

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR PADA  
CALON NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR KAS UII  
YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**



**Disusun Oleh :**

**Diah Yeni Dwi Utami**  
**16213076**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2019**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR PADA  
CALON NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR KAS UII  
YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat  
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia Yogyakarta**

**Disusun Oleh :**

**Diah Yeni Dwi Utami  
16213076**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2019**

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR PADA  
CALON NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR KAS UII

YOGYAKARTA



Disusun Oleh:

Nama : Dyah Yeni Dwi Utami  
No. Mahasiswa : 16213076  
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

pada tanggal: 19 Juli 2019



Ditandatangani oleh: Dityawarman El Aiyubbi, SE., M.Ek

## KATA PENGANTAR

### بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya karena dari-Nya segala ilmu dan inspirasi sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN MABRUR PADA CALON NASABAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR KAS UII YOGYAKARTA”**

Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Diploma III Program Studi Perbankan dan Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Maka dalam kesempatan ini akan disampaikan ucapan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah memberi fasilitas, membantu, membina dan membimbing untuk penyelesaian Tugas Akhir ini :

1. Kepada kedua Orang Tua Bapak Riyadi dan Ibu Sri Surani serta kakak saya Dini Yaminingsih, S.Pd dan adik saya Muhammad Trinov Ardiansyah;
2. Ibu Diana Wijayanti, SE., Msi selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia;
3. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, SE., M.Ek selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan selama penyusunan Tugas Akhir;

4. Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan;
5. Bapak Mohammad Heriyanto selaku *Cash Outlet Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta yang telah mengarahkan dan membimbing saya selama magang;
6. Seluruh Staf karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta, terutama untuk Avina Mustafiani, Ika Setyo N, Miftakhul F, Febriana N R, Suparno dan Wakiman;
7. Teman-teman Perbankan dan Keuangan B 2016, Fairuzita Nurkesuma, Majestine Shahnashella, Sintya Pradini, Anissa Yola Nurul Aprilian, dan Murti Sari Dewi;
8. Teman-teman yang sudah mendoakan dan selalu memberi semangat saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir, Rizka Yuldanesia, Aryani, Ida, Febi, Titis, Dina, Fika, Fia, Fira, Tasya, Novita, Estu, Arika serta pihak yang telah membantu atas penyusunan Tugas Akhir yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dalam Penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan maka dari itu diharapkan kritik dan saran yang dapat membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Demikian yang dapat saya sampaikan semoga karya ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membutuhkan.

Penulis

Diah Yeni Dwi Utami

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang yang berjudul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Terhadap Calon Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta yang ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 19 Juli 2019

Penulis



Diah Yeni Dwi Utami

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Lembar Pengesahan .....	ii
Kata Pengantar .....	iii
Daftar Isi.....	vi
Pernyataan Bebas Penjiplakan .....	vii
Daftar Gambar.....	viii
Daftar Tabel .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Dasar Pemikiran Magang .....	1
1.2 Tujuan Magang .....	3
1.3 Target Magang .....	3
1.4 Bidang Magang .....	3
1.5 Lokasi Magang .....	3
1.6 Jadwal Magang .....	4
1.7 Sistematika Penulisan .....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
2.1 Pengertian Bank .....	6
2.2 Jenis – Jenis Bank .....	6
2.2.1 Jenis Bank Berdasarkan Fungsinya .....	6
2.2.2 Jenis Bank Berdasarkan Prinsip Syariah .....	8
2.3 Fungsi Bank .....	8

2.3.1 <i>Financial Intermediary</i> .....	8
2.3.2 Penghimpunan & Penyaluran Dana Sebagai Tugas Penyelenggara Negara .....	8
2.4 Akad-akad Dalam Perbankan .....	9
2.4.1 Titipan Atau Simpanan .....	9
2.4.2 Bagi Hasil .....	10
2.4.3 Jual Beli .....	11
2.4.4 Jasa .....	12
2.5 Transaksi Yang di Larang dalam Perbankan Syariah . .....	12
2.6 Strategi Pemasaran .....	14
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	15
3.1 Data Umum .....	15
3.1.1 Gambaran Umum Tentang BSM .....	15
3.1.2 Sejarah Bank Syariah Mandiri .....	16
3.1.3 Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri .....	18
3.1.4 Budaya Kerja Bank Syariah Mandiri .....	19
3.1.5 Struktur Organisasi BSM KK UII Yogyakarta.....	20
3.1.6 <i>Job Description</i> .....	21
3.2. Data Khusus .....	22
3.2.1 Produk Tabungan Mabruur .....	22
3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur .....	29
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	33
4.1 Kesimpulan .....	33

4.2 Saran .....	35
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>36</b>
<b>Lampiran .....</b>	<b>37</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1.1 Jadwal Magang PT. Bank Syariah Mandiri ..</b>	<b>4</b>
<b>Tabel 3.2 Persyaratan Produk Tabungan <i>Mabrur</i> dan <i>Mbarur Junior</i> ..</b>	<b>23</b>

**DAFTAR GAMBAR**

**Gambar 3.1: Struktur Organisasi Perusahaan ..... 20**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1. Surat Keterangan Magang**

## **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/mahasiswi 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 memaparkan 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.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Bank**

Di Indonesia ini terdapat banyak sekali bermunculan perbankan dengan kemudahan teknologi dan perkembangan zaman yang semakin canggih ini, di dunia perbankan saat ini bermunculan bank diantaranya banyaknya UUS (Unit Usaha Syariah), BUS (Bank Umum Syariah), Konvensional maupun Syariah. Berikut pembahasannya: “Bank adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan yang melakukan kegiatannya yang berkaitan dengan dunia perbankan” (Kasmir, 2013; 24).

Menurut Undang-Undang RI No 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, berikut pembahasannya: “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak” (Kasmir, 2004; 24).

#### **2.2 Jenis-jenis Bank**

Di Indonesia terdapat beberapa jenis bank sebagai berikut :

##### **2.2.1 Jenis bank berdasarkan pada fungsinya:**

Berikut adalah pembahasan tentang jenis-jenis bank berdasarkan pada fungsi bank :

### 1. Bank Sentral

Suatu lembaga keuangan yang diberikan tanggung jawab sepenuhnya untuk mengatur dan mengawasi semua kegiatan yang berkaitan dengan lembaga keuangan yang dapat menjamin tentang badan keuangan yang dapat menciptakan perekonomian yang stabil (Usman, 2009; 64).

### 2. Bank Umum

Bank yang dalam pengumpulan dananya terutama menerima simpanan dalam bentuk giro dan deposito dan dalam usahanya terutama memberikan kredit jangka panjang (Usman, 2009; 64).

### 3. Bank Tabungan

Bank yang dalam pengumpulan dananya terutama menerima simpanan dalam bentuk tabungan dan dalam usahanya terutama memperbungakan dananya dalam surat berharga (Usman, 2009; 64).

### 4. Bank Pembangunan

Bank yang dalam kegiatannya mengumpulkan dana dan terutama menerima dananya dalam bentuk deposito dan/atau menerbitkan surat berharga dalam jangka menengah dan jangka panjang dalam usahanya terutama memberikan kredit dalam jangka panjang ataupun dalam jangka waktu menengah (Usman, 2009; 64).

### 5. Bank lainnya

Bank lainnya disini adalah bank yang akan diterapkan dengan peraturan undang-undang yang menurut dengan kebutuhan dan perkembangan suatu kegiatan ekonomi (Usman, 2009; 64).

### 2.2.2 Bank berdasarkan prinsip syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 yaitu bank dikenakan melakukan usahanya berdasarkan prinsip bagi hasil. Sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah dan dapat diusahakan oleh Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Undang-Undang Perbankan yang telah diubah bahkan memberikan kesempatan yang seluas-luasnya bagi masyarakat untuk mendirikan bank yang dapat menyelenggarakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.

## 2.3 Fungsi Bank

Terdapat beberapa bank di Indonesia ini memiliki ciri khas yang berbeda dengan bank-bank yang ada di negara lainnya, berikut pembahasan fungsi dari bank :

### 2.3.1 *Financial intermediary*

Bank itu berfungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat atau melakukan pemindahan dana dari suatu unit *surplus* kepada unit *defisit* atau pemindahan uang dari penyaluran dana masyarakat tersebut.

### 2.3.2 Penghimpunan dan penyaluran dana sebagai tugas penyelenggaraan negara.

1. Untuk mendukung kegiatan pembangunan nasional termasuk dalam pembangunan daerah, sehingga perbankan Indonesia diarahkan ke agen dalam suatu pembangunan.
2. Tingkatkan pemerataan kesejahteraan rakyat banyak, dan bukan untuk kerjasama antar golongan individu atau perseroan saja. Selain itu juga

meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional yang dapat berpengaruh kepada kestabilan ekonomi nasional yang sehat dan dinamis, kemudian meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan rakyat banyak dalam kesejahteraan taraf hidup.

3. Melindungi yang dititipkan masyarakat secara baik melindungi dengan cara yang baik dan apa yang dititipkan masyarakat kepada masyarakat dengan menerapkan prinsip kehati-hatian.
4. Untuk meningkatkan perlindungan terhadap dana yang dititipkan masyarakat yang dipercayakan kepada bank, selain itu juga penerapan ini menggunakan prinsip kehati-hatian dan juga untuk pemenuhan ketentuan sebagai syarat kesehatan bank (Ismail, 2011; 39).

#### **2.4 Akad-akad dalam perbankan**

Dalam sebuah bank syariah terdapat beberapa jenis tabungan yang sering menjadi penawaran terhadap nasabahnya, maka bank syariah memfasilitasi dengan akad yang sudah ditetapkan di bank syariah.

Berikut penjelasan tentang apa saja akad-akad tabungan yang terdapat di bank syariah :

##### **2.4.1. Titipan atau Simpanan**

*Akad wa'diah* adalah “transaksi penitipan dana atau barang dari pemiliknya kepada penyimpan dana ataupun barang dan penyimpan dana wajib bagi pihak penyimpan untuk mengembalikan jika sewaktu-waktu pemiliknya mengambil kembali” (Muhamad, 2017; 35 ).

1. *Wadiyah yad al-amanah* adalah “Titipan yang diberikan dari pemilik kepada pihak penerima titipan dan harus menjaga dan memeliharanya dan

diperkenankan untuk mengambil manfaatnya dari titipan tersebut dengan utuh dan tidak rusak” (Ismail, 2011; 60).

2. *Wadiah yad Dhamanah* adalah “titipan yang diberikan dari pemilik kepada penerima titipan dan harus dijaga dan memeliharanya namun si penerima tidak diperkenankan untuk mengambil manfaat dari barang titipan tersebut” (Ismail, 2011; 63).

3. *Akad Mudharabah*

“Transaksi penanaman dana yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usahanya dengan keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak” (Muhamad, 2017; 41).

#### 2.4.2 Bagi Hasil

1) *Al-Mudharabah*

Akad ini sering digunakan dalam perjanjian antara pemilik dana dan pelaksana usaha nasabah dan dengan bank disini sebagai perantara dan jika terdapat adanya keuntungan maka keuntungan tersebut akan di bagi sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama (Arifin , 2009; 33).

2) *Al-Musyarakah*

Suatu produk syariah bank yang memberikan dan memfasilitasi kerjasama dua orang atau lebih dengan tujuan untuk meningkatkan modal bersama dengan mengembangkan berbagai aset bersama yang telah dimiliki baik dalam bentuk dana maupun dalam bentuk kemampuan (Arifin, 2009; 22).

### 2.4.3 Jual Beli

#### 1. *Bai' Al-Murabahah*

Sebuah produk pengkreditan yang berbasis syariah dimana bank membeli barang yang sudah ditentukan dan diperjanjikan kemudian dipesan oleh pembeli kemudian menjualnya dengan keuntungan tertentu yang telah disepakati (Arifin, 2009; 26).

#### 2. *Bai' As-Salam*

Dimana bank membeli sejumlah barang atau jasa yang telah dipesan oleh pemilik dana dengan syarat, jenis barang dan harga barang yang sudah jelas kemudian bank meminta sejumlah uang jika barang atau jasa yang diinginkan atau telah dipesan oleh pemilik dana telah ada (Arifin, 2009; 28).

#### 3. *Bai' Al- Istishna'*

Bank memberikan perjanjian jual-beli dalam bentuk barang atau jasa dalam bentuk pemesanan tertentu yang dilakukan secara terpisah antara penjual dan pembeli (Arifin, 2009; 30).

### 2.2.4 Jasa

#### 1. *Al-Wakalah*

Perwakilan kegiatan pengelolaan keuangan seperti pembukuan, transfer, pembelian dan sebagaimana yang diberikan pemilik dana kepada bank (Arifin, 2009; 34).

### 2. *Al-Kafalah*

Penjaminan pemenuhan tanggung jawab oleh pihak bank yang menjadi perantara antara dua orang yang berkewajiban dan yang berhak menerima tanggung jawab tersebut (Arifin, 2009; 34).

### 3. *Ar-Rahn*

Dimana bank memberikan suatu produk yang memudahkan nasabahnya untuk menukarkan barang yang bernilai dengan sejumlah uang, produk ini adalah produk gadai dengan prinsip syariah yang dimana nasabah berhak membayar uang simpanan saja (Arifin, 2009; 33).

### 4. *Al-Qardh*

Bank memberikan suatu jasa perbankan syariah yang berupa pinjaman uang ataupun barang yang dapat memudahkan nasabahnya dalam membuka peluang usaha atau sebagainya dengan prinsip syariah yang sesuai dengan agama Islam (Arifin, 2009; 31).

## **2.5 Transaksi Yang di Larang dalam Perbankan Syariah**

Dalam Peraturan Bank Indonesia Pasal 2 Nomor 7/46/PBI/2005 menegaskan bahwa untuk melaksanakan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana bank syariah wajib membuat akad sesuai dengan ketentuan dalam peraturan Bank Indonesia, dan wajib ditegaskan jenis transaksi syariah yang digunakan, yaitu *wadi'ah, musharabah, musyarakah, murabahah, salam, istishna, ijarah, dan qardh*. Selain itu transaksi syariah di maksud tidak boleh mengandung unsur-unsur:

### 2.5.1. *Gharar*

Transaksi yang biasanya mengandung penipuan dari salah satu pihak yang melakukan hubungan transaksi untuk merugikan salah satu pihak yang bertransaksi (Usman, 2009;18).

### 2.5.2. *Maysir*

Transaksi yang mengandung unsur perjudian yang tidak sesuai dengan syariah Islam, seperti untung-untungan atau spekulasi yang tinggi (Usman, 2009; 18).

### 2.5.3. *Riba*

Transaksi yang dengan sengaja melakukan pengambilan tambahan baik dalam suatu transaksi jual beli ataupun dalam kegiatan pinjam-meminjam baik secara *batjil* atau yang bertentangan dengan ajaran Islam (Usman, 2009; 18).

### 2.5.4. *Zalim*

Tindakan atau perbuatan mengakibatkan kerugian dan penderitaan terhadap pihak lain untuk memperoleh keuntungan salah satu pihak saja (Usman, 2009; 18).

### 2.5.5. *Risywah*

Tindakan yang berupa menyogok atau suap dalam bentuk uang, fasilitas, bentuk yang lainnya yang melanggar hukum sebagai satu upaya untuk mendapatkan fasilitas atau kemudahan dalam suatu transaksi (Usman, 2009; 18).

#### 2.5.6. Barang Haram & Maksiat

Barang atau fasilitas yang dilarang oleh agama Islam dan syaria Islam yang dimana barang tersebut untuk diambil manfaatnya menurut ajaran Islam (Usman 2009;18).

### 2.6 Strategi Pemasaran

Pemasaran dalam dunia bisnis sangat penting untuk jalannya suatu bisnis. Pemasaran (*Marketing*) yaitu suatu aktivitas menawarkan barang atau jasa yang bertujuan mencapai sasaran perusahaan yang dilakukan dengan cara mengantisipasi kebutuhan calon nasabah serta mengarahkan aliran barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan calon nasabah dan nasabahnya.

Pemasaran (*Marketing*) sering kali merupakan bagian dari hubungan yang dilakukan secara terus-menerus bukan hanya sekali bertransaksi saja. Pemasaran (*Marketing*) suatu perusahaan ini membantu setiap orang dalam suatu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya sebelum atau sesudah melakukan transaksi. Perusahaan ini juga bukan hanya mendapatkan penjualan satu barang saja, perusahaan juga mendapatkan hubungan terus-menerus dengan nasabahnya.

Biasanya dalam suatu perusahaan dalam mencapai sasarannya suatu perusahaan mencari lebih banyak peluang yang berbeda-beda dengan kemungkinan suatu perusahaan menggunakan strategi pemasaran (*Marketing Strategy*) yang menentukan target pasar, strategi ini merupakan gambaran tindakan yang akan dilakukan suatu perusahaan untuk mencapai sasaran target perusahaan (Fitriati dan Cahyani, 2008; 24).

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1. Data Umum**

##### **3.1.1. Gambaran Umum tentang Bank Syariah Mandiri**

Pada saat di dirikannya bank syariah ini yang diberi nama Bank Syariah Mandiri anak perusahaan syariah dari PT. Bank Mandiri (perseroan) Tbk yang secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. Dengan di dirikannya PT. Bank Syariah Mandiri ini yang hadir dan tampil di tengah-tengah perkembangan zaman ini dengan harmonisasi idealisme dengan nilai-nilai spiritual yang sesuai dengan syariah islam yang telah berlaku di masyarakat.

Bank Syariah Mandiri ini tumbuh dan berkembang di masyarakat sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi setiap kegiatan operasional yang dilakukan. Harmonisasi idealisme dan nilai-nilai spiritual ini yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia, dengan nilai-nilai tersebut maka Bank Syariah Mandiri selalu mengikuti dan selalu patuh dan sesuai dengan syariat islam yang telah ada di masyarakat. Sejak per Desember 2017 Bank Syariah Mandiri sendiri telah memiliki 737 kantor layanan di seluruh Indonesia dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM di seluruh Indonesia

(BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri : Profil Perusahaan, diperoleh pada 3 Mei 2019 melalui: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)).

### 3.1.2. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri

Hadir dengan Cita-Cita Membangun Negeri, nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani

inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik (BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Sejarah, diperoleh 3 Mei 2009 melalui: [www.syariahamandiri.co.id](http://www.syariahamandiri.co.id)).

### 3.1.3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri ini memiliki Visi dan Misi yaitu “Bank Syariah Mandiri adalah Terdepan dan Modern”

Visi dari Bank Syariah Mandiri ini diantaranya adalah :

a. Untuk Nasabah :

BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

b. Untuk Pegawai :

BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.

c. Untuk Investor :

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

Misi dari Bank Syariah Mandiri diantaranya adalah :

a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan (BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Visi dan Misi, diperoleh pada 3 Mei 2019 melalui: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)).

#### 3.1.4. Budaya Kerja Bank Syariah Mandiri

Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri, insan-insan Bank Syariah Mandiri perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif seragam. Insan-insan Bank Syariah Mandiri telah menggali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang kemudian disebut Bank Syariah Mandiri *Shared Values*. Bank Syariah Mandiri *Shared Values* tersebut adalah ETHIC (*Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity, dan Customer Focus*)

##### a. *Excellence*

Bekerja keras, cerdas, tuntas dengan sepenuh hati untuk memberikan hasil terbaik.

##### b. *Teamwork*

Aktif, bersinergi untuk sukses bersama.

##### c. *Humanity*

Peduli, ikhlas, memberi maslahat dan mengalirkan berkah bagi negeri.

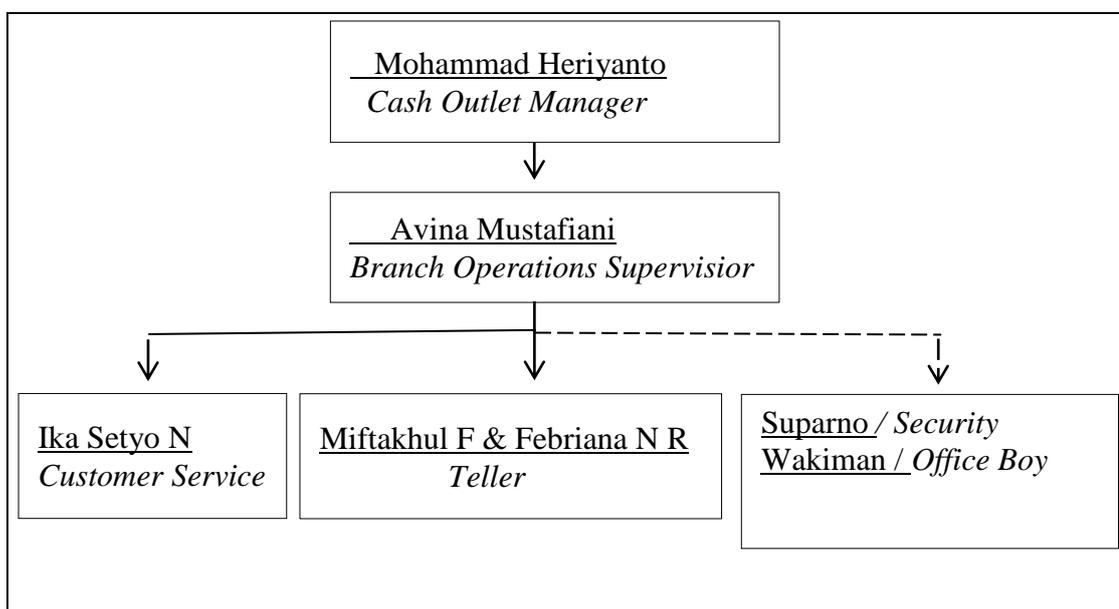
##### d. *Integrity*.

Jujur, taat, amanah dan bertanggung jawab.

e. *Customer Focus*

Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan (BSM. 2009. Bank Syariah Mandiri: Budaya Kerja, diperoleh pada 3 Mei 2019 melalui: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)).

3.1.5. Struktur Organisasi BSM KK UII Yogyakarta



Sumber : BSM KK UII Yogyakarta, 2019.

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSM KK UII Yogyakarta.

Keterangan : Pada struktur organisasi BSM KK UII Yogyakarta bahwa pada stuktur tersebut terdapat garis vertikal dimana *Cash Outlet Manager* bertanggung jawab atas keseluruhan karyawan atau karyawan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta, pada kolom *Branch Operations Supervisor* terdapat garis vertikal kebawah dan garis horizontal ke kiri yang menghubungkan antara *Customer Service* dan *Teller* dimana *Branch Operations Supervisor* bertanggung jawab secara mutlak terhadap keduanya kemudian *Branch Operations Supervisor*

tidak bertanggung jawab secara mutlak terhadap *Security & Office boy* dikarenakan *Security dan Office boy* termasuk utusan dari kantor cabang Bank Syariah Mandiri Yogyakarta yang disimbolkan dengan garis putus-putus horizontal.

### 3.3.6. *Job Description*

#### 1. *Cash Outlet Manager*

Berikut adalah beberapa tugas dari *Cash Outlet Manager* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta;

- a. Dapat melaksanakan operasional di BSM KK UII Yogyakarta sesuai dengan SOP (Standar Operasional Prosedur) dan Prinsip Syariah.
- b. Mencapai Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri.

#### 2. *Branch Operations Supervisor*

Berikut ini adalah beberapa tugas-tugas dari *Branch Operatiions Supervisor*;

- a. Melaksanakan Transaksi Kliring keluar dan masuk, transfer keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP (Strandar Operasional Prosedur) yang berlaku.
- b. Melaksanakan transaksi domestik & kliring lainnya ( *payroll, payment point, pelimpahan transaksi valas*) sesuai ketentuan dan SOP (Strandar Operasional Prosedur) yang berlaku.
- c. Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi.

#### 3. *Customer Service*

Beberapa tugas-tugas dari *Customer Service* sebagai berikut ini:

a. Melayani nasabah dan memberikan edukasi terkait produk-produk yang ada di BSM.

b. *Maintenance* nasabah beserta data nasabah.

#### 4. *Teller*

Berikut adalah Tugas dari *Teller* pada Bank Syariah mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta :

a. Menerima modal di Khasanah.

b. Melayani nasabah terkait setoran, transfer, dan transaksi lainnya.

c. Membedakan uang yang layak dan tidak layak.

d. *Checker* seluruh transaksi serta mencocokkan setoran antara fisik dengan laporan.

e. Mengecek saldo di ATM dengan minimal sisa saldo 30.000.000 rupiah.

#### 5. *Security dan Office Boy*

Berikut adalah tugas dari *Security dan Office Boy*:

a. Menjaga keamanan dan kebersihan di area kantor.

### **3.2. Data Khusus**

#### 3.2.1. Produk Tabungan Mabrur

Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta terdapat produk yang dapat memudahkan nasabahnya ataupun calon nasabahnya untuk pergi beribadah ke *Mekkah*, dengan fasilitas yang telah disediakan oleh bank dengan memberikan produk Tabungan *Mabrur*. Manfaat, fitur, fasilitas, syarat dan keuntungan yang telah ada pada produk Tabungan *Mabrur* bank syariah. Berikut ini menjelaskan tentang manfaat, fitur, fasilitas, syarat dan keuntungan yang

dapat diperoleh oleh calon nasabah dan nasabahnya yang tertarik pada Tabungan *Mabrur* di BSM.

Tabel 3.2 Persyaratan Produk Tabungan *Mabrur* dan *Mbarur Junior*

Syarat Perorangan	Tabungan <i>Mabrur</i>	Tabungan <i>Mabrur Junior</i>
KTP	✓	Identitas Orang Tua
NPWP	✓	NPWP Orang Tua
Akta Kelahiran Anak		✓
<b>Setoran Awal Minimal</b>	Rp. 100.000	Rp. 100.000
<b>Nisbah (%)</b>	15%	15%
<b>Fasilitas</b>		
Buku Tabungan	✓	✓
ATM Card	✓	✓
E-Channel	✓	✓
Penutupan Rekening	Rp. 25.000	Rp. 25.000

Adapun beberapa manfaat bagi calon nasabah atau nasabah dalam pembukaan Tabungan *Mabrur* pada :

- a. Aman dan terjamin dimana saat nasabah menginvestasikan dananya kepada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta dana nasabah tersebut akan terjaga dengan baik kemudian Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta juga telah dijamin sampai 2 Miliar rupiah oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) jadi dapat dikatakan bahwa dana nasabah tersebut aman dan dana dari nasabah tersebut akan terjamin dikarenakan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta telah diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan).
- b. *Online* dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji, jadi nasabah dapat lebih mudah untuk mengakses lewat *internet* dengan adanya

kemudahan itu nasabah dapat mengecek kapan pun dan dimanapun nasabah berada.

Berikut adalah beberapa fitur pembukaan Tabungan *Mabrur* yang akan memberikatan pemahaman lebih detail terhadap calon nasabah atau nasabah :

a. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*

Dimana *shahibul maal* (pemilik dana) memberikan keleluasaan sepenuhnya terhadap *mudharib* (pengelolaan dana) untuk menggunakan dana tersebut. *Mudharib* (pengelola dana) bebas untuk menggunakan dananya dan pihak *shahibul maal* (pemilik dana) tidak memberikan batasan mengenai tujuan, tempat maupun jenis usahanya.

Kemudian untuk nisbahnya sendiri Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta ini memberikan keuntungan (nisbah) kepada nasabah sebesar 15% kemudian nisbah ini telah berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak atau telah disepakati oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta dan dari nasabahnya sendiri.

b. Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji atau Umrah (BPIH), Tabungan *Mabrur* ini hampir sama dengan *deposito* terdapat jangka waktu tertentu untuk menggunakan dana tersebut.

c. Saldo awal minimal 100.000 rupiah.

Nasabah atau calon nasabah dapat menyetorkan minimal 100.000 rupiah dana dari nasabah tersebut ataupun calon nasabah/nasabahnya ingin melakukan setoran awal lebih dari 100.000 rupiah juga diperbolehkan dikarenakan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta tidak

memberikan batasan-batasan maksimal, untuk setoran selanjutnya calon nasabah atau nasabah dapat menyetorkan minimal 100.000 rupiah pihak bank karena pihak bank sendiri tidak membatasi calon nasabah atau nasabahnya untuk menyetoran selanjutnya. Nasabah juga dapat melakukan penutupan rekening karena batal karena berbagai alasan salah satunya meninggal dunia dapat dikenakan biaya penutupan sebesar 25.000 rupiah.

- d. Saldo minimal untuk didaftarkan ke Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) adalah 25.100.000 rupiah atau sesuai ketentuan dari Kementerian Agama.

Untuk saldo minimal yang dapat didaftarkan kepada Kementerian Agama ini akan sewaktu-waktu berubah dan perubahan ini tergantung dari seberapa tingginya mata uang asing khususnya mata uang negara *Arab Saudi* dengan mata uang Indonesia. Jadi perubahan biaya untuk pergi Haji atau Umrah ini ditentukan berdasarkan tinggi atau rendahnya nilai mata uang *Arab Saudi*.

Adapun beberapa fasilitas pembukaan Tabungan *Mabrur* yang didapatkan untuk nasabah atau calon nasabah:

- a. Pembukaan Tabungan *Mabrur* diseluruh *outlet* Bank Syariah Mandiri, *online* via *Mobile Banking* Bank Syariah Mandiri dan jaringan LSB (Layanan Syariah Bank).

Dimana pada saat ini pembukaan Tabungan *Mabrur* dapat dilakukan di seluruh *outlet* Bank Syariah Mandiri, dapat juga dilakukan dengan via *online* dengan *Mobile Banking* yang terdapat pada bank-bank syariah, pada Tabungan

*Mabrur* dapat diakses melalui *Mobile Banking* yang dapat memudahkan untuk mengakses 24 jam. Jadi calon nasabah atau nasabah tidak harus datang ke bank untuk mengecek Tabungan *Mabrur*.

- b. *Online* dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.

Jika nasabah atau calon nasabah tidak akan perlu resah untuk mendapatkan kursi atau porsi untuk pergi Haji karena Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta telah menggunakan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementrian Agama yang dapat diakses secara langsung dan dimana saya yang telah berbasis dengan sistem *online* memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk mengaksesnya.

- c. Mendapatkan kartu ATM (*Automated Teller Machine*)

Pada Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior* ini nasabah dan calon nasabah mendapatkan fasilitas diantaranya adalah kartu ATM (*Automated Teller Machine*) Visa yang dapat digunakan di luar negeri dan kartu ATM (*Automated Teller Machine*) ini tidak dapat di tarik melalui ATM (*Automated Teller Machine*) dan hanya bisa di tarik pada saat nasabah melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah. Pada kartu ATM (*Automated Teller Machine*) Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior* telah menggunakan sistem *autodebet* atau pendebitan otomatis dari Tabungan *Mudharabah*.

Terdapat beberapa syarat pembukaan Tabungan *Mabrur* yang terdapat di Bank Syariah mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta:

a. Kartu identitas: KTP atau paspor nasabah

Identitas tersebut diperlukan untuk memudahkan calon nasabah dalam melakukan penghimpunan dana pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta dan memastikan bahwa identitas nasabah tersebut adalah benar.

b. NPWP

NPWP (Nomor Induk Wajib Pajak) dapat disertakan dalam pembuatan Tabungan *Mabrur* jika calon nasabah telah memilikinya namun jika belum calon nasabah tersebut boleh tidak mencantumkan karena NPWP (Nomor Induk Wajib Pajak) digunakan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta untuk mengetahui pajak dari calon nasabah tersebut.

(BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Tabungan Mabrur, diperoleh pada 3 Mei 2019 melalui: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)).

Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta juga terdapat produk yang menganjurkan untuk anak-anak dapat menabung untuk beribadah yaitu Tabungan *Mabrur Junior*. Berikut fitur, manfaat, fasilitas dan syarat untuk membuka Tabungan *Mabrur Junior*.

Pada Tabungan *Mabrur Junior* terdapat fitur-fitur yang dapat memudahkan nasabahnya:

a. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*.

Dimana *shahibul maal* (pemilik dana) memberikan keleluasaan sepenuhnya terhadap *mudharib* (pengelolaan dana) untuk menggunakan dana

tersebut. *Mudharib* (pengelola dana) bebas untuk menggunakan dananya dan pihak *shahibul maal* (pemilik dana) tidak memberikan batasan mengenai tujuan, tempat maupun jenis usahanya.

Kemudian untuk nisbahnya sendiri Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta ini memberikan keuntungan (nisbah) kepada nasabah sebesar 15% kemudian nisbah ini telah berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak atau telah disepakati oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta dan dari nasabahnya sendiri.

b. Nama yang akan tercantum pada buku tabungan adalah nama anak.

Untuk orang tua yang menginginkan anaknya untuk belajar menabung sejak dini untuk keperluan beribadah dapat juga mencantumkan nama anak sebagai pemilik tabungan tersebut karena dapat juga mengajarkan anak untuk lebih giat lagi untuk menabung.

c. Tidak dapat dicairkan kecuali biaya perlunasan untuk penyelenggaraan Ibadah Haji atau Umrah.

Tabungan *Mabrur Junior* tidak dapat digunakan atau dicairkan sewaktu-waktu kecuali pada saat nasabah ingin mencairkannya untuk perlunasan haji atau umrah dan digunakan jika saldo nasabah tersebut sesuai dengan yang ditentukan Kementerian Agama.

d. Setoran untuk tabungan ini 100.000 rupiah.

Calon nasabah atau nasabah dapat menyetorkan minimal dana kepada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta untuk Tabungan *Mabrur Junior* sebesar 100.000 rupiah jika nasabah atau calon nasabah ingin

menyetorkan lebih dari 100.000 rupiah kepada pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta tidak membatasi biaya maksimal untuk menyetoran dan nasabah atau calon nasabah untuk penyetoran dana berikutnya dapat dikenakan biaya setoran selanjutnya yaitu 100.000 rupiah ataupun lebih dari 100.000 rupiah juga diperbolehkan, nasabah juga akan dikenakan biaya 25.000 rupiah jika nasabah ingin melakukan biaya pembatalan pendaftaran calon *Jama'ah* Haji.

- e. Saldo minimal yang dapat didaftarkan kepada Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOMAT) 25.100.000 rupiah atau sesuai yang telah ditentukan oleh Kementerian Agama.

Sama seperti Tabungan *Mabrur*, Tabungan *Mabrur Junior* ini harus mencapai saldo minimal yang telah ada yang ditentukan oleh Kementerian Agama hampir sama tergantung bagaimana nilai mata uang asing.

Berikut adalah beberapa manfaat pembukaan Tabungan *Mabrur Junior* bagi calon nasabah atau nasabah yang dapat memudahkan calon nasabah untuk mengetahui tentang Tabungan *Mabrur Junior*:

- a. Aman dan terjamin keamanannya dimana saat nasabah menginvestasikan dananya kepada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta dana nasabah tersebut akan terjaga dengan baik. Karena tabungan ini telah dijamin oleh LSP (Lembaga Penjamin Syariah) jadi calon nasabah atau nasabahnya tidak perlu risau atau khawatir dananya akan berkurang karena kesalahan pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab, Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta juga telah diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan).

- b. Dapat *Online* dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama untuk lebih mudah mendaftarkan Haji dengan minimal usia 12 tahun.

Untuk pendaftaran Haji bagi anak-anak ini sudah sebagai ketentuan dari Kementerian Agama yaitu dengan minimal usia 12 tahun. Kementerian Agama juga telah menerbitkan Peraturan Menteri Agama (PMA) No. 29 tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler yang mengatur bahwa salah satu syarat mendaftar haji adalah berusia minimal 12 tahun, artinya sejak berlakunya PMA 29 Tahun 2015 ini maka masyarakat Indonesia yang telah mendaftar haji adalah mereka yang telah mendaftarkan haji yang berusia diatas 12 tahun.

Pasal 4 ayat (1) PMA 14 Tahun 2012 mengatur bahwa syarat mendaftar haji adalah beragama Islam, sehat jasmani dan rohani (keterangan dokter), memiliki KTP, memiliki Kartu Keluarga, memiliki akte kelahiran atau surat kenal lahir atau kutipan akta nikah atau ijazah, dan memiliki tabungan pada BPS BPIH minimal sebesar setoran awal BPIH.

Pada pasal 4 ayat (3) PMA No. 14 Tahun 2012 disebutkan bahwa dalam hal calon jamaah haji berusia di bawah 17 tahun dan belum memiliki KTP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c, dapat menggunakan kartu identitas lain yang sah.

Adapun beberapa fasilitas pembukaan Tabungan *Mabrur Junior* yang didapatkan untuk nasabah atau calon nasabah:

- a. Pembukaan Tabungan *Mabrur* diseluruh *outlet* Bank Syariah Mandiri, *online* via *Mobile Banking* Bank Syariah Mandiri dan jaringan LSB (Layanan Syariah Bank).

Dimana pada saat ini pembukaan Tabungan *Mabrur* dapat dilakukan di seluruh *outlet* Bank Syariah Mandiri, dapat juga dilakukan dengan via *online* dengan *Mobile Banking* yang terdapat pada bank-bank syariah, pada Tabungan *Mabrur* dapat diakses melalui *Mobile Banking* yang dapat memudahkan untuk mengakses 24 jam. Jadi calon nasabah atau nasabah tidak harus datang ke bank untuk mengecek Tabungan *Mabrur*.

- b. *Online* dengan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.

Jika nasabah atau calon nasabah tidak akan perlu resah untuk mendapatkan kursi atau porsi untuk pergi Haji karena Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta telah menggunakan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama yang dapat diakses secara langsung dan dimana saya yang telah berbasis dengan sistem *online* memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk mengaksesnya.

- c. Mendapatkan kartu ATM (*Automated Teller Machine*)

Pada Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior* ini nasabah dan calon nasabah mendapatkan fasilitas diantaranya adalah kartu ATM (*Automated Teller Machine*) Visa yang dapat digunakan di luar negeri dan kartu ATM (*Automated Teller Machine*) ini tidak dapat di tarik melalui ATM

(*Automated Teller Machine*) dan hanya bisa di tarik pada saat nasabah melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah. Pada kartu ATM (*Automated Teller Machine*) Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior* telah menggunakan sistem *autodebet* atau pendebitan otomatis dari Tabungan *Mudharabah*.

Berikut adalah beberapa syarat pembukaan Tabungan *Mabrur Junior* yang dapat memudahkan calon nasabah untuk lebih memahami tentang persyaratan Tabungan *Mabrur Junior* :

- a. KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau paspor orang tua dan surat akte lahir anak.

Kartu identitas orang tua sangat diperlukan jika anak calon nasabah ini membuka Tabungan *Mabrur Junior* selain membantu untuk keaslian kartu identitas orang tua, surat akte kelahiran juga diperlukan karena sebagai bukti bahwa identitas anak adalah asli atau tidak dipalsukan.

- b. NPWP orang Tua.

Nomor Induk Wajib Pajak ini diperlukan untuk orang tua anak yang akan membuka Tabungan *Mabrur Junior* dikarenakan bank akan mengkaji dengan pajak yang orang tua anak yang akan membuka Tabungan *Mabrur Junior*. (BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Tabungan *Mabrur Junior*, diperoleh pada 8 Mei 2019 di: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)).

### 3.2.2. Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Mabrur* :

Pada *Era-Digital* saat ini banyak sekali produk-produk perbankan yang ditawarkan oleh bank sesuai dengan kebutuhan masyarakat, mulai dari produk pembiayaan, jasa, penghimpun dana. Dari ketiga yang ditawarkan bank kepada nasabahnya atau calon nasabahnya, terdapat juga produk yang memudahkan

masyarakat atau nasabah atau calon nasabah untuk pergi Haji dengan fasilitas yang telah diberikan oleh bank. Saat ini Bank Syariah Mandiri memunculkan suatu produk yang memudahkan untuk pergi Haji yaitu Tabungan *Mabrur* & Tabungan *Mabrur Junior*. Di samping itu pada Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta juga mendukung dan berupaya untuk membantu dalam memasarkan produk Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior*.

Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta sendiri telah memiliki produk yang sangat dibutuhkan oleh calon nasabah atau nasabahnya, karena dengan adanya Tabungan *Mabrur*. Banyaknya produk yang sama dengan bank-bank yang berbasis syariah ini membuat Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta untuk membuat suatu strategi agar produk Tabungan *Mabrur* ini menjadi daya tarik calon nasabahnya.

Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta selalu melakukan strategi *Marketing* untuk menarik ketertarikan calon nasabahnya untuk membuka rekening Haji di Bank Syariah Mandiri. Banyak cara yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta untuk menarik keterkaitan, salah satu cara yang paling sering seorang *Marketing* menawarkan produk Tabungan *Mabrur* & *Mabrur Junior* yaitu dengan :

#### 1. Melakukan *Cross Selling*

Dimana seorang *Marketer* Bank Syariah Mandiri datang dan menawarkan produk kepada masyarakat atau calon nasabahnya, jika nasabah kurang tertarik dengan produk tersebut maka *Marketer* akan menawarkan produk alternatif Bank Syariah Mandiri.

Contohnya pada *Cross Selling* yaitu saat seorang nasabah atau calon nasabah yang telah sepakat untuk membuka Tabungan *Mudharabah* kemudian seorang *Marketer* akan menawarkan produk Tabungan *Mabrur* dapat untuk berinvestasi untuk pergi beribadah ke Tanah Suci (BSM KK UII Yogyakarta, 2019).

## 2. Melakukan *Up Selling*

Disini seorang *Marketer* Bank Syariah Mandiri menawarkan produk yang ditawarkan dengan lebih menekankan pada produk yang bank memiliki, dengan menjual produk Tabungan *Mabrur* agar nilai jual yang lebih kemudian disertakan juga manfaat, keunggulan, fasilitas agar meningkatkan ketertarikan calon nasabah dengan produk Tabungan *Mabrur*.

Saat seorang *Marketer* sedang menawarkan produk Tabungan *Mabrur* kepada calon nasabah akan menawarkan keunggulan, fitur, dan manfaatnya. Contohnya bahwa Tabungan *Mabrur* ini fitur dari produk ini sangat baik karena nasabah dapat menabung dengan setoran awal Rp. 100.000 rupiah kemudian tidak setiap bulan harus menabung atau melakukan setoran setiap bulan karena di Bank Syariah Mandiri tidak mengenakan biaya administrasi kepada nasabah pada Tabungan *Mabrur* (BSM KK UII Yogyakarta, 2019).

## 3. Membuka *Open Table* di Acara dan di Sekolah.

Cara ini memang sangat manjur untuk menarik ketertarikan produk calon nasabah dengan Tabungan *Mabrur*, karena calon nasabah bisa menanyakan langsung kepada *Marketer* kemudahan tersebut dilakukan agar

calon nasabah tidak harus susah payah untuk datang ke bank untuk membuka Tabungan *Mabrur*.

Bank Syariah Mandiri juga mendatangi sekolah-sekolah dengan tujuan memberi informasi tentang Tabungan *Mabrur* & Tabungan *Mabrur Junior*, cara ini amat ampuh untuk menarik calon nasabah dikalangan pelajar karena biaya untuk pembukaan yang sangat murah dan juga pada saat Saldo pada tabungannya telah memenuhi kesesuaian yang telah diberikan oleh Kementrian Agama akan lebih mudah lagi, karena kemudahan ini pelajar dapat menabung dan dapat menunggu untuk dapat bisa pergi Haji.

Contohnya itu jika terdapat suatu acara di sekolahan atau mall maka seorang *Marketer* akan membuka *stand* mulai untuk menawarkan nasabah atau calon nasabah produk Tabungan *Mabrur* atau *Mabrur Junior* dengan menawarkan dan memberikan informasi lebih jelas tentang produk Tabungan *Mabrur* atau Tabungan *Mabrur Junior* (Wulan, BSM KK UII Yogyakarta, 2019).

Dari ke-3 cara yang telah telah dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dapat memenuhi target perusahaan dan cara bank tersebut untuk menarik ketertarikan calon nasabah terhadap produk Tabungan *Mabrur* (Wulan, BSM KK UII Yogyakarta, 2019).



## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1. Kesimpulan

Dari laporan di atas, pemasaran dalam dunia bisnis ini saat ini sangatlah penting dan juga dapat bertujuan mencapai sasaran perusahaan yang dikerjakan, dilakukan dengan mengantisipasi suatu kebutuhan yang diinginkan oleh calon nasabah atau nasabah dan dapat juga mengarahkan suatu barang atau jasa yang cocok untuk memenuhi kebutuhan nasabah atau calon nasabahnya.

Strategi Pemasaran (*Marketing*) sangat dibutuhkan oleh para perusahaan khususnya untuk perusahaan yang menjual barang atau jasanya, agar calon nasabah memiliki ketertarikan untuk membeli produk yang ditawarkan. Banyaknya peluang suatu perusahaan untuk menarik nasabah agar tertarik dengan produk yang dijual itupun berbagai cara yang dilakukan berbeda-beda, setiap perusahaan memiliki ciri khasnya sendiri. *Marketing* sendiri dapat diartikan sebagai bagian dari suatu hubungan yang dilakukan secara berkelanjutan atau terus-menerus bukan hanya sekali bertransaksi saja. Perusahaan yang berbasis dengan perbankan sering sekali menggunakan strategi pemasaran (*Marketing*) dikarenakan strategi pemasaran tersebut bertujuan agar calon nasabah yang ingin menginvestasikan dananya kepada perusahaan tersebut, cara ini memang sangat ampuh untuk menarik calon nasabah.

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta menggunakan strategi pemasaran untuk menawarkan produknya kepada masyarakat, Bank

Syariah Mandiri memiliki salah satu produk yang dibutuhkan oleh calon nasabah atau nasabahnya untuk menunaikan Ibadah Haji. Banyaknya produk yang sama dan berbagai keuntungan yang berbeda-beda maka Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta melakukan strategi pemasaran yang bertujuan agar masyarakat tertarik dengan produk Tabungan *Mabrur* & Tabungan *Mabrur Junior*.

Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta melakukan strategi pemasaran dalam bentuk *Cross Selling* cara ini dilakukan dengan menawarkan produk kepada calon nasabahnya jika nasabahnya kurang tertarik atau tidak terlalu menginginkan produk yang kita tawarkan maka seorang *Marketer* Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta menawarkan dengan produk yang berbeda dengan keuntungan dan tujuan yang sama atau dengan menawarkan produk alternatif.

Selain strategi pemasaran dengan *Cross Selling* Bank Syariah Mandiri juga melakukan dengan *Up Selling* cara ini dilakukan dengan menawarkan produk yang ditawarkan dengan lebih terperinci dan jelas kepada calon nasabahnya dengan lebih menekankan pada manfaat, keuntungan, fasilitas Tabungan *Mabrur* agar calon nasabah lebih paham dengan produk yang ditawarkan.

Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta juga melakukan strategi pemasaran dengan membuka gerai di sebuah acara atau di sekolah-sekolah cara ini dilakukan dengan bertujuan untuk kemudahan nasabahnya untuk menanyakan Tabungan *Mabrur* secara langsung kepada *Marketer* dengan ini calon nasabah tidak perlu datang jauh-jauh ke kantor Bank Syraiah Mandiri.

Berbagai cara yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta untuk menarik calon nasabahnya untuk menginvestasikan dan menghimpun dananya di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta, dan cara tersebut juga digunakan untuk menarik calon nasabahnya untuk membuka rekening Tabungan *Mabrur*.

Dengan laporan ini dapat lebih mengetahui bagaimana cara Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta menawarkan produk Tabungan *Mabrur* dan Tabungan *Mabrur Junior*, sehingga dengan cara melakukan strategi pemasaran ini dapat memenuhi target perusahaan.

#### **4.2. Saran**

Saran yang diberikan untuk laporan magang ini sebagai berikut :

1. Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta seharusnya lebih sering melakukan sosialisai kepada masyarakat untuk lebih dapat mengenal tentang Tabungan *Mabrur*.
2. Lebih sering lagi meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang *Profesional* agar dapat menciptakan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta lebih terdepan dan *modern* untuk produk Tabungan *Mabrur*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afia R. Fitriati dan Ria Cahyani. 2008. *Pemasaran Dasar, Pendekatan Manajerial Global*. Edisi 16, Buku 1. (Terj. : Joseph P. Cannon, William D. Perreault, Jr., Jerome McCarthy). Jakarta; Selemba Empat.
- Afirin, Z. 2009. *Dasar-dasar Manajemen Dana Bank Syariah*. Cetakan ke-7. Tangerang; Azkia Publisher.
- BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Tabungan *Mabrur*, diperoleh pada 3 Mei 2019 di: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id).
- BSM. 2019. Bank Syariah Mandiri: Tabungan *Mabrur Junior*, diperoleh pada 8 Mei 2019 di: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id).
- Ikatan Bankir Indonesia. 2017. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*, Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*, Cetakan ke-1, Jakarta; Prenada Media Group.
- Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cetakan ke-13, Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2017. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Depok; PT. Raja Grafindo Persada.
- Usman Rachmadi. 2003. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Cetakan ke-2. Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Usman Rachmadi. 2009. *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia*. Cetakan ke-1. Jakarta; PT. Citra Aditya Bakti.



**SURAT KETERANGAN**

No.21/004-3/229

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mohamad Heriyanto  
Jabatan : *Cash Outlet Manager*  
Unit Kerja : PT Bank Syariah Mandiri KK Yogyakarta UII

Menerangkan bahwa:

Nama : Diah Yeni Dwi Utami  
Jurusan : D3 Perbankan dan Keuangan  
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Telah selesai melakukan kerja praktek (magang) di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta mulai dari tanggal 4 Maret 2019 sampai dengan 5 April 2019 dalam rangka praktek kerja lapangan yang diselenggarakan oleh Universitas Islam Indonesia.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 12 April 2019  
PT BANK SYARIAH MANDIRI  
KK Yogyakarta UII

Mohamad Heriyanto  
*Cash Outlet Manager*