

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADIAH**

**DI BANK SYARIAH MANDIRI KK UII YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**



**Disusun Oleh:**

**Syihabudin**

**15213004**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADIAH**

**DI BANK SYARIAH MANDIRI KK UII YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat**

**Menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**Disusun Oleh:**

**Syihabudin**

**15213004**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2020**

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN *WADIAH*

DI BANK SYARIAH MANDIRI KK UII YOGYAKARTA



Disusun Oleh:

Nama : Syihabudin  
No. Mahasiswa : 15213004  
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing*

Pada tanggal: 31 Desember 2019

Dosen Pembimbing



(Dityawarman El Aiyubbi, S.E., M.E.K.)

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang sebagai Tugas Akhir ini 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 sanksi hukuman apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 31 Desember 2019

Penulis



Syihabudin

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat bagi Allah SWT. Sholawat serta salam yang senantiasa tercurah kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, karena atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah* Di Bank Syariah Mandiri KK Universitas Islam Indonesia Yogyakarta”.

Terselesaikannya laporan magang ini tentunya tidak lepas dari bantuan banyak pihak, sehingga dalam kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya bagi seluruh pihak yang telah memberikan bantuan moril maupun materil sehingga dapat terselesaikannya laporan magang ini. Terutama kepada:

1. Allah SWT. Yang telah memberikan rahmat dan karunianya.
2. Kepada orang tua dan saudara yang telah banyak memberikan dukungan dan semangat.
3. Ibu Diana Wijayanti, Dra. M.Si selaku Ketua Prodi Perbankan dan Keuangan Program D3 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan arahan dan bimbingan selama perkuliahan.
5. Dityawarman El Aiyubbi, S.E., M.E.K. yang selalu meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan yang sangat berguna dalam penyelesaian laporan magang ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah membekali ilmu pengetahuan.
7. Bapak Heriyanto selaku Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII yang telah memberikan kesempatan dan tempat magang.
8. Semua staf dan karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII yang telah banyak membantu dalam kegiatan magang.

Penulis menyadari sepenuhnya atas kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik serta saran yang membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Namun demikian, karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bagi seluruh pihak-pihak yang membutuhkan.

Penulis



Syihabudin

## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>LAPORANG MAGANG .....</b>                     | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>                   | <b>i</b>    |
| <b>PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN .....</b>        | <b>ii</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                       | <b>iii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                           | <b>v</b>    |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                        | <b>vii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                        | <b>viii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                    | <b>i</b>    |
| 1.1    Dasar Pemikiran.....                      | 1           |
| 1.2    Tujuan Magang.....                        | 5           |
| 1.3    Target Magang.....                        | 5           |
| 1.4    Bidang Magang.....                        | 5           |
| 1.5    Lokasi Magang .....                       | 5           |
| 1.6    Jadwal Magang .....                       | 6           |
| 1.7    Sistematika Penulisan Laporan Magang..... | 6           |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>               | <b>8</b>    |
| 2.1    Perbankan.....                            | 8           |
| 2.1.1    Pengertian Bank .....                   | 8           |
| 2.1.2    Pengertian Bank Syariah.....            | 8           |
| 2.1.3    Prinsip Operasional Bank Syariah .....  | 9           |
| 2.1.4    Produk Pendanaan Bank Syariah.....      | 10          |
| 2.2    Strategi Pemasaran.....                   | 12          |
| 2.2.1    Pengertian Strategi .....               | 12          |
| 2.2.2    Pengertian Pemasaran .....              | 13          |

|                                |   |           |
|--------------------------------|---|-----------|
| 2.2.3                          | Bauran Pemasaran.....   | 13        |
| 2.3                            | Tabungan <i>Wadiah</i> .....                                    | 16        |
| 2.3.1                          | Pengertian Tabungan .....                                       | 16        |
| 2.3.2                          | Pengertian <i>Wadiah</i> .....                                  | 17        |
| 2.3.3                          | Tabungan <i>Wadiah</i> .....                                    | 18        |
| 2.3.4                          | Landasan Syariah.....   | 19        |
| 2.3.5                          | Macam-Macam <i>Wadiah</i> .....                                 | 20        |
| <b>BAB III DATA UMUM .....</b> |   | <b>22</b> |
| 3.1                            | Data Umum.....  | 22        |
| 3.1.1                          | Sejarah Bank Syariah Mandiri.....                               | 22        |
| 3.1.2                          | Profil Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta .....     | 23        |
| 3.1.3                          | Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri .....                        | 23        |
| 3.1.4                          | Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta..... | 24        |
| 3.1.5                          | Produk dan layanan jasa Bank Syariah Mandiri.....               | 25        |
| 3.2                            | Data Khusus .....   | 29        |
| 3.2.1                          | Produk Tabungan <i>Wadiah</i> di Bank Syariah Mandiri.....      | 29        |
| 3.2.2                          | Strategi Pemasaran Produk Tabungan <i>Wadiah</i> .....          | 33        |
| <b>BAB IV PENUTUP .....</b>    |   | <b>38</b> |
| 4.1                            | Kesimpulan .....  | 38        |
| 4.2                            | Saran .....   | 39        |

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN



## DAFTAR TABEL

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Tabel 1.1 Jadwal Magang..... | 6 |
|------------------------------|---|

## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 1.1 Skema Dari <i>Wadi'ah yad Amanah</i> .....                       | 20 |
| Gambar 2.1 Skema Dari <i>Wadi'ah yad Dhamanah</i> .....                     | 21 |
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta ..... | 24 |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran**

Perbankan adalah suatu lembaga yang dapat mendapat izin untuk mengarahkan dana masyarakat berupa pinjaman sehingga berfungsi sebagai perantara nasabah penyimpanan dana dan pemakai akhir. Bank juga termasuk lembaga jasa karena produknya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat selain itu bank juga lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dalam menempatkan dana secara umum. Perbankan syariah modern mulai muncul di sejumlah negara Islam sebagai alternatif terhadap bank yang berbasis bunga. Bunga secara *fiqih* dikategorikan sebagai riba yang hukumnya haram.

Perbankan dan keuangan Islam diterjemahkan sebagai lembaga keuangan yang memiliki kecocokan dengan etos dan sistem nilai Islam. Perbankan islam dalam pengertian umumnya bukan hanya untuk menghindari bunga berdasarkan transaksi, tetapi juga untuk menghindari *Gharar* (penipuan), serta larangan-larangan yang terdapat di dalam Syariah Islam dan beberapa praktik yang tidak sesuai dengan etika dan untuk berpartisipasi di dalam pencapaian tujuan serta ekonomi Islam. Perbankan syariah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai *Islamic Banking*. Peristilahan dengan menggunakan kata *Islamic* tidak dapat dilepaskan dari asal-usul sistem perbankan syariah itu sendiri. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya

mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dijalankan sesuai dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam (Veithzal Rivai, 2012).

Bank sebagai lembaga keuangan yang bertindak sebagai intermediasi pada lalu lintas perekonomian dan menawarkan jasa juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya agar dapat merebut nasabah dan pangsa pasar yang lebih luas. Bank dapat dikatakan berhasil dilihat dalam cara bank tersebut memasarkan produknya, kemampuan bank tersebut dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan usaha dalam mengelola dana-dananya serta menawarkan beberapa fasilitas dan jasa dengan berbagai keuntungan dan kemudahan. Untuk mempertahankan kepercayaan pasar terhadap bank maka dalam pemasaran produk dan jasa bank harus disampaikan apa adanya sehingga nasabah atau pasar tidak merasa tertipu oleh janji-janji atau angan-angan yang tidak sesuai dari keadaan produk maupun jasa perbankan (Antonio, 2001:25).

Lembaga keuangan syari'ah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam menawarkan produknya, antara lembaga-lembaga keuangan syari'ah diperlukan adanya strategi dalam memasarkan masing-masing lembaga keuangan tersebut. Hal ini dilakukan agar produk yang ditawarkan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh sebagian besar masyarakat. Disamping itu, strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian strategi pemasaran harus dapat memberikan gambaran yang jelas

dan terarah tentang apa yang dilakukan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa sasaran pasar. Strategi merupakan serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah pemasaran harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Sedangkan strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan (Assauri, 2011:168)

Dari banyaknya bank-bank syariah yang berkembang pada saat ini. Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat, salah satunya BSM KK UII Yogyakarta yang juga mempunyai strategi-strategi pemasaran pada setiap produk-produk yang ditawarkan, hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan tertarik untuk mengambil manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Terdapat bermacam-macam jenis tabungan di BSM yaitu Tabungan BSM, Tabungan Berencana, Tabungan BSM Wadi'ah, Tabungan Mabror, Tabungan Dollar, Tabungan Investa Cendekia, TabunganKu, Tabungan Sempel IB, misalnya tabungan yang menggunakan prinsip wadi'ah adalah Tabungan BSM Wadi'ah, TabunganKu, Tabungan Sempel IB, dan Tabungan Dollar yang memungkinkan investasi sesuai syariah sekaligus memperoleh kemudahan mengelola dana selayaknya tabungan. Tabungan *wadi'ah*, Bank Syariah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*.

Jenis *wadi'ah yad adh-dhamanah* ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b. Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.
- c. Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu giro dan tabungan.
- d. Bank konvensional memberikan jasa giro sebagai imbalan yang dihitung berdasarkan presentase yang telah ditetapkan. Adapun pada bank syariah, pemberian bonus (semacam jasa giro) tidak boleh disebutkan dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, tapi benar-benar pemberian sepihak sebagai tanda terima kasih dari pihak bank.
- e. Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan manajemen bank syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini penekannya adalah titipan.
- f. Produk tabungan juga dapat menggunakan akad *wadi'ah* karena pada prinsipnya tabungan mirip dengan giro, yaitu simpanan yang bisa diambil setiap saat (Antonio, 2001:149).

Berdasarkan dasar pemikiran yang telah ditulis, maka laporan magang ini mengambil judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah Di Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta”**

## **1.2 Tujuan Magang**

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang di Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta ini adalah:

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

## **1.3 Target Magang**

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta:

1. Dapat mengetahui produk Tabungan *Wadiah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.
2. Dapat mengetahui penerapan strategi pemasaran produk Tabungan *Wadiah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Kas Yogyakarta.

## **1.4 Bidang Magang**

Kegiatan magang dilaksanakan pada bidang yang berkaitan dengan nasabah yakni bagian *marketing funding* yang memiliki tugas memperkenalkan, mempromosikan serta memasarkan produk bank kepada calon nasabah.

## **1.5 Lokasi Magang**

Alamat magang bertempat pada Bank Syariah Mandiri KK Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Krawitan, Umbulmartani, Ngemplak, Sleman *Regency*, *Special Region of Yogyakarta* 55584.

### 1.6 Jadwal Magang

Berikut ini adalah jadwal waktu pelaksanaan magang yang dilakukan dimulai pada tanggal 24 September sampai dengan 24 Oktober.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

| NO | Kegiatan                     | Bulan     |         |          |          |
|----|------------------------------|-----------|---------|----------|----------|
|    |                              | September | Oktober | November | Desember |
| 1  | Persiapan Magang             |           |         |          |          |
| 2  | Pelaksanaan Magang           |           |         |          |          |
| 3  | Peyusunan Laporan Magang     |           |         |          |          |
| 4  | Bimbingan Penyusunan Laporan |           |         |          |          |

### 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

#### BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menerangkan tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

#### BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menguraikan berbagai teori yang akan digunakan untuk memecahkan masalah dan berisi tentang pengertian bank, tentang bank syariah, prinsip operasional bank syariah, produk pendanaan pada bank syariah, pengertian



strategi, pengertian pemasaran, bauran pemasaran, pengertian tabungan, pengertian *wadiah*, pengertian tabungan *wadiah*, landasan syariah, dan macam-macam *wadiah*.

### BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Pada bab ini merupakan bab yang terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan profil tempat magang dan data khusus menjelaskan analisis mengenai data yang berhubungan dengan judul laporan.

### BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi kesimpulan akhir dari pengamatan dan penjabaran sebelumnya dan keluaran yang dihasilkan adalah rekomendasi/saran kebijakan terhadap masalah yang terdapat di perusahaan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Perbankan**

##### **2.1.1 Pengertian Bank**

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang berperan penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

##### **2.1.2 Pengertian Bank Syariah**

Sebagaimana halnya dengan bank konvensional, bank syariah juga mempunyai peran sebagai lembaga perantara (intermediary) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (surplus unit) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (deficit unit). Bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan

yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-qur'an dan Hadits Nabi SAW. Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dan menanggung resiko usaha serta berbagi hasil usaha antara *shahibul mal* (pemilik dana) yang menyimpan uangnya di lembaga selaku pengelola dana (mudharib), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha (Machmud dan Rukmana, 2010).

### 2.1.3 Prinsip Operasional Bank Syariah

Kegiatan bank syariah harus menganut prinsip berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist, menurut YUSDANI (2005:5) bank syariah menggunakan prinsip sebagai berikut:

#### 1. Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan adalah salah satu cara untuk mengimplementasikan pemberian hadiah yang mana atas dasar bagi hasil atau margin laba yang didapatkan dan kerugian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah.

#### 2. Prinsip Kesederajatan

Bank syariah merupakan suatu lembaga yang menempatkan posisi yang sama sederajat antara bank, nasabah dan pengguna dana lainnya. Hal ini tercermin dari hak, kewajiban, risiko dan keuntungan yang berimbang antara bank, nasabah dan pengguna dana lainnya.

#### 3. Prinsip Ketentraman

Produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip dan kaidah muamalah Islam, diantaranya tidak unsur *riba*, serta penerapan zakat harta.

#### 2.1.4 Produk Pendanaan Pada Bank Syariah

Pada umumnya setiap bank baik Bank Konvensional maupun Bank Syariah selalu memiliki produk pendanaan yang sama, hanya saja yang membedakan pada sistemnya yakni sistem bunga pada Bank Konvensional dan sistem bagi hasil pada Bank Syariah (Ismail, 2011:29). Berikut produk umum pendanaan pada Bank Syariah disertai dengan akadnya:

##### 1. Tabungan

Tabungan merupakan produk yang berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*). Bank syariah memiliki dua akad tersendiri untuk tabungan, yaitu tabungan dengan menggunakan akad *wadi'ah* dan tabungan dengan menggunakan akad *mudharabah*. Tabungan *wadi'ah* hampir sama dengan giro *wadi'ah*, hanya saja tabungan *wadi'ah* tidak sefleksibel dengan giro *wadi'ah* karena dalam penarikannya tabungan *wadi'ah* tidak dapat menggunakan cek ataupun bilyet giro. Selain akad *wadi'ah*, bank syariah juga memiliki tabungan dengan akad *mudharabah*. Menurut Ascarya (2007:60), *mudharabah* adalah prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk diusahakan dimana keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan dan jika ada kerugian yang bukan atas kelalaian bank, maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh nasabah selaku pemilik dana, dan apabila ada kerugian yang disebabkan oleh bank maka bank yang bertanggungjawab sepenuhnya. Bank Syariah sewaktu-waktu boleh memberikan bonus kepada

nasabah yang menggunakan tabungan dengan akad *wadi'ah* selama tidak diperjanjikan di awal, dan bank syariah akan memberikan bagi hasil untuk nasabah yang menggunakan tabungan dengan akad *mudharabah* di mana bagi hasil tersebut telah disepakati di awal perjanjian.

## 2. Giro

Bank syariah memiliki produk berupa giro yang menggunakan akad *wadi'ah*. Menurut Ascarya (2007:113), giro *wadi'ah* merupakan produk bank syariah berupa simpanan nasabah dalam bentuk rekening giro untuk kemudahan dalam pemakaiannya.

Bank dapat memberikan bonus kepada nasabah ataupun tidak memberikan bonus. Hal ini karena ketika bank memberikan bonus kepada nasabah artinya bank menggunakan dana nasabah untuk tujuan produktif yang menghasilkan keuntungan, dan ketika bank tidak memberikan bonus kepada nasabah karena bank menganggap dana nasabah adalah sebuah titipan untuk dijaga.

## 3. Deposito

Bank syariah menerima simpanan deposito berjangka ke dalam rekening yang sering disebut investasi tidak terikat dengan prinsip *mudharabah al muthlaqah*. Banyak nasabah yang menggunakan deposito lebih mencari keuntungan daripada untuk mengamankan dananya. Dalam *mudharabah al muthlaqah*, bank mempunyai kebebasan dalam pengelolaan investasinya. Jangka waktu investasi disepakati bersama di awal perjanjian. Jika bank mendapatkan keuntungan maka akan dibagi sesuai kesepakatan di awal perjanjian, tetapi jika bank mengalami

kerugian yang disebabkan bukan karena kelalaian bank, maka kerugian tersebut ditanggung oleh nasabah. Nasabah bisa melakukan penarikan dananya setelah melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak bank. Selain menawarkan investasi tidak terikat, Bank Syariah juga menawarkan investasi khusus. Investasi khusus ditujukan untuk nasabah yang ingin menginvestasikan dananya ke proyek yang disukainya yang dilaksanakan oleh Bank dengan prinsip *mudharabah al-muqayyadah*. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama di awal perjanjian dan hasilnya langsung berkaitan dengan keberhasilan proyek yang dipilih.

## **2.2 Strategi Pemasaran**

### **2.2.1 Pengertian Strategi**

Strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan tertentu. Kata “strategi” berasal dari kata “*stratego*” dalam bahasa Yunani, yang merupakan gabungan dari kata “*stratos*” yang berarti tentara, dan “*ag*” berarti pemimpin. Dengan demikian strategi dapat diartikan sebagai seni dari pejendral atau pemimpin.

Menurut (Kotler dan Keller, 2009) strategi adalah suatu rencana permainan untuk mencapainya. Setiap bisnis harus merancang strategi untuk mencapai tujuannya, yang terdiri dari strategi pemasaran dan strategi teknologi serta strategi penetapan sumber yang cocok.

Dari pendapat ahli mengenai pengertian strategi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan atau

organisasi lainnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut dan untuk menghadapi tantangan yang muncul dalam rangka mencapai tujuan tersebut.

### 2.2.2 Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak bagi suatu perusahaan yang sangat mendukung keberlanjutannya. Sukses atau tidaknya sebuah perusahaan tergantung dari segi pemasarannya. Jika pemasaran itu dapat menarik konsumen maka perusahaan tersebut akan mendapatkan profit (laba), dan begitu pula sebaliknya suatu perusahaan akan mengalami kerugian jika pemasarannya tidak berjalan dengan baik.

Menurut Kotler dan Keller (2009), pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.

Pemasaran adalah merupakan suatu sistem keseluruhan dari berbagai kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial (William, 1996:7).

### 2.2.3 Bauran Pemasaran

Di dalam ruang lingkup pemasaran terdapat apa yang dinamakan dengan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran merupakan serangkaian variabel pemasaran yang harus dikuasai dan dipahami oleh perusahaan untuk dapat

mencapai tujuan perusahaan. Menurut Kotler (2002:18) Bauran Pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah suatu perangkat yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan terhadap produknya dan perangkat-perangkat tersebut akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran bagi perusahaan serta semua ini ditujukan untuk memberi kepuasan kepada konsumen. Bauran pemasaran itu sendiri terdiri dari empat elemen, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/lokasi) dan *promotion* (promosi) menurut Kotler dan Amstrong (2007:52) tersebut:

Elemen bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yakni:

1. Produk (*product*)

Merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh seseorang atau lembaga untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar. Keberadaan produk dapat dikatakan sebagai titik sentral dari kegiatan marketing, karena semua kegiatan dari unsur-unsur bauran pemasaran lainnya berawal dan berpatokan dari produk yang dihasilkan. Pengenalan secara mendalam terhadap keberadaan suatu produk yang dihasilkan dapat dilihat dari bauran produk (*product mix*) yang unsur-unsurnya terdiri dari keanekaragaman produk, kualitas, desain, ciri-ciri atau bentuk produk, merek dagang, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan atau garansi, dan pengembalian. Oleh karena itu, produk dalam arti menyeluruh harus memperhatikan dan mempertimbangkan keselarasan unsur-unsur dari bauran



produk tersebut agar apa yang diterima oleh konsumen sudah merupakan keseluruhan dari usaha untuk memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen.

2. *Price* (harga)

Merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa guna memenuhi kebutuhan dan keinginan yang belum terpuaskan. Harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan bersifat paling fleksibel.

3. *Place* (tempat/lokasi)

Menunjukkan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh produsen untuk menjadikan suatu produk yang dihasilkan dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen pada waktu dan tempat yang tepat dimanapun konsumen berada. Oleh karena itu, dalam penetapan saluran distribusi, produsen hendaknya memperhatikan unsur-unsur yang terkait dalam bauran distribusi yang terdiri dari sistem saluran, daya jangkau, lokasi, persediaan, dan transportasi.

4. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan salah satu faktor paling penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Menurut Alma (2004:179), promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Promosi mencakup

promosi penjualan, periklanan, *personal selling*, *sales promotion*, *word of mouth*, dan *publicity*.

## **2.3 Tabungan *Wadiah***

### **2.3.1 Pengertian Tabungan**

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu (Kasmir, 2013:69). Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat antara bank dengan nasabah. Misalnya dalam hal frekuensi penarikan, apakah dua kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat, yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya antara bank dengan nasabah. Kemudian dalam hal sarana atau alat penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya yaitu bank dan penabung. Alat-alat yang digunakan adalah sebagai berikut: (Kasmir, 2013:70).

#### **1. Buku Tabungan**

Yaitu buku dipegang nasabah, dimana berisi catatan saldo tabungan, penarikan, penyetoran dan pembebanan, pembebanan yang mungkin terjadi. Buku ini digunakan pada saat penarikan sehingga dapat langsung mengurangi saldo yang ada di buku tabungan tersebut.

#### **2. Slip Penarikan**

Yaitu formulir penarikan dimana nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang serta tanda tangan nasabah untuk menarik sejumlah uang, slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

### 3. Kwitansi

Merupakan bukti penarikan yang dikeluarkan oleh bank fungsinya sama dengan slip penarikan, dimana tertulis nama penarik, nomor penarik, jumlah uang, dan tanda tangan penarik. Alat ini juga dapat digunakan secara bersamaan dengan buku tabungan.

### 4. Kartu yang dibuat dari plastik

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungannya, baik bank ataupun mesin *Automated Teller Machine* (ATM), bagi bank yang menyediakan penarikan ini.

#### 2.3.2 Pengertian *Wadiah*

Menurut Karim (2010), *wadiah* merupakan titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Sedangkan menurut Kasmir (2014), *wadiah* merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Akad *wadiah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. Titipan murni adalah surat berharga seperti uang, barang, dokumen surat berharga. Bank sebagai penerima titipan dapat mengenakan biaya penitipan tersebut atas jasa dalam menjaga barang atau uang titipan.

### 2.3.3 Tabungan *Wadiah*

Tabungan *wadiah* adalah simpanan atau tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan kapanpun sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan bank syariah biasanya menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*, dalam hal ini nasabah bertindak sebagai pemilik dana atau penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk mengelola dan memanfaatkan barang atau dana yang dititipkannya tersebut dan bank syariah sendiri bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang yang disertai hak untuk memanfaatkan dana atau barang tersebut (Karim, 2011:345).

Bank syariah yang telah diberi hak untuk mengelola dana tersebut maka bank syariah mempunyai konsekuensi yaitu bank bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan tersebut serta harus mengembalikannya kapan saja pemilik ingin mengambilnya. Disisi lain bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut. Karena *wadi'ah yad adh-dhamanah* mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, maka antara nasabah dan bank tidak boleh menjanjikan untuk membagi hasil keuntungan harta tersebut. Tetapi bank diperkenankan untuk memberikan bonus kepada pemilik harta titipan asalkan tidak dijanjikan diawal. Karena pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah yang bersifat sukarela.

Dari pembahasan diatas, dapat disimpulkan beberapa ketentuan umum tentang tabungan *wadiah* sebagai berikut:

1. Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai dengan kehendak pemilik hartanya.
2. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan dana menjadi milik bank, sedangkan nasabah itu sendiri tidak dijanjikan imbalan dan juga tidak menanggung kerugian.
3. Bank dibolehkan memberikan bonus kepada nasabah sebagai tanda insentif asalkan tidak dijanjikan diawal (Karim, 2011:346).

#### 2.3.4 Landasan Syari'ah

##### a. Al-Quran

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

*Sesungguhnya allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat (QS.An-Nisa[4]:58).*

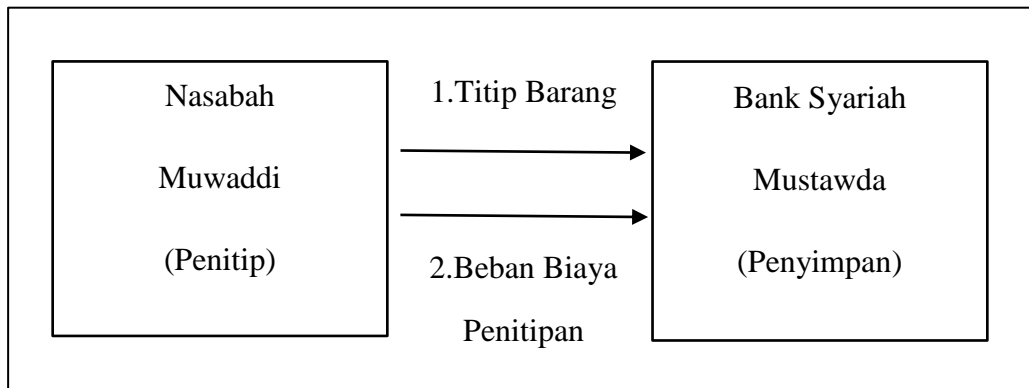
##### b. Hadist

أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَىٰ مَنِ اتَّمَنَّاكَ، وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

*Tunaikanlah amanat itu kepada orang yang memberi amanat kepadamu dan janganlah kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu (HR. Abu Daud dan Al Tirmidzi).*

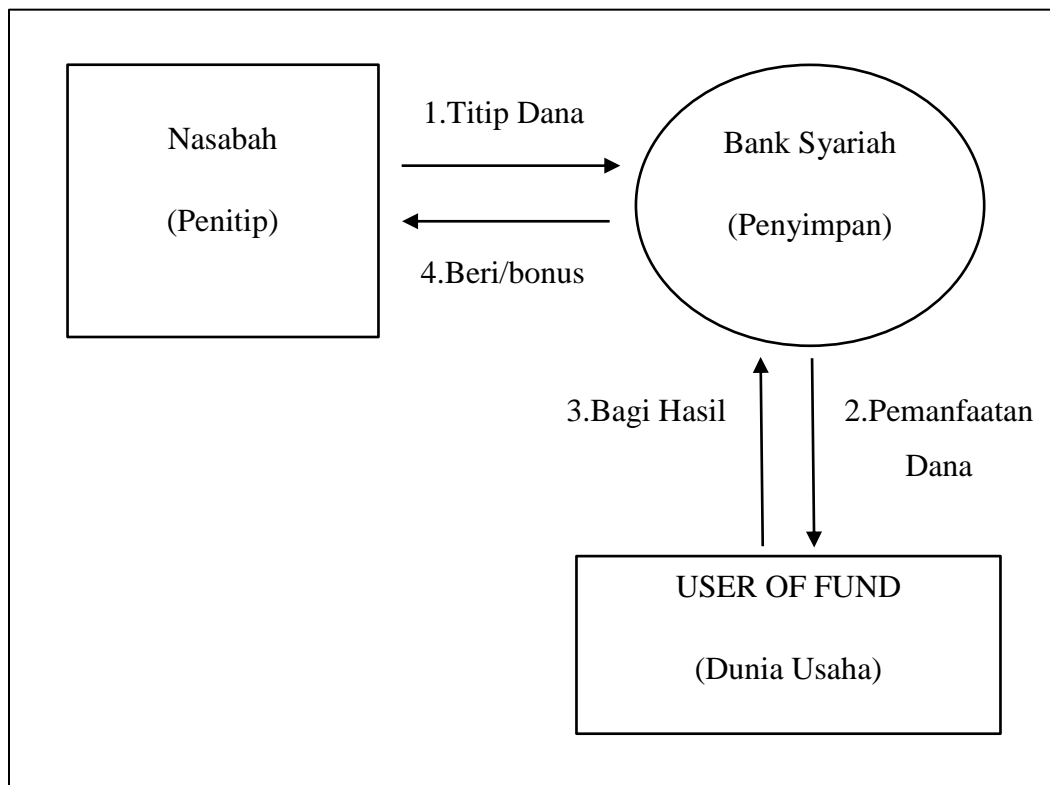
### 2.3.5 Macam-macam *Wadiah*

1. *Wadi'ah yad Amanah* yaitu barang yang dititipkan sama sekali tidak boleh digunakan oleh pihak yang menerima titipan, sehingga dengan demikian pihak yang menerima titipan tidak bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang yang dititipkan. Penerima titipan hanya punya kewajiban mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan secara apa adanya (Trisandini dan Abd Shomad, 2013:37).



Gambar: 1.1 Skema dari *Wadi'ah yad Amanah*

2. *Wadi'ah yad Dhamanah* adalah titipan terhadap barang yang dapat dipergunakan atau dimanfaatkan oleh penerima titipan. Sehingga pihak penerima titipan bertanggung jawab terhadap risiko yang menimpa barang sebagai akibat dari penggunaan atas suatu barang, seperti risiko kerusakan dan sebagainya. Tentu saja penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan pada saat diminta oleh pihak yang menitipkan (Trisandini dan Abd Shomad, 2013:37).



Gambar: 2.1 Skema dari *Wadi'ah yad dhamanah*

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Sejarah Bank Syariah Mandiri**

Pada saat terjadinya krisis moneter pada tahun 1997-1998, pemerintah mengambil keputusan untuk penggabungan (merger) empat bank (Bank Bumi Daya, Bank Exim, Bank Dagang Negara, dan Bapindo) menjadi sebuah bank yang baru yaitu PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999. Kebijakan yang dilakukan tersebut juga meletakkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, sebagai pemilik baru BSB. Untuk lanjutan dari keputusan manajer tersebut, Bank Mandiri melakukan kosolidasi serta membentuk suatu tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bermaksud untuk menyebar luaskan layanan perbankan syariah di perusahaan Bank Mandiri, sebagai tanggapan atas dibentuknya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi kesempatan kepada bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan perbankan syariah melihat dibentuknya UU tersebut merupakan suatu hal yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari konvensional menjadi bank syariah. Karena itu, tim pengembangan perbankan syariah akan mempersiapkan semua sistem dan fasilitasnya, maka kegiatan usaha BSB tersebut berubah fungsi dari bank konvensional menjadi bank yang berdasarkan



prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri yang sudah terdaftar dalam akta notaris: Sujipto, SH, No 23 tanggal 8 september 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melakukan SK Gubernur BI No. 1/24/KEP. BI/1999, 25 Oktober 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.

### 3.1.2 Profil Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta

Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta yang beralamat di Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia FTSP Jl. Kaliurang KM. 14,5 Yogyakarta - 55284. Untuk mendapatkan layanan dapat menghubungi *call center* (0274) 898412 atau bisa melalui website <https://www.mandirisyariah.co.id>

### 3.1.3 Visi dan Misi

1. Visi Bank Syariah Mandiri adalah: “Bank Syariah Terdepan Dan Modern”.
2. Misi Bank Syariah Mandiri antara lain:
  - a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industry 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*.

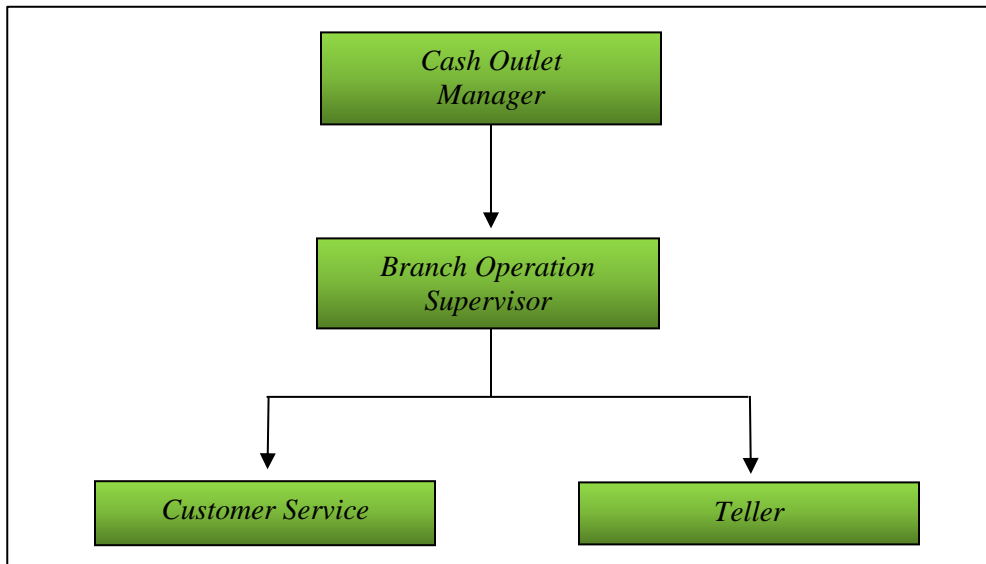
e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

#### 3.1.4 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta

sebagai berikut:



Sumber: Bank Syariah Mandiri Kantor Kas UII Yogyakarta.

Gambar: 3.1 Struktur Organisasi BSM KK UII Yogyakarta.

Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta terdiri dari:

##### 1. *Cash Outlet Manager*

- a. Mengkoordinasi, mengarahkan dan memantau rencana kerja dan anggaran tahunan diwilayah kerja.
- b. Bertanggung jawab atas kerja, baik dari bisnis maupun operasional unit kerja dibawahnya.

- c. Menjaga hubungan baik internal, eksternal, dan *stakeholder* unit kerja dibawahnya.

## 2. *Branch Operation Supervisor*

- a. Menjamin standart kualitas dalam proses transaksi dan administrasi.
- b. Menjamin produktivitas pegawai dalam kegiatan operasional.
- c. Mengelola operasional harian kantor kas.

## 3. *Customer Service*

- a. Melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas *customer service*.
- b. Melakukan fungsi *maintenance* segala jenis tabungan.
- c. Melakukan pelayanan administrasi segala jenis tabungan.
- d. Melakukan penawaran produk kepada nasabah.

## 4. *Teller*

- a. Menerima kas awal hari.
- b. Melayani transaksi nasabah.
- c. Melakukan penyetoran uang ke kas besar (tutup kas).
- d. Melakukan pencetakan laporan akhir hari.
- e. Melakukan penyesuaian fisik uang dengan bukti transaksi.
- f. Melakukan penyetoran uang.
- g. Menyerahkan kas akhir hari beserta bukti transaksi.

### 3.1.5 Produk dan Layanan Jasa Bank Syariah Mandiri

Pada kegiatan operasionalnya, Bank Syariah Mandiri menawarkan berbagai produk dan jasa yang menarik sebagai berikut:

## 1. Produk Tabungan

### a. Tabungan BSM

Produk simpanan yang berupa tabungan dengan menggunakan mata uang rupiah yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

### b. Tabungan Simpel IB

Tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

### c. Tabungan Berencana

Produk simpanan yang berupa tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian dalam pencapaian target dana yang telah ditetapkan dan tabungan yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

### d. Tabungan BSM *Wadi'ah*

Produk tabungan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter Mandiri Syariah.

### e. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka yang berguna untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan bersifat tetap (*installment*) dan sudah dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

### f. Tabungan Dollar

Simpanan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.

g. Tabungan Pensiun

Simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati, produk ini merupakan hasil kerja sama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia, berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

h. TabunganKu

Produk simpan berupa tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

i. Tabungan Mabror

Tabungan guna menunjang dan mempermudah pelaksanaan ibadah haji dan umrah, dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

j. Tabungan Mabror Junior

Tabungan guna menunjang dan mempermudah pelaksanaan ibadah haji dan umrah anak. Tabungan ini sama halnya dengan tabungan mabror, hanya saja tabungan ini khusus untuk usia di bawah 17 tahun, dan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

2. Produk Giro

a. BSM Giro

Produk penghimpunan dana atau sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.

b. BSM Giro Valas

Produk penghimpunan dana dalam bentuk giro dengan menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* dan menggunakan mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi.

3. Produk Deposito

a. BSM Deposito

Produk deposito dalam mata uang rupiah untuk investasi berjangka waktu tertentu yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

b. BSM Deposito Valas

Produk deposito dalam mata uang dollar untuk investasi berjangka waktu tertentu yang menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

4. Jasa Produk dan Layanan Jasa Operasional

a. BSM *Card*: Merupakan alat yang berupa kartu guna mempermudah nasabah melakukan transaksi perbankan melalui mesin ATM ataupun mesin debit EDC (*Electronic Data Capture*).

- b. BSM SMS *Banking*: Merupakan produk layanan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan bagi nasabah dalam berbagai transaksi perbankan.
- c. BSM *Mobile Banking*: Layanan transaksi perbankan melalui *handphone* yang menggunakan koneksi jaringan data guna mempermudah nasabah dalam transaksi sehari-hari.
- d. BSM *Kliring*: Penagihan *warkat* bank lain, dimana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring*.
- e. BSM *Inkaso*: Penagihan *warkat* bank lain, dimana bank tertarik berada di wilayah *kliring* yang berbeda atau diluar negeri.
- f. BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*): Sistem transfer dana bentuk mata uang rupiah yang dilakukan secara online antar peserta per transaksi secara individual.

### **3.2 Data Khusus**

#### **3.2.1 Produk Tabungan *Wadiah* Di Bank Syariah Mandiri**

##### **1. Tabungan BSM *Wadi'ah***

Tabungan BSM *Wadi'ah* adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter Mandiri Syariah, manfaat Tabungan BSM *Wadi'ah* adalah aman dan terjamin dan gratis biaya administrasi bulanan kemudian kemudahan bertransaksi dimanapun dengan menggunakan layanan Mandiri Syariah Mobile dan Internet Banking.

- a. Syarat pembukaan rekening tabungan BSM *Wadiah*
  - 1) Perseorangan: Kartu Identitas KTP dan NPWP.
  - 2) Non-Perorangan Badan Hukum: kartu identitas pengurus, akte pendirian, NPWP, SITU
- b. Penyetoran, pengambilan dan penutupan rekening
  - 1) Minimum setoran awal Rp. 100.000,- (perorangan) dan Rp. 1.000.000,- (non-perorangan).
  - 2) Minimum setoran berikutnya Rp. 10.000,- dan gratis biaya administrasi.
  - 3) Penutupan rekening Tabungan BSM *Wadiah* dikenakan biaya sebesar Rp. 20.000,-.

## 2. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* tabungan ini untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat, manfaat TabunganKu adalah aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* Mandiri Syariah kemudian bonus bulanan diberikan sesuai dengan kebijakan bank.

- a. Syarat pembukaan rekening TabunganKu
  - 1) Kartu Identitas: KTP dan NPWP.
  - 2) Setoran awal minimum Rp. 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp. 80.000,- (dengan ATM).
- b. Ketentuan Umum



- 1) Nasabah pemilik rekening TabunganKu adalah nasabah perorangan.
  - 2) Nasabah adalah Warga Negara Indonesia.
  - 3) Nasabah TabunganKu hanya dibenarkan memiliki 1 rekening di 1 bank.
  - 4) Tidak dibenarkan mendapatkan fasilitas *joint account* “AND” atau “OR”.
  - 5) Bila saldo  $\leq$  Rp. 20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan sebesar sisa saldo.
- c. Penyetoran, pengambilan, dan penutupan rekening
- 1) Setoran awal minimum Rp. 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp. 80.000,- (dengan ATM).
  - 2) Setoran tunai selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
  - 3) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp. 20.000,-
- d. Karakteristik TabunganKu
- 1) Bebas biaya administrasi rekening.
  - 2) Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp. 2.000,- (bila ada).
  - 3) Jumlah minimum penarikan di *counter* sebesar Rp. 100.000,- kecuali pada saat penutupan rekening.
  - 4) Rekening *dormant* (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
    - Biaya penalti Rp. 2.000,- per bulan.
    - Apabila saldo rekening mencapai  $<$  Rp. 20.000, maka rekening akan di tutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.
3. Tabungan Sempel IB

Simpanan Pelajar iB (Simpel iB) merupakan tabungan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini, manfaat Tabungan Simpel IB adalah memberi edukasi keuangan tentang produk tabungan dan layanan perbankan syariah dan mendorong budaya gemar menabung kemudian melatih pengelolaan keuangan sejak dini.

a. Syarat pembukaan rekening tabungan Simpel IB

- 1) Perorangan: Warga Negara Indonesia (WNI) dengan status Siswa PAUD/TK/SD/SMP/SMA/Madrasah (MI, MTS, MA) atau sederajat, yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.
- 2) Non-Perorangan: Warga Negara Indonesia (WNI) dengan status Siswa PAUD/TK/SD/SMP/SMA/Madrasah (MI, MTS, MA) atau sederajat, yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.

b. Penyetoran, pengambilan, dan penutupan rekening

- 1) Setoran awal minimum Rp. 1.000,-
- 2) Setoran berikutnya minimum Rp. 1.000,-
- 3) Biaya administrasi Rp. 0
- 4) Biaya tutup rekening Rp. 1.000,-

4. Tabungan Dollar

Simpanan dalam mata uang dollar (USD) berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap

saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri, manfaat Tabungan Dollar adalah dana (USD) aman dan tersedia setiap saat dan online di seluruh cabang Mandiri Syariah kemudian bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri.

a. Syarat pembukaan rekening tabungan Dollar

- 1) Kartu Identitas: KTP dan NPWP.
- 2) Setoran awal minimum USD 100.

b. Penyetoran, pengambilan, dan penutupan rekening

- 1) Setoran awal minimum USD 100.
- 2) Biaya administrasi USD 0,5 dan dapat mengurangi saldo minimal.
- 3) Biaya tutup rekening USD 5.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah*

Akibat semakin ketatnya persaingan didunia perbankan syariah, maka akan berdampak pada pendapatan atau omset bank syariah itu sendiri. Untuk itu suatu bank syariah dituntut memperluas *market shared*-nya agar tidak kalah dengan bank lain. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha dibutuhkan strategi pemasaran yang efisien dan sesuai, untuk itu pemasaran menjadi suatu hal yang terpenting dalam menjalankan suatu usaha, sehingga tujuan-tujuan dari usaha tersebut dapat tercapai. Pemasaran juga harus didukung oleh kerja sama yang baik dari setiap komponen perusahaan tersebut.

Setiap melakukan kegiatan pemasaran, diperlukan bauran pemasaran atau *marketing mix*. Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa strategi tersendiri dalam melakukan pemasarannya sebagai berikut:

1. Strategi *Product* (produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang memiliki nilai suatu pasar sasaran, dimana kemampuannya memberikan manfaat dan kepuasan.

Produk *wadiah* yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta disini adalah Produk Tabungan BSM *Wadi'ah*, TabunganKu, Tabungan Simpel IB, dan Tabungan Dollar dengan menawarkan kepada masyarakat bahwa menabung dan menyimpan dana itu memiliki banyak manfaat. Misalnya saja apabila kita membutuhkan uang untuk keperluan yang mendadak, kita bisa mengambilnya setiap saat.

2. Strategi *Price* (harga)

Harga juga merupakan aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena harga merupakan salah satu yang menentukan laku tidaknya produk pada perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan. Suatu bank harus menentukan harga dari produknya, tentunya dengan mempertimbangkan keuntungan yang didapat pula. Untuk pembukaan rekening Bank Syariah Mandiri sendiri sudah menetapkan harga yang ringan hanya dengan Rp. 20.000,- kita sudah bisa membuka rekening tabungan.

### 3. Strategi *Place* (tempat)

Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta terletak di lokasi yang sangat strategis yaitu terletak di Kampus Terpadu UII FTSP Jl. Kaliurang KM. 14,5 Yogyakarta. Jalan ini merupakan jalan yang cukup mudah ditempuh dengan kendaraan bermotor ataupun kendaraan-kendaraan lainnya. Bank Syariah Mandiri juga mendesain kantor berkonsep *modern* dan minimalis dari bentuk bangunan yang simpel dan elegan yang membawa suasana nyaman, sehingga ketika nasabah bertransaksi di kantor seperti itu dapat membuatnya lebih nyaman. Selain melakukan transaksi di kantor, *marketing* Bank Syariah Mandiri juga bersedia dengan langsung mendatangi nasabah di rumah atau di tempat mereka berusaha karena nasabah akan merasa diringankan dan diuntungkan serta merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh bank. Selain itu ketika di luar kantor *marketing* bisa lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk banknya kepada calon nasabah.

### 4. Strategi *Promotion* (promosi)

Untuk dapat memberitahukan nasabah tentang produk bank adalah melalui sarana promosi. Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang

ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.

Dalam hal ini promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta dalam memasarkan Tabungan *Wadiah* dengan sebagai berikut:

- a. Periklanan menerapkan iklan melalui media massa yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan *wadi'ah* yaitu, dengan cara memberikan brosur kepada masyarakat atau calon nasabah dan memasang spanduk yang diletakkan di tempat-tempat strategis.
- b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) yaitu promosi yang dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi penjualan yang dilakukan BSM KK UII Yogyakarta dilakukan melalui pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- c. Publisitas (*publicity*) yaitu, bagaimana Bank Syariah Mandiri dalam menjalin hubungan dengan para nasabah atau masyarakat. Salah satu caranya yaitu dengan melalui kegiatan seperti pameran, perlombaan, dan menjadi sponsor kegiatan. Kegiatan publisitas ini diharapkan dapat meningkatkan pamor bank di mata para nasabahnya. Selain itu, tujuan publisitas ini agar nasabah mengenal lebih dekat, dengan begitu nasabah akan selalu mengingat BSM dan diharapkan akan menarik nasabah.

- d. Penjualan pribadi (*personal selling*) yaitu penjualan produk yang dilakukan seluruh pegawai bank. Seperti penjualan yang dilakukan oleh *marketing funding* dan *customer service* yang melakukan *cross selling*, yaitu strategi untuk meningkatkan penjualan produk baru kepada nasabah yang sudah ada dengan cara menawarkan produk lainnya yang berbeda.
- e. Pendekatan *Door to door* oleh *marketing funding* yaitu karyawan yang bertugas khusus dalam memasarkan produk dan jasa dengan kunjungan langsung di lingkungan kampus terpadu UII, salah satunya dengan cara langsung mendatangi dosen, karyawan atau mahasiswa yang ingin menggunakan produk ini, dengan adanya penjualan yang bersifat langsung, calon nasabah lebih mengetahui secara mendalam tentang produk yang dimiliki BSM.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat mengenai strategi pemasaran pada produk Tabungan *Wadiah* di Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk tabungan *wadiah* di Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta ada tiga macam yaitu:
  - a. Tabungan BSM *Wadi'ah* adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter Mandiri Syariah.
  - b. TabunganKu merupakan tabungan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* tabungan ini untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
  - c. Tabungan Sempel IB merupakan tabungan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.



- d. Tabungan Dollar adalah simpanan dalam mata uang dollar (USD) berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.
2. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta dalam pemasaran produk khususnya tabungan *wadiah* adalah dengan mengembangkan *marketing mix* (bauran pemasaran) yang terdiri dari empat unsur yakni strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan isi pembahasan tersebut, maka ada beberapa hal yang bisa disarankan kepada Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta. Saran yang diberikan antara lain:

1. Bank Syariah Mandiri KK UII sebaiknya terus menambah inovasi fitur produk dan fasilitas, khususnya memberikan program-program menguntungkan yang belum terealisasi. Diharapkan BSM bisa mengeluarkan program-program menguntungkan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nasabah sebagai daya tarik nasabah.
2. Selalu tingkatkan kualitas sumber daya manusia yang *profesional* agar tercipta Bank Syariah Mandiri yang terdepan dan *modern*, dengan mengadakan pelatihan-pelatihan kepada semua karyawan. Serta pertahankan prestasi-prestasi yang pernah diraih Bank Syariah Mandiri KK UII Yogyakarta.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gempa Insani Press.
- Ascarya. 2007. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep & Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Karim, Adiwarmanto A. 2011. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pasar. Edisi Milenium*. Jakarta: PT. Prehallindo.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2007. *Dasar-dasar Pemasaran*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: PT. Prehallindo.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Machmud, A. dan Rukmana. 2010. *Bank Syariah*. Jakarta: Erlangga.
- Trisandini, P. Usanti dan Abd. Shomad. 2013. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. Jakarta: Gramedia.
- Veithzal Rivai. 2012. *Islamic Banking and Finance*. Yogyakarta: BPFE.
- Yusdani. 2005. *Perbankan Syariah Berbasis Floating Market*. Millah. Vol. IV, No. 2. Edisi Januari.

## LAMPIRAN

Contoh Lampiran Surat Keterangan Magang di Bank Syariah Mandiri KK UII  
Yogyakarta



### SURAT KETERANGAN

No.21/057-3/229

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 : Syihabudin  
Jurusan : 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 24 September 2019 s.d. 24 Oktober 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, 27 Desember 2019  
PT BANK SYARIAH MANDIRI  
KK Yogyakarta UII

Mohamad Heriyanto  
*Cash Outlet Manager*