

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran Magang**

Di dunia saat ini telah berkembang teknologi-teknologi yang dapat di rasakan dan digunakan sesuai kebutuhan, selain itu banyaknya kemudahan yang dapat dirasakan sampai saat ini adalah kemudahan untuk menyimpan uang yang dimiliki di bank sesuai kepercayaan. Dalam era yang teramat canggih saat ini terdapat banyak sekali pilihan dan jenis bank dalam perkembangan zaman sangat pesat ini mulai dari bank syariah dan bank konvensional yang saat berdiri dan melakukan pelayanan kepada masyarakat.

Disamping itu, bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana yang dimiliki oleh masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali dana yang telah dihimpun kepada masyarakat dalam rangka untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat Indonesia. Bank juga seringkali menjadi badan usaha yang selalu dipercayakan kepada masyarakat, dalam hal penghimpunan atau pinjaman bank sendiri memberikan fasilitas penuh terhadap nasabah-nasabahnya agar nasabah merasa lebih aman menyimpan dananya di bank.

Banyak produk dan fasilitas yang diberikan oleh bank kepada masyarakat baik kepada nasabah maupun calon nasabahnya yang telah mempercayai sebagai badan usaha, dibalik fasilitas yang telah diberikan kepada calon nasabah atau nasabahnya diantara fasilitasnya yaitu kemudahan bagi calon nasabah atau

nasabahnya untuk pergi beribadah ke Mekkah untuk melaksanakan penyempurna dari Ibadah kita di dalam Islam. Dalam fasilitas dan produk tersebut bank sebagai lembaga keuangan memberikan kemudahan kepada setiap umat Islam untuk melaksanakan dan pergi ke tanah suci *Mekkah*.

Bank syariah juga memberikan produk tabungan untuk masa anak-anak agar juga anak-anak dapat belajar untuk menyetor uangnya untuk pergi beribadah Haji dan Umrah bersama orang tuanya. Maka dari itu produk Tabungan *Mabrur* ini amat sangat membantu untuk masyarakat yang ingin beribadah ke *Mekkah*.

Bank Syariah Mandiri ini memiliki produk penghimpunan dana salah satunya yaitu produk Tabungan Mabrur dimana dalam produk tersebut BSM melaksanakan sosialisasi kepada masyarakat agar masyarakat lebih mengenal dan mengetahui lebih jauh tentang Tabungan Mabrur, dimana lebih memudahkan masyarakatnya untuk melakukan ibadah.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pentingnya strategi dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur, dengan judul laporan magang **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR PADA CALON NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR KAS UII YOGYAKARTA”**

## 1.2 Tujuan Magang

Tujuan dalam pelaksanaan magang sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui produk Tabungan *Mabrur* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran Tabungan *Mabrur* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.

## 1.2 Target Magang

Target dalam pelaksanaan magang sebagai berikut :

1. Dapat menjelaskan produk Tabungan *Mabrur* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.
2. Dapat menjelaskan strategi pemasaran Tabungan *Mabrur* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.

## 1.4 Bidang Magang

Dalam hal ini saya ingin mengangkat bagaimana cara bank dalam menarik calon nasabahnya dan lebih kepada bagaimana seorang *Funding Sales*. Kemudian dapat mengetahui cara bank dalam melakukan strategi pemasaran untuk dapat menarik minat nasabah agar dapat menempatkan dananya dan menyisihkan sebagian harta yang dimiliki untuk berinvestasi di bank syariah terutama juga untuk memudahkan masyarakat dan calon nasabahnya yang menggunakan dananya untuk tujuan beribadah.

### 1.5 Lokasi Magang

Kampus Terpadu UII FTSP Jl. Kaliurang Km. 14,5 Sleman, Telp (0274) 898412,89854 Fax. (0274) 898564

### 1.6 Jadwal Magang

Pada kesempatan Magang yang telah diberikan oleh Program Studi Perbankan dan Keuangan Fakultas DIII Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang memberikan kesempatan tersebut kepada mahasiswa/mahasiswa sebagai syarat untuk kelulusan. Magang ini akan dilaksanakan pada tanggal 4 Maret 2019 sampai dengan 4 April 2019, kegiatan ini dilakukan selama 5 hari dalam 1 minggu dan dengan kurun waktu 1 bulan.

Tabel 1.1 Jadwal Magang PT. Bank Syariah Mandiri Yogyakarta

| No | Judul Kegiatan              | Waktu Pelaksanaan |       |       |     |      |      |
|----|-----------------------------|-------------------|-------|-------|-----|------|------|
|    |                             | Februari          | Maret | April | Mei | Juni | Juli |
| 1. | Survei Lokasi Magang        |                   |       |       |     |      |      |
| 2. | Pelaksanaan Kegiatan Magang |                   |       |       |     |      |      |
| 3. | Bimbingan Laporan Magang    |                   |       |       |     |      |      |
| 4. | Penyusunan Laporan Magang   |                   |       |       |     |      |      |
| 5. | Ujian Sidang Tugas Akhir    |                   |       |       |     |      |      |
| 6. | Ujian Kompetensi            |                   |       |       |     |      |      |

## 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Mahasiswa dituntut untuk lebih mudah dalam memahami pembahasan dan penulisan laporan magang ini, maka mahasiswa dengan ini mampu menguraikan atau menjelaskan dengan terperinci, jelas dan tepat dan mampu menyelesaikan masalah-masalah yang terjadi dalam pembahasan-pembahasannya.

### BAB I: Pendahuluan

Pendahuluan memaparkan tentang Dasar Pemikiran Magang, Tujuan Magang, Targer Magang, Bidang Magang, Lokasi Magang, Rincian dan Jadwal Pelaksanaan Magang, dan Sistematika Penulisan Laporan Magang.

### BAB II: Landasan Teori

Landasan teori memamparkan penjelasan mengenai definisi-definisi yang bersangkutan dengan judul tugas akhir, yaitu mengupas tentang teori-teori yang membahas tentang bagaimana cara bank melakukan strategi pemasaran produk Tabungan *Mabrur* terhadap calon-calon nasabahnya.

### BAB III: Analisis Deskriptif

Analisis Deskriptif memaparkan mengenai gambaran tentang BSM KK UII Yogyakarta yang berkaitan tentang visi, misi, budaya kerja, struktur organisasi dan *job description*. Menjelaskan mengenai gambaran umum tentang produk penghimpunan dana salah satunya produk Tabungan *Mabrur* dan menjelaskan tentang strategi pemasaran Tabungan *Mabrur* pada BSM KK UII Yogyakarta.

### BAB IV: Kesimpulan dan Saran

Pada bagian ini menjabarkan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil dari bab-bab sebelumnya secara lebih terperinci dan jelas.