

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SUTERA**

***MUDHARABAH BPD DIY SYARIAH***

**Laporan Magang**



**Disusun Oleh :**

**DELLA SARI PRAPANCA**

**17213063**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika**

**Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SUTERA**

***MUDHARABAH BPD DIY SYARIAH***

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia**

**Disusun Oleh:**

**DELLA SARI PRAPANCA**

**17213063**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan  
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SUTERA  
MUDHARABAH BPD DIY SYARIAH**



**Disusun Oleh:**

**Nama** : Della Sari Prapanca  
**No. Mahasiswa** : 17213063  
**Jurusan** : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 30 Juli 2020

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dityawarman El Aiyubbi', written in a cursive style.

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

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 31 Juli 2020



Della Sari Prapanca

## KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya. Tidak lupa shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penyusunan tugas akhir ini yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutera *Mudharabah* BPD DIY Syariah” dapat diselesaikan dengan baik.

Penyusunan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan, tetapi Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikannya. Penyusunan tugas ahir ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada piha-piha yang membantu penyusunan tugas akhir ini:

1. Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia.

2. Kedua orang tua tercinta Bapak Akhmad dan Ibu Sudarsini yang telah membesarkan, mendidik, menyayangi dan selalu memberikan dukungan.
3. Kakak Agung dan adik Amel yang selalu memberikan semangat dalam menulis tugas akhir ini.
4. Dian Haryanto laki-laki yang selalu membantu, memberikan motivasi dan semangat kepada penulis.
5. Seluruh teman-teman seperjuangan yang memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
6. Ibu Diana Wijayanti S.E., M.Si. Selau Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Diploma III Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, S.E., M.E.K. sebagai dosen pembimbing tugas ahir yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan tugas akhir.
8. Ibu Aidha Trisanty, S.E., MM. sebagai dosen pembimbing yang telah membimbing selama menjalani pendidikan yang selalu memberikan nasihat.
9. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, S.E., M.B.A. selaku dosen pembimbing akademik saat perkuliahan yang telah memberikan motivasi dan nasihat.
10. Ibu Nur Ellyanawati ER, S.E., MM. sebagai dosen pembimbing pada saat menjalani pendidikan yang telah memberikan dukungan dan semangat.

11. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen beserta seluruh staff Program Studi Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan pelajaran selama pendidikan.
12. Kepada Bapak Ihsan Muhamad selaku Kepala Cabang Pembantu BPD DIY Syariah yang telah memberikan arahan dan izin kepada penulis untuk magang.
13. Kepada seluruh staff dan karyawan BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII yang telah membimbing dan memberkan ilmunya.

Demikian tugas akhir ini disusun. Semoga Tugas Akhir ini memberikan manfaat untuk semua pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, 31 Juli 2020

Della Sari Prapanca

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar .....	xi
Daftar Lampiran.....	xii
BAB I: PENDAHULUAN .....	1
1.1 Dasar Pemikiran.....	1
1.2 Tujuan Magang .....	4
1.3 Target Magang .....	4
1.4 Bidang Magang .....	4
1.5 Lokasi Magang .....	5
1.6 Jadwal Magang .....	5
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang .....	6
BAB II: LANDASAN TEORI .....	7
2.1 Lembaga Keuangan.....	7
2.1.1 Pengertian Lembaga Keuangan.....	7
2.1.2 Jenis-Jenis Lembaga Keuangan .....	7
2.2 Bank .....	8
2.2.1 Pengertian Bank .....	8

2.2.2 Jenis-Jenis Bank .....	8
2.3 Bank Syariah.....	11
2.3.1 Pengertian Bank Syariah.....	11
2.3.2 Fungsi dan Peran Bank Syariah .....	11
2.3.3 Produk dan Jasa Bank Syariah .....	12
2.4 Produk Penghimpunan Dana .....	17
2.4.1 Tabungan .....	17
2.4.2 Giro.....	19
2.4.3 Deposito.....	21
2.5 Strategi Pemasaran.....	22
2.5.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	22
2.5.2 Fungsi Pemasaran.....	23
2.5.3 Bauran Pemasaran .....	23
2.5.4 Tahapan Pemasaran.....	25
 BAB III: ANALISIS DESKRIPTIF .....	 27
3.1 Data Umum.....	27
3.1.1 Sejarah BPD DIY Syariah .....	27
3.1.2 Struktur Organisasi BPD DIY Syariah.....	28
3.1.3 Produk dan Jasa BPD DIY Syariah.....	29
3.2 Data Khusus.....	34
3.2.1 Tabungan Sutera <i>Mudharabah</i> .....	34
3.2.2 Strategi Pemasaran Tabungan Sutera <i>Mudharabah</i> .....	39
 BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN .....	 43
4.1 Kesimpulan.....	43
4.2 Saran.....	43

Daftar Pustaka

Lampiran

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Jadwal Magang .....	5
Tabel 3.1: Produk dan Jasa BPD DIY Syariah.....	29

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1: Struktur Organisasi BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII.....	28
Gambar 3.2: Mekanisme Pembukaan Tabungan Sutera <i>Mudharabah</i> .....	38

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran**

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Di Indonesia mayoritas penduduknya adalah Islam dan keberadaan bank syariah tentu sangat membantu umat Islam untuk melepaskan diri dari riba. Bank Islam atau bank syariah didirikan pada tahun 1990 oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Saat itu bank syariah pertama yang didirikan di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Pemerintah bersama Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) pada tahun 1998 menyempurnakan UU No. 7/1992 menjadi UU No. 10 Tahun 1998, dalam peraturan tersebut menjelaskan dua sistem perbankan di tanah air (*dual banking system*), yaitu sistem perbankan konvensional dan syariah. Masyarakat perbankan menyambut baik peluang ini, dan semakin banyak berdirinya beberapa Bank Islam lain, yakni Bank IFI, Bank Mega, BRI, Bank Bukopin, BPD Jabar, BPD Aceh dan lain-lain (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

Jika dilihat dari segi operasionalnya bank konvensional dalam mencari keuntungan menetapkan metode bunga sebagai harga, baik untuk produk simpanan seperti giro, tabungan maupun deposito. Selain itu untuk produk

pinjaman (kredit) juga ditentukan berdasar tingkat suku bunga tertentu. Sedangkan bank syariah dalam penentuan harga produknya berdasarkan prinsip syariah yaitu berdasarkan aturan hukum Islam. Dalam pengambilan *margin* (keuntungan) bank syariah menggunakan sistem bagi hasil (*nisbah*) yang sudah disepakati antara pihak bank dan nasabah baik dalam kegiatan menyimpan dana, pembiayaan, dan jasa perbankan lainnya.

Kegiatan utama dari suatu bank adalah menghimpun dana atau *funding*. Salah satu produk penghimpunan dana pada bank syariah ialah produk tabungan *mudharabah*. Tabungan adalah simpanan pihak ketiga kepada bank yang sifatnya fleksibel, memberi keleluasaan, dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat tanpa terikat jangka waktu tertentu (Ikatan Bankir Indonesia, 2018).

*Mudharabah* merupakan perjanjian atas suatu perkongsian yang dilakukan oleh *shahib al'mal* sebagai penyedia dana dan *mudharib* sebagai pengelola usaha. Hasil dari usaha tersebut akan dibagikan sesuai dengan *nisbah* (porsi bagi hasil) yang telah disepakati bersama di awal perjanjian. Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang menggunakan akad *mudharabah* dimana *shahib al'mal* (pemilik dana) memberikan dananya untuk dikelola *mudharib* sesuai porsi bagi hasil (*nisbah*) yang telah disepakati bersama di awal (Wirosa, 2009).

Dengan semakin banyak berdirinya bank syariah, persaingan dalam industri perbankan semakin meningkat. Maka Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah (BPD DIY Syariah) membutuhkan

strategi bersaing untuk memasarkan produk penghimpunan dana BPD DIY Syariah, salah satunya yaitu Tabungan Sutura *Mudharabah*. Sesuai dengan namanya tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Penyimpan atau nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan bank sebagai pengelola dana (*mudharib*). Nasabah yang menyimpan dananya memberi keleluasaan pada bank dan tidak ada batasan bagi bank syariah dalam mengelola dana nasabah yang disimpan. Agar produk sampai kepada tangan konsumen, maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran yang tepat akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan bisnis.

Strategi pemasaran adalah faktor penting bagi perusahaan khususnya industri perbankan. Pemasaran adalah suatu proses sosial, baik individu maupun kelompok untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan target *market*. Agar proses pemasaran dapat berjalan dengan baik, harus disusun strategi pemasaran dengan mempertimbangkan segmen pasar, menentukan target pasar, dan menentukan posisi produk agar target *market* dapat mengenal dan mengetahui ciri khas perusahaan (Ikatan Bankir Indonesia, 2018: 192).

Strategi pemasaran sangatlah penting untuk menjual produk dan jasa perbankan syariah. Dalam hal ini BPD DIY Syariah KCP UII Yogyakarta memiliki strategi dalam menghimpun dana, salah satunya pada produk Tabungan Sutura *Mudharabah*. Berdasarkan uraian di atas pengambilan judul Tugas Akhir (TA) di BPD DIY Syariah ialah **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutura *Mudharabah* BPD DIY Syariah”**.

## **1.2 Tujuan Magang**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka tujuan magang adalah:

1. Mengetahui produk Tabungan Sutera *Mudharabah* BPD DIY Syariah.
2. Mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Sutera *Mudharabah* BPD DIY Syariah.

## **1.3 Target Magang**

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di BPD DIY Syariah KCP UII Yogyakarta, adalah sebagai berikut:

1. Dapat menjelaskan produk Tabungan Sutera *Mudharabah* BPD DIY Syariah.
2. Dapat menjelaskan strategi pemasaran produk Tabungan Sutera *Mudharabah* BPD DIY Syariah KCP UII.

## **1.4 Bidang Magang**

Kegiatan magang pada BPD DIY Syariah KCP UII dalam penyusunan laporan tugas akhir dilakukan pada bidang pemasaran yaitu memasarkan produk atau jasa dari perusahaan yang merupakan tugas utama dari seorang *marketing*.

### 1.5 Lokasi Magang

Nama Perusahaan : BPD DIY Syariah KCP UII  
 Nomor Telepon : 0274-550740  
 Alamat : Jl. Kaliurang km 14,5, Ngemplak, Sleman,  
 Yogyakarta  
 Kode Pos : 55584

### 1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama satu bulan pada tanggal 24 Februari 2020 sampai dengan 24 Maret 2020 di Bank BPD DIY Syariah KCP UII. Jadwal kegiatan penulisan tugas akhir dan pelaksanaan magang dapat dilihat di Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No.	Keterangan	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan Magang																				
2.	Pelaksanaan Magang																				
3.	Bimbingan Dosen																				
4.	Penyusunan Laporan Magang																				
5.	Pelaksanaan Ujian																				

## 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Garis besar dari penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

### BAB I           Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah secara garis besar seperti dasar pemikiran, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

### BAB II           Landasan Teori

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum perbankan dan strategi pemasaran produk Tabungan Sutura *Mudharabah* pada BPD DIY Syariah.

### BAB III          Analisis Deskriptif

Bab ini menjelaskan tentang analisa deskriptif yang berisikan data umum mendeskripsikan tentang BPD DIY Syariah, dan data khusus yang menjelaskan strategi pemasaran produk Tabungan Sutura *Mudharabah* selama magang.

### BAB IV          Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi kesimpulan dan saran dari bab sebelumnya

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Lembaga Keuangan**

##### **2.1.1. Pengertian Lembaga Keuangan**

Lembaga keuangan adalah semua badan usaha yang bergerak di bidang keuangan dimana kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, terutama untuk pembiayaan investasi pembangunan (Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No.792 Tahun 1990).

Semua kegiatan lembaga keuangan berkaitan dengan bidang *financial* dan kegiatan utama lembaga keuangan adalah memberikan fasilitas pembiayaan kepada suatu usaha dan menyimpan uang yang belum digunakan oleh para nasabah.

##### **2.1.2. Jenis-Jenis Lembaga Keuangan**

Terdapat dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank (Kasmir, 2014:3).

###### **1. Lembaga Keuangan Bank**

Lembaga keuangan bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang kekurangan dana (Wiroso, 2009:35). Dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, Perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

## 2. Lembaga Keuangan Non Bank

Lembaga keuangan non bank adalah semua badan bank yang melakukan kegiatan di bidang keuangan. Lembaga keuangan non bank tidak diperkenankan menghimpun dan menyalurkan dana secara langsung kepada masyarakat sehingga lembaga keuangan non bank tidak dapat menerima dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito. Sumber dana lembaga keuangan non bank berasal dari para pemodal. Terdapat beberapa jenis lembaga keuangan bukan bank yang beroperasi di Indonesia seperti pegadaian, asuransi, pasar modal, dana pensiun, modal ventura, dan leasing (Wirosa, 2009:35).

### **2.2. Bank**

#### 2.2.1. Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank merupakan suatu lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Jadi bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

#### 2.2.2. Jenis-Jenis Bank

Menurut Kasmir (2014) dalam bukunya berjudul “Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya” jenis bank terbagi menjadi:

## 1. Dari Segi Fungsinya

### a. Bank Umum

Bank umum melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan/atau berlandaskan prinsip syariah. Bank umum dapat memberikan seluruh jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank umum sering disebut bank komersil (*commercial bank*).

### b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berlandaskan prinsip syariah dan tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Jika dibandingkan dengan bank umum, kegiatan BPR jauh lebih terbatas.

## 2. Dari Segi Kepemilikannya

### a. Bank Milik Pemerintah

Bank yang akta pendirian maupun modalnya dimiliki oleh pemerintah oleh karena itu seluruh keuntungannya dimiliki oleh pemerintah.

### b. Bank Milik Swasta Nasional

Seluruh dan sebagian besar bank ini dimiliki oleh swasta nasional dan akta pendiriannya didirikan oleh swasta.

### c. Bank Milik Koperasi

Seluruh saham bank ini dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi.

d. Bank Milik Asing

Bank ini adalah cabang bank luar negeri, dari swasta asing atau pemerintah asing.

e. Bank Milik Campuran

Saham bank ini merupakan milik pihak asing dan swasta nasional, dan sebagian besar sahamnya dipegang oleh Warga Negara Indonesia.

3. Dari Segi Status

a. Bank Devisa

Bank devisa dapat melakukan transaksi ke luar negeri maupun yang berkaitan dengan mata uang asing, seperti transfer ke luar negeri, inkaso ke luar negeri, *travellers cheque*, pembayaran serta pembukaan *Letter of Credit* dan beberapa transaksi lainnya.

b. Bank Non Devisa

Bank non devisa belum memiliki izin untuk melayani transaksi sebagai bank devisa, oleh karena itu tidak dapat melaksanakan transaksi seperti bank devisa.

4. Dari Segi Cara Menentukan Harga

a. Bank Berdasarkan Prinsip Konvensional

Bank berdasarkan prinsip konvensional menggunakan tingkat suku bunga baik pada produk kredit atau pinjaman dan produk simpanan.

b. Bank Berdasarkan Prinsip Syariah

Pada bank ini semua kegiatannya berlandaskan hukum Islam, seperti perjanjian bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha dan kegiatan perbankan lainnya.

### 2.3. Bank Syariah

#### 2.3.1. Pengertian Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), *universalisme (alamiyah)*, serta tidak mengandung *gharar, maysir, riba, zalim* dan obyek yang haram.

Bank Islam atau Bank Syariah merupakan bank yang beroperasi tanpa bunga serta produk-produknya dikembangkan berlandaskan pada Al Quran dan Hadits Nabi SAW (Muhamad, 2017).

#### 2.3.2. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pasal 4 dijelaskan fungsi bank syariah sebagai berikut:

1. Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
2. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga *baitul mal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak,

sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.

3. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*).
4. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

### 2.3.3. Produk dan Jasa Bank Syariah

Produk bank syariah secara garis besar dikelompokkan menjadi tiga yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana, dan produk jasa bank. Penawaran produk-produk bank tersebut ditawarkan kepada nasabah atau calon nasabah.

#### 1. Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah

Produk penghimpunan dana bank syariah meliputi giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional yang diterapkan untuk menghimpun dana dalam bank syariah ialah:

##### a. Prinsip *Wadiah*

Prinsip *wadiah* digunakan untuk produk giro dan tabungan. *wadiah* ialah titipan baik dari individu atau badan hukum yang wajib dijaga dan dikembalikan sewaktu-waktu saat penyimpan menghendakinya. Terdapat dua jenis *wadiah* yaitu *wadiah yad-amanah* dan *wadiah yad-dhamanah*. *Wadiah yad-amanah* ialah titipan dari penitip yang tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan. Sedangkan *wadiah yad-dhamanah*

ialah titipan yang ditiptkan oleh penitip boleh dimanfaatkan oleh si penerima titipan. Sehingga prinsip *wadiah yad-dhamanah* biasanya diaplikasikan oleh bank syariah untuk produk giro dan tabungan (Wiroso, 2009).

#### b. Prinsip *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah prinsip kerja sama dimana penyimpan bertindak sebagai pemilik modal atau dana dan bank sebagai pengelola dana (Muhamad, 2017:31). Dana yang tersimpan kemudian dikelola oleh bank dan keuntungan dari pengelolaan dana tersebut akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal, dan apabila terjadi kerugian akan ditanggung oleh pemilik dana kecuali atas kelalaian bank maka bank bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Aplikasi *mudharabah* dalam perbankan syariah digunakan pada produk tabungan dan deposito.

## 2. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah

Dana bank syariah yang telah dihimpun kemudian disalurkan dengan pola-pola penyaluran dana. Secara garis besar pola penyaluran dana bank syariah dikelompokkan menjadi beberapa kelompok yaitu:

### A. Prinsip Jual Beli

Menurut Muhamad (2017:29) prinsip jual beli (*ba'i*) dilakukan dengan adanya pengalihan hak kepemilikan barang, keuntungan bank ditetapkan di depan dan termasuk harga dari harga yang dijual. Bentuk-bentuk jenis jual beli dalam pembiayaan yaitu:

1) *Ba'Al-Murabahah*

Transaksi jual beli dimana bank menyebutkan harga asal ditambah keuntungan yang diambil oleh bank dan disepakati bersama dengan nasabah.

2) *Ba'Al-Salam*

Dalam akad *salam* harga barang yang diperjual-belikan dibayar di muka dengan menyebutkan sifat dan harga barang sebelumnya, sedangkan penyerahan barang dilakukan kemudian, karena barang harus diupayakan terlebih dahulu.

3) *Ba'Al-Istishna*

Akad jual beli yang digunakan untuk pemesanan barang dengan kriteria persyaratan yang disepakati oleh *al-mustashni* (pembeli) dan *as-shani* (produsen) yang sekaligus bertindak sebagai penjual.

B. Prinsip Bagi Hasil

Menurut Muhamad (2017:30) dalam prinsip bagi hasil terdapat dua macam produk, yaitu:

1) *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah kerja sama suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan risiko ditanggung secara bersama sesuai kesepakatan (Sudarsono, 2008:67).

## 2) *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah kerja sama dua orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan sejumlah dana kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan. Perbedaan yang mendasar antara *mudharabah* dan *musyarakah* adalah pada *musyarakah* kontribusi atas manajemen dan keuangan dimiliki beberapa orang, sedangkan pada *mudharabah* hanya dimiliki satu orang saja (Muhamad, 2017:30).

## C. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

*Ijarah* merupakan kesepakatan pemindahan hak atas manfaat dari penggunaan suatu barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti adanya pemindahan hak kepemilikan atas barang yang disewa (Muhamad, 2017:30).

Pada akhir sewa bank dapat menjual barang yang disewakannya kepada nasabah atau dikenal dengan *ijarah muntahhiyah bittamlik*. Dengan kesepakatan di awal atas harga sewa dan harga jual (Karim, 2006).

## D. Pembiayaan Dengan Akad Pelengkap

### a. *Al-Hawalah*

*Al-hawalah* merupakan pemindahan tanggung jawab orang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya (Kasmir, 2014:174).

### b. *Ar-Rahn*

*Ar-rah*n merupakan transaksi penahanan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjamannya (Kasmir, 2014:174).

c. *Al-Kafalah*

Jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (Kasmir, 2014:174).

d. *Al-Wakalah*

*Wakalah* atau *wakilah* merupakan pendelegasian atau penyerahan mandat yang dilakukan dari satu pihak ke pihak lain. Pemberian mandat harus dilakukan sesuai dengan kesepakatan si pemberi mandat (Kasmir, 2014:174).

3. Produk Jasa

Peayanan jasa yang diberikan bank syariah kepada nasabah antara lain (Muhamad, 2017:32):

a. Penukaran Valuta Asing (*Sharf*)

Bank syariah memberikan jasa layanan jual beli valuta asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multi currency*). (Muhamad, 2017: 64).

b. *Ijarah* (Sewa)

Layanan *ijarah* dalam jasa perbankan antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*) (Karim: 2006).

## 2.4. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana di bank dapat melalui tiga produk yaitu:

### 2.4.1. Tabungan

Tabungan adalah salah satu produk bank untuk menghimpun dana dari masyarakat yang paling sering digunakan. Tabungan juga merupakan simpanan dalam mata uang rupiah maupun asing, yang penarikannya dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sesuai syarat yang telah disepakati, dan tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* dan atau alat lain yang dipersamakan dengan itu. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tabungan adalah simpanan yang menggunakan akad *wadiah* atau investasi dengan menggunakan akad *mudharabah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai syarat yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* dan atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu.

Dapat disimpulkan bahwa tabungan adalah produk penghimpunan dana yang paling sederhana dan mudah penggunaannya sehingga paling sering digunakan. Selain itu proses pengambilan atau penarikan dana dapat dilakukan kapan saja sesuai dengan dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di bank.

Menurut Kasmir (2014:71) ada beberapa jenis tabungan dalam perbankan, perbedaannya terletak pada fasilitas yang diberikan kepada si penabung. Jenis-jenis yang dimaksud adalah:

### 1. Tabanas

Ada beberapa jenis bentuk tabanas seperti:

- a. Tabanas Umum
- b. Tabanas Pemuda
- c. Tabanas Pelajar
- d. Tabanas Pramuka

### 2. Taska

Yaitu tabungan yang berhubungan dengan asuransi jiwa.

### 3. Tabungan Lainnya

Yaitu tabungan dengan ketentuan sesuai peraturan BI yang dikeluarkan oleh masing-masing bank.

Ada berbagai cara melakukan penarikan menggunakan tabungan, hal ini tergantung bank masing-masing, mau menggunakan sarana yang mereka inginkan. Alat ini dapat digunakan sendiri-sendiri atau bersamaan, alat yang dimaksud adalah:

- a. Buku tabungan
- b. Slip penarikan
- c. Kwitansi
- d. Kartu yang terbuat dari plastik

Dalam perbankan syariah tabungan juga digunakan dan disesuaikan dengan prinsip syariah. Dewan Pengawas Syariah menyatakan dalam fatwanya tabungan yang dibenarkan berdasarkan prinsip *wadiah* dan

*mudharabah*. Berikut yang dimaksud tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah* (Karim, 2006):

#### 1. Tabungan *Wadiah*

Menurut Karim (2006) tabungan *wadiah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadiah* yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya. Biasanya bank menggunakan akad *wadiah dhamanah*, dalam akad ini nasabah bertindak sebagai pihak penitip yang memberikan hak kepada bank sebagai pihak penerima titipan untuk menggunakan barang atau harta titipan. Konsekuensinya bank harus bertanggung jawab atas keutuhan harta atau barang titipan yang dapat diambil sewaktu-waktu sesuai kehendak penitip.

#### 2. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah*, dimana bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana). Bank memiliki kuasa untuk memanfaatkan dan mengembangkan dananya sesuai dengan prinsip syariah, dari pengelolaan dana tersebut bank selanjutnya akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan kesepakatan di awal (Karim, 2006).

#### 2.4.2. Giro

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 giro adalah simpanan yang dapat ditarik sewaktu-waktu dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana pembayaran lainnya atau perintah pemindahbukuan.

Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, giro adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau akad lain yang sesuai dengan prinsip

syariah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana pembayaran lainnya atau perintah pemindahbukuan.

Menurut Karim (2006) giro yang dibenarkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah giro yang menggunakan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*, berikut adalah giro *wadiah* dan giro *mudharabah*:

#### 1. Giro *Wadiah*

Giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadiah*. Bank syariah menerapkan prinsip *wadiah dhamanah* dimana bank bertindak sebagai penerima titipan yang diberikan hak oleh nasabah (penitip) untuk dapat memanfaatkan barang atau harta titipan dan tidak berkewajiban untuk memberikan bagi hasil, tetapi bank boleh memberikan bonus yang tidak dijanjikan di awal (Karim, 2006).

#### 2. Giro *Mudharabah*

Giro yang dijalankan dengan prinsip *mudharabah*. Bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) dan nasabah sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Bank memiliki hak untuk memanfaatkan dan mengembangkan dananya sesuai dengan prinsip syariah. Nantinya hasil dari pengelolaan dana tersebut akan dibagikan oleh bank syariah kepada pemilik dana sesuai dengan kesepakatan awal (Karim, 2006).

Menurut Kasmir (2014: 62) jenis-jenis sarana penarikan untuk menarik dana yang tertanam di rekening giro adalah:

### 1. Cek (*Cheque*)

Cek adalah surat perintah tak bersyarat dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah tersebut untuk membayarkan sejumlah uang kepada pihak yang telah disebutkan di dalamnya atau kepada pemegang cek tersebut.

### 2. *Bilyet* Giro

*Bilyet* giro adalah surat perintah dari nasabah kepada bank untuk memindahkan sejumlah uang dari rekening nasabah kepada pihak penerima yang dikehendaki nasabah, yang disebutkan namanya kepada bank yang sama atau kepada bank yang berbeda.

### 3. Alat Pembayaran Lainnya

Alat pembayaran lainnya merupakan surat perintah yang ditandatangani oleh pemilik rekening giro atau kuasanya untuk membayarkan sejumlah uang kepada pihak lain pada bank yang sama atau bank yang berbeda.

#### 2.4.3. Deposito

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 deposito adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 deposito adalah investadi berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah, dan penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan akad antara nasabah dan bank.

Sedangkan menurut Karim (2006) yang dimaksud deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Pada produk

deposito, bank syariah berperan sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabah sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Bank syariah dapat melakukan berbagai macam usaha yang sesuai dengan prinsip syariah.

Bank pada umumnya memiliki berbagai jenis deposito, menurut Kasmir (2014: 75) jenis-jenis deposito yang ada di Indonesia yaitu:

1. Deposito Berjangka

Deposito yang diterbitkan dengan jangka waktu tertentu mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18, sampai dengan 24 bulan. Deposito berjangka diterbitkan atas nama perorangan maupun lembaga.

2. Setifikat Deposito

Deposito yang dapat dijualbelikan atau dipindahtangankan. Diterbitkan atas unjuk dalam bentuk sertifikat dengan jangka waktu 2, 3, 6, 12, dan 24 bulan.

3. Deposito *on Call*

Merupakan deposito yang diterbitkan atas nama dan berjumlah besar sesuai bank yang bersangkutan. Deposito *on Call* memiliki jangka waktu minimal tujuh hari dan paling lama kurang dari satu bulan.

## **2.5. Strategi Pemasaran**

### **2.5.1. Pengertian Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran adalah salah satu faktor penting bagi perusahaan khususnya perusahaan jasa seperti perbankan. Pemasaran adalah suatu proses untuk mengetahui dan memenuhi target market yang telah dipilih secara khusus (Ikatan Bankir Indonesia, 2018: 214).

Menurut Sumarni (1993: 116) strategi pemasaran merupakan suatu proses untuk menganalisis kesempatan atau peluang pasar, pemilihan tujuan, pengembangan strategi, perumusan rencana dan pelaksanaan kegiatan dan pengawasan.

Rencana pemasaran bank ialah suatu kegiatan yang dilakukan manajemen bank supaya target pemasaran dapat tercapai. Penyusunan rencana pemasaran berdasarkan pada kapan pemasaran dilakukan, apa yang harus dilakukan dan siapa yang melakukan (Kasmir, 2010).

#### 2.5.2. Fungsi Pemasaran

Beberapa fungsi dari pemasaran adalah sebagai berikut (Oentoro, 2012):

1. Fungsi Pertukaran, yaitu konsumen melakukan pembelian produk dengan menggunakan uang kepada produsen.
2. Fungsi Distribusi, yaitu melakukan distribusi produk yaitu dengan mengangkut dan menyimpan *product*. *Product* diangkut agar sampai kepada konsumen dan penyimpanan *product* dilakukan untuk menjaga pasokan, sehingga produk tetap ada saat dibutuhkan konsumen.
3. Fungsi Perantara, yaitu produk disampaikan dari produsen kepada konsumen melalui perantara pemasaran.

#### 2.5.3. Bauran Pemasaran

Menurut Kotler (2009) merumuskan *marketing mix* menjadi 4 P yaitu:

1. *Product* (Produk)

Strategi produk dapat mempengaruhi strategi pemasaran yang lainnya, sehingga menjadi unsur paling penting dalam strategi *marketing mix*. Kualitas

produk yang baik akan mempengaruhi tingkat keberhasilan penjualan produk. Strategi produk dapat dilakukan mencakup keragaman produk, merk dagang (*brand*), kemasan, dan label produk.

## 2. *Price* (Harga)

Harga adalah satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi perusahaan. Harga memiliki dua peranan penting yaitu peranan alokasi dan informasi. Peran alokasi membantu pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat tertinggi yang diharapkan berdasarkan kekuatan membelinya. Peranan informasi dari harga yaitu “mendidik” konsumen mengenai faktor produk. Hal ini tidak terlepas dari persepsi yang sering berlaku yaitu bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.

## 3. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu usaha dari pemasaran dalam memperkenalkan produk atau jasa dan mempengaruhi orang lain sehingga tertarik pada produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti periklanan, promosi penjualan khusus, kehumasan (*public relation*), tenaga penjualan, dan pemasaran langsung agar produk dapat dikenal oleh banyak orang.

## 4. *Place* (Tempat)

Tempat yang dipilih harus memperhatikan sistem transportasi, sistem penyimpanan serta saluran distribusi. Tempat (*place*) adalah saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan, lokasi, persediaan, dan

transportasi, dimana dengan letak yang strategis dan baik untuk memudahkan akses terhadap barang atau jasa untuk konsumen.

#### 2.5.4. Tahapan Pemasaran

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2018: 192) tahapan strategi pemasaran yaitu:

1. *Segmentation*, yaitu pembagian segmen pasar untuk memudahkan ketika memasarkan produk kepada nasabah. Pembagian ini didasarkan pada keinginan, kekuatan, dan daya beli.
2. *Targeting*, yaitu proses mengevaluasi siapa dan seberapa banyak segmen yang akan dimasuki dengan mempertimbangkan segmen pasar dan kesesuaian produk yang ditawarkan.
3. *Positioning*, yaitu menetapkan posisi produk/jasa sehingga nasabah dapat mengenal tawaran dan citra khas perusahaan.

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

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

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

Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah (BPD DIY Syariah) mulai melakukan kegiatan operasional dan melayani nasabah sejak tanggal 19 Februari 2007 yang berkantor di jalan Cik Ditiro Nomor 34 DIY. Peresmian dilakukan oleh Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Sri Sultan Hamengkubuwono X. Hasil riset terhadap tingkat kesadaran masyarakat Yogyakarta terhadap perbankan syariah, yakni mencapai 97,8 persen dan minat terhadap produk perbankan syariah mencapai 65,9 persen. Hal itu menunjukkan prospek yang baik bagi perkembangan perbankan syariah di DIY (BPD DIY).

Jumlah bank syariah yang semakin berkembang pesat dan potensi pasar yang masih sangat terbuka luas. BPD DIY Syariah turut memanfaatkan potensi pasar yang ada. Kehadiran BPD DIY Syariah dapat menarik konsumen untuk mendapatkan layanan fasilitas produk syariah yang bervariasi. Oleh karena itu pendirian BPD DIY Syariah harus terencana dengan baik dan terintegrasi dengan visi dan misi perusahaan.

Berikut ini adalah visi dan misi BPD DIY Syariah:

##### **1. Visi**

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

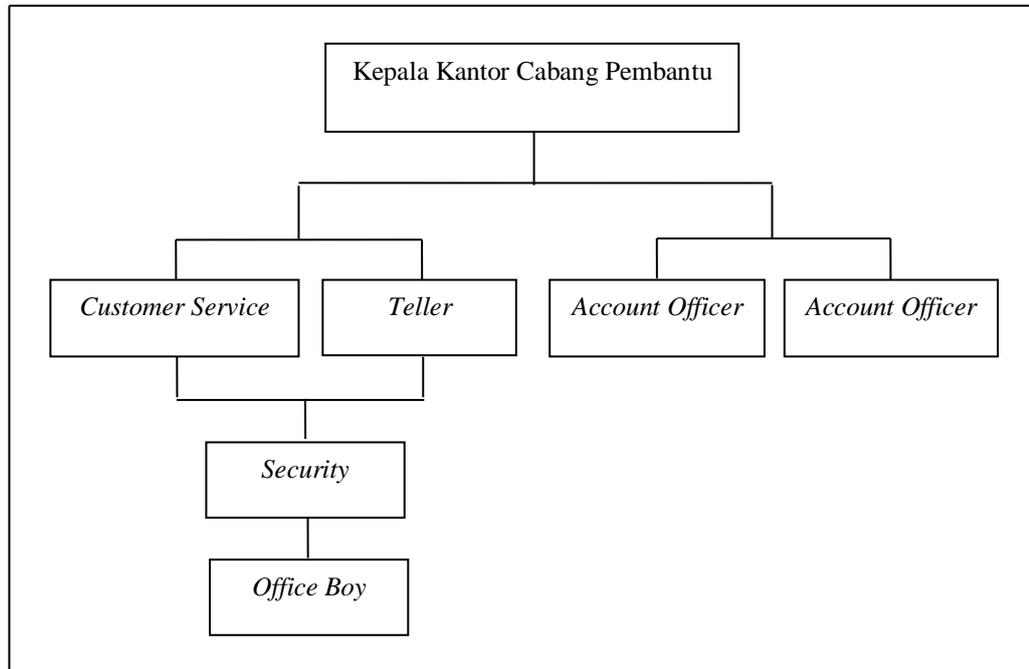
## 2. Misi

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

### 3.1.2 Struktur Organisasi BPD DIY Syariah

Struktur organisasi digunakan untuk melihat pembagian kerja, fungsi dan kegiatan di perusahaan tersebut. Struktur organisasi BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII terdiri dari beberapa bagian yang dipimpin oleh Kepala Cabang dan di bawahnya terdapat beberapa *staff* yang menjalankan kegiatan operasional.

Di bawah ini adalah struktur organisasi pada BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII

Sumber: BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII, 2020

BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII dipimpin oleh seorang Kepala Cabang Pembantu. Kepala Cabang Pembantu membawahi dua orang *Account Officer*, satu orang *Customer Service*, dua orang *Teller*, dua orang *Security* dan satu orang *Office Boy*.

### 3.1.3 Produk dan Jasa BPD DIY Syariah

Dalam melakukan kegiatan operasionalnya BPD DIY Syariah mengaplikasikan produk dan jasa yang ditawarkan kepada nasabah. Produk dan jasa tersebut meliputi produk penghimpunan dana, produk pembiayaan dan jasa layanan. Produk dan jasa BPD DIY Syariah memberikan manfaat kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup sesuai dengan kebutuhan nasabah. Produk dan jasa BPD DIY Syariah dapat dilihat pada tabel 3.1:

Tabel 3.1 Produk dan Jasa BPD DIY Syariah

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
1.	Tabungan	a.Tabungan Sutera <i>Mudharabah</i>	Investasi tidak terikat pihak ketiga pada BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati.
		b.Tabungan Haji dan Umrah Shafa <i>Mudharabah</i>	Tabungan bagi nasabah untuk menunaikan ibadah haji dan umroh. Tabungan ini memudahkan nasabah untuk merencanakan ibdaha haji sesuai dengan kemampuannya.
		c.Tabungan Pendidikan Salam iB	Investasi yang dipersiapkan untuk pendidikan sesuai dengan prinsip syariah yang membrikan rasa aman,

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
		<i>Mudharabah</i>	tenteram, menguntungkan dan lebih adil.
2.	Giro	<i>Giro Wadiah</i>	Simpanan dana pihak ketiga yang dapat ditarik setiap saat dengan menggunakan cek, <i>bilyet giro</i> , sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.
3.	Deposito	Deposito <i>Mudharabah</i>	Investasi tidak terikat pihak ketiga pada 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.
4.	Pembiayaan	Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) <i>Murabahah</i>	Produk pembiayaan berdasarkan prinsip <i>murabahah</i> dalam rangka pembelian kendaraan sepeda motor dan mobil.
5.	Pembiayaan	Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan Pembiayaan Renovasi Rumah (PRR)	Produk pembiayaan berdasarkan prinsip <i>murabahah</i> dalam rangka pembelian rumah siap huni oleh nasabah. Kondisi rumah baru atau rumah lama (layak huni) dapat dilayani dengan pembiayaan ini.
6.	Pembiayaan	Pembiayaan Serba Guna	Produk pembiayaan berdasarkan prinsip <i>murabahah</i> dalam rangka

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
		(PSG) <i>Murabahah</i>	memenuhi kebutuhan barang nasabah selain rumah dan kendaraan bermotor.
7.	Pembiayaan	Pembiayaan Multi Jasa iB	Produk pembiayaan yang menggunakan akad <i>Ijarah</i> dalam rangka penyewaan manfaat suatu jasa untuk pemenuhan kebutuhan konsumtif nasabah.
8.	Pembiayaan	Gadai Emas Syariah	Produk bank untuk memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan jaminan berupa emas dengan mengikuti prinsip gadai.
9.	Pembiayaan	Pembiayaan Modal Kerja <i>Mudharabah/Musyarakah</i>	Produk pembiayaan berdasarkan prinsip <i>mudharabah/musyarakah</i> dalam rangka memenuhi kebutuhan modal kerja nasabah.
10.	Pembiayaan	Pembiayaan Investasi (PI) <i>Murabahah</i>	Produk pembiayaan berdasarkan prinsip <i>murabahah</i> dalam rangka pembelian barang-barang modal, seperti pembelian bangunan, mesin/peralatan, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi proyek yang ada atau pendirian proyek-proyek baru.
11.	Pembiayaan	Pembiayaan Serba Guna (PSG) <i>Ijarah</i>	Produk pembiayaan dengan prinsip <i>ijarah</i> dalam rangka penyewaan manfaat suatu barang atau jasa.
12.	Jasa	<i>Real Time Gross</i>	Jasa layanan pengiriman dana antar bank secara cepat dana sampai ke

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
		<i>Settlement</i> (RTGS)	rekening nasabah pada bank yang dituju dengan biaya transfer Rp25.000 (dua puluh lima ribu rupiah) per transaksi.
13.	Jasa	Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI)	Jasa layanan pengiriman dana kurang dari Rp100.000.000 (seratus juta rupiah) melalui kliring antar bank secara cepat dan akan sampai pada hari yang sama, dengan biaya Rp5.000 (lima ribu rupiah) untuk wilayah DIY dan Rp10.000 (sepuluh ribu rupiah) untuk luar wilayah DIY.
14.	Jasa	<i>Western Union/WU</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jasa kiriman uang <i>Western Union</i> menggunakan sistem yang telah teruji keamanannya dan nasabah tidak wajib memiliki rekening BPD DIY, memungkinkan nasabah dapat mengirim dan menerima uang ke dan dari seluruh negara.</li> <li>• 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.</li> </ul>
15.	Jasa	Sistem	Sistem pembayaran gaji karyawan

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
		Pembayaran Gaji Karyawan ( <i>Payroll</i> )	suatu instansi pemerintah/swasta perusahaan pemerintah/swasta yang dananya berada di BPD DIY Syariah dan untuk membayar gaji kepada karyawan setiap bulan melalui rekening. Karyawan tersebut dapat mengambil gajinya langsung melalui <i>Teller</i> di kantor bank maupun jaringan ATM.
16.	Jasa	Bank Garansi	Jaminan dalam bentuk warkat yang diterbitkan oleh bank yang dapat menimbulkan kewajiban bank untuk membayar kepada pihak pertama bank garansi apabila pihak terjamin ingkar janji ( <i>wanprestasi</i> ) kepada penerima bank garansi.
17.	Jasa	Jasa Pembayaran Listrik dan Telepon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jasa pembayaran tagihan rekening listrik PLN</li> <li>• Jasa pembayaran tagihan Telkom seperti telepon rumah, Speedy dan Flexi.</li> <li>• Jasa pembayaran tagihan Telkomsel seperti Kartu Hallo, dan Indosat seperti Matrix dan StarOne postpaid.</li> <li>• Pembelian voucher pulsa Telkomsel seperti Simpati, Kartu AS, dan Indosat Mentari, IM3, StarOne pre paid.</li> </ul>

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembayaran dapat melalui ATM, <i>Teller</i>, dan <i>auto debet</i>.</li> </ul>

Sumber: BPD DIY Syariah, 2020.

BPD DIY Syariah memiliki beberapa jenis produk dan jasa. Produk dan jasa tersebut ialah produk penghimpunan dana, produk pembiayaan dan jasa layanan. Produk penghimpunan dana BPD DIY Syariah terdiri dari Tabungan *Sutera Mudharabah*, Tabungan Haji dan Umrah *Shafa Mudharabah*, Tabungan Pendidikan Salam iB *Mudharabah*, Giro *Wadiah*, dan Deposito *Mudharabah*. Produk pembiayaan BPD DIY Syariah terdiri dari Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah*, Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan Pembiayaan Renovasi Rumah (PRR), Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Murabahah*, Pembiayaan Multi Jasa iB, Gadai Emas Syariah, Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah/Musyarakah*, Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah*, dan Pembiayaan Serba Guna (PSG) Ijarah. Jasa layanan BPD DIY Syariah terdiri dari *Real Time Gross Settlement* (RTGS), Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI), *Western Union/WU*, Sistem Pembayaran Gaji Karyawan (*Payroll*), Jasa Pembayaran Listrik dan Telepon, dan Bank Garansi.

### 3.2. Data Khusus

#### 3.2.1. Tabungan *Sutera Mudharabah*

Tabungan *Sutera Mudharabah* adalah salah satu produk simpanan dari BPD DIY Syariah yang memiliki beberapa keunggulan seperti fasilitas yang

memadai, setoran awal dan biaya administrasi yang sangat ringan. Sesuai dengan namanya tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* dimana nasabah dan bank mendapatkan bagi hasil sesuai porsi yang telah ditentukan yaitu 84 persen untuk bank yaitu selaku pengelola dana dan 16 persen untuk nasabah. Laba bank syariah dan jumlah saldo pada rekening nasabah akan mempengaruhi besarnya bagi hasil yang diterima setiap bulan. Tabungan Sutura *Mudharabah* juga memberikan fasilitas-fasilitas yang dapat memudahkan nasabah dalam bertransaksi.

Berikut adalah fasilitas dari Tabungan Sutura *Mudharabah*:

1. Fasilitas:
  - a. Calon nasabah dapat melakukan transaksi di semua kantor layanan syariah (Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu) BPD DIY Syariah.
  - b. Menggunakan akad *Mudharabah*, sehingga calon nasabah mendapat bagi hasil sesuai ketentuan bank.
  - c. Calon nasabah dapat menggunakan ATM bersama dan gratis tarik tunai, pembayaran telepon, listrik, telepon seluler, tiket kereta dan transfer pada ATM BPD DIY.
  - d. Calon nasabah dapat menggunakan fasilitas *Mobile Banking* untuk memudahkan transaksi melalui *smartphone*.
  - e. Tabungan Sutura *Mudharabah* bebas biaya administrasi, kecuali nasabah menggunakan fasilitas ATM maka dikenakan biaya administrasi sebesar Rp3.000,00 (tiga ribu rupiah) per bulan.

- f. Nasabah yang memiliki Tabungan Sutura *Mudharabah* dapat menggunakannya sebagai agunan pembiayaan.
- g. Dana yang dimiliki nasabah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sehingga jika bank mengalami bencana atau *bankrupt*, nasabah tidak perlu khawatir karena dananya akan aman dan dijamin oleh LPS.

Selain fasilitas yang memadai, persyaratan dan ketentuan pembukaan Tabungan Sutura *Mudharabah* cukup mudah dan dengan biaya yang relatif ringan. Berikut persyaratan dan ketentuan pembukaan Tabungan Sutura *Mudharabah*:

- 2. Persyaratan dan Ketentuan Pembukaan Tabungan Sutura *Mudharabah*:
  - a. Calon nasabah membayar setoran awal minimum Rp50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) atau Rp100.000,00 (seratus ribu rupiah) jika calon nasabah ingin menggunakan fasilitas ATM
  - b. Setoran selanjutnya yang dibayarkan nasabah minimum Rp10.000,00 (sepuluh ribu rupiah)
  - c. Saldo minimum Rp50.000,00 (lima puluh ribu rupiah) yang ada pada rekening nasabah
  - d. Nasabah pemilik rekening perorangan maupun badan hukum:
    - 1) Nasabah perorangan atau badan usaha perorangan.
    - 2) Calon nasabah untuk badan usaha seperti PT, koperasi, Yayasan Firma, CV, dan lain-lain.

- e. Menyerahkan foto kopi dan memperlihatkan dokumen asli
  - 1) Untuk calon nasabah perorangan menyerahkan tanda bukti diri seperti KTP (domisili Yogyakarta) bagi Warga Negara Indonesia (WNI) dan paspor, KITAS, atau KIMS bagi Warga Negara Asing (WNA), NPWP atau surat izin usaha perorangan. Bagi mahasiswa yang berasal dari luar daerah Yogyakarta dapat menggunakan Kartu Tanda Mahasiswa (KTM). Atau bila sedang bekerja di wilayah Yogyakarta dan berasal dari luar Yogyakarta dapat menggunakan surat keterangan dari tempat mereka bekerja.
  - 2) Untuk calon nasabah badan hukum menyerahkan NPWP, akta pendirian, anggaran dasar dan perubahan terakhir, surat kuasa penunjukan pengelola rekening, bukti identitas diri pemberi dan penerima kuasa.
- f. Calon nasabah wajib mentaati ketentuan saldo minimum, membayar biaya ATM, bagi hasil dibebani pajak, segera lapor apabila kehilangan buku tabungan, dan mengembalikan buku tabungan apabila menutup rekening.

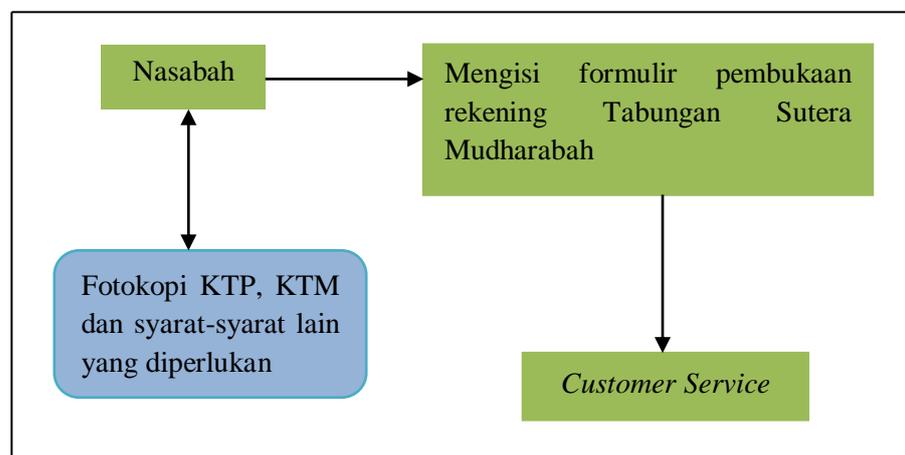
Adapun mekanisme yang harus dipenuhi untuk membuka Tabungan Sutura *Mudharabah* adalah:

- 3. Mekanisme untuk Pembukaan Tabungan Sutura *Mudharabah*:
  - a. Calon nasabah mengisi formulir pembukaan rekening Tabungan Sutura *Mudharabah*

- b. Calon nasabah menyediakan fotokopi (KTP, KTM dan lain-lain yang diperlukan)
- c. Setelah calon nasabah melengkapi semua data, formulir diserahkan kepada *Customer Service* untuk dilakukan proses selanjutnya.

Berikut adalah skema mekanisme pembukaan rekening

Tabungan Sutera *Mudharabah*:



Gambar 3.2 Mekanisme Pembukaan Tabungan Sutera *Mudharabah*

Sumber: BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII, 2020

Beberapa keunggulan yang didapatkan nasabah dari produk Tabungan Sutera *Mudharabah* adalah sebagai berikut:

4. Keunggulan Produk Tabungan Sutera *Mudharabah*:
  - a. Nasabah mendapatkan bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan
  - b. Biaya pembukaan rekening yang ringan

- c. Fasilitas *mobile banking* yang tersedia memudahkan nasabah dalam melakukan berbagai transaksi seperti pembelian pulsa, transfer, dan pembayaran lainnya.
- d. Nasabah yang berdomisili di DIY dan memiliki kendaraan dengan plat nomor kendaraan DIY serta kepemilikan atas nama nasabah tersebut, dapat melakukan pembayaran pajak kendaraan melalui ATM BPD DIY. Jadi nasabah tidak perlu datang dan mengantri di kantor samsat, nasabah hanya perlu datang ke ATM BPD DIY terdekat dan melakukan pembayaran pajak kendaraannya melalui fitur ATM yang ada.
- e. Nasabah yang memiliki Tabungan Sutura *Mudharabah* mempunyai kesempatan untuk mengikuti undian berhadiah. Dari undian tersebut nasabah akan berkesempatan mendapatkan hadiah berupa satu unit mobil, emas dan lain-lain.

### 3.2.2. Strategi Pemasaran Tabungan Sutura *Mudharabah*

Lembaga keuangan melakukan strategi pemasaran untuk menawarkan produk yang dimilikinya sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah atau calon nasabah. Strategi pemasaran penting dilakukan guna mencapai target pemasaran. Rencana pemasaran disusun sedemikian rupa berdasarkan kapan pemasaran dilakukan, pemasaran apa yang harus dilakukan dan siapa yang melakukan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah memiliki target yang harus dicapai untuk produk penghimpunan dananya sehingga bank perlu menyusun strategi pemasaran yang tepat agar

nasabah maupun calon nasabah tertarik untuk membuka rekening di BPD DIY Syariah.

Dalam memasarkan produknya BPD DIY Syariah memiliki strategi sendiri, khususnya produk tabungannya. Berikut adalah strategi yang digunakan BPD DIY Syariah dalam memasarkan produk Tabungan Sutera *Mudharabah*:

1. Menawarkan kepada Orang Terdekat

Dalam memasarkan sebuah produk hal pertama yang sering dilakukan oleh seorang *marketing* yaitu menawarkan produk kepada kerabat, keluarga atau lainnya. Hal ini dilakukan karena seorang *marketing* jauh lebih mengerti kebutuhan orang terdekatnya dibandingkan orang yang tidak dekat maupun belum dikenal, karena sudah jauh lebih mengenal tentunya proses pemasaran akan lebih mudah diterima oleh nasabah maupun calon nasabah.

2. Menyebarkan Brosur

Brosur menjadi sarana pemasaran yang sangat sering digunakan. Strategi ini dilakukan dengan menyebarkan brosur secara langsung kepada masyarakat sekitar sekaligus melakukan pemasaran. Selain itu brosur juga diberikan kepada para pegawai instansi, khususnya yang telah bekerja sama dengan BPD DIY Syariah Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia. Strategi menyebarkan brosur tentunya memiliki kelebihan tersendiri, yaitu untuk memudahkan nasabah

maupun calon nasabah dalam memperoleh informasi terkait produk Tabungan Sutura *Mudharabah*.

### 3. *Door to door*

Strategi ini merupakan langkah yang dilakukan dengan cara mendatangi beberapa rumah, warung, dan lain-lain yang memiliki potensi untuk menyimpan dananya di BPD DIY Syariah dengan menggunakan Tabungan Sutura *Mudharabah*. Strategi ini dilakukan berdasarkan data yang didapatkan dari nasabah yang sudah bekerjasama dengan BPD DIY Syariah Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia. Kemudian melakukan *follow up* dengan kunjungan ke rumah calon nasabah.

### 4. Kerja Sama Instansi

Kerja sama dengan instansi dilakukan oleh BPD DIY Syariah dengan ketentuan tertentu. Biasanya instansi yang dituju sudah menjalankan syariah Islam seperti sekolah Islam, rumah sakit Islam dan lain-lain. Untuk menarik kerja sama dengan instansi biasanya bank akan memberikan sponsorship apabila ada acara di instansi tersebut atau dengan memberikan souvenir.

Instansi yang telah melakukan kerja sama dengan BPD DIY Syariah adalah Universitas Islam Indonesia. Universitas Islam Indonesia menempatkan dananya pada tabungan di BPD DIY Syariah, pegawai atau dosen tetap Universitas Islam Indonesia akan lebih mudah untuk

mengajukan pembiayaan pada BPD DIY Syariah salah satunya pada persyaratan pembiayaan.

#### 5. Referensi dari Nasabah Lain

Referensi dari nasabah lain yaitu misalnya BPD DIY Syariah memiliki nasabah pemilik toko. Maka BPD DIY Syariah akan mencari informasi mengenai distributor dari nasabah pemilik toko tersebut. Setelah mengetahui distributor dari nasabah tersebut, BPD DIY Syariah akan mendatangi dan menawarkan produknya pada distributor. Dari distributor tersebut BPD DIY Syariah bisa mencari informasi lagi teman atau kerabat dari distributor tersebut yang memiliki potensi untuk menempatkan dananya dengan tabungan BPD DIY Syariah.

#### 6. Melalui Media Sosial

Media sosial saat ini banyak digunakan untuk mempromosikan produk, jasa dan lain-lain. BPD DIY Syariah juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk tabungannya khususnya Tabungan Sutura *Mudharabah*. Promosi dilakukan dengan posting produk Tabungan Sutura *Mudharabah* beserta keunggulan, fasilitas, dan segala aspek yang menunjang Tabungan Sutura *Mudharabah*. Media sosial yang digunakan biasanya *whatsapp*, *instagram* atau *facebook*. Selain melalui media sosial bank, staf pemasaran juga melakukan promosi dengan posting produk melalui media sosialnya sendiri.

Kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Tabungan Sutura *Mudharabah* antara lain:

1. Pada saat melakukan kegiatan magang dan melakukan penawaran produk pada masyarakat, rata-rata dari masyarakat ragu untuk membuka rekening di BPD DIY Syariah, karena BPD DIY Syariah merupakan bank daerah dengan alasan rekening tersebut tidak dapat digunakan di luar daerah DIY.
2. Keberadaan BPD DIY Syariah Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia masih banyak yang belum mengetahui, karena letaknya berada di dalam gedung UII yaitu di lantai dua gedung *bookstore*.
3. Pada saat melakukan kegiatan magang dan melakukan penawaran produk kepada calon nasabah, calon nasabah menolak penawaran karena sudah memiliki banyak rekening tabungan dengan alasan takut tidak terpakai.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya mengenai Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutura *Mudharabah* dapat disimpulkan bahwa:

1. Tabungan Sutura *Mudharabah* merupakan salah satu produk tabungan unggulan dari BPD DIY Syariah, dengan biaya yang ringan dan fasilitas yang memadai akan memudahkan nasabah dalam melakukan berbagai transaksi pembayaran. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai porsi yang telah ditentukan.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan BPD DIY Syariah pada produk Tabungan Sutura *Mudharabah* ialah menawarkan kepada orang terdekat, menyebarkan brosur, *door to door*, kerja sama instansi, meminta referensi dari nasabah lain, dan melalui media sosial.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan kepada BPD DIY Syariah yaitu:

1. Strategi pemasaran BPD DIY Syariah melalui kerja sama instansi sudah berjalan dengan baik, namun sebaiknya lebih ditingkatkan lagi karena masih banyak instansi dalam pengelolaan dananya dilakukan secara manual. Hal itu dapat menjadi peluang untuk BPD DIY Syariah.

2. BPD DIY Syariah dapat melakukan sosialisasi kepada masyarakat terkait kartu ATM BPD DIY Syariah sudah berlogo GPN (Gerbang Pembayaran Nasional) yang artinya sudah dapat digunakan di seluruh mesin ATM dan EDC (*Electronic Data Capture*) di dalam negeri, selain itu ATM BPD DIY Syariah dapat ditarik melalui ATM bersama, sehingga dapat digunakan di luar DIY. Sosialisasi terkait letak kantor BPD DIY Syariah Cabang Pembantu UII juga perlu dilakukan, sehingga masyarakat dapat mengetahui keberadaan BPD DIY Syariah Cabang pembantu UII, dan menambah jumlah ATM BPD DIY Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPD DIY. 2006. *Korporatorial Perbankan Bank BPD DIY Syariah Layanan Perbankan Modern Berdasarkan Syariah*, diperoleh pada 20 Mei 2020 di <http://bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id>
- Ikatan Bankir Indonesia. 2018. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Karim, Adiwarmanto A. 2006. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2010. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga
- Muhammad. 2017. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada
- Oentoro, Deliyanti. 2012. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang PRESSindo
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017. *Sejarah Perbankan Syariah*, diperoleh pada 15 Mei 2020 di [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)
- Wiroso. 2009. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta : LPFE Usakti
- Sudarsono, Heri. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga
- Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990 tentang Lembaga Keuangan, diperoleh pada 14 Desember 2019 di [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, diperoleh pada 14 Desember 2019 di [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, diperoleh pada 14 Desember 2019 di [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan, diperoleh pada 16 November 2019 di [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Surat Keterangan Magang

**BANK BPD DIY**  
**SYARIAH**

**SURAT KETERANGAN**

Menunjuk surat dari Ketua Prodi D3 Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia Nomor : 011.b/Kaprodi/10/D3/PBK/Umum/II/2020 Tanggal 14 Januari 2020  
Perihal : Permohonan Magang Mahasiswa, dengan ini menerangkan sebagai berikut :

Nama : Della Sari Prapanca  
NIM : 17213063  
Jurusan : D3 Perbankan dan Keuangan

merupakan Mahasiswa UII yang sedang melakukan magang di Bank BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII. Adapun aktivitas yang diperkenankan adalah melakukan pemasaran produk Dana seperti Tabungan, Giro, dan Deposito, dan Jasa perbankan lainnya kepada masyarakat.

Surat keterangan ini berlaku hingga tanggal 24 Maret 2020.

Informasi selengkapnya dapat menghubungi Kantor Bank BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII (0274) 4546 888 / Sdri. Mey 0856 4023 2900.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 24 Februari 2020  
PT. Bank BPD DIY  
Cabang Pembantu Syariah UII

Ihsan Muhamad  
Pemimpin