

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRITIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah Bank Syariah Bukopin**

PT Bank Syariah Bukopin (selanjutnya disebut Perseroan) sebagai bank yang beroperasi dengan prinsip syariah yang bermula masuknya konsorsium PT Bank Bukopin, Tbk diakuisisinya PT Bank Persyarikatan Indonesia (sebuah bank konvensional) oleh PT Bank Bukopin, Tbk., proses akuisisi tersebut berlangsung secara bertahap sejak 2005 hingga 2008, dimana PT Bank Persyarikatan Indonesia yang sebelumnya bernama PT Bank Swansarindo Internasional didirikan di Samarinda, Kalimantan Timur berdasarkan Akta Nomor 102 tanggal 29 Juli 1990 merupakan bank umum yang memperoleh Surat Keputusan Menteri Keuangan nomor 1.659/ KMK.013/1990 tanggal 31 Desember 1990 tentang Pemberian Izin Peleburan Usaha 2 (dua) Bank Pasar dan Peningkatan Status Menjadi Bank Umum dengan nama PT Bank Swansarindo Internasional yang memperoleh kegiatan operasi berdasarkan surat Bank Indonesia (BI) nomor 24/1/UPBD/PBD2/Smr tanggal 1 Mei 1991 tentang Pemberian Izin Usaha Bank Umum dan Pemindahan Kantor Bank.

Pada tahun 2001 sampai akhir 2002 proses akuisisi oleh Organisasi Muhammadiyah dan sekaligus perubahan nama PT Bank Swansarindo Internasional menjadi PT Bank Persyarikatan Indonesia yang memperoleh persetujuan dari BI (Bank Indonesia) nomor 5/4/KEP.DGS/2003 tanggal 24 Januari 2003 yang dituangkan ke dalam akta nomor 109 Tanggal 31 Januari 2003. Dalam perkembangannya kemudian PT Bank Persyarikatan Indonesia melalui tambahan modal dan asistensi oleh PT Bank Bukopin, Tbk., maka pada tahun 2008 setelah memperoleh izin kegiatan usaha bank umum yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor 10/69/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 27 Oktober 2008 tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah, dan Perubahan Nama PT Bank Persyarikatan Indonesia Menjadi PT Bank Syariah Bukopin dimana secara resmi mulai efektif beroperasi tanggal 9 Desember 2008, kegiatan operasional Perseroan secara resmi dibuka oleh Bapak M. Jusuf Kalla, Wakil Presiden Republik Indonesia periode 2004 -2009. Sampai dengan akhir Desember 2014 Perseroan memiliki jaringan kantor yaitu 1 (satu) Kantor Pusat dan Operasional, 11 (sebelas) Kantor Cabang, 7 (tujuh) Kantor Cabang Pembantu, 4 (empat) Kantor Kas, 1 (satu) unit mobil kas keliling, dan 76 (tujuh puluh enam) Kantor Layanan Syariah, serta 27

(dua puluh tujuh) mesin ATM BSB dengan jaringan Prima dan ATM Bank Bukopin.

### 3.1.2 Visi dan Misi

#### Visi

Menjadi Bank Syariah Pilihan dengan Pelayanan Terbaik

#### Misi

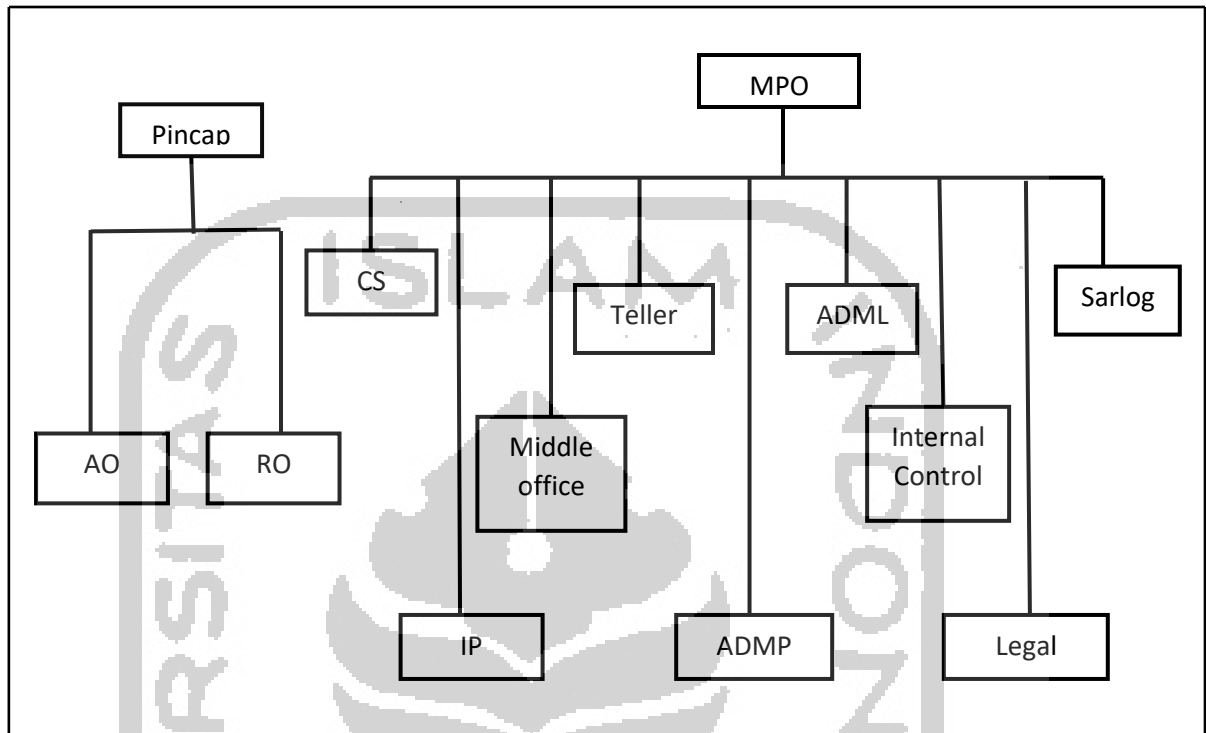
- 1) Memberikan pelayanan terbaik pada nasabah
- 2) Membentuk sumber daya insani yang profesional dan amanah
- 3) Memfokuskan pengembangan usaha pada sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil & Menengah)
- 4) Meningkatkan nilai tambah kepada *stakeholder*

### 3.1.3 Nilai-nilai Perusahaan

- 1) Professionalism (*Fathanah*)
- 2) Respect Others (*Ikram*)
- 3) Integrity (*Amanah*)
- 4) Dedicated to Customer (*Khidmah*)
- 5) Excellence (*Ihsan*)

struktur organisasi

struktur organisasi Bank Syariah Bukopin sebagai berikut :



Sumber : Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta

Gambar 3.1 Struktur organisasi BSB Cabang Yogyakarta

### 3.1.4 Produk dan Layanan Jasa

#### 1. Produk Pendanaan

##### a. Tabungan iB SiAga

Simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah yang penarikannya bisa dilakukan sewaktu-waktu. Akad yang digunakan *wadi'ah yad dhamanah*.

##### b. Tabungan SimPel iB

Merupakan tabungan untuk pelajar dengan persyaratan yang mudah dan fitur yang menarik dalam rangka mendukung para pelajar untuk menabung sejak usia dini.

c. Tabungan iB Haji

Tabungan simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah untuk yang mempunyai rencana ibadah haji. Akad yang digunakan *wadi'ah yad dhamanah*.

d. Tabungan iB Multiguna

Tabungan berjangka atau tabungan rencana syariah dengan potensi bagi hasil yang kompetitif. Menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

e. Tabungan iB Pendidikan

Tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif. Memberikan manfaat asuransi jiwa gratis, akad yang digunakan *mudharabah mutlaqah*.

f. Tabungan iB SiAga Bisnis

Simpanan perorangan maupun badan usaha, penarikannya dilakukan sesuai syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau media yang dipersamakan dengan itu. Menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

g. TabunganKu iB

Tabungan simpanan untuk perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan diterbitkan secara bersama oleh bank di seluruh Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

h. Deposito iB

Simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian dengan pihak bank. Akad yang digunakan yaitu *Mudharabah mutlaqah*.

i. Giro iB

Simpanan yang digunakan sebagai alat pembayaran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan sarana perintah pembayaran. Akad yang digunakan yaitu *Wadi'ah yad dhamanah*.

2. Produk Pembiayaan

a. *Murabahah*

yaitu akad jual-beli antara bank dan nasabah. Bank akan melakukan pembelian atau pemesanan barang sesuai permintaan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah keuntungan Bank yang disepakati. Dapat digunakan untuk memenuhi usaha modal kerja, investasi atau konsumtif.

b. *Musyarakah*

yaitu kerjasama antara Bank dengan Nasabah untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati. Dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja usaha, diperuntukan bagi perorangan dan badan usaha.

c. *Mudharabah*

kerjasama antara pemilik modal dan pengelola untuk suatu usaha tertentu dengan kesepakatan bagi hasil. Usaha 100% dibiayai oleh bank, dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja usaha.

d. *Mudharabah Muqayyadah*

pembiayaan *Mudharabah* untuk kegiatan usaha yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah sesuai permintaan pemilik dana.

e. iB Pinjaman *Qardh*

Pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak meminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Jangka pembiayaan maksimal 1 tahun.

f. iB *Istishna*

Pembiayaan suatu barang dalam bentuk pemesanan dengan kriteria tertentu dan persyaratan tertentu yang telah disepakati.

g. *iB Istishna Paralel*

Pembiayaan kepada nasabah untuk pembelian barang yang dipesan. Bank sebagai penjual memesan barang kepada pihak lain untuk menyediakan barang sesuai dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati.

h. *iB Kepemilikan Mobil*

Pembiayaan kepemilikan mobil menggunakan akad *murabahah*, yaitu bank membelikan kendaraan yang di inginkan oleh nasabah kemudian harga perolehan ditambah dengan margin yang telah disepakati.

i. *iB kepemilikan Rumah*

Pembiayaan yang diberikan bank untuk pembelian atau renovasi rumah tinggal, pembelian rumah susun atau apartemen, rumah toko dan rumah kantor, Menggunakan akad *murabahah*.

j. *Pembiayaan iB K2A*

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Bukopin kepada Koperasi Karyawan (kopkar), Koperasi Pegawai, Koperasi Pegawai Negeri (KPN) atau koperasi sejenis lainnya yang diteruskan kepada anggotanya untuk memenuhi berbagai kebutuhan, Menggunakan akad *Murabahah*.



k. Pembiayaan iB KKPA - Relending Syariah

Pembiayaan dengan prinsip syariah dalam bentuk investasi dan modal kerja kepada koperasi primer untuk diteruskan kepada anggotanya, dengan sumber dana berasal dari Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) yang dikelola oleh PT. Permodalan Nasional Madani (PNM). Menggunakan akad *Murabahah*.

l. iB Jaminan Tunai

Pemberian pembiayaan dengan jaminan *cash collateral* yang ada di Bank Syariah Bukopin dan diblokir sampai dengan pembiayaan lunas. Diperuntukan bagi perorangan (usaha milik perorangan), Badan Usaha (CV atau Fa), Badan Hukum (PT, Koperasi atau Yayasan).

m. iB Pembiayaan Pola Channeling

Pembiayaan iB Mobil Pola *Channeling* melalui *Multifinance* adalah pembiayaan pemilikan kendaraan kepada end user yang dilakukan melalui perusahaan *Multifinance* yang dapat dilakukan secara pembiayaan bersama (*joint financing*) atau pembiayaan penuh (*full financing*).

n. iB SiaGa Emas Gadai

Pembiayaan dimana bank memberikan fasilitas pinjaman berdasarkan prinsip *Qardh* kepada Nasabah dengan

menjaminkan emas. Emas yang diagunkan tersebut akan disimpan dan dipelihara oleh bank, dan atas pemeliharaan tersebut bank mengenakan biaya sewa dengan prinsip *ijarah*.

o. iB Kepemilikan Emas

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah dengan menggunakan akad *Murabahah* dalam rangka membantu nasabah untuk memiliki emas.

p. iB SiAga Pendidikan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat secara prinsip *Ijarah* untuk membiayai kebutuhan dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa paket biaya pendidikan tinggi di Perguruan Tinggi Muhammadiyah.

q. iB SiAga Pensiun

Pembiayaan dengan prinsip *murabahah* yang diberikan oleh Bank kepada penerima pensiun yang menerima uang pensiun secara rutin setiap bulan dari Negara (APBN).

3. Jasa

a. SMS Banking

SMS Banking BSB adalah layanan informasi dan transaksi perbankan yang dapat diakses langsung oleh nasabah melalui telepon seluler/handphone dengan menggunakan media Short Message Service (SMS).

b. Mobile Banking - BSB (M-BSB)

Mobile banking BSB merupakan layanan transaksi perbankan dan pembayaran tagihan yang bisa diakses langsung oleh nasabah melalui handphone.

c. *Safe Deposit Box*

Jasa bagi nasabah untuk penyimpanan barang-barang berharga dan dokumen yang rahasia dengan sistem pengamanan yang aman.

d. Transfer

Produk jasa yang disediakan oleh bank untuk memindahkan sejumlah dana atas perintah si pemberi amanat dari kantor cabang kepada penerima transfer pada bank lain, atau untuk nasabah sebagai penerima.

e. SKBDN iB

Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN) yaitu surat yang diterbitkan oleh bank atas permintaan nasabah untuk perpindahan barang yang dilakukan di dalam negeri.

f. Kliring

Produk jasa yang disediakan untuk menjembatani tukar-menukar surat berharga cek, bilyet giro, warkat yang diterbitkan antara bank-bank yang menjadi anggota kliring, dimana anggota kliring tersebut ditentukan oleh Bank Indonesia.

g. Inkaso

Inkaso iB Inkaso iB atau *Collection* adalah suatu cara penagihan dengan cara mengirimkan dokumen kepada bank dengan maksud mendapatkan pembayaran. Menggunakan akad *wakalah Al-Muqayyadah* dimana nasabah memberikan kuasa terbatas kepada bank untuk mewakili nasabah dalam melakukan urusan tertentu.

h. RTGS

Suatu sistem transfer dana dalam mata uang Rupiah yang penyelesaiannya dapat dilakukan secara online antar peserta per transaksi secara individual, dimana sistem BI-RTGS diselenggarakan Bank Indonesia.

i. *Payment Point*

Fasilitas jasa yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembayaran atas tagihan yang bersifat rutin. Seperti untuk pembayaran tagihan listrik, tagihan air, tagihan jasa telepon.

j. Bank Garansi iB

Jaminan dalam bentuk warkat yang diterbitkan oleh Bank yang mengakibatkan kewajiban membayar terhadap pihak yang menerima jaminan apabila pihak yang dijamin.

k. Kartu ATM BSB

Fasilitas yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan transaksi dengan perangkat mesin ATM.

1. Hallo BSB

fasilitas layanan kepada nasabah untuk dalam memberikan layanan informasi seputar produk dan penanganan dengan menggunakan perangkat telepon.

m. *Cash Management*

Layanan elektronik yang memudahkan nasabah dalam melakukan akses transaksi secara *Real Time On-Line* melalui jaringan komputer, membuat pengelolaan keuangan menjadi lebih efektif.

n. Wakaf Uang

Wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang yang kemudian dapat dikelola secara produktif dan hasilnya dimanfaatkan untuk kesejahteraan umat.

### 3.2 Data Khusus

#### 3.2.1 Produk Tabungan SimPel iB

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB merupakan tabungan yang di khususkan untuk para pelajar dengan persyaratan yang mudah dan berbagai fitur menarik dalam rangka memberikan edukasi seputar perbankan untuk

mendorong para pelajar tentang pentingnya budaya menabung sejak dini. Tabungan SimPel iB menggunakan akad *wadiah*, merupakan titipan murni dari pihak nasabah kepada pihak bank.

1. Keunggulan :

- a) Setoran awal yang ringan
- b) Membantu untuk disiplin mengelola keuangan
- c) Membentuk karakter menabung sejak dini
- d) Mempersiapkan masa depan dan pengenalan dunia perbankan sejak dini

2. Fitur Produk :

Produk Simpanan Pelajar (SimPel) iB berbeda dengan bank umum, dimana setoran awal, setoran selanjutnya, serta saldo mengendap yaitu Rp 5000,-.

Berikut fitur pada Bank Syariah Bukopin :

- a) Setoran awal yang ringan berbedaan dengan bank konvensional, jika di bank konvensional setoran awal sebesar Rp 5.000,-, di Bank Syariah Bukopin setoran awal hanya sebesar Rp 1.000,-.

- b) Kemudian untuk setoran selanjutnya minimum sebesar Rp 1.000,-

- c) Saldo minimum yang berada pada tabungan sebesar Rp 1.000,-

3. Fasilitas :

- a) Mendapatkan buku tabungan
- b) Mendapatkan kartu ATM yang dapat digunakan untuk bertransaksi dengan jumlah minimal menabung sebesar Rp 50.000,-. Kartu ATM

bisa digunakan di jaringan ATM Bank Syariah Bukopin, serta ATM Bank Bukopin Konvensional tanpa kena potongan biaya. Jika kartu ATM digunakan pada jaringan prima/ BCA dikenakan biaya sebesar Rp 7.500,-.

#### 4. Biaya-biaya :

Perbedaan Produk Tabungan SimPel iB pada bank syariah dan bank konvensional, diantaranya yaitu penarikan pada bank syariah dapat dilakukan lebih dari 2x dalam waktu 1 (satu) bulan sedangkan pada bank konvensional penarikannya maksimal dilakukan 2x dalam 1 (satu) bulan. Jumlah penarikannya pun berbeda jika pada bank syariah bisa sampai Rp 500.000,- sedangkan pada bank konvensional maksimal penarikan hanya Rp 250.000,-. Berikut biaya-biaya pada produk tabungan SimPel pada Bank Syariah Bukopin :

- a) Biaya administrasi bulanan sebesar Rp 0,-
- b) Biaya penutupan rekening sebesar Rp 1.000,-
- c) Biaya pembuatan kartu ATM sebesar Rp 15.000,-
- d) Biaya *dormant* sebesar Rp 1.000,- per bulan jika tidak terdapat transaksi baik debit maupun kredit selama 12 (dua belas) bulan berturut-turut.

#### 5. Persyaratan

Persyaratan pembukaan tabungan SimPel iB sebagai berikut:

- a) Melampirkan *Foto Copy* Kartu keluarga sebanyak 1 (satu) lembar untuk mengetahui status hubungan dalam keluarga, kewarganegaraan dan nomor induk kependudukan.
- b) Melampirkan *Foto Copy* KTP orang tua/ wali dikarenakan usia murid masih di bawah 17 tahun sehingga harus melampirkan KTP orang tua/wali sebagai syarat melengkapi dokumen pembukaan tabungan SimPel.
- c) Melampirkan *Foto Copy* Kartu Pelajar/ Surat Keterangan dari sekolah sebagai penunjuk identitas diri bahwa murid telah terdaftar di sekolah tersebut.

6. Ketentuan :

- a) Nasabah merupakan siswa yang terdaftar pada PAUD, TK/RA, SD/MI, SMP/MTs, SMA/MA, atau sederajat
- b) Nasabah berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP pada saat pembukaan rekening.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB

Dalam cara memasarkan produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) iB pada Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta, strategi pemasaran yang digunakan sebagai berikut :

#### 1. Promosi Melalui CS (*Customer Service*)



Strategi ini dengan cara melakukan promosi produk melalui metode *cross selling* yang dilakukan oleh *costumer service*. Yaitu suatu konsep penjualan dengan cara memanfaatkan penjualan produk pertama dengan memasukan penawaran produk lainnya kepada calon nasabah.

## 2. Promosi Melalui Kerjasama Instansi

Strategi pemasaran produk melalui kerjasama instansi, sebagai contoh Bank Syariah Bukopin bekerjasama dengan salah satu SD di Yogyakarta. Yaitu dengan cara *Open Table* pada sekolah agar para murid mengetahui produk Tabungan SimPel, *Open Table* dilakukan pada saat jam istirahat murid. Tugas *marketing* memberikan sosialisasi kepada para murid atau kepada wali murid seputar produk Tabungan SimPel. Kemudahan Memberikan *feedback* untuk sekolah, seperti fasilitas *payroll* untuk membayar gaji guru dan pembayaran SPP murid langsung menggunakan *software* Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.

## 3. Promosi melalui Brosur

Strategi pemasaran ini dengan cara menggunakan brosur yang diletakan pada etalase bank dekat pintu masuk sehingga nasabah dapat melihat brosur tersebut dan diletakkan juga di meja CS (*Costumer Service*). Dan *marketing* membagikan brosur tersebut ke sekolah yang sudah menjadi target pemasaran.

## 4. Promosi melalui iklan

Promosi melalui media iklan seperti memasang banner/spanduk di tempat lokasi-loksi strategis atau ditempatkan di sekolah-sekolah yang sudah bekerjasama dengan bank, dengan dipasangnya banner/spanduk di lokasi tersebut dapat membuat masyarakat mengetahui tentang produk tabungan SimPel tersebut.

#### 5. Promosi melalui *Website*

Promosi melalui *website* <https://www.syariahbukopin.co.id> yang dapat memberikan informasi yang lengkap kepada masyarakat tentang produk SimPel sehingga mempermudah pemasaran produk tersebut.

Adapun ditemui beberapa kendala saat proses pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (simPel) iB diantaranya sebagai berikut:

#### 1. Kurangnya Edukasi

Kendala yang sering dihadapi oleh para marketing yaitu belum tersampainya wawasan orang tua calon nasabah tentang pentingnya menabung sejak dini terutama pada masyarakat yang berada cukup jauh dari kota, sehingga tugas marketing harus mengedukasi terlebih dahulu tentang pentingnya budaya menabung sejak dini.

#### 2. Persaingan dengan Bank Lain

Tabungan SimPel merupakan program dimana setiap bank memiliki produk tersebut, biasanya ada pihak sekolah yang sudah mewajibkan para muridnya untuk membuka rekening dan bekerjasama dengan bank lain.

Dari 5 (lima) strategi diatas dapat digolongkan menjadi beberapa strategi yang sulit dilakukan, paling mudah dilakukan kemudian strategi yang dapat menambah jumlah nasabah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang sulit dilakukan

a) Kerjasama instansi

Strategi pemasaran melalui kerjasama instansi sulit untuk dilakukan dikarenakan banyak sekolah yang sudah bekerjasama dengan bank lain dengan produk yang sama.

b) Pemasaran melalui brosur

Strategi pemasaran menggunakan brosur sulit dilakukan karena pada saat pemasaran menggunakan brosur banyak yang menolak menerima brosur tersebut terutama saat dilakukan bukan pada lingkungan sekolah.

2. Strategi pemasaran yang mudah dilakukan

a) Pemasaran melalui CS (*Costumer Service*)

Strategi pemasaran melalui CS (*Costumer Service*) mudah untuk dilakukan dengan menggunakan metode *cross selling* yaitu teknik menjual produk dengan cara menawarkan produk-produk yang lain, pada saat calon nasabah sedang membeli sebuah produk.

b) Pemasaran melalui iklan

Strategi pemasaran melalui iklan mudah dilakukan dengan cara memasang benner/spanduk di tempat-tempat tertentu sehingga mempermudah masyarakat mengetahui produk tersebut.

3. Strategi pemasaran yang menambah jumlah nasabah terbanyak

a) Kerja sama instansi

Jika marketing dapat menjalin kerjasama dengan sekolah maka akan mendapatkan banyak jumlah nasabah dari sekolah tersebut dikarenakan produk yang ditawarkan sangat cocok untuk murid sekolah yang bisa memberikan dampak kepada murid seperti mampu mengelola keuangan sejak dini dan meningkatkan kegemaran murid untuk menabung.