

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Marketing BSI KCP Panyabungan pada Produk Cicil Emas dalam Menarik Minat Nasabah

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara yang dilakukan pada BSI KCP. Panyabungan dapat disimpulkan bahwa strategi marketing yang diterapkan oleh BSI KCP Panyabungan dalam memasarkan produk cicilan emas dengan bauran strategi *Marketing Mix 7P*, yang pertama (*Product*) yaitu cicil emas di BSI KCP Panyabungan menarik karena memberikan hasil akhir berupa emas fisik yang dapat disimpan atau dijual, sekaligus menjadi bentuk investasi yang sesuai prinsip syariah. Yang kedua (*Price*) yaitu harga yang kompetitif dan ditentukan secara nasional menambah kepercayaan nasabah karena dianggap adil dan transparan. Yang ketiga (*Place*) yaitu strategi distribusi dilakukan secara segmentatif dengan menyasar ibu rumah tangga, nasabah prioritas, dan *walk-in*, didukung lokasi kantor yang strategis dan mudah diakses. Yang keempat (*Promotion*) yaitu Promosi dilakukan secara langsung ke lapangan melalui pendekatan tatap muka yang informatif dan persuasif, memperkuat pemahaman serta ketertarikan masyarakat. Yang kelima (*People*) yaitu seluruh pegawai terlibat aktif dalam pemasaran, baik secara langsung maupun melalui media sosial, dengan pelayanan yang ramah dan profesional. Yang keenam (*Process*) yaitu proses pengajuan cicilan emas berlangsung cepat, mudah, dan transparan, memberikan kenyamanan serta rasa aman bagi nasabah. Yang ketujuh (*Physical Evidence*) yaitu Lingkungan kantor yang bersih, nyaman, dan fasilitas lengkap semakin memperkuat citra positif BSI KCP Panyabungan di mata nasabah, telah berjalan dengan baik dan efektif.

2. Tantangan Dan Hambatan Strategi Marketing BSI KCP Panyabungan pada Produk Cicil Emas dalam Menarik Minat Nasabah

Pemasaran produk cicilan emas di BSI KCP. Panyabungan menghadapi tantangan yang cukup kompleks, baik dari sisi internal maupun eksternal. Keterbatasan plafon maksimal sebesar 100 gram membatasi daya tarik produk bagi nasabah besar, sementara keterbatasan dana menjadi hambatan utama bagi nasabah kecil untuk merealisasikan keinginan mereka dalam mengambil cicilan yang lebih besar. Selain itu, persaingan dengan perusahaan lain yang menawarkan produk serupa dengan fitur yang lebih fleksibel turut memperketat kompetisi di pasar. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan pemasaran yang lebih kreatif dan solutif guna menjawab kebutuhan beragam segmen nasabah serta mempertahankan daya saing produk cicilan emas BSI di wilayah tersebut.

B. Saran

Dengan selesainya penelitian yang dilakukan di BSI KCP. Panyabungan maka peneliti memberikan saran sebagai bahan pertimbangan antara lain:

1. Perluasan Promosi Digital, selain promosi langsung, BSI KCP Panyabungan dapat mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial resmi dan kerja sama dengan influencer lokal untuk menjangkau generasi muda yang lebih aktif di platform digital.
2. Pelatihan Berkelanjutan untuk Pegawai, agar kualitas pelayanan tetap terjaga, penting untuk rutin mengadakan pelatihan mengenai teknik komunikasi, pemahaman produk, dan pendekatan persuasif yang sesuai dengan prinsip syariah.

3. Inovasi Produk dan Simulasi Digital, BSI dapat menyediakan fitur simulasi cicilan emas di aplikasi Byond Mobile atau situs resmi, agar calon nasabah bisa menghitung cicilan sendiri sebelum mengajukan, sehingga lebih transparan dan menarik.
4. Penguatan Brand Syariah, mengingat mayoritas nasabah merasa tenang dengan sistem syariah, BSI KCP Panyabungan sebaiknya terus menekankan nilai-nilai syariah dan mengedukasi masyarakat tentang manfaatnya dalam setiap promosi.
5. Perluasan Jangkauan Promosi Lapangan, selain pasar dan sekolah, BSI bisa menyasar komunitas-komunitas lokal atau kegiatan keagamaan (pengajian, majelis taklim) sebagai tempat potensial untuk memperkenalkan produk secara langsung.
6. Bagi peneliti lain, agar dapat melakukan pengembangan penelitian dengan menggunakan objek yang berbeda agar dapat memberikan hasil penelitian yang lebih menarik.
7. Semoga dengan adanya penelitian ini dapat membantu memberikan solusi dalam kehati-hatian untuk memberikan pembiayaan calon nasabah.
8. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi literature bagi peneliti yang selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Kholid. 2018. *Promosi Kesehatan Dengan Pendekatan Teori Perilaku, Media, Dan Aplikasinya*. Depok: Rajagrafindo Persada.
- Bungin Burhan. 2013. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*”, Cet II. Jakarta: Prenada Media Group.
- David F.R. 2004. *Manajemen Strategis: Konsep-Konsep*. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Hasan A. 2010. *Marketing*. Yogyakarta: Media Presindo.
- Hasibuan M. S. 2020. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Bumi. Aksara.
- Indrasari, M. 2019. *Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo. Press.
- Kasmaniar, dkk. 2023. “Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Harga Emas Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Emas Pegadaian Syariah.” *JEMSI: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi* 9 ((5)).
- Kasmir. 2013. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Komarudin. 2016. “Analisis Kesalahan Siswa Dalam Pemecahan Masalah Pada Materi Peluang Berdasarkan Highorder Thinking Dan Pemberian Scaffolding.” *Jurnal Pendidikan, Komunikasi Dan Pemikiran Hukum Islam Jurnal Pen* ((1)).
- Kotler P. 2018. *Marketing Management Edisi 14*. Global Edition. Pearson. Prentice Hall.

- Kotler P & Keller L. 2017. *Marketing Manajement, 15th Edition*. New. Jersey: Pearson Pretice Hall.
- Lexy. 2018. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta. PT. Raja Graindo persada.
- Lindriati S, dkk. 2017. “Pengaruh Sosialisasi Dan Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Minat Pembuatan Akta Kematian Di Desa Purworejo.”
- Maharani N.S. 2020. “Pengaruh Promosi Dan Fluktuasi Harga Emas Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Emas.” *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam* 2 ((1)).
- Marsaulina, Kiki. 2024. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indoensia KCU Padangsidimpuan.” UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
- Moleong. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif (Cet.XII)*. Bandung; Remaja Rosada Karya.
- Napitupulu S. 2021. *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis Dengan Teori-Teori Para Ahli*. Jakarta: PT. Atalya Rileni Sudeco.
- Nasution, S. 2015. *Metode Research Penelitian Ilmiah, Cet, VII*. Jakarta: Bumi Aksara.
- OJK. 2017. *Bank*. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10438>. Diakses pada Mei 2024.
- Pangaila M.M., Mandey S.L., & Wenas R.S. 2020. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada PT. Pegadaian CP Manado Selatan).” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 8 ((4)).

- Rafik Z & Handayani I.G.A.A. 2023. “Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Islami Pada Produk Tabungan Emas Dalam Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP. Buleleng.” *Iltizam: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* 1 ((1)).
- Saladin J. 2014. *Perilaku Konsumen Dan Pemasaran Strategik*. Bandung: CV. Agung Ilmu.
- Salusu J. 2006. *Pengambilan Keputusan Strategik Untuk Organisasi Publik Dan Organisasi Non Profit*. Jakarta: Grasindo.
- Sudarto dan Abu Ahmadi. 2015. *Metodologi Penelitian, Cet.IV*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Syaifullah, H. n.d. *Pengantar Perbankan Syariah*. wawasan Ilmu.
- Tentiyo, S. 2024. “Implementasi Regulasi Dan Desain Kontrak Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS).” *JIBF MADINA: Journal Islamic Banking and Finance Madina* 5 ((1)): 1-14.
- Tjiptono F. 2016. *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta : Andi.
- Yahya M. 2012. *Jurus Cerdas Investasi Emas*. Jakarta: Laskar Aksara.
- .

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Daftar Pertanyaan Wawancara

A. Daftar Pertanyaan Wawancara Pada PT BSI KCP. Panyabungan

1. Bagaimana bapak/ibu menjelaskan keunggulan produk cicilan emas dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya kepada nasabah?
2. Bagaimana strategi penetapan harga atau margin dalam produk cicilan emas dapat menarik minat nasabah?
3. Apa strategi yang digunakan oleh BSI KCP Panyabungan untuk menjangkau nasabah di wilayah Panyabungan, terutama dalam memasarkan cicilan emas?
4. Strategi promosi apa yang paling efektif menurut Anda dalam menarik nasabah untuk menggunakan layanan cicilan emas?
5. Apakah promosi digital (media sosial, website, dll.) digunakan secara aktif? Bagaimana dampaknya terhadap jumlah nasabah?
6. Bagaimana peran pegawai, khususnya bagian marketing dan customer service, dalam membangun kepercayaan nasabah terhadap produk cicilan emas?
7. Apakah ada pelatihan khusus bagi pegawai terkait strategi pemasaran produk cicilan emas?
8. Bagaimana alur atau proses pelayanan pembiayaan cicilan emas dari awal hingga akhir? Apakah proses ini menurut bapak/ibu cukup menarik dan memudahkan nasabah?
9. Bagaimana peran tampilan fisik kantor, brosur, dan materi promosi lainnya dalam mendukung strategi pemasaran cicilan emas?
10. Menurut bapak/ibu, apa tantangan terbesar dalam memasarkan produk cicilan emas dan bagaimana strategi bank dalam mengatasinya?

B. Daftar Pertanyaan Wawancara Pada Nasabah Yang Menggunakan Produk Cicil Emas Di PT BSI KCP. Panyabungan

1. Apa yang membuat bapak/ibu tertarik untuk menggunakan produk cicilan emas dari BSI KCP Panyabungan dibandingkan produk keuangan lainnya?
2. Bagaimana bapak/ibu menilai skema cicilan atau biaya yang dikenakan pada layanan cicilan emas ini? Apakah menurut Anda harga tersebut kompetitif?
3. Sejauh mana lokasi dan akses layanan BSI KCP Panyabungan mempengaruhi keputusan bapak/ibu dalam memilih cicilan emas di bank ini?
4. Dari mana bapak/ibu pertama kali mengetahui tentang layanan cicilan emas ini? Apakah menurut bapak/ibu promosi yang dilakukan BSI sudah efektif?
5. Apakah bapak/ibu pernah melihat iklan, promosi digital, atau kegiatan pemasaran lain yang menarik perhatian bapak/ibu terhadap produk ini?
6. Bagaimana bapak/ibu menilai pelayanan dari pegawai atau petugas BSI saat bapak/ibu mengajukan pembiayaan cicilan emas?
7. Apakah petugas bank memberikan penjelasan yang cukup dan membantu dalam proses pengambilan keputusan bapak/ibu?
8. Bagaimana pengalaman bapak/ibu selama proses pengajuan hingga pencairan cicilan emas? Apakah menurut bapak/ibu prosesnya cepat, mudah, dan transparan?
9. Bagaimana kesan bapak/ibu terhadap fasilitas fisik dan kenyamanan kantor BSI KCP Panyabungan saat bapak/ibu melakukan transaksi?
10. Apakah menurut bapak/ibu dokumen dan informasi tertulis yang diberikan selama proses cicilan emas cukup jelas dan mudah dipahami?

Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara



Dokumentasi dengan Lili Habriani Rkt selaku Pawning di BSI KCP Panyabungan



Dokumentasi dengan Nasabah Cicil Emas BSI KCP Panyabungan



Dokumentasi dengan Nasabah Cicil Emas BSI Panyabungan



Dokumentasi dengan Nasabah Cicil Emas BSI Panyabungan

Lampiran 3 Surat Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Jalan Prof. Dr. Andi Hakim Nasution, Panyabungan 22978
Website: www.stain-madina.ac.id
Email: stainmandailingnatal@yahoo.com

Nomor : B- 7a8 /Sti.21/F.1/TL.00/06/2025
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

06 Juni 2025

Kepada Yth.
Bapak / Ibu Kepala Bank Syariah Indonesia (BSI)
KCP Panyabungan
di-

Tempat

Dengan hormat, bersama surat ini kami sampaikan kepada Bapak / Ibu bahwa :

Nama : Andi Saputra
NIM : 21-15-0036
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)
Instansi : Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

Mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan penelitian guna untuk memperoleh data/informasi dalam penyusunan skripsi dengan data-data sebagai berikut:

Judul Penelitian : Analisis Strategi Marketing Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Menggunakan Layanan Pembiayaan Cicilan Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan
Tempat Penelitian : PT Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan
Waktu Penelitian : Juni s/d Agustus 2025

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas kerjasama Bapak / Ibu diucapkan terimakasih.

a.n. Ketua
Kepala Pusat Penelitian dan
Pengabdian Masyarakat (P3M)

Suryadi Nasution, M.Pd.

Tembusan:
1. Ketua STAIN MADINA
2. Ketua Prodi PS
3. Arsip

Lampiran 4 Surat Balasan Riset



PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Panyabungan
Jl. Willem Iskandar No. 115 B
Panyabungan, Sumatera Utara
Telp. (0636) 321500
Fax. (0636) 321617
www.bankbsi.co.id

24 Juli 2025
No. 05/213-3/191

Kepada

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal
Jl. Prof. Dr. Andi Hakim Nasution Panyabungan
Kab. Mandailing Natal 22978

Up : Yth. Bapak Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

Perihal : **Persetujuan Penelitian Saudara Andi Saputra**
Referensi : Surat No. B-328/Sti.21/F.1/TL. 00/06/2025

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga bapak beserta seluruh staff selalu dalam keadaan sehat wal'afiat dan senantiasa dalam lindungan dan rahmat dari Allah SWT.

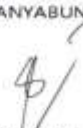
Menunjuk perihal tersebut diatas, bersama ini disampaikan bahwa pelaksanaan penelitian mahasiswa bapak dapat dilaksanakan di Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan dengan memperhatikan kode etik dan kerahasiaan bank, dan metode penelitian yang disetujui yaitu kuisioner, dokumentasi dan wawancara, di berikan kepada:

Nama	: Andi Saputra
NIM	: 21150036
Program Studi	: Perbankan Syariah
Instansi	: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal
Judul Penelitian	: Analisis Strategi Marketing dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Menggunakan Layanan Pembiayaan Cicilan Emas pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan

Demikian disampaikan atas kerjasama bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

PT. BANK SYARIAH INDONESIA
KCP PANYABUNGAN


Pangasian Batubara
Branch Manager


Sutan Adhari Siregar
BOSM

Lampiran 5 Kontrol Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDALING NATAL
Jalan Prof. Dr. Abdul Hakim Nasution, Panyabungan 22078
Telp: (0638) 7504158
Website: www.stain-mandala.ac.id

KONTROL KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Andi Sugatra
NIM : 21150036
Semester/TA : VIII(Delapan)/2025
Judul Skripsi : Analisa Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nanas
Menggunakan Layanan Cicihan Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP
Panyabungan
Pembimbing II : Arizahar Rahnala, MEd

Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf	
		Mahasiswa	Pembimbing
2 Juli 2025	Hasil Penelitian	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3 Juli 2025	Abstrak & Pula	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4 Juli 2025	Ag Untuk D. Selayan	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

Catatan:

1. Blanko ini harus dibawa setiap kali konsultasi
2. Blanko ini dikembalikan sebelum ujian skripsi
3. Blanko ini tidak boleh hilang dan tidak akan dilakukan penggantian

Panyabungan,
Ketua Prodi Perbankan Syariah:

[Signature]
Arwin, SHI, MA
NIP. 198512162019031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
MANDAILING NATAL
Jalan Prof. Dr. Aidi Hakin Nasution, Panyabungan 22076
Telpom: (0905) 7108200
Website: www.stain-mandailing.ac.id

KONTROL KONSULTASI SKRIPSI

Nama: Aidi Saputra
NIM: 21150036
Semester/TA: VIII/Delapan/2023
Judul Skripsi: Analisis Strategi Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menggunakan Layanan Cuanan Emas Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Panyabungan
Pembimbing I: Erpiana Niregar, M.E.

Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf	
		Mahasiswa	Pembimbing
4/07/23	abstrak dan laporan isi	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
11/07/23	laporan isi dan hasil pembahasan	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
29/07/23	hasil wawancara di lapangan	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

Catatan:

1. Blanko ini harus dibawa setiap kali konsultasi
2. Blanko ini dikembalikan sebelum ujian skripsi
3. Blanko ini tidak boleh hilang dan tidak akan dilakukan penggantian.

Panyabungan, 2023
Ketua Prodi Pertbankan Syariah,

[Signature]

Arwin, SHI, M.A
NIP. 198512162019031007

Lampiran 6 SK Pembimbing



KEPUTUSAN KETUA PROGRAM STUDI
PERBANKAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL
NOMOR : **84**/Sti.21/D.3a/11/2024
TENTANG
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL
TAHUN AKADEMIK 2024/2025

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL

- Menimbang : a. bahwa untuk meningkatkan pelaksanaan akademik bagi mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal dipandang perlu untuk mengangkat dan menetapkan Pembimbing Skripsi Tahun Akademik 2024/2025;
- b. bahwa nama-nama yang tercantum dalam keputusan ini dipandang mampu dan cakap untuk melaksanakan tugas dimaksud;
- c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dengan huruf a dan b tersebut dipandang perlu untuk menerbitkan Surat Keputusan Ketua Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal tentang Penetapan Pembimbing Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal tahun akademik 2024/2025.
- Mengingat :
1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 78, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4301);
 2. Undang-Undang 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2005 Nomor 157, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4586);
 3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5336);
 4. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5500);
 5. Peraturan Menteri Agama Nomor 4 Tahun 2018 tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 164);
 6. Peraturan Menteri Agama Nomor 5 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 165);

- 2 -

7. Statuta Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 1218);
8. Keputusan Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal Nomor 123 Tahun 2023 Tentang Pembimbing Skripsi Di Lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Mandailing Natal

- Menetapkan : KEPUTUSAN KETUA PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL TENTANG PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI MANDAILING NATAL TAHUN AKADEMIK 2024/2025.
- KESATU : Mengangkat Saudara:
1. Erpiana Siregar, M.E Dosen Program Studi Perbankan Syariah sebagai Pembimbing I
 2. Azizatur Rahmah, M.E Dosen Program Studi Perbankan Syariah sebagai Pembimbing II
- KEDUA : Menugaskan Saudara yang namanya tersebut di atas untuk membimbing skripsi mahasiswa nama Andi Saputra, NIM: 21-15-0036 Prodi Perbankan Syariah dengan judul skripsi "Strategi pengelolaan wakaf uang secara produktif pada Bank Muamalat KCP Panyabungan " yang dilaksanakan sesuai jadwal yang ditentukan.
- KETIGA : Dosen pembimbing berkewajiban untuk melaksanakan tugas dengan sebaik-baiknya dan penuh dengan rasa tanggung jawab.
- KEEMPAT : Biaya yang timbul akibat keputusan ini dibebankan kepada dana DIPA STAIN Madina tahun 2024.
- KELIMA : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila terdapat kekeliruan didalam keputusan ini akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Panyabungan
 Pada tanggal, 10 November 2024
 KETUA PRODI PERBANKAN SYARIAH



ARWIN

Lampiran 7 Hasil Cek Turnitin

SKRIPSI_ANDI_SAPUTRA_revisi_31-1753274225413			
ORIGINALITY REPORT			
33%	36%	12%	8%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source		10%
2	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source		3%
3	123dok.com Internet Source		2%
4	eprints.walisongo.ac.id Internet Source		2%
5	eprints.upj.ac.id Internet Source		2%
6	jurnal.stain-madina.ac.id Internet Source		2%
7	repository.stieswadaya.ac.id Internet Source		1%
8	journal.universitaspahlawan.ac.id Internet Source		1%
9	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source		1%
10	repository.uindatokarama.ac.id Internet Source		1%

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Andi Saputra dan bisa di panggil andi, Lahir di Desa Lubuk Bondar Panjang Kec, Batang Natal Kabupaten Mandailing Natal Utara Provinsi Sumatera Utara, pada Tgl 14 Maret 2001 Anak kedua dari 4 orang Bersaudara pasangan Dari Ali Muksin Dan Rosdiana.

Penulis menempuh pendidikan pertama pada tahun 2008 di SD NEGERI 263 Aek Holbung dan selesai pada tahun 2014, setelah itu melanjutkan pendidikan di SMP NEGERI 1 Batang Natal dan lulus pada tahun 2017, setelah itu penulis melanjutkan ke jenjang SMK yakni SMK NEGERI 1 BATANG NATAL dan lulus pada tahun 2020 berketepatan pada saat itu virus CORONA atau COVID 19 sedang menyebar luas di seluruh wilayah khususnya di Indonesia, setelah itu penulis melanjutkan studi sarjana (S1) di STAIN MANDAILING NATAL yang sekarang mau beralih ke Status IAIN MADINA, dan penulis memilih Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam dimana penulis menjadi Angkatan ketiga di jurusan tersebut atau alumni ketiga dari prodi Perbankan Syariah, dimana pada akhir masa studi, penulis mempersembahkan Skripsi yang berjudul: **”ANALISIS STRATEGI MARKETING DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH MENGGUNAKAN LAYANAN PEMBIAYAAN CICILAN EMAS PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANYABUNGAN ”**