

**Lampiran 1**

Tabungan rupiah atau tabungan induk BSM



Logo atau gambar dari Tabungan Investa Cendekia



Logo atau gambar dari Tabungan Berencana



# Lampiran 2

## Brosur Bank Syariah Mandiri

**Kantor Pusat**  
Jl. M.H. Thamrin No. 5 - Jakarta 10340  
Telp. (021) 2300509, Fax. (021) 39832989

**Kantor Cabang**

**Banda Aceh**  
J. Diponegoro No. 6, Banda Aceh 23342  
Tlp. (0651) 22019 - Fax. (0651) 33943

**Simelue**  
Pertokoan Suah Tunggal Kav. 1 No. 5/6  
Tlp. (0650) 21537 - Fax. (0650) 21570

**Langsa**  
J. Ahmad Yani No. 28-29, Kota Langsa  
Tlp. (0641) 426135, 21357 - Fax. (0641) 420681

**Medan**  
J. Jend. Achmad Yani No. 100, Medan  
Tlp. (061) 412166, 413366 - Fax. (061) 4131867

**Sibab**  
J. KH. Zainul Arifin No. 17, Sibab - Sumut  
Tlp. (061) 897083, 8972632 - Fax. (061) 8972630

**Rantau Prapat**  
J. Jend. Sudirman No. 2, Rantau Prapat - Sumut  
Tlp. (0624) 24205, 25278 - Fax. (0624) 24653

**Padaungsidempuan**  
J. Merdeka No. 81, 81A, Padaungsidempuan  
Tapanuli Selatan - Sumut  
Tlp. (0634) 26200 - Fax. (0634) 26103

**Pematangsiantar**  
J. Jend. Sudirman No. 5-6, Pematangsiantar  
Tlp. (0622) 45088, 45061 - Fax. (0622) 45588

**Pekanbaru**  
J. Jend. Sudirman No. 169, Pekanbaru 28117  
Tlp. (081) 849191-93 - Fax. (081) 849190

**Batam**  
Gedung Garuda Satekian Blok B 8-9  
J. Sultan Mhd. Rajam No. 1, Lubuk Baja, Batam  
Tlp. (0778) 431331, 43228 - Fax. (0778) 432727

**Dumai**  
J. Jend. Sudirman No. 162 Dumai,  
Pekanbaru - Riau  
Tlp. (0780) 32938 - Fax. (0780) 32379

**Padang**  
J. Inan Bungai No. 17, Padang - Sumbar  
Tlp. (0751) 21113, 20743 - Fax. (0751) 24748

**Bukittinggi**  
J. Jend. Sudirman No. 73, Bukittinggi, Sumbar  
Tlp. (0752) 627833, 627835 - Fax. (0752) 627837

**Jambi**  
J. Soe Satrio No. 11, Jambi 36113  
Tlp. (0741) 27788, 27730 - Fax. (0741) 27733

**Palembang**  
J. Jend. Sudirman No. 80, Palembang 30135  
Tlp. (0711) 367868 - Fax. (0711) 354184

**Bengkulu**  
J. Semangka No. 49, Lingkar Timur, Kota  
Bengkulu  
Tlp. (0736) 342007, 346988 - Fax. (0736) 346707

**Bandarlampung**  
J. RA. Baran No. 99C, 99D, Bandarlampung  
Tlp. (071) 264968, 264188 - Fax. (071) 263588

**Jakarta - Hasanuddin**  
J. S. Hasanuddin No. 37, Jakarta 12190  
Tlp. (021) 329350, 329351 - Fax. (021) 329362

**Jakarta - Mayestik**  
J. Kyal Maja No. 6, Jakarta 12130  
Tlp. (021) 320343, 320278 - Fax. (021) 322882

**Jakarta - Nung Buncit**  
Gedung Fortuna, Lantai Dasar  
J. Hanning Puspitar No. 96, Jakarta 12790  
Tlp. (021) 7989007-08-09 - Fax. (021) 7989006

**Jakarta - Pondok Indah**  
Komp. Blok Pondok Indah Kav. 1 No. 11 Blok UA  
J. Taman Duta Selatan 3, Jakarta 12330  
Tlp. (021) 7663029, 7587801 - Fax. (021) 7663028

**Jakarta - Thamrin**  
J. M.H. Thamrin No. 5, Jakarta 10340  
Tlp. (021) 2300509, 3983000 - Fax. (021) 3983299

**Jakarta - Tanjung Priuk**  
J. Engano No. 42, Jakarta Utara  
Tlp. (021) 4390600 - Fax. (021) 4390608

**Jakarta - Saharjo**  
J. D. Saharjo No. 204A, Jakarta Selatan  
Tlp. (021) 809794, 820204 - Fax. (021) 8090769

**Jakarta - Rawamangun**  
J. Paus No. 80, Rawamangun  
Tlp. (021) 4717807 - Fax. (021) 4711963

**Jakarta - Menara**  
J. Menara Bir No. 30 A, Jakarta Barat  
Tlp. (021) 5890046, 5890070 - Fax. (021) 5890047

**Jakarta - Kelapa Gading**  
J. Ir. Juanda Raya No. 71, Gm. 1, Kelapa Gading  
Jakarta Utara  
Tlp. (021) 4384648 - Fax. (021) 4384147

**Bekasi**  
Kumpul. Pertokoan Kallimang Curian, Center  
K.A. Yani, Blok AS No. 6, Bekasi 17145  
Tlp. (021) 8802005, 8807909-91 - Fax. (021) 8805405

**Bekasi Kalimalang**  
Pusat Duta Permai Blok F No. 23  
J. RI Negeri 41/50, J. Raya Kalimalang Bekasi  
Tlp. (021) 884286, 8805301 - Fax. (021) 8842355

**Bogor**  
J. Pajadaman No. 10, Bogor 16831  
Tlp. (0251) 30950-61-64 - Fax. (0251) 330565

**Tangerang**  
J. Merdeka No. 308, Cikara, Tangerang 15113  
Tlp. (021) 554666, 3380711 - Fax. (021) 3380687

**Cilegon**  
J. S. Ageng Tanjung No. 115-A, Cilegon - Banten  
Tlp. (0254) 399444, 375448 - Fax. (0254) 375445

**Depok**  
Pulvis Depok Blok A 1-2  
J. Margonda Raya No. 42, Depok Jawa Barat  
Tlp. (021) 7742311-21-49 - Fax. (021) 7702950

**Bandung**  
J. H. H. Juanda No. 74, Bandung 40132  
Tlp. (022) 2519075-76 - Fax. (022) 2515078

**Purwokarta**  
J. Buntari Sewadana No. 88, Purwokarta 41115  
Tlp. (0264) 231760 - Fax. (0264) 231763

**Tasikmalaya**  
J. Cita Mandarawati No. 3 Tasikmalaya, Jabar  
Tlp. (0265) 312995-99 - Fax. (0265) 311199

**Cirebon**  
J. Sirewang No. 102, Cirebon 45121  
Tlp. (0231) 022760, 202054 - Fax. (0231) 202067

**Semarang**  
J. Pemuda No. 383-385 Semarang 50142  
Tlp. (024) 8441842-43, 8413878, 13961242  
Fax. (024) 8317064

**Pekalongan**  
J. Merdeka No. 5, Pekalongan 51113  
Tlp. (0293) 434811, 434912 - Fax. (0293) 434894

**S o l o**  
J. Slamet Riyadi No. 190, Solo 57441  
Tlp. (0271) 718272, 718277 - Fax. (0271) 719147

**Yogyakarta**  
J. C.R.O. Tiro No. 1, Di. Yogyakarta  
Tlp. (0274) 559022, 559024 - Fax. (0274) 559021

**Pamlessan**  
J. RA. Agus Salim No. 3, A. Pamlessan-69313  
Tlp. (0264) 331223, 331225 - Fax. (0264) 331218

**Jember**  
J. Panglima Besar Sudirman No. 52, Jember  
Tlp. (0331) 411522 - Fax. (0331) 411525

**Surabaya**  
J. Raja Dharma No. 17, Surabaya 60205  
Tlp. (031) 567648, 567649 - Fax. (031) 567641

**Malang**  
Jl. Layat Sengga 77 B, Waseg 65141  
Tlp. (0341) 482398 - Fax. (0341) 488191

**Kediri**  
J. Brawijaya No. 10, Kediri - Jawa Timur  
Tlp. (0354) 672000 - Fax. (0354) 672105

**Dempasar**  
Trekas Umar Sature  
J. Trekas Umar No. 177, Denpasar  
Tlp. (0361) 231399 - Fax. (0361) 232100

**Mataram**  
J. Pajang No. 128, Cakranegara,  
Mataram 81111  
Tlp. (0370) 64488 - Fax. (0370) 634999

**Pontianak**  
J. Diponegoro No. 95, Pontianak 78117  
Tlp. (0561) 745004 - Fax. (0561) 744774

**Banjarmasin**  
J. Lambung Mangkurat No. 16,  
Banjarmasin 70111  
Tlp. (0511) 366408-09 - Fax. (0511) 336426

**Samarinda**  
J. Jend. Sudirman No. 24, Samarinda,  
Kalimantan Timur  
Tlp. (0541) 20072-13-14 - Fax. (0541) 200717

**Balikpapan**  
J. Jend. Sudirman No. 330, Balikpapan 76113  
Tlp. (0542) 414630, 413382  
Fax. (0542) 412109

**Kutal Kartanegara**  
J. Kyal Haji Ahmad Muklis No. 29,  
Tenggarong  
Tlp. (0541) 663362-65 - Fax. (0541) 663361

**Makassar**  
J. Dr. Rukilang No. 7 Blok C1-2, Makassar  
Tlp. (0411) 819444 - Fax. (0411) 830069

**P a l u**  
J. Cahajanda No. 77, Palu,  
Sulawesi Tengah  
Tlp. (0841) 40222 - Fax. (0841) 412108

**Manado**  
Kawasan Mega Mas, J. Pina Tendean,  
Bukit Raya L1, No. 28 Manado  
Tlp. (0431) 879444 - Fax. (0431) 879492

**Jayapura**  
Kawasan Pertengahan Kelapa Dua Entrop  
J. Raja Kelapa Dua No. 7-2, Entrop,  
Jayapura 91224  
Tlp. (9060) 50965-68 - Fax. (9060) 50966

**Langsa**  
J.A. Yani No. 28-29, Kota Langsa, NAD  
Tlp. (0641) 60651 - Fax. (0641) 62061

**Tanjung Pinang**  
J. Diponegoro No. 7C, Tanjung Pinang  
Kepulauan Riau  
Tlp. (0771) 313788 - Fax. (0771) 313995

**Banyuwangi**  
J. Basuki Rahmat No. 30, Banyuwangi  
Jawa Timur  
Tlp. (0333) 418624-25-26-27  
Fax. (0333) 418628

**Purwokerto**  
J. Jend. Sudirman No. 443, Purwokerto  
Jawa Tengah  
Tlp. (0281) 941106, 641108  
Fax. (0281) 642890

**Pangkal Pinang**  
J. Mardjani No. 223, Pangkal Pinang,  
Bangka Belitung  
Tlp. (0717) 432226, 433777 - Fax. (0717) 431440

**Dempasar**  
Trekas Umar Sature, J. Trekas Umar  
No. 177 Dempasar Bali  
Tlp. (0361) 231399 - Fax. (0361) 232100

**Gorontalo**  
J. Ahmad Yani No. 127, Gorontalo  
Tlp. (9043) 838666 - Fax. (9043) 838656

**Terate**  
Pusat Jendral Business Center No. 19-20,  
Terate, Maluku Utara  
Tlp. (9021) 312220 - Fax. (9021) 312236

**Mantuju**  
J. Liris Sunoharjo, Mantuju, Sulawesi Barat  
Tlp. (9040) 22813, 2283380  
Fax. (9040) 21922

**bsm**  
produk dana & jasa

Layanan syariah  
untuk seluruh  
kebutuhan finansial Anda



mandiri syariah call 14040 / (021) 29534040 Lebih Adil dan Menerteramkan

**mandiri**  
syariah

[www.syahriahmandiri.co.id](http://www.syahriahmandiri.co.id)

\*Inya Allah segera dibayar Kantor Cabang Anda di seluruh Indonesia.



Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

**Manfaat:**

- Dana aman dan tersedia setiap saat.
- Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G.
- Fasilitas *Intercity Clearing* untuk kecepatan bayar inkaso (kliring antar wilayah).
- Fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan).
- Fasilitas pengiriman *account statement* setiap awal bulan.
- Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

**Persyaratan:**

- Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

**Karakteristik:**

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- Setoran Awal minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (perusahaan).
- Saldo minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (perusahaan).
- Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp10.000, sedangkan untuk perusahaan Rp15.000.
- Biaya tutup rekening Rp30.000.
- Biaya administrasi buku cek/BG Rp100.000.

BSM juga menyediakan produk *bsm giro US Dollar, Sin Dollar & Euro*.



Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/Electronic Data Capture).

**Manfaat:**

- Kemudahan tarik tunai di seluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama dan ATM Prima.
- Kemudahan berbelanja di lebih dari 20.000 *merchant* yang menyediakan mesin mesin EDC Prima BCA & EDC Mandiri, antara lain: Carrefour, Giant, Hypermart, Toko Buku Gramedia, Alfamart, Indomaret, Rumah Sakit Ibu & Anak Hermina, Apotik Kimia Farma, SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum).
- Program diskon di *merchant-merchant* tertentu.



Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (*handphone*) berbasis GPRS.

**Manfaat:**

- Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan di mana saja.
- Kemudahan melakukan transaksi seperti layaknya di ATM.
- Biaya pulsa paling murah, kurang dari Rp50 per transaksi.
- Dapat diaplikasikan pada semua jenis SIM Card & ponsel yang menggunakan teknologi GPRS.
- Dilengkapi fitur spesial *transfer real time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

**Fasilitas/Fitur:**

- Transfer antar rekening di BSM dan transfer rekening antar bank SKN.
- Transfer *real time* ke rekening di bank anggota ATM Bersama dan Prima.
- Transfer Uang Tunai (transfer ke bukan pemegang rekening).
- Pembelian pulsa.
- Pembayaran premi asuransi dan zakat.
- Informasi saldo, mutasi dan sebagainya.

**Syarat Mendapatkan Layanan BSM MBG:**

- Memiliki rekening Tabungan atau BSM Giro.
- Memiliki BSM Card yang masih aktif.
- Menggunakan ponsel berfasilitas GPRS.
- Mengisi formulir permohonan BSM MBG.



Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

**Manfaat:**

- Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan di mana saja.
- Dapat mengelola sendiri transaksi keuangan.
- Pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM Net Banking.
- Dilengkapi fitur spesial *transfer real time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

**Fasilitas/Fitur:**

- Transfer *real time* ke rekening di bank anggota ATM Bersama dan Prima.
- Transfer Uang Tunai (transfer ke bukan pemegang rekening).
- Transfer ke bank lain (kliring, RTGS).
- Pembayaran tagihan (telpon, listrik, dll)\*.
- Pembelian pulsa.
- Informasi saldo dan data rekening nasabah serta cetak data mutasi transaksi.

**Proses Pendaftaran:**

- Mengisi data pribadi pada aplikasi permohonan fasilitas BSM Net Banking.
- Menerima PIN Mailer yang berisi *key code* (*user ID, password, PIN Otorisasi & TAN*).
- Menandatangani lembar tanda terima PIN mailer *key code*, dan menyerahkan kembali ke *Customer Service* untuk proses aktivasi.

**Biaya Transaksi Layanan:**

No.	Jenis Transaksi Layanan	Biaya (Rp)
1.	Administrasi bulanan nasabah perorangan	2.500
2.	Administrasi bulanan nasabah perusahaan	10.000
3.	Cetak <i>key code</i> (nasabah baru) dan <i>reissue TAN</i>	Gratis
4.	<i>Reissue User ID, password</i> dan PIN Otorisasi	3.000
5.	Biaya transfer/pindah buku antar rekening BSM	500
6.	Biaya transfer antar bank	5.000
7.	Biaya Transfer Uang Tunai	35.000

Informasi selengkapnya hubungi Bank Syariah Mandiri terdekat, atau **mandiri syariah** call (021) 5299 7755, atau [www.syariahamandiri.co.id](http://www.syariahamandiri.co.id)



## tabungan bsm

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

### Manfaat:

- Aman dan terjamin.
- Online di seluruh outlet BSM.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Persyaratan: Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- Minimum setoran awal: Rp80.000.
- Minimum setoran berikutnya: Rp10.000.
- Saldo minimum: Rp50.000.
- Biaya tutup rekening: Rp20.000.
- Biaya administrasi/bulan: Rp6.000.

### Contoh Perhitungan:

Saldo rata-rata tabungan Pak Sarman bulan Agustus 2008 adalah Rp1 juta. Perbandingan bagi hasil (nisbah) antara Bank dan Nasabah adalah 66-34. Bila saldo rata-rata tabungan seluruh nasabah BSM pada Agustus 2008 adalah Rp70 milyar dan pendapatan Bank yang dibagikan untuk nasabah tabungan adalah Rp6 milyar maka bagi hasil yang diperoleh Pak Sarman adalah =

$$\frac{Rp1.000.000}{Rp70.000.000.000} \times Rp6.000.000.000 \cdot x 34\% = Rp29.143 \text{ (sebelum dipotong pajak)}$$

Rp70.000.000.000



## bsm tabungan mabrur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

### Manfaat:

- Aman dan terjamin.
- Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- Online dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

Persyaratan: Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH).
- Setoran awal minimal Rp100.000.
- Setoran selanjutnya minimal Rp100.000.
- Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp25.100.000 atau sesuai ketentuan dari Departemen Agama.
- Biaya penutupan rekening karena batal Rp25.000.

## Produk Dana dan Jasa



## bsm tabungan investa cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

### Manfaat Tabungan:

- Bagi hasil yang kompetitif.
- Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i.
- Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

### Manfaat Asuransi:

	Tahun Pertama Kepesertaan	Tahun Kedua dan Seterusnya
Meninggal dunia karena sakit (bukan karena kecelakaan)	Santunan meninggal sebesar 50 x setoran bulanan (setelah 3 bulan kepesertaan dan max. Rp50 juta).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Santunan manfaat asuransi sebesar 100x setoran bulanan.</li> <li>• Pembayaran sisa setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani.</li> </ul>
Meninggal dunia atau Cacat Tetap Total karena kecelakaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Santunan manfaat asuransi sebesar 20x Setoran Bulanan.</li> <li>• Pembayaran sisa setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Santunan manfaat asuransi sebesar 100x setoran bulanan.</li> <li>• Pembayaran sisa setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani.</li> </ul>

### Ketentuan premi asuransi:

- Premi asuransi akan didebet secara otomatis dari setoran bulanan tabungan.
- Premi asuransi ditentukan berdasarkan periode produk:

Jangka waktu menabung	Besarnya premi
1 - 5 tahun	2,50%
6 - 10 tahun	3,75%
11 - 15 tahun	5,00%
16 - 20 tahun	6,50%

### Ilustrasi Santunan Manfaat Asuransi:

Jangka Waktu Menabung	Terjadi Risiko	Santunan Tunai	Sisa Setoran Bulanan	Total Santunan Manfaat Asuransi
11 Tahun	Bulan Ke-10	50 x setoran bulanan	122	172 x sisa setoran bulanan
20 tahun	Bulan Ke-13	100 x setoran bulanan	227	327 x sisa setoran bulanan

Setoran Bulanan yang diteruskan oleh asuransi dapat dikonversi untuk dibayar di depan (lumpsum).

### Persyaratan:

- Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.
- Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening asal (*source account*).

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- Periode tabungan 1 s.d. 20 tahun.
- Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun)
- Setoran bulanan minimal Rp100.000 s.d. Rp10.000.000.
- Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan saldo minimal Rp1.000.000.

### Contoh Perhitungan:

Tanya: Saat Ini Sabrina, anak saya, berumur 2 tahun. Empat tahun lagi ia akan masuk SD. Berapa dana yang harus saya tabung setiap bulan untuk biaya kelak ia masuk SD?  
 Jawab: Jika saat ini biaya masuk SD sekitar Rp8 juta dan asumsi kenaikan biaya pendidikan adalah 20%/tahun, maka dana yang diperlukan untuk masuk SD 4 tahun lagi adalah:  $Rp8.000.000 \times (1,2)^4 = Rp16.588.800$ .  
 Jadi setiap bulan dana yang harus ditabung adalah  $Rp16.588.800 : 48 \text{ bulan} = Rp345.600$  (bagi hasil diabaikan).

# Bank Syariah Mandiri



## bsm tabungan berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjangka serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

### Manfaat Tabungan:

- Bagi hasil yang kompetitif.
- Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- Perlindungan asuransi secara gratis & otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- Jaminan pencapaian target dana.

### Manfaat Asuransi :

Santunan tunai berfungsi untuk memenuhi kekurangan target dana, sehingga manfaat asuransi dihitung dengan cara:  $\text{Target dana} - \text{Saldo saat klaim}$

### Persyaratan:

- Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.
- Memiliki Tabungan BSM sebagai rekening asal (*source account*).

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- Periode tabungan 1 s.d. 10 tahun.
- Usia nasabah minimal 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo.
- Setoran bulanan minimal Rp100 ribu.
- Target dana minimal Rp1.200.000 dan maksimal Rp200 juta.
- Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan.
- Saldo tabungan tidak bisa ditarik. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.



## bsm tabungan simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

### Manfaat:

- Aman dan terjamin.
- *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- Fasilitas BSM Card, yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

**Persyaratan:** Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Wadiah*.
- Setoran awal minimal Rp20.000 (tanpa ATM) & Rp80.000 (dengan ATM).
- Setoran berikutnya minimal Rp10.000.
- Saldo minimal Rp20.000.
- Biaya tutup rekening Rp10.000.
- Biaya administrasi Rp2.000 per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

BSM juga menyediakan produk *bsm tabungan dollar* & *bsm tabungan kurban*.



## tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### Manfaat:

- Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM.
- Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

### Fasilitas:

- Fasilitas Kartu Tabunganku, berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

**Persyaratan:** Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

### Karakteristik:

- Berdasar prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- Bebas biaya administrasi rekening.
- Biaya pemeliharaan Kartu Tabunganku Rp2.000, (bila ada).
- Setoran awal minimum Rp20.000, dan setoran selanjutnya minimum Rp10.000.
- Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp20.000.
- Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp20.000.
- Jumlah minimum penarikan di *counter* Rp100.000 kecuali saat tutup rekening.
- Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
  - Biaya penalti Rp2.000 per bulan.
  - Apabila saldo rekening mencapai < Rp20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.



## bsm deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

### Manfaat:

- Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah.
- Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- Fasilitas *Automatic Roll Over* (ARO).

### Persyaratan:

- Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

### Karakteristik:

- Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- Setoran awal minimum Rp2.000.000.
- Biaya Materai Rp6.000.

### Contoh Perhitungan Bagi Hasil:

Deposito Ibu Fitri Rp10 juta berjangka waktu 1 bulan. Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48%:52%. Total saldo semua deposito (1 bulan) adalah Rp200 milyar dan bagi hasil yang dibagikan adalah Rp3 milyar. Bagi hasil yang didapat Ibu Fitri adalah:

$$\frac{\text{Rp10.000.000}}{\text{Rp200.000.000.000}} \times \text{Rp3.000.000.000} \times 52\% = \text{Rp78.000} \text{ (sebelum dipotong pajak)}$$

BSM juga menyediakan produk *bsm deposito dollar*.

**Lampiran 3**

Bukti fisik tampilan depan Bank Syariah Mandiri



Bentuk *teller* Bank Syariah Mandiri



Bagian dalam rangan kantor



Pelayanan



Karyawan di Bank Syariah Mandiri



## Lampian 4





## Lampiran 5

### Laporan Penelitian ( Hasil Interview)

Informan : Rian Priyo Hari (*RBO Marketing*)  
Tanggal Wawancara : 11 Desember 2013  
Pukul : 09.00 WIB  
Lokasi : Bank Syaiah Mandiri Cabang Malang

#### Daftar Pertanyaan :

1. Ada berapa produk tabungan yang diproteksi dengan asuransi (*bancassurance*) yang ada di BSM ?
2. Bagaimana strategi produk atau peran *bancassurance* yang dilakukan oleh BSM dalam memasarkan produk tabungan tersebut. Apa keunggulan dan keuntungandari produk tabungantersebut?
3. Bagaimana strategi harga yang dilakukan oleh BSM pada produk tabungan investa cendikia dan tabungan berencana? Bagaimana perhitungan bagi hasilnya ? Berapa nisbah bagi hasil yang diperoleh oleh bank? Dan yang diperoleh oleh nasabah?

#### Jawaban :

1. Kalau di BSM sini mbk, produk jaminan asuransi itu ya dinamakan *bancassurance* itu, gabungannya dari produk tabungan investa cendekia dan tabungan berencana. Terus kalau produk tabungan investa cendekia bank syariah mandiri melakukan *join* mbak semacam kerjasama lah *bancassurance* dengan PT. Asuransi Takaful Keluarga terus satunya lagi itu tabungan berencana bank syariah mandiri melakukan kerjasama juga mbak *bancassurance* sama itu perusahaan asuransi PT. BNI Life Insurance cabang syariah, seperti itulah mbak.

2. iya mbak, kalau yang saya tahu yang pasti dari penerapan strategi pemasarannya ya produk yang dilakukan bank disini dengan melihatkan keunggulan dari masing-masing produk, terus membuat merek, iya mbak kata lainnya seperti itu menciptakan merek, kemasan, terus tagetnya pasar, seperti di brosur ya mbak.

Kalau untuk pemberian merek mbak itu sudah pasti beda mbak setiap jenis, ya diliat dari jenis tabungan dan manfaatnya mbak. Kalau disini tabungan pendidikan namanya “tabungan investa cendekia” investa di merek itu khan kata dari investasi terus kata cendekia artinya cerdas atau pandai. Jadi tabungan investa cendekia itu tabungan berjangka yang diperutukkan untuk pendidikan. Terus kalau yang satunya tabungan perencanaan masa depan itu namanya “tabungan berencana” kata tabungan berencana itu diambil dari manfaat tabungan yaitu tabungan untuk merencanakan masa depan mbak.

Iya mbak dari *marketing* bank syariah mandiri ada juga, malah bilang kalau dalam membuat bungkus atau kemasan mbak bank syariah mandiri itu dengan memberikan layanan dan fasilitas yang didapat oleh nasabah, soalnya bank itu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa khan mbak maka bank syariah mandiri KC Letjen Sutoyo ini lebih pada pemberian pelayanan yang baik pada nasabah. Kalau fasilitas yang ada itu kayak semacam buku tabungan, terus nasabah *bancassurance* mendapatkan dua jenis tabungan yaitu rekening tabungan BSM itu tabungan induk, kalau nasabah sudah punya rekening tabungan BSM jadi ya gag perlu buka rekening tabungan BSM lagi tapi kalau yang belum itu diharuskan membuka rekening tabungan BSM sekaligus rekening tabungan investa cendekia buat nasabah investa cendekia, tabungan berencana buat nasabah tabungan berencana sebab kedua produk *bancassurance* ada tambahan fasilitas yaitu fasilitas auto debet.

Ada kok mbak target pasar.

Kalau disini buat target pasar yang jelas dari tabungan investa cendekia itu kayak keluarga muda yang sedang merencanakan pendidikan untuk putra putrinya, terus kalau target pasar tabungan berencana juga buat keluarga muda tapi yang sedang mencanakan keuangan masa depan mbak, jadi mbak boleh memilih dan ikut kalau udah berkeluarga. Saya beri tahu ya mbak kalau asuransi itu tidak ikut memasarkan produknya, tapi yang memasarkan semuanya itu hanya bank, asuransi hannya memberikan jaminan dan mendapat keuntungan dari pembayaran premi, seperti itulah mbak”.

a. Keunggulan produk tabungan investa cendekia dan tabungan berencana:

Tabungan investa cendekia	Tabungan berencana
Jangka waktu 1-20 tahun	Jangka waktu 1-10 tahun
Mendapatkan perlindungan asuransi melalui pemeriksaan kesehatan	Mendapatkan perlindungan asuransi secara gratis otomatis dan otomatis tanpa melalui pemeriksaan kesehatan
Angsuran perbulan bisa di top up	Angsuran perbulan tidak bisa di top up karena sudah ada target dana yang sudah ditentukan di awal

3. ada mbak, kalau strategi harga itu pada *bancassurance* dari tabungan investa cendekia sama tabungan berencana itu ya dengan memberikan bagi hasil yang menarik, premi asuransi terus bebas biaya administrasi bulanan seperti yang mbak tahu tadi khan. Kalau ngitungnya ya mbak, saya beri tahu nisbah bagi hasil buat bank itu besar 52% sedangkan nisbah bagi hasil buat nasabah besar 48% dan diperoleh setiap bulannya.

$$\text{Bagi hasil} = \frac{\text{saldo nasabah}}{\text{Total saldo semua penabung}} \times \text{laba bank} \times \text{Nisbah bagi hasil}$$

Disini itu mbak TIC sifatnya mengendap, sebabnya jangka waktu menabung pada TIC lebih panjang dari pada yang lain yaitu 1 sampai 20 tahun (sama dengan keinginan nasabah) terus tidak boleh ngambilnya sewaktu-waktu, jadinya mbak nisbah bagi hasil untuk nasabah lebih besar dibandingkan dengan tabungan lain yaitu 48% hampir setara dengan deposito, seperti itulah mbak.

Premi yang harus dibayar oleh nasabah tabungan investa cendekia

Jangka menabung	besar premi
1-5	2,5%
6-10	3,5%
11-15	4,75%
16-20	6,5%

Tidak ada premi yang harus di bayar oleh tabungan investa cendekia

Kalau yang satunya mbak tabungan berencana itu bagi hasilnya berjenjang, jadi semakin tinggi saldo rata-rata harian maka semakin besar bagi hasil yang diberikan Tabungan berencana bagi hasinya menggunakan sistem berjenjang sebagai berikut :

Saldo rata-rata harian	Nisbah
<25 juta	43.00%
25 juta-<50 juta	44.00%
50 juta-<75 juta	45.00%
75 juta-<100 juta	46.00%
>100 juta	48.00%

Apabila ingin melakukan klaim sebelum jatuh tempo biaya administrasinya Rp. 100.000 baik tabungan investa cendekia maupun tabungan berencana.

Untuk nasabah tabungan investa cendikia harus membayar premi, pembayaran preminya sesuai dengan periode menabung sedangkan untuk tabungan berencana tidak dikenakan biaya.

**Laporan Penelitian**  
**( Hasil Interview)**

Informan : Abdullah Syakur N (*PKP Marketing*)  
Tanggal Wawancara : 12 Desember 2013  
Pukul : 09.00 WIB  
Lokasi : Bank Syaiah Mandiri Cabang Malang

Daftar Pertanyaan:

1. Bagaimana strategi promosi pada produk tabungan oleh BSM untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran? Apa tujuan kegiatan promosi tersebut? Apakah strategi promosi sudah berhasil, dan mencapai target ?
2. Bagaimana strategi tempat/distribusi yang dilakukan oleh BSM pada produk tabungan investa cendikia dan tabungan berencana? Apakah penempatan produk bancassurance di BSM itu sudah benar?
3. Bagaimana strategi Orang (*people*) yang di lakukan BSM dalam proses seleksi, pelatihan, dan pemotivasian karyawan yang nantinya dapat digunakan sebagai pembedaan perusahaan dalam memenuhi kepuasan pelanggan pada produk bancassurance?
4. Bagaimana strategi Proses pada produk bancassurance yang dilakukan BSM untuk memasarkan produk kepada calon pelanggan? Apakah pelanggan selalu berminat?
5. Bagaimana strategi Bukti fisik atau pemberian bukti oleh BSM yang ditujukan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen atau wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan?
6. Bagaimana hasil dari penerapan bauran pemasaran pada *bancassurance*?

Jawaban:

1. Kalau promosi ya mbak, setahu saya disini sih kegiatannya itu ya selalu berusaha untuk mempromosikan seluruh jasa yang kami miliki disini baik langsung maupun tidak langsung. Jika tidak ada promosi jangan harap nasabah dapat mengenal bank. Kalau kami tidak promosi pasti mbak dan masyarakat lain juga akan gag menenal BSM sini khan mbak, seperti itulah mbak gambaranya. Jadi promosi itu cara paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah disini. Ada tujuannya juga kok mbak pastinya, tujuan promosi produk *bancassurance* itu ya menginformasikan dua jenis produk *bancassurance* tadi yang ditawarkan trus berusaha menarik calon nasabah yang baru jadi kami disini harus memilih cara yang baik untuk bisa menyampaikan berita kepada masyarakat dengan efektif mbak.

ada kok mbak untuk loyalitas ya, yang untuk meningkatkan loyalitas nasabah *bancassurance* itu mbak ya seperti: (1) Mengadakan talk show di radio (2) Iklan di koran, brosur (3) Ikut pameran-pameran/open table, (4) Sosialisasi di kampus-kampus, (5) Menghubungi nasabah sewaktu-waktu untuk menjaga silaturahmi. Ada lagi mbak yang terutama dilakukan buat pemasarannya, untuk iklan kan sering digunakan untuk menanamkan “*brand image*” atau biar lebih dikenal keberadaannya. Jadi kalau “*brand image*” *bancassurance* itu sudah tertanam dibenak masyarakat umum, maka menjual baik itu dalam bentuk barang maupun jasa pasti untuk kami jadi terasa menjadi jauh lebih mudah mbak gag begitu sulit lagi. Kalau disini sama yang saya jelaskan tadi mbak kayak melakukan penetrasi pasar perbankan syari’ah yang baik tidak akan berhasil jika gag ada dukung tempat yang baik juga untuk menjual jasa atau produk *bancassurance* yang ditawarkan pada nasabah kami. Trus kalau caranya itu mbak kami khan harus bias menyebarkan unit pelayanan perbankan syari’ah samapi ke pelosok. Ya tapi mbak cara kayak

githu pasti lah modalnya tidak sedikit soalnya harus dilakukan secara serentak bareng-bareng mbak.

2. Untuk tempat itu yang saya tahu tidak keluar dari eksternal mbak, kita berikan kenasabah dan bukan ketika nasabah di bank, kita bisa berikan ke nasabah seperti kita bisa berkunjung ke nasabah seperti sekolah saat sosialisasi *bancassurance* dan bukan di masyarakat umum tapi pada segmen khusus. Yang kami maksud segmen khusus itu nasabah atau masyarakat pada saat berada di lokasi sosialisasi dari kami terus ya pada nasabah yang sudah menggunakan produk dari Bank Syariah Mandiri itu sendiri mbak
3. Kalau di sini *People* (Orang) itu mbak, bisa kita samakan kayak Sumber Daya Manusia (SDM) orangnya ya dari karyawan sini sendiri mbak, baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan berhubungan dengan nasabah (*customer*), SDM ini sendiri juga akan sangat berhubungan dengan tingkat kepuasan para pelanggan disini mbak.

terus ya mbak kalau BSM ini bukan hanya pelayanan dan *selling skill* saja, lebih kompleks untuk proses seleksi sesuai standar bahwa proses seleksi dilakukan dalam beberapa tahap baik tahap user, psiko tes, kesehatan, administrasi dan persetujuan kantor pusat, terus mbak kedua tentang pelatihan ketika karyawan sudah *over cleater* maka secara *outomatis* dalam hitungan minggu kedepan dia akan mendapatkan pelatihan tentang banking staff program yaitu pelatihan pertama untuk karyawan, terus motivasi untuk kariawan itu bermacam - macam ada dari team dari atasan dan kebijakan itu sendiri mbak , kalau dari kebijakan kita ada dari namanya bonus prestasi sesuai dengan *performance*, salah satunya *performance* adalah penilaian apakah dia layak menjadi pegawai tetap , layak untuk menjadi supervisor. Terus fokus beda lebih pada para pegawai yg berhubungan langsung dengan produk mbak seperti itu.

4. Kalau untuk proses ya mbak disini itu kayak sistem dan prosedur, termasuk persyaratan ataupun ketentuan yang ada di BSM ini buat produk dan jasa

Bank. Terus ada lagi mbak itu sistem sama prosedur akan merefleksikan penilaian, apakah pelayanan kami cepat atau lambat. Khan yang kalian tau asline trus umume nasabah lebih seneng proses yang cepat, meski bagi kami BSM akan menimbulkan risiko yang lebih tinggi. Satunya penggunaan teknologi yang tepat untuk serta kreativitas yang prima diperlukan mbak, khan untuk suatu proses yang cepat namun aman begitu.

Jadi kayak yang saya jelaskan tadi itu mbak maka bias juga secara keseluruhan penggunaan konsep pemasaran (*marketing mix*) inibuat rangka memenangkan persaingan antara Bank dalam menjalankan bauran pemasarannya dapat dilakukan berbagai strategi tadi ya mbak. Tapi mbak, kembali lagi ya kalau ketetapan penggunaan strategi bauran pemasaran jasa suatu Bank ditentukan antara lain melalui kualitas jasa yang ditawarkan (*perceived service quality*) seperti itu lah).

5. ya ada sih mbak kalau bukti fisik ya, disini khan produk berupa pelayanan jasa Perbankan Syariah merupakan sesuatu hal yang bersifat *in-tangible* atau tidak dapat diukur secara pasti lah mbak kayak pada sebuah produk yang bentuknya barang. Sebabnya ya mbak khan jasa Perbankan Syariah ini khan lebih mengarah kepada rasa atau semacam testimonial dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa Perbankan Syariah mbak.

kalau di tanya bukti nyata mbak, bukti nyata bank mandiri syariah itu jasa yang berkualitas dilihat dari fasilitas fisik mbak kayak yang mbak lihat di ada gedung kantor, ruangan, pakaian dan penampilan petugas karyawan, lokasi pelayanan dan lokasi kantor. Terus itu cara dan bentuk pelayanan kepada nasabah BSM juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik (*phisical evidence*) bagi para nasabahnya begitu mbak, yang kami harapkan suatu hari nanti bakal memberikan sebuah testimonial positif kepada masyarakat umum buat mendukung percepatan perkembangan Perbankan Syariah menuju arah yang lebih baik lagi dari saat ini lah mbak.

6. kalau dampak pasti ada mbak, dampaknya kalau sudah makai *strategi tadi* pada produk *bancassurance* itu adanya pengaruh pada bertambahnya nasabah kami dalam memilih produk *bancassurance* di BSM soalnya produk *bancassurance* yang kami tawarkan itu cukup inovatif mbak yaitu dengan produk yang memiliki kegunaan yang kurang lebih sama dengan bank konvensional pada umumnya tetapi kami kemas dalam bentuk yang berbeda mbak, yang kami sesuaikan dengan syariah dan menggunakan prinsip-prinsip Islam, jadi ya mbak secara tidak langsung itu kami bisa menarik perhatian konsumen yang mayoritas warga muslim untuk mau mengadopsi produk dan jasa perbankan syariah kami. Jadi pastinya nasabah mikirnya memilih produk *bancassurance* bank syariah sebab bisa memberikan manfaat dunia dan akhirat. Sehingga ada peningkatan nasabah dari tahun ke tahun mbak. terus yang paling kelihatan dampaknya itu mbak, kayak tadi awalnya peminat pada tahun 2012 jumlah nasabah tabungan investa cendekia hanya terdapat 36 nasabah untuk tabungan berencana 9 nasabah, dan pada tahun 2013 jumlah nasabah bertambah yang kami dapatkan sekitar 85% yaitu pada tabungan investa cendekia bertambah menjadi 183 nasabah dan untuk tabungan berencana bertambah menjadi 97 nasabah. Terus banyak juga mbak nasabah yang berminat dan banyak menjadi nasabah tetap pada prouk *bancassurance* di BSM sini mbak.

**Laporan Penelitian**  
**( Hasil Interview)**

Informan : Bapak Vano (*nasabah bancassurance, tabungan berencana*)

Tanggal Wawancara : 16 Desember 2013

Pukul : 09.00 WIB

Lokasi : Bank Syaiah Mandiri Cabang Malang

Daftar Wawancara

1. Sebagai nasabah Bank Syaiah Mandiri, Bagaimana cara BSM menawarkan produk bancassurance kepada anda?
2. Kenapa anda berminat menjadi nasabah kepada produk bancassurance tersebut?
3. Setelah anda menjadi nasabah, apakah produk tersebut member keuntungan kepada anda?Apakah setelah mengetahui keuntungan dari produk tersebut anda akan setia menjadi nasabah BSM pada produk tersebut?
4. Jika ada yang kurang dalam produk tersebut, apa yang anda harapkan agar produk tersebut lebih berkenan untuk menjadi produk yang lebih baik?

Jawaban :

1. Saya mengetahui produk tabungan asuransi tersebut saat saya berada di bank ini, saat saya melakukan transaksi menabung saya di beri informasi juga oleh petugas bank yang sedang melayani saya, mereka menawarkan produk tabungan investa cendikia dan tabungan berencana dan menjelaskan secara jelas kepada saya mengenai produk asuransi tersebut, danlihatkan brosurnya kepada saya.
2. Saya berminat menjadi nasabah produk tersebut yaitu pada tabungan berencana, karena menurut saya menabung untuk untung dan berharap

tabungan tidak berkurang. Dan yang lain adalah premi gratis, bias menabung dan merasa terlindungi.

3. Setelah saya mengetahui keuntungan produk tersebut yaitu seperti kemudahan bertransaksi dan semakin berminat melakukan asuransi bagi nasabah. Setelah saya mengetahui keuntungan serta tujuan produk tersebut saya melakukan kontrak setahun dan dan menjadi nasabah tetap.
4. Kalau menurut saya setiap pekerjaan itu pasti ada kekurangannya, namun menurut saya produk ini sudah baik untuk nasabah, namun agar lebih baik lagi ya selalu di tingkatkan lagi agar yang sudah baik menjadi lebih baik lagi.

**Laporan Penelitian**  
**( Hasil Interview)**

Informan : Syafitri (*nasabah bancassurance, tabungan investa cendikia*)  
Tanggal Wawancara : 29 Desember 2013  
Pukul : 09.00 WIB  
Lokasi : Bank Syaiah Mandiri Cabang Malang

Daftar Wawancara

1. Sebagai nasabah Bank Syaiah Mandiri, Bagaimana cara BSM menawarkan produk bancassurance kepada anda?
2. Kenapa anda berminat menjadi nasabah kepada produk bancassurance tersebut ?
3. Setelah anda menjadi nasabah, apakah produk tersebut member keuntungan kepada anda? Apakah setelah mengetahui keuntungan dari produk tersebut anda akan setia menjadi nasabah BSM pada produk tersebut?
4. Jika ada yang kurang dalam produk tersebut, apa yang anda harapkan agar produk tersebut lebih berkenan untuk menjadi produk yang lebih baik?

Jawaban :

1. Saya mengetahui produk tabungan asuransi saat saya di beri tahu teman saya yang memakai produk tersebut dan di bank ini, saat saya menabung saya di beri informasi juga oleh petugas bank yang sedang melayani saya, dijelaskan produk tabungan investa cendikia dan tabungan berencana serta melihatkan brosurnya kepada saya.
2. Saya berminat menjadi nasabah pada tabungan investa cendikia, karena menurut saya menabung untuk untung ,merasa terlindungi dan alasan saya memilih produk bancassurance bank syariah adalah mampu memberikan manfaat dunia dan akhirat.

3. Karena keuntungan sudah saya rasakan yaitu mudah bertransaksi dan semakin berminat melakukan asuransi. Dan saya meneruskan kontrak dan menjadi nasabah tetap.
4. Kalau menurut saya semua ada kurangnya, namun produk ini sudah sesuai sudah baik untuk nasabah, ya selalu di tingkatkan lagi agar menjadi lebih baik lagi.

## Curriculum Vitae

### Data Pribadi

Nama : Aji Kurnia Mayangsari  
Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 15 November 1991  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : DS. Sumberejo RT.05/RW.01 KEC/KAB  
Madiun  
Telepon : 08563264285



### Latar Belakang Pendidikan

#### Formal

1996 – 1998 : RA Fatmawati Desa Sumberejo Kab. Madiun  
1998 – 2004 : MI Mukhtarul Ulum Sumberejo Madiun  
2004 – 2007 : SMP Negeri 3 Kota Madiun  
2007 – 2010 : SMA Negeri 4 Kota Madiun  
2010 – 2014 : Sarjana Ekonomi (SE) Manajemen UIN Maulana Malik

Ibrahim Malang.

#### Pendidikan Informal

Marketing Gathering Corporations di JTV Surabaya  
Integrated Marketing Communications oleh Niaga Finance Malang  
English Communications Programs di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya  
Malang, 22 Januari 2014

Aji Kurnia Mayangsari., SE.