

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah**

Bank BPD DIY didirikan pada tahun 1961, tanggal 15 Desember berdasarkan akta notaris Nomor 11, Notaris R.M. Soerjanto Partaningrat. Sebagai suatu perusahaan daerah, pertama kalinya Bank BPD DIY diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Dengan berjalannya waktu, dilakukan berbagai penyesuaian. Saat ini, landasan hukum pendirian Bank BPD DIY adalah Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, junctis Peraturan Daerah Nomor 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000. Tujuan pendirian bank adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Bank BPD DIY merupakan salah satu alat kelengkapan otonomi daerah dibidang perbankan yang memiliki tugas sebagai penggerak, pendorong laju pembangunan daerah, sebagai pemegang kas daerah/menyimpan uang daerah, dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta menjalankan usahanya sebagai bank umum.

Saham Bank BPD DIY yang berdiri pada 15 Desember 1961 dipegang oleh pemerintah Propinsi DIY dan seluruh pemerintah kabupaten/kota di DIY. Keberhasilan kinerja Bank BPD DIY telah diakui pada tingkat nasional. Bank BPD DIY merupakan Bank yang sehat dan tidak rekap oleh BI serta penghargaan kepada Bank BPD DIY sebagai Bank berpredikat “Sangat Bagus” selama sepuluh tahun berturut-turut (Majalah Infobank). Keberhasilan tersebut menunjukkan pengelolaan Bank yang sehat.

Bank BPD DIY memiliki 87 jaringan pelayanan yang terdiri dari 71 kantor pelayanan dan 16 jaringan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), yang tersebar di seluruh wilayah DIY. ATM Bank BPD DIY terkoneksi dengan *Malaysian Electronic Payment System (MEPS)* sehingga nasabah dapat bertransaksi di Malaysia dan tergabung dalam jaringan ATM Bersama, serta dapat digunakan di 10 ribu ATM lebih di seluruh Indonesia.

Tersebarnya jaringan pelayanan tersebut didukung dengan teknologi informasi yang handal serta sumber daya manusia berkualitas. Sebagai upaya memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi, saat ini seluruh jaringan pelayanan telah terhubung seara *real time on line*. Seluruh jaringan pelayann Bank BPD DIY tetap beroperasi pada hari Sabtu. Hal tersebut untuk memberi pelayanan lebih kepada masyarakat. Pelayanan yang diberikan adalah layanan kekeluargaan dengan sentuhan keramahan khas Yogyakarta.

### **Bank BPD DIY Syariah**

Pada 19 Februari 2007, Bank BPD DIY membuka Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang Syariah, di Jalan Cik Ditiro No. 34, Yogyakarta, yang diresmikan oleh Gubernur DIY Sri Sultan Hamengku Buwono X. Pembukaan unit usaha tersebut didasari perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya Yogyakarta. Hasil riset lapangan menunjukkan bahwa tingkat *awareness* masyarakat Yogyakarta terhadap perbankan syariah sangat besar, yakni 97,8% dan minat terhadap produk perbankan syariah mencapai 65,9%. Hal itu menunjukkan prospek yang baik bagi perkembangan perbankan syariah di DIY.

Tahun ini rencananya akan ditambah satu kantor kas syariah. Peluang pembukaan *office channeling* yang tertuang dalam PBI No 8/3/PBI/2006, membuka ruang gerak bagi Bank BPD DIY dalam memberi kemudahan bagi masyarakat di seluruh kotamadya/kabupaten di DIY, untuk mendapat produk dan layanan berdasar prinsip syariah di seluruh kantor pelayanan konvensional. Tekad membuka unit usaha yang melayani transaksi berdasarkan prinsip syariah bagi masyarakat DIY, selaras dengan visi Bank BPD DIY, yakni mewujudkan terpenuhinya kebutuhan masyarakat, khususnya di DIY, akan jasa perbankan maupun jasa keuangan lainnya, terutama kredit skala kecil dan menengah, serta mendorong program pemberdayaan perekonomian daerah.

Berbagai produk dan jasa perbankan dengan prinsip syariah, antara lain Tabungan Sutura Mudharabah, Tabungan Haji dan Umrah Shafa Mudharabah dan Shafa Wadiah, Deposito Mudharabah, serta Giro Wadiah. Sedang untuk pembiayaan, antara lain pembiayaan kepemilikan kendaraan dengan akad

*Murabahah*, pembiayaan pemilikan dan renovasi rumah dengan akad *Istishna*, serta pembiayaan produktif dengan akad *Murabahah*, *Mudharabah*, dan *Musyarakah*. Kelak, Kantor Cabang Syariah akan melayani transaksi gadai (*Rahn*). Pembukaan Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang Syariah ini, diharapkan memberi manfaat bagi masyarakat, sesuai dengan corporate statement Bank BPD DIY, **Kita Berkembang Bersama**.

### 3.1.2 Visi Perusahaan

#### a. Visi Bank BPD DIY

Mewujudkan terpenuhinya kebutuhan masyarakat khususnya di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta akan jasa perbankan maupun jasa keuangan lainnya, terutama kredit skala kecil dan menengah, serta mendorong program pemberdayaan perekonomian daerah.

#### b. Visi Bank BPD DIY Syariah

Menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat, yang menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

### 3.1.3 Misi Perusahaan

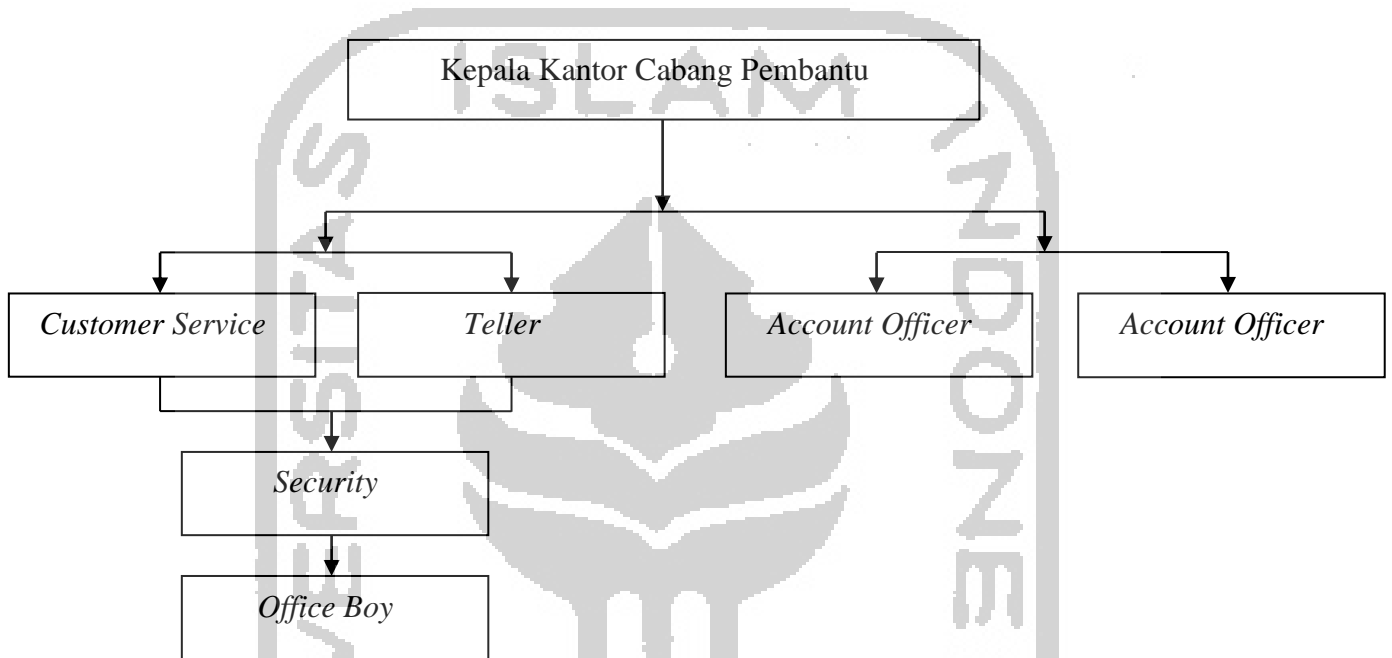
#### a. Misi Bank BPD DIY

Bank BPD DIY sebagai Bank Umum, bertujuan memperoleh laba yang wajar melalui penyediaan jasa-jasa perbankan yang dibutuhkan masyarakat khususnya di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, terutama kredit skala kecil dan menengah serta mendorong pemberdayaan ekonomi daerah dalam upaya memberikan kontribusi yang nyata terhadap pendapatan daerah.

### b. Misi Bank BPD DIY Syariah

Memberikan kontribusi pada Bank BPD DIY melalui pencapaian laba yang wajar dari hasil penyediaan jasa keuangan syariah.

#### 3.1.4 Struktur Organisasi



Sumber : Bank BPD DIY Syariah KCP UII

Gambar 3.1 Struktur Organisasi pada Bank BPD DIY Syariah

#### 3.1.5 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah

##### 1. Penghimpunan Dana

###### a. Giro Wadi'ah

Giro Wadi'ah adalah simpanan dana pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah berdasarkan prinsip *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Giro Wadiah merupakan simpanan yang menggunakan prinsip syariah bagi perorangan, badan usaha, lembaga pemerintah untuk mendukung aktivitas usaha dan keuangan.

b. Tabungan Sutera Mudharabah

Tabungan Sutera Mudharabah adalah investasi tidak terikat pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati.

c. Tabungan Haji dan Umrah Shafa Mudharabah

Tabungan Haji dan Umrah Shafa Mudharabah merupakan tabungan bagi nasabah yang berminat untuk menunaikan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini memudahkan nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuannya.

d. Tabungan Pendidikan Salam iB Mudharabah

Tabungan Salam iB Mudharabah merupakan sarana investasi yang dipersiapkan untuk pendidikan sesuai dengan prinsip syariah yang memberikan rasa aman, tenteram, menguntungkan dan lebih adil.

e. Deposito Mudharabah

Deposito Mudharabah adalah investasi tidak terikat pihak ketiga ada Bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu dengan pembagian hasil sesuai nisbah yang telah disepakati di awal antara nasabah dengan Bank Syariah yang bersangkutan.

## 2. Pembiayaan

### a. Pembiayaan Pemilikan Kendaran (PPK) Murabahah

Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) Murabahah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *Murabahah* dalam rangka pembelian kendaraan seperti motor dan mobil.

### b. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan Pembiayaan Renovasi Rumah (PPR)

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Murabahah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *Murabahah* dalam rangka pembelian rumah siap huni oleh nasabah. Kondisi rumah baru atau rumah lama (layak huni) dapat dilayani dengan pembiayaan ini.

### c. Pembiayaan Serba Guna (PSG) Murabahah

Pembiayaan Serba Guna (PSG) Murabahah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *Murabahah* dalam rangka memenuhi kebutuhan barang nasabah selain rumah dan kendaraan bermotor.

### d. Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Multi Jasa

Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Ijarah Multijasa dikhususkan untuk pembiayaan perjalanan ibadah haji bagi Anda yang berniat untuk segera memperoleh nomor porsi haji dengan cepat. Pembiayaan untuk melaksanakan ibadah haji ini sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang Anda kehendaki.

e. Pembiayaan Multi Jasa iB

Pembiayaan Multi Jasa iB adalah produk pembiayaan berdasarkan akad *Ijarah* dalam rangka penyewaan manfaat suatu jasa untuk pemenuhan kebutuhan konsumtif nasabah.

f. Gadai Emas Syariah

Gadai Emas Syariah adalah produk Bank untuk memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan jaminan berupa emas dengan mengikuti prinsip gadai. Jaminan emas ditempatkan dalam penguasaan Bank, dan atas pemeliharaan barang jaminan ini Bank mengenakan biaya sewa atas dasar prinsip *ijarah*.

g. Pembiayaan Modal Kerja Mudharabah/Musyarakah

Pembiayaan Modal Kerja (PMK ) Mudharabah/Musyarakah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *Mudharabah/Musyarakah* dalam rangka memenuhi kebutuhan modal kerja nasabah.

h. Pembiayaan Investasi (PI) Murabahah

Pembiayaan Investasi (PI) Murabahah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *Murabahah* dalam rangka pembelian barang-barang modal, seperti pembelian bangunan, mesin / peralatan, rehabilitas, modernisasi, ekspansi proyek yang ada atau pendirian proyek-proyek baru.



i. Pembiayaan Serba Guna (PSG) Ijarah

Pembiayaan Serba Guna (PSG) Ijarah adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan berdasarkan prinsip *Ijarah* dalam rangka penyewaan manfaat suatu barang atau jasa.

3. Jasa Layanan Bank BPD DIY Syariah

Jasa layanan Bank antara lain Transfer, Kiriman Uang, Kliring/SKNBI, RTGS-BI, Pembayaran (listrik, telepon, tiket, gaji karyawan, Referensi, Bank Garansi, dll).

a. Jasa Pengiriman Uang

Bank dapat memberikan jasa pelayanan pengiriman uang kepada nasabah.

Pengiriman uang melalui Bank dengan cara :

1. RTGS (*Real Time Gross Settlement*) :

- a) Jasa layanan pengiriman dana antar Bank secara cepat dana sampai ke rekening nasabah pada Bank yang dituju.
- b) Biaya transfer Rp. 25.000,- per transaksi.

2. SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia) :

- a) Jasa layanan pengiriman dana melalui kliring antar Bank secara cepat.
- b) Dana yang ditransfer kurang dari Rp. 100.000.000,-
- c) Dana akan sampai pada hari yang sama pada rekening Bank yang dituju.
- d) Biaya transfer Rp. 5.000,- untuk tujuan wilayah Propinsi DIY dan Rp. 10.000,- untuk di luar wilayah Propinsi DIY.

### 3. Western Union/WU :

- a) Jasa kiriman uang Western Union memungkinkan nasabah dapat mengirim dan menerima uang ke dan dari seluruh Negara.
- b) Menggunakan sistem yang telah teruji keamanannya.
- c) Tidak wajib memiliki rekening di Bank BPD DIY
- d) Apabila nasabah akan mengirim/menerima dalam mata uang asing, maka besarnya kurs yang berlaku langsung dapat dilihat dari sistem WU/kurs yang ditentukan oleh WU.
- e) Nasabah akan dikenakan biaya pengiriman yang besarnya tergantung jumlah dana yang dikirim dan alamat pengiriman, tarif ditentukan oleh Western Union.

#### b. Sistem Pembayaran Gaji Karyawan (Payroll)

*Payroll* adalah sistem pembayaran gaji karyawan suatu instansi pemerintah/swasta, perusahaan pemerintah/swasta yang dananya berada di Bank BD DIY Syariah dan untuk pembayar gaji kepada karyawan setiap bulan melalui rekening. Karyawan tersebut dapat mengambil gajinya langsung melalui teller di kantor Bank maupun jaringan ATM.

Sistem kerjasama yang sangat bermanfaat dan memudahkan bagi bendahara/keuangan pada instansi/perusahaan yang menggunakan fasilitas.

#### c. Jasa Pembayaran Listrik dan Telepon

Jasa Pembayaran rekening melalui Bank :

##### 1. Pembayaran tagihan rekening listrik PLN :

- a) Bank BPD DIY telah bekerjasama dengan PT. PLN sehingga dapat melayani pembayaran tagihan rekening PLN.
- b) Nasabah dikenakan biaya Rp. 1.500,- setiap pembayaran tagihan per bulan.
- c) Pembayaran dapat melalui Teller, ATM, dan Auto Debet.

2. Pembayaran tagihan rekening telepon PT. Telkom, Telkomsel dan Indosat :

- a) Bank BPD DIY telah bekerjasama dengan PT. Telkom, Telkomsel dan Indosat sehingga dapat melayani pembayaran tagihan rekening dan pembelian pulsa.
- b) Pembayaran tagihan Telkom : Telepon rumah, Speedy, dan Flexi.
- c) Pembayaran tagihan Telkomsel : Kartu Halo, Indosat : Matrix dan StarOne postpaid.
- d) Pembelian Voucher Pulsa Telkomsel : Simpati, Kartu As, Indosat : Mentari, IM3, StarOne pre paid.
- e) Pembayaran melalui ATM, Teller dan Auto Debet.

d. Bank Garansi

Bank Garansi adalah jaminan dalam bentuk warkat yang diterbitkan oleh Bank yang dapat menimbulkan kewajiban Bank untuk membayar kepada pihak penerima Bank Garansi apabila pihak terjamin ingkar janji (*wanprestasi*) kepada penerima Bank Garansi.

Pihak-pihak yang terkait dengan Bank Garansi adalah :

Nasabah : Yang meminta Bank Garansi (yang dijamin).

Bank : Yang memberikan Bank Garansi (penjamin).

Pihak Ketiga : Yang memegang Bank Garansi (penerima / pemegang jaminan)

### 3.2 Data Khusus

#### 3.2.1 Produk Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) Bank BPD DIY Syariah

Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) merupakan tabungan yang bekerja sama dan dimiliki oleh Bank Pembangunan Daerah di seluruh Indonesia. Tabungan Simpeda ini merupakan sarana untuk masyarakat Yogyakarta yang ingin menabung akan diberikan kemudahan, terjangkau dan rasa aman.

Tabungan Simpeda merupakan sarana investasi yang sesuai dengan prinsip syariah yang memberikan rasa aman, rasa tenteram, menguntungkan dan lebih adil dengan saldo minimum, setoran awal dan tanpa adanya biaya administrasi. Tabungan Simpeda menggunakan akad *wadiah*, dimana akad *wadiah* merupakan akad titipan murni dari nasabah kepada bank. Pada produk Tabungan Simpeda dengan nisbah nasabah 84% dan bank 16% dan akan mendapatkan bonus, namun bonus tersebut tidak diperjanjikan.

Tabungan Simpeda ini juga memberikan undian kepada nasabahnya sebanyak dua kali dalam setahun, yang diundi secara nasional antar seluruh BPD di

Indonesia dan dikhususkan untuk wilayah regional DIY dengan hadiah miliaran rupiah.

1. Fasilitas :

- a. *On-line* di semua kantor layanan syariah (Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu) Bank BPD DIY
- b. Mendapatkan buku tabungan dan Kartu ATM
- c. Akad : *Wadiah*, sehingga mendapatkan bonus namun bonus tersebut tidak diperjanjikan.
- d. Kartu ATM bersama dan gratis tarik tunai, pembayaran (telepon, listrik, telepon seluler, tiket kereta) dan transfer antar rekening Bank peserta ATM Bersama pada ATM Bank BPD DIY.
- e. Bebas biaya administrasi
- f. Dapat dijadikan agunan pembiayaan
- g. Dana dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

2. Ketentuan dan syarat pembukaan rekening

- a. Setoran pertama minimum Rp.50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) dan telah mendapatkan buku tabungan dan Kartu ATM.
- b. Setoran selanjutnya minimum Rp.10.000,00 (sepuluh ribu rupiah)
- c. Saldo minimum Rp.50.000,00 (lima puluh ribu rupiah)
- d. Saldo mengendap pada ATM Rp.50.000,00 (lima puluh ribu rupiah)
- e. Pemilik rekening Perorangan maupun Badan Hukum :
  - 1) Perorangan atau badan usaha perorangan
  - 2) Badan Usaha : PT, Koperasi, Yayasan, Firma, CV, dll

f. Menyerahkan foto kopi dan memperlihatkan dokumen asli :

1) Nasabah Peorangan : Tanda bukti diri (KTP, SIM, dll) bagi Warga Negara Indonesia (WNI) dan Paspor, KITAS atau KIMS bagi bukan WNI

2) Nasabah Badan Hukum : NPWP, Akte Pendirian, Anggaran Dasar dan perubahan terakhir, Surat Kuasa penunjukan pengelola rekening, bukti identitas diri pemberi dan penerima kuasa.

g. Nasabah wajib menaati ketentuan setoran minimum, saldo minimum, segera lapor apabila kehilangan buku tabungan, dan mengembalikan buku tabungan apabila menutup rekening.

### 3. Biaya-biaya

Berikut adalah biaya-biaya yang terdapat pada Tabungan Simpeda pada Bank BPD DIY Syariah :

a. Biaya Administrasi bulanan sebesar Rp.0,-

b. Biaya penutupan rekening sebesar Rp.5.000,- terpotong otomatis oleh sistem

c. Biaya pembuatan Kartu ATM sebesar Rp.0,-

d. Biaya pengelolaan rekening ringan sebesar Rp.6.500,- per bulan

e. Biaya *dormant* sebesar Rp.0,- Per bulan apabila tidak terdapat transaksi baik debit maupun kredit selama 6 bulan berturut-turut.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) Bank BPD DIY Syariah

Bank merupakan lembaga keuangan yang membutuhkan strategi pemasaran dalam memasarkan produk atau jasanya kepada masyarakat. Strategi pemasaran merupakan kegiatan memasarkan barang atau jasa yang ada di perusahaan tersebut guna mencapai tujuan dalam mempertahankan dan meningkatkan keuntungan.

Tabungan merupakan hal yang penting bagi masyarakat, karena masyarakat dapat menabung atau menginvestasikan sebagian dananya kepada bank yang dipercayainya guna untuk perencanaan kebutuhan yang mendatang, selain itu menabung juga mengajarkan masyarakat untuk hidup lebih hemat. Sebagai wujud kepedulian terhadap masyarakat khususnya masyarakat Yogyakarta untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya menabung, maka Bank BPD DIY Syariah memberikan produk-produk tabungan salah satunya adalah Tabungan Simpeda. Tabungan Simpeda ini hadir guna mewujudkan kemudahan bagi masyarakat dalam menabung dan bertransaksi.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII untuk Tabungan Simpeda yaitu dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) atau yang biasa dikenal *4 P's of Marketing*. *Marketing mix* merupakan strategi yang mengkombinasikan dari beberapa kegiatan-kegiatan pemasaran. Tujuan dari *marketing mix* sendiri adalah agar produk-produk yang dipasarkan selalu dapat menyesuaikan kombinasi dari keempat faktor tersebut secara terus menerus untuk dapat menciptakan nilai tambah bagi nasabah sebagai

target market yang telah ditentukan sebelumnya dalam rangka mendatangkan pendapatan yang optimal bagi bank. Berikut 4 komponen yang mencakup kegiatan dari *marketing mix*, yaitu :

#### 1. Strategi Penentuan Lokasi (*place*)

Penentuan lokasi cabang merupakan salah satu hal terpenting dalam memasarkan produk bank, beberapa lokasi kantor Bank BPD DIY Syariah seperti kantor pusat, kantor cabang utama, kantor cabang pembantu, kantor kas dan lokasi mesin ATM bank haruslah dipikirkan dengan baik mengingat apabila lokasi bank terletak strategis maka dapat memudahkan nasabah jika ingin bertransaksi dan berurusan dengan bank.

Strategi lokasi Bank BPD DIY Syariah menempatkan lokasi kantor cabang pembantu di lokasi yang strategis yang dapat memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bertransaksi dan berurusan dengan pihak bank, lokasi Bank BPD DIY Syariah KCP UII yaitu di Jalan Kaliurang KM 14,5 Komplek Gedung Bookstore dimana jalan tersebut merupakan jalan utama bagi masyarakat yogyakarta yang dekat dengan pemukiman.

#### 2. Strategi Produk Bank (*product*)

Strategi produk Tabungan Simpeda pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII menggunakan prinsip akad *wadiah*, akad *wadiah* merupakan akad titipan murni dari nasabah kepada bank. Dimana pihak nasabah menabung atau menyimpan dananya di bank syariah dan bank harus menjaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Bank juga wajib bertanggungjawab atas pengembalian dana tersebut.



Nasabah juga akan mendapatkan keuntungan berupa nisbah bagi hasil dengan nisbah nasabah 84% dan bank 16% dan akan mendapatkan bonus, namun bonus tersebut tidak diperjanjikan. Dengan persyaratan pembukaan rekening tabungan yang mudah hanya dengan KTP jika domisili Yogyakarta dan KTP+KTM jika mahasiswa bukan domisili asli Yogyakarta, dan KTP+NPWP jika sudah bekerja tetapi bukan domisili Yogyakarta dan dengan biaya pembukaan rekening cukup Rp.50.000,- saja nasabah telah mendapatkan buku tabungan dan kartu ATM.

### 3. Strategi Harga Bank (*price*)

Penentuan harga merupakan hal terpenting dalam suatu penjualan dalam strategi harga bank, harga yang murah dan terjangkau dapat menarik minat nasabah akan produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, Bank BPD DIY Syariah memberikan harga yang terjangkau pada Tabungan Simpeda dengan setoran awal Rp.50.000, setoran berikutnya minimum Rp.10.000, saldo minimum Rp.50.000, bebas biaya administrasi per bulannya, biaya penutupan rekening Rp.5.000, dan biaya pengelolaan rekening ringan Rp.6.500 per bulannya.

### 4. Strategi Promosi Bank (*promotion*)

Dalam hal ini promosi yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII dalam memasarkan Tabungan Simpeda adalah cara sebagai berikut :

- a. Dengan media brosur, sehingga masyarakat dapat dengan mudah mengetahui dan mengerti dari fasilitas, syarat, biaya-biaya, dan

manfaat dari Tabungan Simpeda dengan keuntungan berupa nisbah bagi hasil. Biasanya yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah dengan cara satpam Bank BPD DIY Syariah menitipkan sekitar 100 brosur kepada tukang koran dimana apabila tukang koran tersebut mendatangi instansi atau semacamnya pada saat memberikan koran pada saat itu juga brosur tersebut diselipkan hingga habis.

- b. Pendekatan *Door to door* oleh *marketing funding* yaitu memasarkan produk dan jasa kepada calon nasabah dengan cara langsung mendatangi seperti rumah makan, masjid, toko kelontongan, sekolah maupun instansi lainnya, pertama-tama yang dilakukan oleh *marketing funding* adalah membuat daftar list instansi, sekolah, dan referensi yang akan didatangi untuk melakukan promosi. Biasanya seorang *marketing funding* akan melakukan pendekatan melalui wawancara, dan dapat mengetahui tipe kepribadian dari orang tersebut dan cara penanganannya seperti apa, contohnya jika calon nasabah senang bercerita maka seorang *marketing* harus menjadi pendengar yang baik, jika calon nasabah sedang terburu-buru maka seorang *marketing* langsung *to the point* menjelaskan maksud dan tujuan kedatangannya. Setelah menawarkan produk, lalu melakukan *follow up* dengan menelpon kembali calon nasabah yang telah ditawarkan produk, apabila *closing* maka *marketing* harus tetap *maintenance* nasabahnya agar nasabah tersebut loyal terhadap bank.

- c. Media Sosial, biasanya yang dilakukan oleh seorang marketing adalah melakukan promosi dengan menggunakan media sosial terkait produk yang ada di Bank BPD DIY Syariah yang di share pada akun-akun jejaring sosial seperti Facebook, WhatsApp, dan Instagram.
- d. Penjualan pribadi (personal selling) yaitu kegiatan marketing yang dilakukan oleh seluruh pegawai bank baik dari cleaning service, satpam hingga kepala cabang dengan langsung bertatap muka dengan calon nasabahnya. Contoh seorang satpam sedang berkumpul dengan teman lama nya, dan terjadi interaksi percakapan antara keduanya kemudian satpam ini dapat menawarkan dan memberikan informasi mengenai produk dari Bank BPD DIY Syariah kepada temannya tersebut.

Adapun hambatan dan kendala yang terjadi selama pemasaran produk Tabungan Simpeda antara lain :

1. Respon yang tidak baik

Tidak sedikit dari masyarakat apabila seorang marketing sedang menawarkan produk dari Tabungan Simpeda di sekolah, instansi, rumah makan, atau toko-toko lainnya, masyarakat menanggapi hal tersebut tidak baik apalagi dengan membawa merk bank syariah yang dianggap sama saja dengan bank konvensional pada umumnya. Maka dari itu disini seorang marketing harus bisa memahami tipe kepribadian serta

cara penanganan dari masing-masing orang atau calon nasabah agar dapat memasarkan produk Tabungan Simpeda.

2. Sering membandingkan dengan bank konvensional

Tidak sedikit dari masyarakat apabila seorang marketing sedang menawarkan produk Tabungan Simpeda sering membanding-bandingkan mengenai keuntungan yang didapat dengan keuntungan yang ada di bank konvensional, serta mengeluhkan tempat bank syariah dan mesin ATM yang jarang ditemui. Seorang marketing harus dapat menjelaskan kepada calon nasabah perbedaan antara menabung di bank syariah dengan bank konvensional, jika dalam pengambilan keuntungan pada bank konvensional keuntungan berupa bunga yang telah ditetapkan oleh pihak bank sementara di bank syariah keuntungan yang didapat mengacu pada syariat Islam yaitu berupa bagi hasil yang telah disepakati diawal pembukaan rekening, dan mengenai keluhan jarang ditemuinya mesin ATM BPD DIY Syariah seorang marketing dapat menjelaskan jika menabung di Bank BPD DIY Syariah dananya dapat ditarik melalui mesin ATM Bank BPD DIY Konvensional.