

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB HASANAH BAGI  
MAHASISWA BARU DI BANK BNI SYARIAH KCP KLATEN**

**Laporan Magang**



**Disusun oleh:**

**Reza Ega Kusuma**

**16213006**

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

**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB HASANAH BAGI  
MAHASISWA BARU DI BANK BNI SYARIAH KCP KLATEN**

**Laporan Magang**

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

**Disusun Oleh:**

**Reza Ega Kusuma**

**16213006**

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

**2020**

HALAMAN PENGESAHAN  
LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN IB HASANAH BAGI  
MAHASISWA BARU DI BANK BNI SYARIAH KCP KLATEN



Disusun Oleh:

Nama : Reza Ega Kusuma  
No. Mahasiswa : 16213006  
Jurusan : Keuangan dan Perbankan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing  
pada tanggal: 25 Agustus 2020



(Aida Trisanty SE., MM)

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang 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 hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 18 Agustus 2020

Penulis



Reza Ega Kusuma

## KATA PENGANTAR



*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Segala puji dan Syukur yang hanya ditujukan kepada hadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan KaruniaNya sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah bagi Mahasiswa Baru di Bank BNI Syariah KCP Klaten”.

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan dijenjang Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Dalam kesempatan ini, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir:

1. Bapak Jatmiko dan Ibu Sari selaku kedua orang tua saya yang memberikan dukungan, semangat hingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan ini.
2. Bapak Prof. Dr. Jaka Sriyana, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Diana Wijayanti, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Keuangan dan Perbankan pada Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Nur Ellyanawati Esty Rahayu SE., M.M selaku Dosen Pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan selama perkuliahan.

5. Ibu Aidha Trisanty SE., MM selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang sudah memberikan saran dan pengarahan selama penyusunan dan penyelesaian Tugas Akhir.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang sudah memberikan ilmu dan pengetahuan tentang Keuangan dan Perbankan Syariah.
7. Bapak Wakhid Akhmad Mukhtadi selaku *Sub Branch Manager* bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Klaten yang sudah memberikan bantuan dan bimbingannya.
8. Seluruh karyawan bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Klaten yang sudah memberikan kemudahan dan bantuan dalam mengumpulkan informasi yang dibutuhkan oleh penulis.
9. Semua pihak yang sudah membantu dalam kegiatan magang dan penyusunan Tugas Akhir, yang tidak dapat dituliskan satu per satu.

Penulis mengharapkan adanya kritik dan saran positif maupun negatif dalam penyusunan Tugas akhir ini. Dikarenakan penulis menyadari atas ketidaksempurnaan dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Dan semoga, Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Penulis

Reza Ega Kusuma

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Pernyataan Bebas Penjiplakan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi.....	vi
Daftar Tabel.....	viii
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Lampiran.....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Dasar Pemikiran.....	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Target Magang.....	3
1.4 Bidang Magang.....	4
1.5 Lokasi Magang.....	4
1.6 Jadwal Magang.....	4
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang.....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>6</b>
2.1 Bank.....	6
2.1.1 Definisi Bank.....	6
2.1.2 Bank Syariah.....	7
2.1.3 Produk Bank Syariah.....	8
2.2 Produk Tabungan.....	10
2.2.1 Pengertian produk.....	10
2.2.2 Pengertian tabungan.....	10
2.2.3 Akad-Akad Tabungan.....	11

2.3 Strategi Pemasaran.....	12
2.3.1 Strategi.....	12
2.3.2 Pemasaran.....	12
2.3.3 Strategi Pemasaran.....	13
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....	17
3.1. Data Umum.....	17
3.1.1 Sejarah BNI Syariah.....	17
3.1.2 Visi dan Misi BNI Syariah.....	18
3.1.3 Budaya Kerja BNI Syariah.....	19
3.1.4 Struktur Organisasi BNI Syariah KCP Klaten.....	20
3.1.4 Produk Pendanaan BNI Syariah.....	21
3.2 Data Khusus.....	28
3.2.1 Tabungan BNI iB Hasanah.....	28
3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan BNI iB Hasanah bagi mahasiswa di Bank BNI Syariah KCP Klaten.....	33
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	37
4.1 Kesimpulan.....	37
4.2 Saran.....	38
DAFTAR PUSTAKA.....	39
LAMPIRAN.....	40



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Jadwal Magang.....	4
Tabel 3.1: Syarat dan Ketentuan Tabungan BNI iB Hasanah.....	29

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1: Struktur Organisasi BNI Syariah KCP Klaten.....	20
Gambar 3.2: Kartu ATM Hasanah Debit GPN.....	30

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang Kerja.....	39
Lampiran 2: Proses Pengambilan Data Calon Nasabah.....	40
Lampiran 3: Surat Keterangan Hasil Cek Plagiasi.....	41

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Dasar Pemikiran**

Lembaga keuangan saat ini berkembang pesat diiringi dengan kebutuhan manusia yang terus bertambah. Jenis-jenis lembaga keuangan seperti asuransi, pegadaian, koperasi simpan pinjam sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama lembaga keuangan seperti bank. Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya meliputi menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat serta memberikan jasa-jasa lainnya (Kasmir, 2013:2).

Bank di Indonesia sudah menjadi tempat yang di mana masyarakat bisa melakukan penyimpanan dana, investasi, pemberi kredit kepada masyarakat yang membutuhkan, dan layanan jasa lainnya yang bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat Indonesia. Bank adalah lembaga keuangan yang sudah menjadi kepercayaan masyarakat Indonesia tetapi beberapa orang masih ada yang masih ragu untuk menyimpan uangnya di bank dikarenakan beberapa aspek seperti riba dan mayoritas masyarakat Indonesia merupakan muslim. Karena hal itu, pada tahun 1991 dibentuk bank syariah pertama di Indonesia yaitu Bank Muamalat.

Pada dasarnya bank syariah masih sama dengan bank pada umumnya atau biasa disebut bank konvensional, yang membedakan adalah sistem operasional yang di mana bank syariah menggunakan syariat Islam dan cara mengelola dana

dari bank syariah tidak hanya mencari keuntungan, tetapi dilakukan yang harus memenuhi aturan syariat Islam. Cara membagi keuntungannya juga berbeda dengan bank konvensional. Bank konvensional membagi keuntungannya dengan mengikuti suku bunga yang ditetapkan oleh pihak pemerintah. Dengan kata lain, bank konvensional mengikuti suku bunga yang bisa naik atau turun tanpa pemberitahuan kepada nasabah dan apabila nasabah ingin mengerti suku bunga terbaru harus datang ke bank tersebut atau cek di *website* bank tersebut.

Sedangkan bank syariah, membagi keuntungannya menggunakan sistem bagi hasil sesuai nisbah yang diberikan oleh bank. Nisbah merupakan porsi bagi hasil antara bank dengan nasabahnya. Nisbah diberitahu di awal perjanjian atau yang disebut akad dan Nisbah tidak akan berubah-ubah.

Bank syariah pertama adalah Bank Muamalat yang kemudian diikuti oleh bank-bank konvensional lainnya karena sudah berhasil dan sukses dari krisis keuangan pada tahun 1998. Salah satu perbankan syariah di Indonesia adalah BNI Syariah. Dahulu BNI Syariah adalah Unit Usaha Syariah kemudian berubah menjadi Bank Umum Syariah.

BNI Syariah mempunyai produk yang memenuhi syariah dari sisi simpanan maupun pembiayaan. Produk simpanan BNI Syariah meliputi BNI iB Hasanah, BNI Prima iB Hasanah, BNI Bisnis iB Hasanah, BNI Tunas iB Hasanah, BNI Baitullah iB Hasanah, BNI Dollar iB Hasanah, BNI Sempel iB Hasanah, BNI Tapenas iB Hasanah, dan BNI Tabunganku iB Hasanah.

Produk BNI Syariah yang sering dipilih oleh masyarakat adalah BNI iB Hasanah yang merupakan tabungan dengan akad *mudharabah* atau *wadiah* yang

memberikan berbagai fasilitas seperti buku tabungan, kartu ATM yang disebut dengan Hasanah card, dan *E-banking*. Produk tersebut cocok untuk semua kalangan khususnya mahasiswa. Karena, mahasiswa saat ini khususnya mahasiswa perantauan membutuhkan tabungan untuk kelancaran dalam beberapa hal seperti kiriman uang dari orang tua, membayar uang kuliah dan kebutuhan sehari-hari yang terhindar dari kata riba.

Dengan demikian, dibutuhkannya sosialisasi akan produk BNI Syariah yaitu iB Hasanah untuk mahasiswa yang di mana produk ini sangat berguna untuk masa sekarang dan masa depan. Oleh karena itu berdasarkan uraian di atas, maka tugas akhir ini berjudul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah bagi Mahasiswa baru di Bank BNI Syariah KCP Klaten”**.

## **1.2 Tujuan Magang**

Tujuan dari kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tentang tabungan iB Hasanah.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah bagi mahasiswa di Bank BNI Syariah KCP Klaten.

## **1.3 Target Magang**

Target yang diharapkan dari kegiatan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat menjelaskan tabungan iB Hasanah.
2. Dapat menjelaskan strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah bagi mahasiswa di Bank BNI Syariah KCP Klaten.

#### 1.4 Bidang Magang

Bidang magang dilakukan pada unit bisnis *Funding* dan unit layanan *Customer Service (CS)* dari Bank BNI Syariah KCP Klaten. *Funding* bertugas melaksanakan program dan CS turut terlibat untuk membantu *funding* dalam melaksanakan program.

#### 1.5 Lokasi Magang

Kegiatan magang dilakukan di Bank BNI Syariah KCP Klaten yang beralamat Ruko Royal Klaten, Jalan Pemuda No.58, Kelurahan Tonggalan/ Kecamatan Klaten Tengah, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah 57412, telp 0271-891999, fax. 0271-894600.

#### 1.6 Jadwal Magang

Kegiatan Magang dilaksanakan selama 1 (satu) bulan di Bank BNI Syariah KCP Klaten. Di bawah ini adalah tabel rincian yang memuat jadwal magang:

Tabel 1.1 Jadwal Magang di Bank BNI Syariah

Kegiatan	Bulan ke-													
	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Bimbingan														
Magang														
Penulisan laporan magang														
Ujian Tugas Akhir														

Sumber: Data diolah, 2019

## **1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Pada Laporan Magang terdiri dari 4 (empat) bab dan beberapa sub bab.

Berikut ini merupakan sistematika penulisan laporan:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

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

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Pada bab ini berisi tentang teori yang digunakan untuk memecahkan permasalahan yang akan dibahas.

### **BAB III : ANALISIS DESKRIPTIF**

Pada bab ini terdiri dari data umum yang menjelaskan tentang gambaran umum serta profil tempat magang dan data khusus yang menjelaskan tentang data hasil temuan di lapangan yang berhubungan dengan judul yang akan dibahas.

### **BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan yang didapat dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya serta terdapat saran yang dibuat untuk perkembangan masa depan bank BNI Syariah KCP Klaten.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Bank**

##### **2.1.1 Definisi Bank**

Bank adalah sebuah lembaga keuangan yang menghimpun dana masyarakat yang sudah menjadi kepercayaan masyarakat Indonesia untuk menyimpan dananya dan memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia yang semakin besar (Kasmir, 2016:25). Dikatakan bank menjadi kepercayaan masyarakat karena masyarakat mempunyai keyakinan untuk menitipkan dananya dan dananya bisa diambil kembali tersebut setiap waktu tanpa adanya pikiran akan ada masalah yang timbul yang salah satu masalahnya adalah kebangkrutan suatu bank, dan sebaliknya bank memberi kepercayaan kepada masyarakat.

Maksud dari bank memberi kepercayaan kepada masyarakat adalah menyalurkan dana yang sudah dihimpun oleh bank dan mempercayakan kepada masyarakat yang sudah disalurkan oleh bank. Seperti, bank memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dan percaya dana akan dikembalikan dan dananya tidak disalahgunakan. Intinya adalah saling percaya antara bank dengan masyarakat untuk mendapatkan keuntungan bersama.

Menurut pasal 3 UU No. 10/1998 dijelaskan bahwa fungsi bank Indonesia merupakan menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat. Fungsi ini disebut intermediasi keuangan atau juga disebut dengan perantara. Maksud dari perantara

adalah bank hanya sebagai perantara untuk menerima dan menyalurkan dana antara kedua belah pihak (penyimpan dana dan peminjam dana) tanpa saling mengenal satu sama lainnya. Fungsi lainnya adalah fungsi pembangunan dan fungsi pelayanan.

### 2.1.2 Bank Syariah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang melakukan kegiatan-kegiatannya seperti penghimpunan dana dan penyaluran dana sesuai dengan prinsip syariah kemudian memberikan akad yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan mengenakan sebuah imbalan atau biasa disebut nisbah yang disepakati saat melakukan akad (Ismail, 2013:7). Setiap kegiatan bank syariah, tidak membayar bunga atau di kalangan muslim biasa disebut riba. Menurut ulama mendefinisikan riba berbeda-beda tetapi memiliki arti yang sama yaitu kelebihan pendapatan yang diterima pemberi pinjaman yang diberikan peminjam sebagai upah atas dalam waktu yang telah ditentukan (Marwini, 2017:3).

Menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Umum Syariah adalah bank yang sudah berdiri sendiri dan sudah tidak menjadi bagian dari bank konvensional. Sedangkan Unit Usaha Syariah adalah unit usaha yang masih di bawah pengelolaan bank konvensional. Contoh bank umum syariah (Syariah Bank, 2017) adalah Bank BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri, BCA Syariah, BRI Syariah, Bank Muamalat Indonesia dan lain-lain. Contoh Unit Usaha Syariah adalah PT Danamon Indonesia, PT BPD DKI, PT BPD Yogyakarta, PT BPD Jawa Tengah, dan lain-lain.

### 2.1.3 Produk Bank Syariah

Bank syariah memiliki produk-produk yang dapat dibagi menjadi tiga produk yaitu:

#### 1. Produk penghimpunan dana (Wirosa, 2011:117)

Kegiatan bank syariah adalah menghimpun dana dan bank memiliki produk yang menghimpun dana masyarakat yang berlebih. Produk penghimpunan dana di bank syariah yaitu tabungan, deposito, dan giro. Kemudian prinsip yang digunakan bank syariah untuk produk penghimpunan dana adalah prinsip *mudharabah* dan prinsip *wadiah*.

Prinsip *mudharabah* di produk penghimpunan dana biasa digunakan di tabungan dan deposito. Prinsip *mudharabah* adalah prinsip di mana nasabah penyimpan sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola modal). Dana tersebut akan disalurkan kepada nasabah peminjam untuk dilakukannya kegiatan pembiayaan. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan kepada nasabah penyimpan berdasarkan nisbah sesuai akad. Bank memiliki tanggung jawab penuh apabila mendapati kerugian didalam kegiatan pembiayaan.

Prinsip *wadiah* merupakan prinsip titipan. Maksudnya adalah nasabah hanya menitipkan dananya dibank dan bisa digunakan kembali dananya menggunakan *ATM*, *mobile banking*, dan lain-lain. Dalam prinsip ini, nasabah penyimpan tidak mendapatkan bagi hasil ketika menyimpan dananya di bank.

## 2. Produk penyaluran dana (Wiroso, 2011:165)

Kegiatan bank syariah adalah menghimpun dana dan bank memiliki produk yang menghimpun dana masyarakat yang berlebih. Produk penghimpunan dana di bank syariah yaitu tabungan, deposito, dan giro. Kemudian prinsip yang digunakan bank syariah untuk produk penghimpunan dana adalah prinsip *mudharabah* dan prinsip *wadiah*.

Prinsip *mudharabah* di produk penghimpunan dana biasa digunakan di giro, tabungan dan deposito. Prinsip *mudharabah* adalah prinsip di mana nasabah penyimpan sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola modal). Dana tersebut akan disalurkan kepada nasabah peminjam untuk dilakukannya kegiatan pembiayaan. Hasil usaha ini akan dibagi hasilnya kepada nasabah penyimpan berdasarkan nisbah sesuai akad. Bank memiliki tanggung jawab penuh apabila mendapati kerugian di dalam kegiatan pembiayaan.

Prinsip *wadiah* merupakan prinsip titipan. Maksudnya adalah nasabah hanya menitipkan dananya di bank dan bisa digunakan kembali dananya menggunakan atm, *mobile banking*, dan lain-lain. Dalam prinsip ini, nasabah penyimpan tidak mendapatkan bagi hasil ketika menyimpan dananya di bank.

## 3. Produk layanan jasa (Wiroso, 2011:399)

Bank syariah menawarkan produk layanan jasa yaitu produk *Ijarah* (sewa). Kegiatan produk *Ijarah* merupakan penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi (*custodian*). Bank akan mendapatkan imbalan dari memberikan sewa dari jasa tersebut.

Produk lainnya adalah kiriman uang (*Transfer*) yang bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja, kemudian produk *Bank card* atau kartu kredit yang dapat digunakan untuk pembayaran di tempat tertentu, produk *Letter of credit* (L/C), bank garansi dan sebagainya.

## **2.2 Produk Tabungan**

### **2.2.1 Pengertian produk**

Produk adalah sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian dalam hal dibeli, digunakan, dan dikonsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli (Kotler, 2011:346). Bentuk produk berupa berwujud seperti buku, meja, kursi, dan lain-lain. Sedangkan bentuk produk yang tidak berwujud atau biasa disebut jasa. Dari pengertian di atas, produk merupakan suatu barang maupun jasa yang ditawarkan kepada pembeli agar dibeli dan digunakan sesuai kebutuhan para pembeli (Kasmir, 2016:174). Bank membutuhkan sesuatu produk untuk menyejahterakan bank itu sendiri. Di bank, semua produk berbentuk jasa dan di dalam jasa tersebut berisi suatu barang. Jadi, bank memiliki semua produk yang berwujud maupun tidak berwujud.

### **2.2.2 Pengertian tabungan**

Dahulu sebelum adanya bank atau masyarakat yang belum mengerti bank menyimpan uangnya di rumah seperti di bawah bantal atau bawah kasur dan mungkin sampai sekarang masih ada yang melakukan hal itu. Melakukan hal itu bisa saja mendapatkan risiko yang tinggi karena tidak ada yang mengawasi uang yang disimpan tersebut. Kemudian setelah mengenal adanya bank, masyarakat berbondong-bondong menyimpan uangnya di bank.

Selain menyimpan uangnya di bank, uang tersebut bisa saja menambah karena mendapatkan keuntungan dari bank tersebut. Karena hal itu, tabungan merupakan produk yang paling diminati oleh masyarakat.

Menurut UU No. 10 tahun 1998, tabungan adalah simpanan yang di mana penarikannya memiliki ketentuan tertentu yang telah disepakati antara bank dengan nasabah tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, giro atau alat lain yang dipersamakan. Disebutkan dalam pasal 1 angka 21 UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang telah disepakati.

### 2.2.3 Akad-Akad Tabungan

Tabungan di bank syariah memiliki beberapa akad yaitu akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Akad *wadiah* adalah titipan murni atau simpanan pada bank syariah dari suatu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun kelompok yang harus dijaga dan dapat dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya (Kasmir, 2013:166). Jadi, penyimpan atau nasabah yang menggunakan akad *wadiah* tidak memiliki tanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan pada titipan selama itu bukan dari kelalaian dalam memelihara barang titipan.

Dalam Undang-Undang No.21 Tahun 2008, akad *mudharabah* dalam penghimpun dana adalah akad kerja sama antara pihak pertama (*shahibul mal* atau

nasabah) sebagai pemilik dana kemudian pihak kedua (*mudharib* atau bank syariah) sebagai pengelola dana dengan membagikan keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

## **2.3 Strategi Pemasaran**

### **2.3.1 Strategi**

Strategi adalah ide pemikiran yang dirancang individu atau kelompok kemudian diaplikasikan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Dengan semakin berkembangnya zaman, harus dipikirkan sebuah rencana strategi agar di masa depan tidak kalah dalam sebuah kompetisi dengan individu atau kelompok lain. Menurut David (2011:18-19), strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Jadi strategi adalah tindakan yang dilakukan oleh seorang atau kelompok untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

### **2.3.2 Pemasaran**

Pemasaran sangat dibutuhkan oleh semua kalangan yang sedang melakukan kegiatan penjualan produk karena kalau tidak ada sebuah pemasaran didalam kegiatan penjualan produk di sebuah perusahaan atau individu, produk yang akan dikenalkan oleh masyarakat tidak akan laku. Produk yang dimaksud adalah barang atau jasa. Menurut Philip & Duncan, pemasaran merupakan sesuatu yang terdiri dari segala langkah yang digunakan untuk menempatkan barang yang dijualbelikan ke tangan pembeli atau konsumen. Pemasaran produk sekarang sudah ada dimana-mana. Entah itu dari *online* maupun *offline* tapi kebanyakan sekarang dengan cara *online*.

### 2.3.3 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah sebuah tindakan dari beberapa ide pikiran yang berujung menjadi sebuah rencana untuk memperkenalkan sebuah produk di suatu individu atau perusahaan kepada masyarakat dan membuat masyarakat tertarik akan produk tersebut. Dalam strategi pemasaran, adanya istilah dari bauran pemasaran. Menurut Murti Sumarni dan Soeprihanto (2010:274), bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi. Dengan kata lain, bauran pemasaran ialah kumpulan variabel yang digunakan oleh perusahaan untuk memengaruhi tanggapan para konsumen. Bauran pemasaran terdiri dari “empat P” yaitu *product* (Produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi).

1. *Product* (produk) adalah segala sesuatu yang bisa ditawarkan kepada pelanggan yang dapat membuat kepuasan dan kebutuhan pelanggan terpenuhi. Produk yang baik merupakan produk yang bisa membuat keinginan pelanggan terpenuhi. Produk yang dianggap baik dilihat dari sisi keragaman produk, kualitas produk, desain produk, nama merek, kemasan, dan lain-lain.
2. *Price* (harga) adalah sesuatu yang menjadi patokan beban untuk suatu produk kepada pelanggan. Ada beberapa teknik untuk menetapkan harga yaitu:
  - a. *Market-based* : harga ditetapkan dari harga rata-rata pasar.
  - b. *Cost-based* : harga ditetapkan berdasarkan dari biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut.
  - c. *Competition-based* : harga ditetapkan berdasarkan dari ketetapan harga oleh pesaing terdekat.



- d. *Value-based* : harga yang ditetapkan berdasarkan kebutuhan yang diinginkan oleh pelanggan dari produk yang ditawarkan.
3. *Place* (tempat) adalah tempat terjadinya transaksi atas produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Isi dari *place* meliputi saluran pemasaran, cakupan pasar, pengelompokan, lokasi, persediaan dan transportasi. *Place* ini membutuhkan letak yang strategis agar bisa mendapatkan keberhasilan yang tinggi dalam proses menjual.
4. *Promotion* (promosi) adalah usaha memperkenalkan produk yang kita jual kepada pelanggan dengan berbagai macam cara. Macam-macam cara promosi adalah promosi penjualan khusus, periklanan, pemasaran secara langsung, dan lain-lain. Usaha ini sangat penting digunakan untuk menaikkan daya tarik produk kepada pelanggan dan meningkatkan taraf jual yang tinggi. Dalam rangka memberikan ketertarikan produk kepada pelanggan, harus adanya usaha seperti memberikan informasi fitur dan benefit produk tersebut, dan meningkatkan kesadaran pelanggan akan kegunaan produk tersebut.

Dalam proses membuat strategi pemasaran, harus ada ide-ide pemikiran yang tepat dalam menarik pelanggan, tetapi juga perlu hal-hal yang harus dipertimbangkan yaitu *segmentation*, *targeting*, *positioning*. Sebelum mempertimbangkan hal itu, para petugas yang berhubungan langsung dengan pelanggan perlu mempunyai bekal kemampuan seperti kemampuan mendengarkan, memahami kebutuhan pelanggan, dan teknik menjual yang baik. Kemudian setelah adanya kemampuan tersebut, adanya tambahan kemampuan tentang pemahaman produk yang akan dijual dengan cara sendiri yang tidak

bergantung dengan prosedur perusahaan karena semakin berjalannya waktu, pelanggan semakin pintar dan memiliki permasalahan kompleks.

1. Segmentasi adalah proses pemilihan kelompok pelanggan atau di dalam konteks bank, proses pemilihan kelompok nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan dan daya beli. Dengan hal ini dilakukan, bank akan mudah untuk memasarkan produk karena bisa membedakan kebutuhan sesuai kebutuhan nasabahnya. Segmentasi akan menjadi lebih mudah apabila sudah dikelompokkan dengan kelompok yang sudah teridentifikasi pola kebutuhan yang serupa karena setiap nasabah pasti mempunyai pola kebutuhan yang berbeda-beda. Adanya beberapa syarat agar menjadi segmentasi yang efektif, yaitu:

- a. *Accesible* atau dapat di akses dan dilayani secara efektif
- b. *Actionable* atau dijadikan sasaran *market* dan kemudian diaplikasikan bauran pemasarannya.
- c. *Distictive* atau segmen yang dapat dibedakan dengan segmen lainnya.
- d. *Measurable* atau dapat diukur.
- e. *Substantial* atau secara substansi ukurannya cukup besar untuk menjadi ekonomis.

Segmentasi umum pada produk penghimpunan dana dapat dibagi tiga bagian yaitu:

- a. Nasabah perorangan,
- b. Nasabah korporasi atau perusahaan,

- c. Nasabah lembaga pemerintahan.
2. *Targeting* adalah proses memilih nasabah untuk menentukan siapa yang akan ditawarkan, dan berapa banyak produk yang akan bank tawarkan untuk dijual ke nasabah. Kriteria dalam proses *targeting* yaitu ukuran pasar, pertumbuhan pasar, keunggulan pasar, persaingan pasar.
  3. *Positioning* adalah proses menentukan posisi produk agar nasabah yang kita target mengenal tawaran dan perusahaan yang menawarkan produk tersebut. *Positioning* memiliki beberapa jenis bentuk *positioning statement* yaitu:
    - a. Target market yang ditetapkan,
    - b. Kebutuhan konsumen yang akan di akomodasi oleh produk yang ditawarkan,
    - c. Nama produk,
    - d. Jenis kategori produk,
    - e. Konsep produk yang bisa dibedakan dengan konsep produk lainnya,
    - f. Mencari alasan ketika nasabah atau konsumen harus mempercayai dan membeli produk yang sudah ditawarkan.

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

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

##### **3.1.1 Sejarah BNI Syariah**

Di tahun 1997, Indonesia terjadi kerusuhan di mana-mana. Hal ini terjadi karena krisis moneter yang membuat masyarakat Indonesia kesusahan khususnya masyarakat yang menyimpan uangnya di bank dan pada tahun 1997 merupakan sebuah pembuktian dalam berkembang perbankan syariah di Indonesia. Berbagai kebutuhan masyarakat dapat dipenuhi dengan terapan prinsip syariah yaitu adil, transparan, dan *mashlahat*.

Dalam Undang-Undang No. Tahun 1998 dijelaskan bahwa pada tanggal 29 April 2000 telah didirikannya UUS atau Unit Usaha Syariah BNI dengan memiliki kantor cabang berjumlah 5 berada di Daerah Istimewa Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin dan setelah itu UUS BNI semakin berkembang menjadi memiliki kantor cabang berjumlah 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia.

Dalam pelaksanaan kegiatan operasional perbankan, BNI Syariah selalu mengutamakan kepatuhan dalam aspek syariah dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini dipimpin oleh bapak Dr. Hasanudin, M.Ag. Seluruh produk di BNI Syariah sudah di uji oleh DPS dan sudah memenuhi peraturan syariah. BNI Syariah memiliki rencana yaitu merubah BNI Syariah dari UUS menjadi BUS (Bank Umum Syariah) yang di mana rencana ini terbentuk

pada tahun 2003 dan bersamaan dengan menetapkan status UUS pada BNI Syariah adalah sementara kemudian diubah menjadi BUS pada tahun 2009. Pada Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/Kep.GBI/2010 yang pada tanggal 21 Mei 2010 tentang pemberian izin usaha untuk PT Bank BNI Syariah. Rencana tersebut terealisasi pada tanggal 19 Juni 2010. Realisasi perubahan UUS menjadi BUS tidak bisa dihindari karena komitmen pemerintah dalam peningkatan perbankan syariah semakin tinggi dan disertai adanya kesadaran dari masyarakat akan produk perbankan syariah yang unggul dan adil.

### 3.1.2 Visi dan Misi BNI Syariah

Visi BNI Syariah adalah dapat menjadi bank syariah yang unggul dalam hal layanan dan kinerja hingga menjadi pilihan utama masyarakat. Yang dimaksud visi tersebut adalah Bank BNI Syariah merupakan bank syariah yang mempunyai produk-produk unggul di antara bank syariah lainnya dan memiliki semangat dalam memberikan pelayanan kepada nasabah dengan adil.

Misi BNI Syariah yaitu:

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

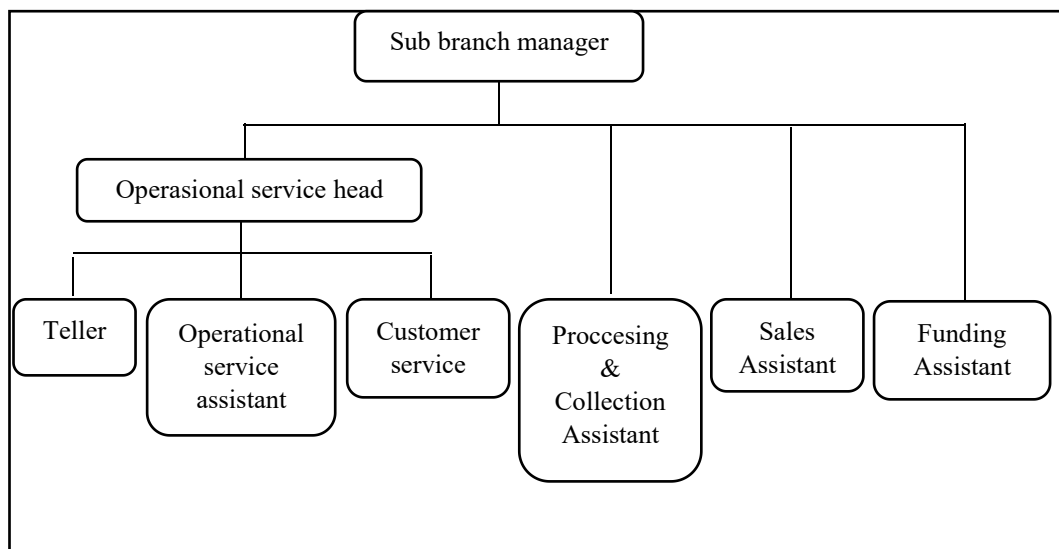
### 3.1.3 Budaya Kerja BNI Syariah

Dalam melaksanakan visi dan misi tersebut, Bank BNI Syariah harus memiliki budaya kerja yang baik dan melebihi harapan nasabah. Budaya kerja tersebut yaitu:

1. Amanah
  - a. Jujur dan menepati janji.
  - b. Bertanggung jawab.
  - c. Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik.
  - d. Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah.
  - e. Melayani melebihi harapan.
2. Jamaah
  - a. Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif.
  - b. Membangun sinergi secara *professional*.
  - c. Membagi pengetahuan yang bermanfaat.
  - d. Memahami keterkaitan proses kerja.
  - e. Memperkuat kepemimpinan yang efektif.

### 3.1.4 Struktur Organisasi BNI Syariah KCP Klaten

BNI Syariah KCP Klaten memiliki struktur organisasi agar adanya pembagian kerja dan kegiatan yang bisa dikoordinasikan dengan baik. Adapun Struktur organisasi BNI Syariah KCP Klaten :



Sumber: BNI Syariah KCP Klaten, 2019

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BNI Syariah KCP Klaten

Dalam gambar di atas menunjukkan bahwa jabatan memiliki tanggungjawab dan tugas masing-masing, sehingga dapat melaksanakan sesuai pekerjaan dan bekerja sama agar tercapainya tujuan di bank tersebut.

BNI Syariah dipimpin oleh *Sub-Branch Manager* yang mengoordinasikan dua unit yaitu unit layanan yang isinya adalah *Teller*, *Operational Service Assistant*, *Customer service* dan unit ini dipimpin oleh *Operational service head*. Unit kedua adalah Unit bisnis yang isinya adalah *Processing & Collection Asisstant*, *Sales Assistant* dan *Funding Assistant*.

### 3.1.4 Produk Pendanaan BNI Syariah

BNI Syariah memiliki beberapa produk dalam menghimpun dana yaitu:

#### 1. BNI Giro iB Hasanah

Adalah simpanan transaksi dengan mata uang IDR dan USD yang berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *Mudhabarah Mutlaqah* atau *Wadiah Yadh Dhamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Sarana Perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

#### 2. BNI Deposito iB Hasanah

Adalah investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan akad *mudharabah*.

#### 3. BNI Tabungan iB Hasanah

BNI Tabungan iB Hasanah memiliki beberapa macam produk tabungan yaitu:

##### a. BNI Dollar iB Hasanah

Tabungan yang menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah* yang memberikan fasilitas bagi nasabah perorangan dan non perorangan dalam mata uang USD.

##### b. BNI SimPel iB Hasanah

Tabungan menggunakan akad *wadiah* untuk siswa berusia di bawah 17 tahun dengan persyaratan sederhana serta fasilitas untuk mendorong budaya menabung sejak dini.



c. BNI Baitullah

Tabungan dengan akad *mudharabah* atau *wadiah* uang tujuannya sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat haji dan merencanakan umrah sesuai keinginan nasabah dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.

d. BNI Prima iB Hasanah

Tabungan menggunakan akad *mudharabah* atau *wadiah* yang memberikan fasilitas bagi nasabah segmen *high networth individuals* secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

e. BNI Tunas iB Hasanah

Tabungan dengan akad *wadiah* dan *mudharabah* untuk anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

f. BNI Bisnis iB Hasanah

Tabungan dengan akad *mudharabah* dan *wadiah* yang dilengkapi dengan detil mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah.

g. BNI iB Hasanah

Tabungan menggunakan akad *mudharabah* dan *wadiah* yang memberikan beberapa fasilitas dalam mata uang rupiah.

h. BNI Tapenas iB Hasanah

Tabungan berjangka menggunakan akad *mudharabah* berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang tujuannya adalah

membantu menyiapkan rencana masa depan seperti liburan, haji, pendidikan dan lain-lain.

i. BNI TabunganKu iB Hasanah

Produk simpanan dana dari bank Bank Indonesia dengan menggunakan akad *wadiah* sesuai prinsip syariah dalam mata uang rupiah.

3.1.7 Produk Pembiayaan BNI Syariah

BNI Syariah memiliki beberapa produk dalam pembiayaan dana yaitu:

1. Produk Konsumer

a. BNI Griya iB Hasanah

Adalah produk pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad *murabahah* dan akad *musyarakah mutanaqisah* memberikan fasilitas kepada nasabah untuk membeli, membangun, merenovasi rumah dan sejenisnya, tanah kavling dan rumah indent. Besarnya pembiayaan berdasarkan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan nasabah untuk membayar kembali.

b. BNI Multiguna iB Hasanah

Adalah produk pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad *murabahah* atau *ijarah* multijasa dan akad *hawalah* yang memberikan fasilitas kepada nasabah untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan jasa sesuai dengan disertai jaminan

berupa tanah dan bangunan yang di tempat i berstatus SHM (Sertifikat Hak Milik) dan bukan barang yang dibiayai.

c. BNI Oto iB Hasanah

Adalah produk pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad *murabahah* kepada nasabah untuk pembelian kendaraan bermotor.

d. BNI Emas iB Hasanah

Adalah produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan dan pembayarannya menggunakan sistem angsuran disetiap bulannya.

e. BNI CCF iB Hasanah

Adalah pembiayaan yang menggunakan akad *ijarah* multijasa dan akad *mudharabah* yang dijamin dengan simpanan (deposito, giro, dan tabungan) yang diterbitkan oleh BNI Syariah.

f. BNI Fleksi Umroh iB Hasanah

Adalah pembiayaan konsumtif yang menggunakan akad *ijarah* multijasa yang tujuannya untuk pembelian jasa paket perjalanan umroh melalui BNI Syariah yang sudah bekerja sama dengan *travel agent*.

2. Produk Mikro

a. Rahn Mikro

Produk pembiayaan kepada nasabah dimulai dari Rp500 ribu sampai dengan Rp50 juta dengan jangka waktu pembiayaan 3,6,9,12 bulan (tidak bisa diperpanjang) yang kegunaannya untuk biaya pendidikan, kesehatan, modal usaha/produktif, dan keperluan lainnya

b. Mikro 2 iB Hasanah

Produk pembiayaan kepada nasabah dimulai dari Rp5 juta sampe dengan Rp50 juta dengan jangka waktu pembiayaan 6 bulan sampai 36 bulan dan kegunaannya untuk pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang konsumtif lainnya.

c. Mikro 3 iB Hasanah

Produk pembiayaan kepada nasabah dimulai dari >Rp 50 juta sampai Rp 500 juta dengan jangka waktu pembiayaan 6 bulan sampai 60 bulan dan kegunaannya untuk pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang konsumtif lainnya.

3. Korporasi, Usaha Kecil, dan Menengah

a. BNI Syariah Multifinance

Produk pembiayaan yang berupa pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif, dan pembelian barang lainnya bersifat konsumtif dimulai dari > Rp 50 juta sampai Rp

500 juta dengan jangka waktu pembiayaan 6 bulan sampai 60 bulan.

b. BNI Syariah Linkage Program

Produk pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah* yang di mana BNI syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada lembaga keuangan syariah untuk diteruskan ke *end user* (pengusaha mikro kecil dan menengah syariah).

c. BNI Syariah Kopkar/Kopeg

Produk pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* produktif di mana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan menggunakan pola *executing* kepada koperasi karyawan (Kopkar)/Koperasi pegawai (Kopeg) untuk disalurkan ke pegawai/*end user*.

d. BNI Syariah Usaha Besar

Produk pembiayaan menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah*, atau *musyarakah* yang digunakan untuk tujuan modal kerja atau investasi kepada pengusaha pada segmentasi besar.

e. BNI Syariah Valas

Produk pembiayaan dalam bentuk mata uang valuta asing yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri.

f. BNI Syariah Ekspor

Produk pembiayaan menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah* atau *musyarakah* untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan diekspor (sebelum barang dikapalkan), untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor yang diberikan kepada eksportir dalam bentuk rupiah maupun valuta asing.

g. BNI Syariah Onshore

Produk pembiayaan dalam bentuk mata uang valuta asing menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah* atau *musyarakah* yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri untuk membiayai usaha dalam kegiatan ekspor.

h. BNI Syariah Sindikasi

Produk pembiayaan yang diberikan oleh dua tau lebih lembaga keuangan untuk membiayai suatu proyek/usaha dengan syarat dan ketentuan yang sama, dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama juga.

i. BNI Syariah Wirausaha

Produk pembiayaan produktif menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah* atau *musyarakah* untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan modal kerja dan investasi.

j. BNI Syariah Dealer iB Hasanah

Produk pembiayaan yang menggunakan sistem kerja sama pemasaran *dealer* yang didasari oleh adanya peluang pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan pelanggan/konsumen dalam jumlah yang banyak.

k. BNI Syariah Usaha Kecil

Produk pembiayaan untuk tujuan modal kerja atau investasi kepada pengusaha kecil yang dikelola berdasarkan prinsip pembiayaan syariah.

## 3.2 Data Khusus

### 3.2.1 Tabungan BNI iB Hasanah

Tabungan BNI iB Hasanah adalah salah satu produk pendanaan BNI Syariah yang paling diminati oleh masyarakat Indonesia karena produk ini merupakan produk yang paling umum dari beberapa produk di BNI Syariah serta mudah didapati dari segi syarat-syarat pembuatan tabungan dan nominal setoran awal. Produk ini memiliki berbagai fasilitas sehingga dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Produk ini menggunakan mata uang Rupiah dan dikelola menggunakan akad *mudharabah* atau *wadiah*.

Produk ini dibuat untuk membantu nasabah dalam menyimpan uangnya secara praktis kemudian bisa diambil kembali uang tersebut apabila sedang dibutuhkan dan dijamin akan keamanannya sehingga bank ini dapat dipercayai untuk menyimpan uang.

BNI Syariah mempunyai syarat dan ketentuan untuk membuat Tabungan BNI iB Hasanah terdapat dalam tabel 3.1 sebagai berikut.



Tabel 3.1 Syarat dan ketentuan tabungan BNI iB Hasanah

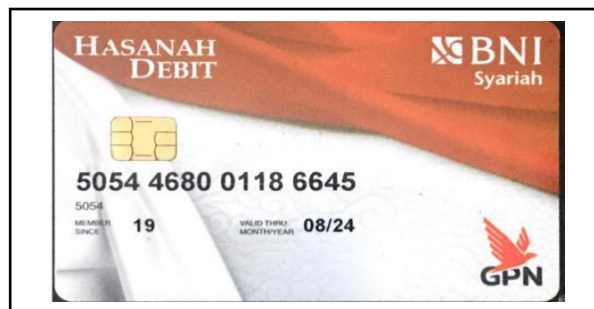
Keterangan	<i>Wadiah</i>	<i>Mudharabah</i>
Setoran Awal	Rp100.000,00	Rp100.000,00
Saldo Minimum	Rp20.000,00	Rp100.000,00
Pengelolaan Rekening per bulan	-	Rp7.500,00
Tutup Rekening	Rp20.000,00	Rp10.000,00
Nisbah	0%	18%
Persyaratan	KTP Asli/Paspor, NPWP	KTP Asli/Paspor, NPWP

Sumber: BNI Syariah, 2019

Apabila sudah membuka tabungan BNI iB Hasanah, nasabah akan mendapatkan beberapa fasilitas yaitu sebagai berikut:

1. Nasabah mendapatkan Buku Tabungan beserta kartu ATM yang disebut Hasanah Debit Silver yang di mana sekarang sudah diperbarui menjadi Hasanah Debit GPN dapat dilihat pada gambar 3.2 yang di mana kartu ATM tersebut sudah diperbarui sistem keamanannya sehingga terhindar dari adanya kejahatan *cyber*. GPN atau kependekan dari Gerbang Pembayaran Nasional atau *National Payment Gateway* adalah sebuah sistem yang terdiri atas Lembaga *Standard* (Menyusun, mengembangkan, dan mengelola standar dalam rangka interkoneksi dan interioperabilitas berbagai instrumen dan kanal pembayaran), Lembaga *Switcher* (Melaksanakan pemrosesan pembayaran transaksi secara domestik), dan Lembaga *Services* (Penyedia jasa kliring dan *settlement* untuk kebutuhan

industri yang bergerak di bisnis sistem pembayaran). Hasanah Debit GPN adalah kartu ATM yang dibuat oleh BNI Syariah dengan menggunakan logo GPN yang dapat digunakan untuk bertransaksi di ATM dan EDC milik bank-bank di Indonesia yang telah terhubung dengan GPN. Kartu ATM menggunakan GPN telah ditetapkan dalam PADG No.19/10/PADG/2017 tanggal 20 September 2017. Hasanah Debit Hasanah merupakan kartu ATM yang diberikan bagi pemegang BNI iB Hasanah dan BNI Giro iB Hasanah.



Sumber: BNI Syariah, 2019

Gambar 3.2 Kartu ATM Hasanah Debit GPN

2. Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM pada beberapa jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan beberapa kartu belanja (Debit *card*) di merchant berlogo MasterCard.

3. Nasabah mendapatkan layanan *E-banking* yaitu (bnisyariah.co.id)
  - a. ATM
  - b. SMS Banking yaitu layanan perbankan 24 jam yang disediakan oleh BNI untuk memudahkan nasabah bertransaksi perbankan melalui *handphone*, semudah melakukan SMS ke rekan atau mitra bisnis.
  - c. *Internet Banking* yaitu layanan perbankan 24 jam dengan menggunakan komputer dan terkoneksi dengan jaringan internet, dengan hal itu sudah dapat melakukan berbagai transaksi perbankan dengan mudah, nyaman dan aman.
  - d. *Mobile Banking* yaitu layanan perbankan 24 jam dan melakukan transaksi perbankan melalui *handphone* yang terkoneksi jaringan internet.
  - e. *Phone Banking* yaitu layanan perbankan 24 jam yang membuat nasabah tidak harus beranjak dari tempat duduk dan *Customer Representative* BNI Syariah akan membantu memberikan berbagai informasi serta melakukan transaksi untuk nasabah.
4. Nasabah dapat melakukan transaksi di *counter* teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia.
5. Saat nasabah melakukan pembukaan rekening, nasabah dapat berinfak otomatis sebesar lima ratus rupiah.
6. Tabungan BNI iB Hasanah bisa dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

Akad dalam Tabungan BNI iB Hasanah yang sering dipilih oleh calon nasabah adalah akad *wadiah*, yang pada dasarnya akad wadiah adalah titipan murni dari

satu pihak ke pihak lain, individu maupun kelompok yang akan dikembalikan kapan saja jika si penitip menghendaki. Adapun rukun dan syarat dalam akad *wadiah*, yaitu:

- a. Barang titipan, Barang titipan itu harus memiliki kejelasan seperti jenis titipan, identitasnya, dan dapat dipelihara atau dirawat.
- b. Pemilik barang, pemilik barang harus sudah *baligh*, berakal tetapi menjadi tidak sah apabila penitipan tersebut dilakukan oleh anak kecil walaupun anak kecil tersebut sudah dikatakan *baligh* kecuali anak kecil tersebut menitipkan barangnya bersama wali anak.
- c. Penyimpan, syarat bagi penerima titipan harus menjaga dan memelihara barang yang dititipkan di tempat yang aman.
- d. Ijab qabul, didalam akad *wadiah* ijab diucapkan dengan perkataan dan qabul dilakukan dengan perbuatan. Ijab qabul dilaksanakan secara secara tersirat.

Sedangkan syarat seseorang melakukan akad adalah

- a. *Baligh* merupakan seseorang yang sudah pada usia tertentu untuk dibebani hukum syariat dan mampu memahami hukum tersebut.
- b. Berakal merupakan orang yang sehat pemikirannya dan dapat membedakan hal-hal yang baik dengan yang buruk.
- c. Barang titipan harus jelas, dapat diketahui jenis dan identitas nya, dapat dipegang, dan dapat dipelihara atau dirawat.

3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan BNI iB Hasanah bagi mahasiswa di Bank BNI Syariah KCP Klaten

Bank dalam menghimpun dana dari para calon nasabah harus melakukan kegiatan pemasaran produk agar mendapatkan *profit* yang di inginkan dan tanpa adanya pemasaran, tidak akan terpenuhi keinginan dan kebutuhan para calon nasabah bank tersebut. Suatu bank wajib memasarkan produk-produk bank kepada calon nasabah walaupun itu hanya sebuah produk tabungan. Salah satu produk tabungan Bank BNI Syariah dalam menghimpun dana yaitu Tabungan BNI iB Hasanah.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BNI Syariah KCP Klaten untuk mendapatkan nasabah yaitu memberikan sebuah program kepada suatu universitas yang sudah bekerja sama dengan Bank BNI Syariah. Awal mula program ini merupakan perintah dari kantor pusat BNI Syariah kepada BNI Syariah Surakarta. Perintah tersebut ialah memberikan program kepada unit bank yang bekerja sama dengan universitas. BNI Syariah KCP Klaten memilih bekerja sama dengan STIKES X karena universitas tersebut sudah menjadi salah satu universitas yang bekerja sama dengan BNI Syariah.

Proses BNI Syariah KCP Klaten dalam membentuk kerja sama dengan STIKES X, yaitu:

1. *Sub Branch Manager* beserta Unit Bisnis *Funding* BNI Syariah KCP Klaten mendatangi STIKES X untuk memperkenalkan suatu program kerja sama antara bank dengan universitas. Nama program tersebut adalah “*Free Setoran Awal Mahasiswa 10.000 Tabungan*” yang artinya program untuk membukakan tabungan secara percuma atau tanpa setoran awal untuk para mahasiswa yang belum memiliki rekening BNI Syariah dan tabungan tersebut sudah terisi

Rp50.000,00. Dari pihak BNI Syariah KCP Klaten membuat perjanjian kerja sama dalam bentuk dokumen.

2. Pihak STIKES X menyetujui program tersebut dan kemudian pihak STIKES X membuat permohonan untuk dapat menjalankan program tersebut. Antara kedua belah pihak sudah sepakat dan dari pihak bank BNI Syariah KCP Klaten memberikan kebijakan kepada pihak STIKES X yang isinya adalah pihak STIKES X bisa menentukan kuota untuk mengikuti program tersebut kemudian menentukan untuk yang boleh mengikuti program tersebut hanya untuk para mahasiswa baru atau para mahasiswa lama boleh mengikuti program tersebut.

3. Hasil akhir dari penentuan penerima program promosi tersebut adalah untuk mahasiswa baru yang belum memiliki tabungan BNI Syariah dan kuotanya berjumlah 250 orang.

4. Program ini akan dijelaskan oleh perwakilan pihak BNI Syariah KCP Klaten bekerja sama dengan para panitia ospek universitas untuk menentukan waktu dan tempat yang sekiranya dapat dipinjamkan waktunya untuk menjelaskan program tersebut dan waktu yang didapat untuk menjelaskan program promosi dan mengumpulkan data para mahasiswa di saat waktu istirahat siang di saat hari pertama dan hari kedua pra-ospek. Di hari pertama, bank BNI Syariah menjelaskan program promosi tersebut yang di mana para mahasiswa baru akan mendapatkan sebuah produk tabungan dari bank BNI Syariah yang bernama tabungan BNI iB Hasanah berakad *wadiah* tanpa kartu ATM dan syarat pembukaan tabungan nya adalah para mahasiswa hanya perlu membawa kartu KTP, kartu keluarga, dan nama gadis ibu calon nasabah tanpa mengeluarkan biaya

apapun untuk setoran awal dan di dalam tabungan tersebut sudah ada uangnya sejumlah Rp50.000,00 dan apabila para mahasiswa ingin mempunyai kartu ATM, para mahasiswa hanya perlu membayar sejumlah sepuluh ribu rupiah saja.

5. Tugas keseluruhan dari program promosi ini merupakan tugas dari unit bisnis *funding*. Petugas dari unit bisnis *funding* akan membuka sebuah *booth* beserta atribut BNI Syariah yang mengedepankan kegiatan transaksi yang hasanah dan fungsi dari *booth* tersebut untuk pengumpulan data syarat pembukaan tabungan dari para mahasiswa. Para mahasiswa tidak perlu mengisi dokumen CIF yang seperti di saat pembukaan tabungan di bank, dokumen CIF tersebut akan dibantu isi kan sesuai data-data persyaratan pembukaan tabungan yang sebelumnya sudah disebutkan. Para mahasiswa hanya melakukan tanda tangan CIF di saat pembagian tabungan nanti bersamaan dengan tanda tangan di buku tabungan.

6. Dari hasil pengumpulan data-data para mahasiswa STIKES X, hanya terdapat 101 orang yang memenuhi persyaratan dalam pembukaan tabungan. Jadi BNI Syariah KCP Klaten hanya membuat tabungan 101 orang. Kemudian setelah dokumen CIF sudah terisi sesuai data para mahasiswa, dokumen CIF tersebut disalurkan kepada CS dan Teller untuk dibuatkan tabungan dan tabungan tersebut harus sudah jadi sebelum pembagian tabungan kepada para mahasiswa.

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan dan penjelasan yang telah dibuat mengenai “Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah Bagi Mahasiswa Baru Di Bank BNI Syariah KCP Klaten”, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Produk tabungan iB Hasanah:

Tabungan iB Hasanah merupakan produk pendanaan BNI Syariah yang berbentuk tabungan memiliki dua akad didalamnya. Akad tersebut adalah akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Syarat membuka tabungan adalah kartu identitas asli (KTP/Paspor), kartu NPWP, dan setoran awal berjumlah Rp100.000,00.

2. Strategi pemasaran bank BNI Syariah KCP Klaten adalah memberikan sebuah program kerja sama antara bank BNI Syariah KCP Klaten dengan STIKES X bertema tentang tabungan BNI Syariah iB Syariah bernama ” *Free Setoran Mahasiswa 10.000 tabungan*” dengan cara bank datang ke STIKES X untuk menjelaskan kerja sama tersebut apabila STIKES X sudah setuju dengan program tersebut, pihak bank akan memberikan sosialisasi kepada para mahasiswa untuk menginformasikan tentang program tersebut dan produk tabungan iB Hasanah tentang manfaat dan



keunggulan produk tersebut. Setelah melakukan sosialisasi, pihak bank membuka *booth* atau lapak untuk para mahasiswa yang ingin mengikuti program dari bank BNI Syariah.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan isi pembahasan tersebut, maka ada saran kepada Bank BNI Syariah KCP Klaten yaitu: Bank BNI Syariah KCP Klaten untuk lebih dalam meningkatkan pemasaran produk tabungan dan berkoordinasi dengan satu karyawan dengan lainnya karena bank tersebut merupakan kantor cabang pembantu yang pastinya jumlah karyawannya hanya sedikit agar suatu tujuan terselesaikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. 2011. *Strategic Management*. Jakarta: Selemba Empat.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2016. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2011. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 dan 2, Alih Bahasa: Bob Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Marwini, M. 2017. *Kontroversi Riba dalam Perbankan Konvensional dan Dampaknya terhadap Perekonomian*. Semarang: Program Studi Ekonomi Islam Universitas Diponegoro.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017. “*Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*”, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>, diakses pada 19 Januari 2019
- Pemerintah Indonesia. 1998. *Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan*. Lembaran Negara RI Tahun 1998, No.10. Sekretariat Negara. Jakarta.
- Pemerintah Indonesia. 2008. *Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah*. Lembaran Negara RI Tahun 2008, No. 21. Sekretariat Negara. Jakarta
- Qazwa (2018, 8 Desember). ”*Mengenal Akad Musyarakah Dalam Ekonomi Syariah*”, <https://qazwa.id/blog/akad-musyarakah/>, diakses 29 Oktober 2019.
- Syariah Bank (2017, 24 Oktober). “*Bank Syariah Indonesia*”, <https://www.syariahbank.com/bank-syariah-di-indonesia>, Diakses 29 Oktober 2019.
- Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. 2010. *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Wiroso. 2011. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Surat Keterangan Magang Kerja



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

PROGRAM DIPLOMA TIGA EKONOMI  
KAMPUS TERPADU UII JL. KALIURANG KM. 14,5 YOGYAKARTA 55584

Telp. : (0274)  
(0274)  
Fax : (0274)  
Website : diplo

Nomor : 005.2/Ket/20/Akd/IX/2019  
Lamp : -  
Perihal : **Permohonan izin**  
**mahasiswa magang/riset**

Kepada Yth.  
**Pimpinan BNI Syariah Cabang Klaten**  
**Jalan Pemuda No.11, Bareng, Klaten Tengah, Mlinjon, Tonggalan, Kec. Klaten**  
**Tengah, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah**

*Assalamu'alaikum Wr Wb*

Diberitahukan dengan hormat, bahwa setiap mahasiswa sebelum mengakhiri studi di Program Diploma III Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta, diwajibkan membuat karya ilmiah yang merupakan laporan hasil magang/riset mereka di perusahaan/instansi. Sehubungan dengan itu, mahasiswa/i kami dibawah ini :

No	NIM	Nama	Jurusan
1	16213006	Reza Ega Kusuma	Perbankan dan Keuangan

Bermaksud untuk melakukan magang di **BNI Syariah Cabang Klaten** pada tanggal 09 September 2019 - 09 Oktober 2019. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuan Bapak/Ibu pimpinan dapat menerima dan menilai mahasiswa/i kami dalam Buku Perkembangan Pelaksanaan Magang (BPPM).

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu pimpinan, diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr Wb*

Yogyakarta, 02 September 2019

Ketua Prodi D3 Perbankan dan Keuangan



Diana Wijayanti, S.E., M.Si.

Lampiran 2 : Proses Pengambilan Data Calon Nasabah



## Lampiran 3 : Surat Keterangan Hasil Cek Plagiasi



FAKULTAS  
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja  
Ringroad Utara, Gondong Catur, Depok  
Sleman, Yogyakarta 55283  
T. (0274) 881546, 883087, 885376;  
F. (0274) 882589  
E. fe@uii.ac.id  
W. fecon.uui.ac.id

**SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN**

No. : 529/Ka.Div/10/Div.PP/IX/2020

***Bismillahirrahmaanirrahim.***

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Reza Ega Kusuma**  
 Nomor Mahasiswa : **16213006**  
 Dosen Pembimbing : **Aidha Trisanty, SE., MM**  
 Program Studi : **Keuangan dan Perbankan Program Diploma III**  
 Judul Karya Ilmiah : **Strategi Pemasaran Produk Tabungan Ib Hasanah Bagi Mahasiswa Baru Di Bank Bni Syariah Kcp Klaten**  
 Nomor Hp : **081273410368**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **15% (lima belas persen)**.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum wr. wb*

Yogyakarta, 08 September 2020

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan



Bambang Hermawan, S.Si *Ch*