

LAPORAN MAGANG
PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK
MARKETING DAN PROSES OPERASIONAL PERBANKAN SYARIAH
Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Ulistiani

1119 30739

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
JANUARI 2023

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

LAPORAN MAGANG

PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK

MARKETING DAN PROSES OPERASIONAL PERBANKAN SYARIAH

Dipersiapkan dan disusun oleh:

ULISTIANI

Nomor Induk Mahasiswa: 111930739

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 9 Januari 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Dheni Indra Kusuma, S.E., M.Si., Ak., CA., CFP.

Penguji

Julianto Agung Saputro, Dr., S.Kom., M.Si., Ak., CA.

Yogyakarta, 9 Januari 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

INTISARI

Laporan tugas akhir ini berisi tentang kegiatan magang penulis selama 3 bulan terhitung tanggal 5 September 2022 sampai dengan 12 Desember 2022. Magang dilakukan di PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Sleman 2 Yogyakarta, yang beralamat di Jalan Parasamya No.13 Beran Lor, Tridadi, Sleman, DIY. Penulis ditempatkan pada bagian marketing dan operasional. Penulis mendapatkan pengetahuan mengenai strategi marketing, macam-macam jenis pendanaan dan pembiayaan, serta dapat berkesempatan untuk mengikuti segala aktivitas yang dilakukan. Kegiatan magang ini memiliki tujuan sebagai salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa STIE YKPN Yogyakarta dan menjadi tempat untuk meningkatkan kemampuan serta keterampilan mahasiswa dalam penerapan materi perkuliahan mengenai akuntansi perbankan indonesia, dan manajemen keuangan. Selama kegiatan magang, penulis menemukan beberapa kendala seperti ada beberapa masyarakat yang belum mengenal BSI dan tempat penyimpanan yang belum terorganisir. Setelah melakukan magang, penulis mendapatkan pengetahuan dan pengalaman baru yang belum didapatkan sebelumnya. Penulis berharap ilmu yang diperoleh ketika magang dan ditulis dalam laporan ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan menjadi persiapan diri untuk menghadapi dunia kerja.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ISI

Bentuk Kegiatan Magang

Ketika magang di BSI KCP Sleman 2, penulis diberikan tugas sebagai berikut:

1. *Briefing* pagi

Aktivitas *briefing* pagi menjadi rutinitas setiap hari yang dimulai pukul 07.30 WIB. Aktivitas ini dilakukan kurang lebih selama 30 menit yang diikuti oleh semua karyawan dan staff BSI KCP Sleman 2. Pembacaan *Core Values* Akhlak saat *briefing* pagi dilakukan bergantian dengan semua karyawan, penulis dan teman magang yang lain sesekali diberi kesempatan melakukan tugas tersebut. Aktivitas saat *briefing* pagi diantaranya:

- Doa
- Melantunkan ayat suci Al-Quran
- Membaca asmaul husna
- Pembacaan *Core Values* Akhlak
- Membaca Ikrar Zero Covid BSI
- Membaca Doktrin Anti *Fraud*
- *Sharring session* dari masing-masing departemen
- Laporan hasil kinerja dari masing-masing departemen
- Senam pagi khusus di hari Kamis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Penutup



Gambar 1 *Briefing Pagi*

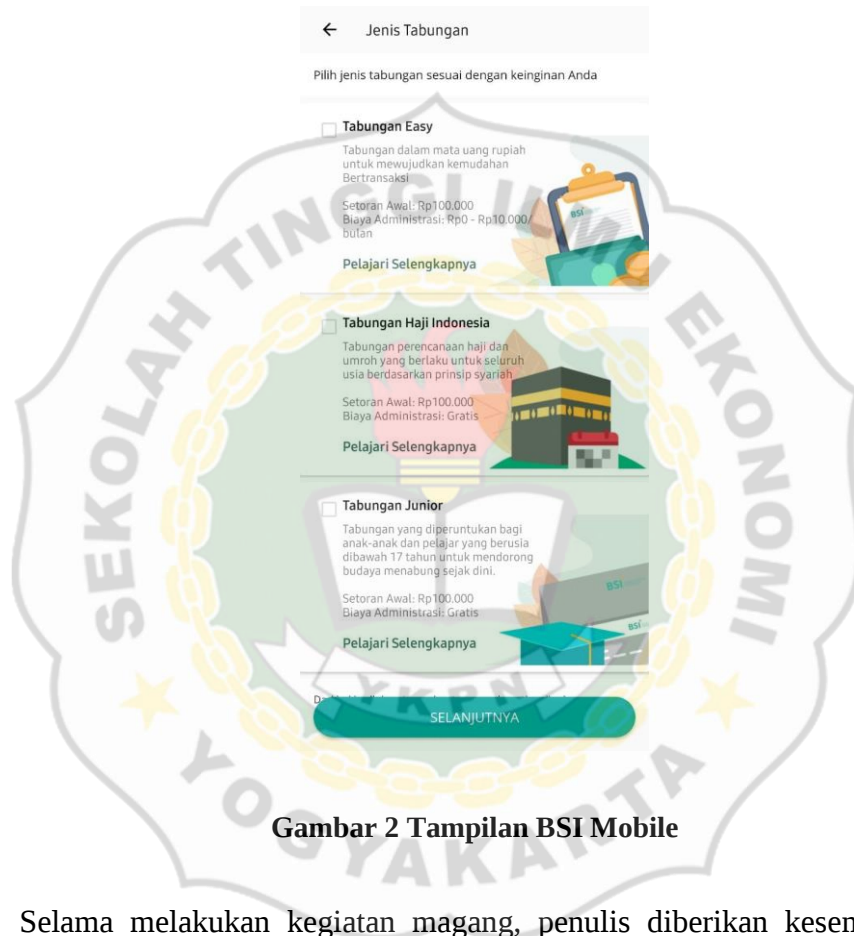
2. Pembukaan tabungan baru dan pembagian kartu ATM serta buku tabungan kepada nasabah

Pembukaan rekening BSI menjadi tata tertib wajib untuk mahasiswa magang. Penulis melakukan pembukaan rekening baru sebagai syarat mahasiswa magang dengan menggunakan BSI *Mobile*. Menggunakan BSI *Mobile* dalam mendaftar rekening baru mempunyai efektivitas dan efisiensi yang lebih banyak karena cukup menggunakan *smartphone* sudah dapat terakses.

BSI *Mobile* memudahkan masyarakat untuk melakukan pembukaan rekening baru dengan menggunakan *smartphone*. Langkah-langkah yang dilakukan pun cukup mudah untuk dilakukan seorang diri, dengan *download* aplikasi BSI *Mobile* melalui *playstore* atau *appstore*, isi data diri, scan KTP, verifikasi wajah dengan memperlihatkan KTP, dan membuat kata sandi. Jika sudah lengkap mengisi data diri,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

maka sudah terdaftar sebagai pemilik rekening BSI. Pengambilan Kartu ATM dan buku rekening tetap harus mengambil di kantor BSI terdekat melalui *customer service*.



Gambar 2 Tampilan BSI Mobile

Selama melakukan kegiatan magang, penulis diberikan kesempatan untuk berpartisipasi dalam pembagian kartu ATM dan buku tabungan kepada nasabah warung makan dalam rangka *payroll* ke BSI, serta menjelaskan cara penggunaan BSI *Mobile* untuk melakukan transaksi sehari-hari. Nasabah menggunakan cara manual yaitu dengan mengisi formulir pendaftaran rekening baru. Berkas persyaratan yang diperlukan adalah fotokopi KTP, Materai, dan formulir pendaftaran pembukaan buku tabungan yang sudah disediakan oleh BSI.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



**Gambar 3 Pembagian Kartu ATM dan Buku Tabungan kepada Nasabah Warung
Makan**

3. Verifikasi berkas persyaratan pembukaan buku rekening.

Tujuan melakukan verifikasi pada setiap berkas persyaratan yaitu sebagai konfirmasi persetujuan pihak bank yang diwakilkan oleh *customer service* bahwa calon nasabah membuka buku rekening BSI dan sebagai tindakan pencegahan terjadinya penyimpangan. Pemberian cap verifikasi dan tanda tangan *customer service* dilakukan di setiap lembar formulir, tanda tangan antara nasabah dengan *customer service*, dan fotokopi KTP nasabah. Penulis diberikan kesempatan untuk membantu *customer service* dalam pemberian verifikasi setelah jam operasional selesai yaitu sekitar jam 4 sore. Selain pemberian cap verifikasi, penulis juga belajar teliti jika ada berkas persyaratan yang kurang lengkap atau kurang jelas.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 4 Verifikasi Berkas Persyaratan Pembukaan Rekening Baru

4. Melakukan prospek, survei, dan *tracking* kepada calon nasabah untuk pengajuan pembiayaan produktif

Sebelum pihak bank menyetujui pemberian pembiayaan kepada calon nasabah, bank harus melakukan perhitungan mengenai pendapatan nasabah yang akan mempengaruhi kelancaran pembayaran, tujuan pembiayaan, dan masih banyak lagi. Berikut rincian alur yang harus dilakukan pihak bank sebelum memberikan persetujuan pembiayaan dan kemudian melakukan akad:

- a. Marketing akan melakukan *mapping* area radius 5 km dari jarak kantor atau bisa lebih dari itu tergantung kebijakan *Branch Manager*. Penulis diberikan kesempatan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

untuk melakukan *mapping* area melalui google maps dan tempat usaha sekitar kantor yang berpotensi untuk dilakukannya prospek.

- b. Setelah marketing menemukan tempat yang cocok dengan ketentuannya maka akan dilakukan prospek dengan berbagai cara. Contoh cara yang digunakan marketing yaitu berkunjung ke pasar, menghadiri *event*, melakukan penawaran kembali kepada nasabah lama, dan sebagainya.
- c. Ada 3 kategori nasabah yang dikelompokkan setelah dilakukannya promosi di berbagai *event* yaitu:
 1. *Cool*, nasabah masih ragu dengan produk yang dipromosikan dan cenderung tidak melakukan pembiayaan.
 2. *Warm*, nasabah ingin melakukan pembiayaan tetapi masih mempertimbangkannya.
 3. *Hot*, calon nasabah ingin melakukan pembiayaan dan mengumpulkan berkas persyaratan.
- d. Marketing meminta kelengkapan berkas persyaratan nasabah yang terdiri dari KTP nasabah, KTP pasangan, KK nasabah, NPWP, Surat Keterangan Usaha, fotokopi sertifikat agunan nasabah, RAB pembiayaan, rekening koran rekening nasabah dan pasangan, dan catatan hasil pendapatan per-hari.
- e. Setelah melakukan perkiraan dan perhitungan dengan menggunakan berkas yang dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah survei ke tempat tinggal, tempat agunan, dan tempat usaha nasabah. Ketika survei, marketing akan mengajukan beberapa pertanyaan perihal tujuan pembiayaan. Beberapa pertanyaan yang diajukan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

biasanya mengenai jenis usaha nasabah, lama menggeluti usahanya, letak agunan yang digunakan, dan sebagainya.

- f. Selain survei, marketing juga melakukan *tracking*. *Tracking* adalah kegiatan menelusuri lingkungan sekitar tempat tinggal nasabah dengan tujuan apakah nasabah tersebut orang yang dapat dipercaya, pernah terlibat dengan *debt collector* atau bank lain, jenis pekerjaan, dll.
- g. Melakukan analisa 5C (*Character, Capacity, Colleteral, Condition, dan Capital*) dan 7P (*Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Protability, dan Protection*).
- h. Marketing memberikan paparan mengenai hasil dari analisa yang telah dilakukan mengenai pertimbangan persetujuan pembiayaan kepada *Branch Manager*.
- i. Jika *Branch Manager* sudah memberikan persetujuan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah dan sudah melakukan survei kembali, maka marketing akan membuat SP3 (Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan).
- j. Jika berkas sudah lengkap, survei, dan *tracking* yang disertai beberapa pertanyaan sudah sesuai, maka langkah selanjutnya adalah akad. Pihak-pihak yang terlibat dalam akad yaitu nasabah, marketing, pimpinan, dan notaris. Dalam pencairan dana tidak dikenakan biaya administrasi, tetapi terdapat biaya asuransi jiwa untuk tidak membebankan ahli waris jika nasabah tutup usia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 5 Survei Agunan Calon Nasabah di Bantul



Gambar 6 Survei Tempat Usaha Penjual Telur di Kulon Progo

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



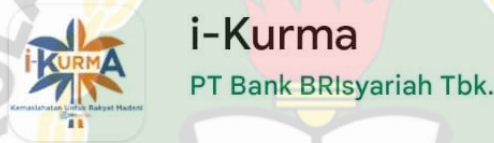
Gambar 7 *Tracking* Lingkungan Calon Nasabah di Cebongan

4. Menginput data nasabah melalui *i-kurma* untuk pengajuan pembiayaan produktif.

Nasabah yang akan melakukan pembiayaan BSI KUR ataupun BSI Mikro akan diinput identitas dan perhitungannya melalui aplikasi *i-kurma*. Melalui *i-kurma* juga pihak bank dapat mengetahui apakah calon nasabah lolos *screening* SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan), Ideb (Informasi Debitur) BI *Checking*, DHN (Daftar Hitam Nasional), dan SIKP (Sistem Informasi Kredit Pinjaman) yang digunakan untuk penyetujuan pembiayaan. SLIK berfungsi untuk mengetahui riwayat transaksi/pinjaman dari semua bank yang berbentuk catatan rekening koran. DHN berfungsi sebagai alat ukur untuk mengetahui apakah nasabah pernah melakukan seperti transaksi cek kosong. SIKP berfungsi untuk mengetahui apakah nasabah mempunyai pembiayaan di bank lain.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Selama melakukan kegiatan magang, penulis diberikan kesempatan untuk menginput berkas persyaratan nasabah menggunakan aplikasi *i-kurma*. Penulis juga diberikan penjelasan cara membaca Ideb yang diterbitkan oleh OJK. Melalui Ideb, pihak bank dan penulis dapat melihat riwayat pembiayaan sebelumnya dan sisa pokok angsuran pada pembiayaan sebelumnya jika ada. Ideb ini sifatnya rahasia dan hanya dapat diakses oleh salah satu pihak bank.



Gambar 8 Tampilan i-kurma

5. *Filling* dokumen master file dan legalisir nasabah pembiayaan kemudian menyerahkan ke RFO Area

Berkas dokumen nasabah akan disimpan di bank selama kurang lebih 10 tahun setelah pelunasan. Dokumen masterfile akan disimpan di kantor cabang masing-masing, sedangkan dokumen legalisir akan disimpan di pusat. Penulis diberikan tugas untuk membuat *soft file* yang berisikan dokumen legalisir nasabah sebelum file aslinya diberikan ke RFO. Penulis juga diberikan tanggung jawab untuk menyerahkan file aslinya ke RFO dengan mengecek kembali isi dokumen terlampir.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- a. Dokumen *master file* adalah dokumen mengenai identitas nasabah yang berisi fotokopi KTP Nasabah, fotokopi KTP Pasangan, fotokopi Kartu Keluarga (KK), dan Surat Nikah.
- b. Dokumen legalisir adalah dokumen mengenai berkas persyaratan pencairan pembiayaan nasabah yang berisi Formulir pengajuan pembiayaan, SHM Asli, BPKB Kendaraan, SP3, SK CPNS/PNS/Mutasi, Keterangan Usaha, dan Bukti terlaksananya akad pembiayaan.



Gambar 9 *Filling master file* dan legalisir di RFO Area

6. Membagikan brosur prooduk BSI di beberapa event.

Marketing adalah salah satu kegiatan yang digunakan suatu perusahaan dalam rangka memperkenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat sekitar. Selama kegiatan magang, penulis sering mengikuti *open booth* dan menawarkan beberapa produk kepada calon nasabah. Sebelum diperbolehkan menawarkan produk, penulis dan teman

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

magang lainnya diberikan arahan dan cara menjelaskan keunggulan dari produk BSI.

Berikut strategi marketing yang dilakukan:

- Paham mengenai produk yang akan ditawarkan. Penulis dan teman magang lainnya akan diberikan penjelasan mengenai hal-hal yang tercantum dibrosur.
- Segmentasi pasar. Untuk menawarkan produk KUR akan lebih cocok jika menawarkan sekitar tempat usaha, dan mitraguna akan lebih cocok jika menawarkan seorang PNS.
- Tentukan target pasar. Penulis sering diberikan tugas untuk melakukan *mapping* area untuk menemukan target pasar. Untuk menawarkan produk KUR penulis diberikan kesempatan untuk ikut melakukan penawaran di pasar dan bidan. Untuk produk konsumen mitraguna penulis diberikan kesempatan untuk ikut melakukan penawaran di Pengadilan Negeri, Kementerian Agama, Perguruan Tinggi, dan Rumah Sakit. Untuk produk cicil emas, penulis diberikan kesempatan untuk ikut melakukan penawaran di RS Sardjito, RSUD Sleman, Sekolah Muhammadiyah, dan Dinas Pendidikan.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Gambar 10 *Open Booth* di FKG UGM



Gambar 11 Pembagian Brosur KUR di Lapangan Pemda

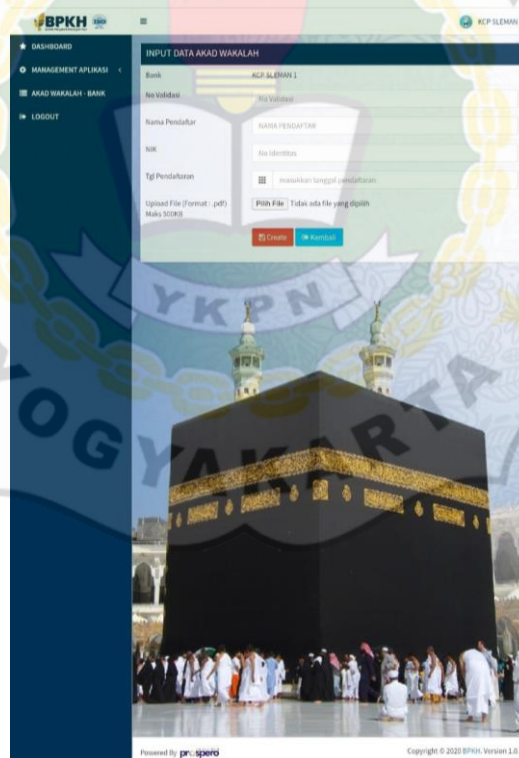


Gambar 12 Pembagian Brosur KUR dan Cicil Emas di Pasar Sleman

7. Melakukan input data nasabah calon haji

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Tabungan Haji Indonesia menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* atau *Wadiah Yad Dhamanah*. Pendaftaran haji dapat dilakukan oleh semua umat islam dengan minimal 17 tahun atau sudah menikah dan berminat menunaikan ibadah haji. Nasabah cukup menyerahkan fotokopi KTP, KK dan NPWP sebagai syarat pembukaan tabungan haji. Nasabah juga melakukan setoran awal sebesar Rp25.000.000,00. Penulis mendapatkan kesempatan untuk menginput data nasabah yang hendak mendaftar haji menggunakan sistem yang disediakan oleh bank.



Gambar 13 Sistem Input Data Calon Haji

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Landasan Teori

A. Akuntansi Kredit Yang Diberikan

Menurut UU 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 dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Penyaluran dana dalam bentuk kredit akan memberikan kontribusi penambahan kas berupa pendapatan bunga atau margin. Bank akan memberikan pinjaman atau pembiayaan jika memiliki dana yang cukup, maka dari itu likuiditas bank sangat diperhitungkan.

Pembiayaan atau kredit yang diberikan oleh BSI KCP Sleman 2 dan penulis mendapatkan kesempatan dapat berkecimpungan kedalam prosesnya yaitu untuk pembiayaan produktif, dan konsumtif. Untuk perhitungan margin yang digunakan adalah *flat rate*.

- Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif BSI KCP Sleman 2 diperuntukkan nasabah yang membutuhkan dana untuk menambah investasi atau modal kerja. Jenis investasi yang diperbolehkan bisa dalam bentuk untuk membeli kendaraan transportasi operasional, alat masak untuk membantu mempercepat proses memenuhi pesanan makanan, alat medis untuk memperlengkap peralatan bidan, dan sebagainya. Kategori yang termasuk modal kerja seperti membeli kendaraan untuk nasabah dengan usaha jual beli mobil/motor, bahan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

makanan untuk membuka cabang baru, dan sebagainya. Jangka waktu yang diberlakukan BSI KCP Sleman 2 adalah maksimal 5 tahun. Bank yang menggunakan prinsip syariah, ketika melakukan persetujuan pembiayaan akan menggunakan akad untuk pengikatannya. Akad yang digunakan adalah *murabahah*, yang artinya jual beli suatu barang dengan mencantumkan harga perolehannya kepada Nasabah dan Nasabah akan membayarnya dengan harga yang lebih besar sebagai selisih tersebut menjadi keuntungan pihak bank.

- Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperuntukkan nasabah yang membutuhkan dana untuk membeli kebutuhan atau keperluan pribadi. Pengajuan pembiayaan konsumtif yang diperbolehkan BSI KCP Sleman 2 seperti pembelian rumah baru, *refinancing*, kendaraan, biaya pendidikan, dan sebagainya. Akad yang digunakan untuk mengikat pembiayaan konsumtif adalah *murabahah* dan *musyarakah*. *Musyarakah* adalah akad pembiayaan yang dilaksanakan dengan dilandasi adanya kesepakatan bersama antara pihak bank dan nasabah untuk meningkatkan nilai aset yang menjadi kepemilikan bersama. Maksud dari kepemilikan bersama adalah, aset yang menjadi agunan akan dibagi porsi kepemilikan antara bank dengan pemilik. Porsi kepemilikan yang digunakan BSI KCP Sleman 2 adalah 60% untuk pihak bank, dan 40% untuk nasabah atau pemilik.

B. Rasio Likuiditas Bank

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Likuiditas bank adalah kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Memenuhi kewajiban ini dilakukan dengan menggunakan aset yang dapat diuangkan tanpa mempengaruhi *cash flow* bank.

- *Quick ratio*

Rasio cepat atau *quick ratio* digunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam memenuhi kebutuhan pemegang giro, tabungan, dan deposito. Pihak bank dikatakan likuid jika bisa memenuhi kebutuhan deposan setiap saat jika ingin mencairkan dana. BSI KCP Sleman 2 memiliki limit kas yang disimpan di kantor maksimal Rp1.000.000.000,00., tetapi tidak termasuk dengan kas kecil. Jika sudah tercapai batas maksimal, maka akan disetor ke kantor area. Aturan seperti itu dilakukan untuk meminimalisir kehilangan dana, dan sebagai modal perputaran dana yang akan disebarluaskan oleh area. Selama penulis melakukan magang, tidak selalu menunggu batas maksimal untuk disetor tetapi jika sekiranya dalam nominal yang banyak akan langsung diserahkan.

- *Loan to Deposit Ratio*

Loan to deposit ratio digunakan untuk mengukur jumlah kredit yang diberikan dibandingkan dengan jumlah dana masyarakat dan modal bank yang digunakan. Bank tidak akan memberikan pinjaman dengan nominal yang besar, jika dana yang masuk sedikit. Pada BSI KCP Sleman 2 untuk rasio ini sangat baik, dapat dilihat dari nominal pembiayaan kepada nasabah, dan jumlah tabungan nasabah.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

C. Analisis Pasar dan Pemasaran

Menurut Kotler dan Lane (2007) Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Untuk mendapatkan pasar yang sesuai dengan target dapat menggunakan segmentasi, *targetting*, *positioning* untuk memenuhinya.

- Segmentasi

Membagi atau mengelompokkan pasar ke dalam beberapa segmen. Dalam pengaplikasian pembiayaan produktif, akan lebih cocok jika menawarkan sekitar tempat usaha, dan mitraguna akan lebih cocok jika menawarkan seorang PNS.

- *Targetting*

Memilih satu atau lebih segmen pasar yang dijadikan target pasar. Penulis sering diberikan tugas untuk melakukan *mapping* area untuk menemukan target pasar. Target pasar untuk produk KUR diantaranya toko sembako, pasar, event kuliner, dan sebagainya. Sedangkan produk konsumtif mitraguna target pasarnya yaitu Pengadilan Negeri, Perguruan Tinggi, Rumah Sakit, dan sebagainya. Target produk GPB cicil emas diantaranya rumah sakit, perguruan tinggi, event festival, dan sebagainya.

- *Positioning*

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Upaya mengkomunikasikan konsep produk agar konsumen tertarik. Ketika melakukan penawaran kepada konsumen, kunci utamanya adalah paham mengenai produk yang akan ditawarkan. Ketika seseorang menguasai produk tersebut, tinggal melakukan rayuan kepada konsumen agar tertarik.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

Apriliani, F., Kumadji, S., & Kusumawati, A. (n.d.). *PENGARUH RELATIONSHIP MARKETING TERHADAP KEPUASAN DAN LOYALITAS NASABAH (Studi pada Nasabah Bank Syariah Mandiri KC Bandar Jaya)*.

Asytuti, R. (2012). KRITIK TERHADAP PEMASARAN BANK SYARIAH (PENDEKATAN EKSPERIENTAL MARKETING). *Jurnal Hukum Islam*, 10.

Konsep Operasional Perbankan Syariah. (n.d.). from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Konsep-Operasional-PBS.aspx>

Yulianto, A. (2011). MEMBANGUN KEMITRAAN BANK SYARIAH DENGAN PENDEKATAN SHARIAH MARKETING. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), 197. <https://doi.org/10.21580/ws.19.1.218>