalam bentuk penilaian atas rumah nasabah.

Adapun keunggulannya yaitu limit pembiayaan hingga Rp 10 miliar, jangka waktu hingga 30 tahun, bebas biaya admin dan denda, bebas biaya appraisal hingga limit Rp 1.5 miliar dan memiliki Kerjasama dengan 3.000 proyek di seluruh Indonesia.

#### **7. BSI OTO**

Fasilitas pembiayaan kepemilikan mobil baru, mobil bekas dan motor baru dengan akad murabahah yang dapat diajukan melalui kantor cabang, landing page [bsioto.muf.co.id](http://bsioto.muf.co.id) dan BSI Mobile dengan keunggulan dapat diajukan melalui chanel digital.

#### **8. BSI Gadai Emas**

BSI Gadai Emas merupakan fasilitas pinjaman dengan jaminan berupa emas untuk memperoleh uang tunai dengan mudah dan cepat.

Keunggulan:

1. Proses mudah dan cepat.
2. Biaya pemeliharaan jaminan ringan.
3. Nilai taksiran emas tinggi dan emas tersimpan dengan aman.
4. Layanan difasilitasi secara online dan offline, jaringan luas.
5. Melayani take over dari instansi lain.

#### **9. BSI Mitra Modal Kerja**

Pembiayaan modal kerja merupakan fasilitas pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan operasional atau biaya produksi yang akan habis dalam satu siklus usaha seperti pengadaan bahan baku, penyediaan barang dagangan, atau biaya operasional yang bersifat revolving atau non revolving.

## **10. BSI Mitra Bisnis Investasi**

Pembiayaan investasi merupakan fasilitas untuk pemenuhan kebutuhan investasi usaha nasabah dalam rangka kepemilikan atau Pembangunan/renovasi tempat usaha, pemilikan kendaraan usaha, dan pemenuhan sarana prasarana usaha.

Keunggulan:

1. Proses cepat dan mudah, price kompetitif.
2. Pembiayaan mulai Rp 200 juta sd Rp 25 miliar.
3. Jangka waktu Panjang sampai hingga 10 tahun.
4. Pembiayaan dapat diberikan menggunakan valuta rupiah atau valuta asing.
5. Sektor yang dapat dibiayai luas.

## **11. BSI KUR Mikro**

Fasilitas pembiayaan program pemerintah kepada pelaku UMKM yang memiliki usaha layak dan produktif dengan plafond diatas 10 juta sampai dengan 100 juta untuk tujuan modal kerja investasi.

Keunggulan:

1. Pengajuan pembiayaan bisa secara online melalui website BSI.
2. Proses pembiayaan lebih cepat karena melalui aplikasi Ikurma yang bisa di akses marketing dan pemutus dari handphone (maksimal 3 hari approval).
3. Persyaratan mudah (identitas diri, s&k berlaku)
4. Margin murah (setara 6% eff/tahun) dan bebas biaya administrasi dan provinsi.



## **12. BSI Talangan Mitra BPJS/ *Supply Infrastructure Financing (SIF) BPJS***

Pembiayaan SIF BPJS adalah pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan pelayanan kesehatan melalui pengembangan fasilitas infrastruktur kesehatan tingkat pertama dalam membantu pemenuhan kebutuhan likuiditas Faskes Mitra BPJS Kesehatan, dimana pembiayaan dapat berupa kebutuhan investasi, modal kerja, maupun pemenuhan alat-alat kesehatan dengan akad musyarakah, murabahah dan MMQ.

## **Lampiran II Data Hasil Wawancara**

**Nama** : Ambar Kusuma  
**Jabatan** : *Pawning Sales Officer*  
**Tempat** : BSI KC Bekasi Summarecon  
**Hari, Tanggal** : Selasa, 12 Desember 2023

### **Draft Pertanyaan:**

#### **1. Apa tujuan dibentuknya produk pembiayaan kepemilikan emas?**

Jawab: Tujuan dibentuknya produk ini agar masyarakat memiliki emas dengan cara yang mudah yaitu dengan cara diansur karena ini sebagai investasi dan Tabungan selain rupiah.

#### **2. Kenapa produk pembiayaan kepemilikan emas ini layak dijual?**

Jawab: Yang jelas layak ya karena perizinan OJK dan DSN, karena produk ini juga produk unggulan di BSI yang bisa menjangkau masyarakat untuk mempunyai emas dengan diansur sehingga peminatnya banyak.

#### **3. Berapa target yang ditetapkan BSI Kc Bekasi Summarecon terkait produk pembiayaan kepemilikan emas?**

Jawab: Untuk target sih pasti ada ya, nah untuk target masyarakat yaitu karyawan, IRT, Wirausahawaan seperti pedagang, untuk nominal 5gram – 200gram.

**4. Bagaimana perkembangan nasabah produk pembiayaan kepemilikan emas BSI Kc Bekasi Summarecon sampai saat ini?**

Jawab: Perkembangan untuk masyarakat sih peminatnya makin naik karena mereka udah melirik investasi untuk menabung terutama pada produk pembiayaan kepemilikan emas ini.

**5. Apa saja kendala yang sering ditemui dalam memasarkan produk pembiayaan kepemilikan emas pada BSI KC Bekasi Summarecon?**

Jawab: Kendala sih pasti ada ya, terutama di masyarakat tuh berat tentang DP karena kita memiliki DP 20% jadi masyarakat masih belum mau menyediakan yang 20% ini. Kendala lainnya ya masyarakat terutama IRT tuh belum tau BSI tentang emas taunya emas itu pegadaian jadi brand image masih belum kebetuk kearah situ.

**6. Apa saja upaya Promosi yang sudah dilakukan?**

Jawab: Promosi kita biasanya lewat marketing, lalu sosialisasi kegiatan masyarakat seperti di perumahan majelis taklim ngundang BSI, sekolah-sekolah jdi menawarkan ke guru, ke pasar menawarkan kepada pedagang, untuk digital kita lewat WA, Ig kalau untuk perusahaan sih udah ada dari perusahaan BSI MBanking

**7. Apa saja persyaratan dalam mengajukan produk pembiayaan kepemilikan emas BSI?**

Jawab: Syarat cukup KTP saja biasanya untuk pembayaran DP dan angsuran cukup lewat rekening

**9. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan kepemilikan emas di BSI Kc Bekasi Summarecon?**

Jawab: 5-200gram 1 nasabah setara dengan 150jt DP 20% jangka waktu 1-5 tahun bisa di lunas percepat minimal 9 bulan angsuran. Missal ngambol 2 tahun nah kalau di bulan ke 9 udah ada rezeki bisa di percepat langsung bayar lunas.

**10. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan BSI Kc Bekasi Summarecon pada produk pembiayaan kepemilikan emas dalam menarik nasabah?**

Jawab: Menyebarkan brosur di kantor maupun disaat event event serta di lembaga yang sudah bekerja sama dengan pihak BSI KC Bekasi Summarecon. Melakukan pemasaran atau sosialisai di lembaga pendidikan, di kantor, di majelis ta'lim, di komunitas, maupun yang sudah menjadi nasabah. Dan secara internal biasanya dengan mulut ke mulut, nah kalau eksternal selain menyebar brosur biasanya lewat media WA dan Instagram.

**11. Apa saja kekuatan produk pembiayaan kepemilikan emas BSI Kc Bekasi Summarecon?**

Jawab: tentu saja produk kepemilikan emas ini memiliki kekuatan diantaranya:

- a. Emas layak disimpan dalam jangka Panjang
- b. Persyaratan yang mudah serta cicilan tetap dan ringan (kenaikan harga emas tidak mempengaruhi cicilan)
- c. Emas mudah dijual (likuiditas tinggi)
- d. Produk kepemilikan emas terjangkau banyak kalangan
- e. Investasi emas memiliki resiko rendah
- f. Produk kepemilikan emas pilihan investasi yang aman
- g. Margin rendah
- h. Nilai/harga emas tinggi

**12. Apa saja kelemahan produk pembiayaan kepemilikan emas BSI Kc Summarecon?**

Jawab: Kayanya kalau emas ini selama ini kelemahannya saya kurang menemukannya ya karena likuid ya, oiya kadang tergantung harga emas kadang ada nasabah nih yang udah di tawarin ko harganya naik nunggu turun deh. Kalau dari emas tuh jangan nunggu harga turun kalau ada uang ya beli emas karena harga emas ini naik terus. Terus kadang karena uang muka tinggi masyarakat belum menyanggupi, disini juga kita belum bisa membiayai emas perhiasan kita masih menggunakan Antam saja. Produk pembiayaan kepemilikan emas di BSI masih kurang dikenal oleh masyarakat, jadi kalau bahas tentang emas pasti masyarakat langsung ingatnya ke pegadaian.

**13. Apa saja yang menjadi ancaman bagi produk pembiayaan kepemilikan emas BSI Kc Bekasi Summarecon?**

Jawaban: Untuk ancaman sih sepertinya gaada ya untuk produk ini, oh kalau eksternal nya sih persaingan antar bank ya di marginnya, paling sama promo-promo kaya bank ini dikasih gimmick apa kaya di pegadaian di kasih minyak gitu-gitu kan. Kalau penurunan harga emas sih ga begitu masuk ancaman di produk ini yak arena harga emas sih grafiknya sih grafik harian yang turun tapi kalau tahunan udah pasti grafiknya naik jadi ga terlalu ancaman.

**14. Apa yang menjadi peluang bagi produk pembiayaan kepemilikan emas BSI Kc Bekasi Summarecon?**

Jawaban: Peluangnya sih banyak ya, jadi peluangnya sebagai pilihan investasi jadi bisa nawarin ke masyarakat ngasih masyarakat kesempatan untuk investasi/nabung karena ada pakar keuangan bilang jangan naruh jangan naruh telur di satu keranjang kalau jatuh pecah semua, jdi naru telur di beberapa keranjang, misal sisa gaji untuk ivestasi emas, bayar utang, kalau ada sisa lagi ya investasi yang lain seperti saham. Anti inflasi Kalau mba nyimpan 10gram 10 tahun lagi pasti harganya naik, nah kalau rupiah mba nyimpan 1jt ya paling nilainya 100k.

**Nama** : Ambar Kusuma, Milliar Wulandari

**Jabatan** : *Pawning Sales Officer, General Support Staff*

**Tempat** : BSI KC Bekasi Summarecon

**Hari, Tanggal** : Senin, 18 Desember 2023

**1. Apa saja strategi yang digunakan BSI Kc Bekasi Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Strategi pemasaran produk pembiayaan kepemilikan emas yang diterapkan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bekasi Summarecon menggunakan strategi pemasaran berjenis bauran pemasaran yang di dalamnya mencakup: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), *Physical Evidence* (bukti fisik). Selain itu juga menyebarkan brosur serta sosialisasi.

**2. Bagaimana strategi product (produk) yang dilakukan BSI Kc Bekasi Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan kepemilikan emas di Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon adalah menampilkan kelebihan produk tersebut. Emas yang dibeli adalah emas lantakan yang di produksi oleh PT. Antam Tbk. Kelebihan produk kepemilikan emas adalah emas untuk investasi dimasa mendatang, emas bisa diasuransikan, dan margin yang kompetitif. Produk ini dapat mewujudkan rencana dan impian dimasa

mendatang seperti memanfaatkan emas untuk kebutuhan biaya pendidikan, modal usaha, dan kebutuhan lainnya, dimana produk ini mudah dicairkan/dijual sewaktu-waktu.

**3. Bagaimana strategi price (harga) yang dilakukan BSI Kc Bekasi**

**Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Penetapan strategi pemasaran produk kepemilikan emas dari segi harga sebagai modal adalah sistem margin. Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon menetapkan margin yaitu untuk diawal akad harus membayar uang muka 20%. Untuk harga emasnya menyesuaikan harga emas di pasar pada saat akad, dan untuk waktunya juga fleksibel bisa disaat harga emas naik maupun turun. Jika sewaktu-waktu harga emas naik, nasabah tetap membayar angsuran sesuai dengan perjanjian diawal. BSI memberikan outstanding maksimal pembiayaan sebesar Rp.150.000.000,- BSI menawarkan harga yang cukup murah agar nasabahnya dapat berinvestasi.

**4. Bagaimana strategi place (tempat/lokasi) yang dilakukan BSI Kc Bekasi**

**Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon berlokasi lengkap di Komplek Ruko Summarecon Bekasi Rukan Sapphire Commercial Blok SF 11-12 Jl. Bulevar Selatan, Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara, Kota Bekasi 17142. Lokasi ini menjadi pilihan karena letaknya yang strategis, berdekatan dengan pusat-pusat keramaian yang berdampak signifikan terhadap penjualan.



**5. Bagaimana strategi *promotion* (promosi) yang dilakukan BSI Kc Bekasi**

**Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Sarana promosi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon dalam memasarkan produk kepemilikan emas yaitu Periklanan. Periklanan merupakan alat utama bagi Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon dalam menarik nasabahnya, sedangkan media yang digunakan dalam melakukan periklanan produk pembiayaan kepemilikan emas adalah menyebarkan brosur, spanduk, media internet, atau presentasi ke lembaga-lembaga.

**6. Bagaimana strategi *People* (Orang) yang dilakukan BSI Kc Bekasi**

**Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: *People* merupakan semua orang yang secara aktif terlibat dalam pelayanan dan mempengaruhi pembeli, pribadi pelanggan, serta yang ada dalam pelayanan. Dalam hal ini, orang merupakan nasabah dan pemasar dari produk kepemilikan emas yang ditemui saat promosi. Strategi bauran pemasaran yang melibatkan orang oleh Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon dengan melakukan sosialisasi ke beberapa instansi secara langsung kepada nasabah.

**7. Bagaimana strategi *Process* (Proses) yang dilakukan BSI Kc Bekasi**

**Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Proses merupakan keterlibatan pelanggan dalam pelayanan jasa, dan proses kegiatan yang ada di bank yang bersangkutan. Proses saat nasabah akan

mencicil produk yang diinginkan dengan syarat-syarat sesuai permintaan terkait. Untuk memudahkan nasabah bank juga menawarkan kemudahan, proses angsuran produk kepemilikan emas cukup lewat rekening tanpa harus datang ke bank.

**8. Bagaimana strategi *Physical Evidence* (Bukti Fisik) yang dilakukan BSI Kc Bekasi Summarecon dalam memasarkan produk cicil emas?**

Jawab: Bukti fisik yang digunakan adalah contoh emas yang dimiliki dari produk tersebut guna menarik minat pelanggan. Hal ini juga memberikan pengetahuan kepada nasabah terkait bentuk dan contoh emas lantakan yang dapat di cicil. Berdasarkan bukti fisik yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon dalam memperlihatkan bukti fisik pembiayaan produk kepemilikan emas ini sudah sesuai dengan teori bauran pemasaran.

## Lampiran III Kuesioner Responden

### Kuesioner Responden

#### Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas di BSI Ke Bekasi Summarecon

##### A. Identitas Responden

Nama Responden : Ambar Kusuma  
Jabatan : Pawning Sales Officer  
Hari/ Tanggal : 12 Desember 2023

Responden



##### B. Petunjuk Pengisian

1. Penentuan *rating* dilakukan berdasarkan masing-masing faktor terhadap kondisi lingkungan perusahaan.
2. Berilah tanda ceklist (✓) pada jawaban yang Bapak/Ibu pilih dilembar jawaban yang telah disediakan. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan pendapat pribadi dan keadaan yang sebenarnya.
3. Responden diminta untuk mengisi *rating* dengan skala 1,2,3 atau 4 untuk masing-masing analisis faktor internal dan eksternal.

## 4. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Internal

*Rating* Analisis Faktor Internal:

1 = Faktor **Kelemahan** Tertinggi

3 = Faktor **Kekuatan** Terendah

2 = Faktor **Kelemahan** Terendah

4 = Faktor **Kekuatan** Tertinggi

**Rating Analisis Faktor Internal**

No	Analisis Faktor Internal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan</b>					
1	Emas layak disimpan dalam jangka panjang				√
2	Persyaratan yang mudah serta cicilan tetap dan ringan (kenaikan harga emas tidak mempengaruhi cicilan)				√
3	Emas mudah dijual (likuiditas tinggi)				√
4	Produk Kepemilikan emas terjangkau banyak kalangan				√
5	Investasi emas memiliki resiko rendah				√
6	Produk kepemilikan emas pilihan investasi yang aman				√
7	Margin rendah				√
8	Nilai emas tinggi				√
<b>Kelemahan</b>					
1	Sangat bergantung pada harga emas di pasaran			√	
2	Uang muka (DP) tinggi		√		
3	Tidak bisa membiayai emas perhiasan		√		
4	Produk pembiayaan kepemilikan emas masih kurang dikenal oleh Masyarakat		√		

## 5. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Eksternal

*Rating* Analisis Faktor Eksternal:

4 = Respon **Tertinggi** (Sangat Kuat)

2= Respon **Rata-Rata** (Lemah)

3 = Respon **diatas Rata-Rata** (Kuat)

1=Respon **Terendah** (Sangat Lemah)

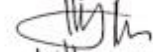
***Rating* Analisis Faktor Eksternal**

No.	Analisis Faktor Eksternal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Peluang</b>					
1	Emas tidak pengaruh oleh adanya inflasi				√
2	Jual beli emas yang mudah				√
3	potensi keuntungan yang relatif besar akibat kenaikan harga emas				√
4	Persaingan yang masih rendah				√
5	Investasi yang meyakinkan				√
<b>Ancaman</b>					
1	Persaingan dengan sesama bank syariah			√	
2	Turunnya harga emas di pasaran		√		
3	Produk serupa dengan bank syariah lain		√		

**Kuesioner Responden****Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas  
di BSI Kc Bekasi Summarecon****A. Identitas Responden**

Nama Responden : Milliar Mulandari  
Jabatan : General Support Staff  
Hari/ Tanggal : Senin / 18 Desember 2023

Responden

  
.....  
Milliar Mulandari**B. Petunjuk Pengisian**

1. Penentuan *rating* dilakukan berdasarkan masing-masing faktor terhadap kondisi lingkungan perusahaan.
2. Berilah tanda ceklist (√) pada jawaban yang Bapak/Ibu pilih dilembar jawaban yang telah disediakan. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan pendapat pribadi dan keadaan yang sebenarnya.
3. Responden diminta untuk mengisikan *rating* dengan skala 1,2,3 atau 4 untuk masing-masing analisis faktor internal dan eksternal.

## 4. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Internal

*Rating Analisis Faktor Internal:*

1 = Faktor **Kelemahan** Tertinggi

3 = Faktor **Kekuatan** Terendah

2 = Faktor **Kelemahan** Terendah

4 = Faktor **Kekuatan** Tertinggi

***Rating Analisis Faktor Internal***

No	Analisis Faktor Internal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan</b>					
1	Emas layak disimpan dalam jangka panjang				√
2	Persyaratan yang mudah serta cicilan tetap dan ringan (kenaikan harga emas tidak mempengaruhi cicilan)				√
3	Emas mudah dijual (likuiditas tinggi)				√
4	Produk Kepemilikan emas terjangkau banyak kalangan				√
5	Investasi emas memiliki resiko rendah				√
6	Produk kepemilikan emas pilihan investasi yang aman				√
7	Margin rendah				√
8	Nilai emas tinggi				√
<b>Kelemahan</b>					
1	Sangat bergantung pada harga emas di pasaran		√		
2	Uang muka (DP) tinggi		√		
3	Tidak bisa membiayai emas perhiasan		√		
4	Produk pembiayaan kepemilikan emas masih kurang dikenal oleh Masyarakat		√		

## 5. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Eksternal

*Rating* Analisis Faktor Eksternal:

4 = Respon **Tertinggi** (Sangat Kuat)

2= Respon **Rata-Rata** (Lemah)

3 = Respon **diatas Rata-Rata** (Kuat)

1=Respon **Terendah** (Sangat Lemah)

***Rating* Analisis Faktor Eksternal**

No.	Analisis Faktor Eksternal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Peluang</b>					
1	Emas tidak pengaruh oleh adanya inflasi				√
2	Jual beli emas yang mudah				√
3	potensi keuntungan yang relatif besar akibat kenaikan harga emas				√
4	Persaingan yang masih rendah			√	
5	Investasi yang meyakinkan				√
<b>Ancaman</b>					
1	Persaingan dengan sesama bank syariah		√		
2	Turunnya harga emas di pasaran		√		
3	Produk serupa dengan bank syariah lain		√		



**Kuesioner Responden****Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas  
di BSI Kc Bekasi Summarecon****A. Identitas Responden**

Nama Responden : Dita Sukmawati Gezelung  
Jabatan : Back Office  
Hari/ Tanggal : Senin 18/12/2023

Responden

**B. Petunjuk Pengisian**

1. Penentuan *rating* dilakukan berdasarkan masing-masing faktor terhadap kondisi lingkungan perusahaan.
2. Berilah tanda ceklist (✓) pada jawaban yang Bapak/Ibu pilih dilembar jawaban yang telah disediakan. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan pendapat pribadi dan keadaan yang sebenarnya.
3. Responden diminta untuk mengisikan *rating* dengan skala 1,2,3 atau 4 untuk masing-masing analisis faktor internal dan eksternal.

## 4. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Internal

*Rating Analisis Faktor Internal:*

1 = Faktor **Kelemahan** Tertinggi

3 = Faktor **Kekuatan** Terendah

2 = Faktor **Kelemahan** Terendah

4 = Faktor **Kekuatan** Tertinggi

**Rating Analisis Faktor Internal**

No	Analisis Faktor Internal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Kekuatan</b>					
1	Emas layak disimpan dalam jangka panjang				√
2	Persyaratan yang mudah serta cicilan tetap dan ringan (kenaikan harga emas tidak mempengaruhi cicilan)				√
3	Emas mudah dijual (likuiditas tinggi)				√
4	Produk Kepemilikan emas terjangkau banyak kalangan				√
5	Investasi emas memiliki resiko rendah				√
6	Produk kepemilikan emas pilihan investasi yang aman				√
7	Margin rendah			√	
8	Nilai emas tinggi				√
<b>Kelemahan</b>					
1	Sangat bergantung pada harga emas di pasaran		√		
2	Uang muka (DP) tinggi		√		
3	Tidak bisa membiayai emas perhiasan		√		
4	Produk pembiayaan kepemilikan emas masih kurang dikenal oleh Masyarakat		√		

## 5. Petunjuk Pengisian Angket Analisis Faktor Eksternal

*Rating* Analisis Faktor Eksternal:

4 = Respon **Tertinggi** (Sangat Kuat)

2= Respon **Rata-Rata** (Lemah)

3 = Respon **diatas Rata-Rata** (Kuat)

1=Respon **Terendah** (Sangat Lemah)

***Rating* Analisis Faktor Eksternal**

No.	Analisis Faktor Eksternal	Rating			
		1	2	3	4
<b>Peluang</b>					
1	Emas tidak pengaruh oleh adanya inflasi				√
2	Jual beli emas yang mudah				√
3	potensi keuntungan yang relatif besar akibat kenaikan harga emas			√	
4	Persaingan yang masih rendah			√	
5	Investasi yang meyakinkan				√
<b>Ancaman</b>					
1	Persaingan dengan sesama bank syariah			√	
2	Turunnya harga emas di pasaran			√	
3	Produk serupa dengan bank syariah lain			√	

### Lampiran IV Rata-rata Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal

No	Faktor Strategi Internal	NS 1	NS 2	NS 3	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot & Rating
<b>Kekuatan</b>								
1	Emas layak disimpan dalam jangka panjang	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
2	Persyaratan yang mudah serta cicilan tetap dan ringan (kenaikan harga emas tidak mempengaruhi cicilan)	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
3	Emas mudah dijual (likuiditas tinggi)	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
4	Produk kepemilikan emas terjangkau banyak kalangan	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
5	Investasi emas memiliki resiko rendah	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
6	Produk kepemilikan emas pilihan investasi yang aman	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
7	Margin rendah	4	4	3	11	0,09	3,7	0,33
8	Nilai/harga emas tinggi	4	4	4	12	0,10	4,0	0,40
<b>Total</b>					<b>95</b>	<b>0,79</b>		<b>3,13</b>
<b>Kelemahan</b>								
1	Sangat bergantung pada harga emas di pasaran	3	2	2	7	0,06	2,3	0,14
2	Uang muka (DP) tinggi	2	2	2	6	0,05	2,0	0,10
3	Tidak bisa membiayai emas perhiasan	2	2	2	6	0,05	2,0	0,10
4	Produk pembiayaan kepemilikan emas di BSI masih kurang dikenal oleh masyarakat	2	2	2	6	0,05	2,0	0,10
<b>Total</b>					<b>25</b>	<b>0,21</b>		<b>0,44</b>
<b>Total Keseluruhan</b>					<b>120</b>	<b>1,00</b>		<b>3,57</b>

No	Faktor Strategi Eksternal	NS 1	NS 2	NS 3	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot & Rating
<b>Peluang</b>								
1	Emas tidak pengaruh oleh adanya inflasi	4	4	4	12	0,15	4	0,60
2	Jual beli emas yang mudah	4	4	4	12	0,15	4	0,60
3	potensi keuntungan yang relatif besar akibat kenaikan harga emas	4	4	3	11	0,14	3,7	0,52
4	Persaingan yang masih rendah	4	3	3	10	0,13	3,3	0,43
5	Emas investasi yang meyakinkan	4	4	4	12	0,15	4	0,60
<b>Total</b>					<b>57</b>	<b>0,72</b>		<b>2,75</b>
<b>Ancaman</b>								
1	Persaingan dengan sesama bank syariah	3	2	3	8	0,10	2,7	0,27
2	Turunnya harga emas di pasaran	2	2	3	7	0,09	2,3	0,21
3	Produk serupa dengan bank syariah lain	2	2	3	7	0,09	2,3	0,21
<b>Total</b>					<b>22</b>	<b>0,28</b>		<b>0,68</b>
<b>Total Keseluruhan</b>					<b>79</b>	<b>1,00</b>		<b>3,43</b>

Lampiran V Simulasi Angsuran Cicil Emas BSI

Simulasi Angsuran Cicil Emas BSI



Berat Emas (Gram)	Harga Beli Emas*	Usang Muka (20%)	Pembiayaan (80%)	Angsuran Per Bulan (%) (p.a. flat)				
				12	24	36	48	60
				5,22%	5,10%	5,11%	5,15%	5,20%
10	10.560.000,00	2.112.000,00	8.448.000,00	740.750,31	387.885,64	270.614,36	212.240,26	177.423,72
25	26.300.000,00	5.260.000,00	21.040.000,00	1.844.861,09	966.040,93	673.973,26	528.590,80	441.879,16
50	52.500.000,00	10.500.000,00	42.000.000,00	3.682.707,49	1.928.408,71	1.345.383,89	1.055.171,74	882.078,18
100	104.900.000,00	20.980.000,00	83.920.000,00	7.358.400,31	3.853.144,25	2.688.205,14	2.108.333,63	1.762.476,20
150	157.400.000,00	31.480.000,00	125.920.000,00	11.041.107,80	5.781.552,96	4.033.589,03	3.163.505,37	2.644.554,38

Contoh perhitungan biaya 10 gram

Biaya-Biaya	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
DP 20%	2.112.000,00	2.112.000,00	2.112.000,00	2.112.000,00	2.112.000,00
ADM	42.240,00	42.240,00	42.240,00	42.240,00	42.240,00
Blokir 1x angs	740.750,31	387.885,64	270.614,36	212.240,26	177.423,72
<b>Total</b>	<b>2.894.990,31</b>	<b>2.542.125,64</b>	<b>2.424.854,36</b>	<b>2.366.488,26</b>	<b>2.331.663,72</b>

0,50%

Contoh perhitungan biaya 25 gram

Biaya-Biaya	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
DP 20%	5.260.000,00	5.260.000,00	5.260.000,00	5.260.000,00	5.260.000,00
ADM	105.200,00	105.200,00	105.200,00	105.200,00	105.200,00
Blokir 1x angs	1.844.861,09	966.040,93	673.973,26	528.590,80	441.879,16
<b>Total</b>	<b>7.210.061,09</b>	<b>6.331.240,93</b>	<b>6.039.173,26</b>	<b>5.893.790,80</b>	<b>5.807.079,16</b>

Contoh perhitungan biaya 50 gram

Biaya-Biaya	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
DP 20%	10.500.000,00	10.500.000,00	10.500.000,00	10.500.000,00	10.500.000,00
ADM	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00
Blokir 1x angs	3.682.707,49	1.928.408,71	1.345.383,89	1.055.171,74	882.078,18
<b>Total</b>	<b>14.392.707,49</b>	<b>12.638.408,71</b>	<b>12.055.383,89</b>	<b>11.765.171,74</b>	<b>11.592.078,18</b>

0,50%

Contoh perhitungan biaya 100 gram

Biaya-Biaya	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
DP 20%	20.980.000,00	20.980.000,00	20.980.000,00	20.980.000,00	20.980.000,00
ADM	419.600,00	419.600,00	419.600,00	419.600,00	419.600,00
Blokir 1x angs	7.358.400,31	3.853.144,25	2.688.205,14	2.108.333,63	1.762.476,20
<b>Total</b>	<b>28.758.000,31</b>	<b>25.252.744,25</b>	<b>24.087.805,14</b>	<b>23.507.933,63</b>	<b>23.162.976,20</b>

0,50%

Contoh perhitungan biaya 200 gram

Biaya-Biaya	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
DP 20%	31.480.000,00	31.480.000,00	31.480.000,00	31.480.000,00	31.480.000,00
ADM	629.600,00	629.600,00	629.600,00	629.600,00	629.600,00
Blokir 1x angs	11.041.107,80	5.781.552,96	4.033.589,03	3.163.505,37	2.644.554,38
<b>Total</b>	<b>43.150.707,80</b>	<b>37.891.152,96</b>	<b>36.143.189,03</b>	<b>35.273.105,37</b>	<b>34.754.154,38</b>

0,50%

\*Harga Emas berubah-ubah setiap hari

Syarat Pembiayaan Emas Pegawai (Golbertap)

- 1 Form Permohonan Pembiayaan (Disediakan Bank)
- 2 Fotokopi KTP
- 3 Fotokopi NPWP (>50 Juta)

Hubungi : Bank Syariah Indonesia KC Bekasi SUMMARECON

Jl. Jend A. Yani Blok A5/6,7,8

Tip : (021) 8853990, 8853991, 8856368

Ambar 081382395929

Laily 081288272698

**Lampiran VI Foto Bersama Narasumber**







## Lampiran VII Surat Pengantar Penelitian



### UNIVERSITAS ISLAM 45 FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Cut Meutia No. 83 Bekasi 17113  
Telp. (021) 8820385, 8801027, 8802015, 8808851 Ext. 144 Fax. (021) 8801192

Nomor : G.269.a/UNISMA.FAI/E/X/2023  
Lamp. : -  
Perihal : Surat izin penelitian

Kepada Yth.,  
**BSI KC Bekasi Summarecon**  
Kecamatan Bekasi Utara kota Bekasi  
di-  
Tempat

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Teriring salam dan doa semoga Bapak/Ibu beserta staf karyawan mendapat lindungan Allah SWT dalam melaksanakan aktifitas sehari-hari. Amin

Dalam rangka melaksanakan tugas akhir mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 (UNISMA) Bekasi, maka dengan ini, kami mohon perkenan Bapak/Ibu dapat mengijinkan mahasiswa/i kami yang tersebut dibawah ini :

Nama : **Ferda Yani Harahap**  
NPM : **41182933190007**  
Program Studi : **Perbankan Syariah**  
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas di BSI KC Bekasi Summarecon"**

Untuk mengadakan observasi/penelitian dan wawancara sehingga data yang diperlukan dapat terkumpul dengan baik guna kelancaran penyusunan skripsi dimaksud.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bekasi, 27 November 2023



Dr. Yoyo Hambali, S.Ag., MA.

**Lampiran VIII Surat Keterangan BSI KC Bekasi Summarecon**

**PT Bank Syariah Indonesia, Tbk**  
KC Bekasi Summarecon  
Komplek Pertokoan Summarecon Bekasi  
Rukan Sapphire Commercial Blok SF 11-12  
Jl. Bulevar Selatan, Kel. Marga Mulya,  
Kec. Bekasi Utara, Kota Bekasi  
T : (021) 3973 0323, 3973 0324  
F : (021) 3973 0325  
[www.bankbsi.co.id](http://www.bankbsi.co.id)

**SURAT KETERANGAN**

No. 04/399-3/0007

PT BANK SYARIAH INDONESIA KC BEKASI SUMMARECON yang berkedudukan di Komplek Pertokoan Summarecon Bekasi, Rukan Sapphire Commercial Blok SF 11-12 Jl. Bulevar Selatan, Kel. Marga Mulya Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Ferda Yani Harahap  
NIM : 41182933190008  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Universitas : Universitas Islam 45 Bekasi

Telah melaksanakan penelitian/riset di PT Bank Syariah Indonesia KC Bekasi Summarecon dengan judul skripsi "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas di BSI".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 24 Januari 2024

PT BANK SYARIAH INDONESIA  
KC BEKASI SUMMARECON  
BSI BANK SYARIAH INDONESIA  
KC BEKASI SUMMARECONImawat  
Branch ManagerBayu Sasmito  
Branch Operation & Service Manager

## Lampiran IX SK



**UNIVERSITAS ISLAM "45"  
FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jl. Cut Meutia No. 83 Bekasi 17113  
Telp. (021) 8801385, 8801027, 8802045, 8808851 Ext. 144 Fax. (021) 8801192

**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI  
NOMOR : G.201.6/UNISMA.FAI/IX/2023**

**TENTANG  
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING PENULISAN SKRIPSI  
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI**

**DEKAN FAKULTAS AGAMA ISLAM**

- Menimbang** :
- a. Bahwa pada akhir masa pendidikan mahasiswa Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi diwajibkan membuat skripsi.
  - b. Bahwa untuk kelancaran pelaksanaan penulisan skripsi, maka diperlukan perpanjangan waktu pembimbing skripsi.
  - c. Bahwa nama yang tercantum dalam Surat Keputusan ini dianggap memenuhi syarat menjadi Pembimbing Skripsi.
- Mengingat** :
- a. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
  - b. Peraturan Pemerintah No. 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi
  - c. SK Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Nomor : 106/BAAN-PT/AA-XV/S16/V/2013 tentang Nilai dan Peringkat Akreditasi Program Studi Pada Program Sarjana.
  - d. SK Rektor UNISMA Nomor 011/SK/UNISMA/RT/II/2006 tentang Pembetulan Statuta UNISMA tanggal 01 Februari 2006.
  - e. SK Rektor UNISMA nomor 186/SK/UNISMA/RT/VII/2009 tentang Kurikulum Program Studi Perbankan Syariah.
  - f. SK Dekan No.: 692/FAL-NISMA/SK/K.A/XI/2016, tanggal 29 Nopember 2016 tentang Penetapan Pembimbing Penulisan Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam "45" Bekasi.
- Memperhatikan** :
- a. Pedoman Penyusunan Skripsi di lingkungan Fakultas Agama Islam
  - b. Rekomendasi Ketua Program Studi Perbankan Syariah
- MEMUTUSKAN**
- Pertama** :
- Mengangkat saudara : **Purnama Putra, S.Akt., M.Si**  
Sebagai pembimbing skripsi dari mahasiswa :
- Nama : **Ferda Yani Harahap**  
NPM : **41182933190008**  
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di BPRS Patriot Bekasi"**
- Kedua** :
- Surat Keputusan ini berlaku sampai dengan tanggal 28 Februari 2024. (P1)
- Ketiga** :
- Apabila terdapat kekeliruan didalam Surat Keputusan ini akan diadakan perubahan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bekasi  
Pada tanggal : 4 Oktober 2023



*Ajambal*  
Dr. Vaya Hambali, M.A.

Tembusan :  
1. Direktur DALA  
2. Mahasiswa ybs

## Lampiran X Frekuensi Bimbingan



UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI  
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Cut Meutia No.83 Bekasi 17113  
Telp. (021) 8801027, 8802015, 8808851-52 Ext. 140-141. Fax. (021) 8801192

DEWAN BIMBINGAN SKRIPSI  
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Nama Mahasiswa	: Ferda Yani Harahap	Nomor Urut
Nomor Pokok	: 41182933190003	
Tingkat / Jurusan	: Perbankan Syariah Sarjana	
Pembimbing	: Purnama Putra S. Akl. M. Si.	
Judul	: Strategi pemasaran produk pembiayaan kepemilikan emas di BPRS patriot Bekasi	
<b>FREKUENSI BIMBINGAN</b>		
Tanggal	Catatan Dosen Pembimbing	Paraf
16/10/2023	- BPRS patriot, produk pembiayaan, kepemilikan emas, strategi pemasaran, IPA EPA - tren kepemilikan emas - kondisi BPRS	
31/10/2023	- Beberapa riset terdahulu kepemilikan emas berdasarkan analisis swot	
26/10/2023	Acc Sempurna - riset tentang swot	
19/10/2023	- pembobotan matriks - kesimpulan analisis data	



UNIVERSITAS ISLAM "45" BEKASI  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jl. Cut Meutia No.83 Bekasi 17113  
 Telp. (021) 8801027, 8802015, 8808851-52 Ext. 140-141. Fax. (021) 8801192

FREKUENSI BIMBINGAN		
Tanggal	Catatan Dosen Pembimbing	Paraf
20/08/2013	- Getok SWOT bab 2 - Baca sebanyak-banyaknya tentang riset terkait SWOT	<i>[Signature]</i>
20/11/2013	- rubah bab 1 sesuai lokasi yang dituju - langsung isi matriks IPAs EPAs dari rujukan penelitian terdahulu dan wawancara yang telah ditaksirkan - perkuat PKE di bab 2	<i>[Signature]</i>
12/01/2014	ACC Bidang	<i>[Signature]</i>

## BIODATA



Ferda Yani Harahap lahir di Tapian Nadenggan, 18 Maret 2001.

Penulis telah menempuh Pendidikan formal di TK, SDN, MTS

Hubbul Wathan dan SMKIT Nurul Qolbi. Lalu penulis

melanjutkan studinya di Universitas Islam 45 Bekasi Jurusan

Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam. Selama masa

perkuliahan, penulis aktif dalam mengikuti berbagai macam

kegiatan maupun organisasi. Salah satu organisasi yang penulis ikuti adalah Forum

Ekonomi Syariah (FOREKS) dengan menjabat sebagai Staff Divisi Pengembangan

Sumber Daya Masyarakat (PSDM) pada tahun 2020-2021 hingga akhirnya penulis

diberikan amanat untuk menjabat sebagai Ketua Pengembangan Sumber Daya

Masyarakat (PSDM) pada tahun 2021-2022. Selain itu penulis juga menjadi bagian

dari Foreks Islamic Banking pada tahun 2021-2022. Pada tahun 2022 penulis

berkesempatan mendapatkan pengalaman Praktik Kerja Lapangan selama 2 bulan di

BPRS Patriot Bekasi dan ditempatkan pada divisi legal/ pembiayaan. Selama

bergabung dengan berbagai kegiatan dan organisasi, penulis mendapatkan banyak

pengalaman serta softskill yang dapat bermanfaat untuk kedepannya. Penulis berharap

akan menjadi seorang profesional pada salah satu bidang yang sudah dipelajari.

Apabila ingin berdiskusi lebih lanjut, penulis dapat dihubungi melalui email:

[ferdayanihrp@gmail.com](mailto:ferdayanihrp@gmail.com).