

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Kemajuan peranan perbankan syariah dalam suatu negara sangat besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu saat ini dan di masa yang akan datang setiap negara dan individu kita tidak akan dapat lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan maupun lembaga, baik sosial atau perusahaan. Bank yang bersifat syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengandalkan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadis. Bank syariah merupakan lembaga keuangan perusahaan yang terdiri dari berbagai sumber daya ekonomi dalam memproduksi barang dan jasa.

Di Indonesia terdapat dua jenis bank yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah (Dewi, 2018). Salah satu bank syariah milik pemerintah adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu bank syariah milik Indonesia yang beroperasi secara penuh berdasarkan prinsip syariah. Semua produk yang ada di Bank Syariah Mandiri di operasikan secara syariah. Salah satu produk yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri adalah Cicil Emas. Produk Cicil Emas merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan emas dengan pembayaran secara angsuran dan emas tersebut dijadikan sebagai jaminan yang diambil setelah berakhirnya masa jangka waktu pembiayaan

(penanguhan). Produk ini menggunakan akad Murabahah dan jangka waktu pembiayaan 5 tahun.

Kehidupan sehari-hari tidak lepas dari aktifitas untuk mempertukarkan sesuatu. Dari aktivitas pertukaran barang dan jasa itu diharapkan dapat dinikmati suatu manfaat yang lebih baik dari sebelumnya mereka mengadakan pertukaran pemasaran telah memungkinkan kesemuanya itu berlangsung sebab pemasaran itu sendiri merupakan studi tentang proses pertukaran yaitu bagaimana transaksi dimulai, dimotivasikan dan dikonsumsi (Utami, 2018).

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Oleh karena itu pemasaran memainkan peranan penting dalam pengembangan strategi (Suminah, 2017).

Strategi dapat didefinisikan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya. Pemasaran adalah memenuhi kebutuhan suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai pada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya. Berdasarkan strategi pemasaran yang mengutamakan kepuasan pelanggan, maka pelayanan kepada pelanggan merupakan kunci keberhasilan pemasaran suatu perusahaan khususnya bank (Utami, 2018).

Berdasarkan penjelasan diatas penulis menuangkan hasil penelitian Tugas Akhir ini dengan judul: “Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang Yogyakarta”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dilaksanakannya magang ini adalah:

1. Untuk mengetahui produk Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta,
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran Produk Cicil Emas di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target dilaksanakannya magang ini adalah:

1. Mampu menjelaskan produk Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta,
2. Mampu menjelaskan strategi pemasaran Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Magang dilaksanakan pada bagian marketing funding di Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta.

1.5 Lokasi Magang

Magang dilaksanakan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kaliurang Yogyakarta yang beralamat di Jl. Kaliurang km 6,4 No. B 6-A yogyakarta, Telp (0274) 887041, Email www.syariahmandiri.co.id.

1.6 Jadwal Magang

Jadwal waktu pelaksanaan magang dilakukan mulai dari 01 maret 2019 sampai dengan 31 Mei 2019.

Tabel 1. 1 Jadwal Magang

No.	Kegiatan	Bulan				
		Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	Pengajuan Permohonan magang					
2	Pelaksanaan Magang					
3	Penyusunan Laporan Magang					
4	Bimbingan Dosen					
5	Ujian Tugas Akhir					

Pengajuan permohonan magang dilakukan pada bulan Februari 2019. Magang dilaksanakan selama 3 bulan dari bulan Maret sampai Mei 2019 dan dilakukan penyusunan laporan magang serta bimbingan dengan dosen.

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan Tugas Akhir ini secara garis besar adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang dasar pemikiran, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, sistematika penulisan laporan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan dan mengemukakan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan judul yang dibahas antara lain: Pengertian

lembaga keuangan, pengertian perbankan, jenis-jenis bank, produk dan jasa perbankan. Pengertian pemasaran dan strategi pemasaran.

BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF

Bab ini menjelaskan tentang dasar-dasar permasalahan dalam penelitian mengenai strategi pemasaran produk cicil emas dan menjadi acuan dalam penyusunan tugas akhir.

BAB IV : KESIMPULAN Dan SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan.