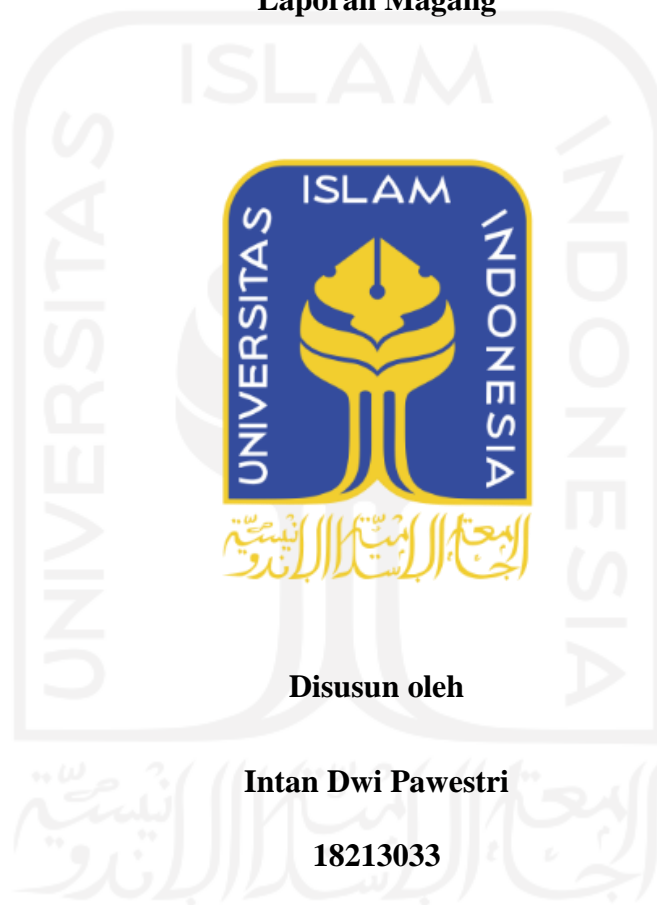


**ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK QRIS *ULTIMATE*
AUTOMATED TRANSACTION (QUAT) PADA BPD DIY CABANG
PEMBANTU SYARIAH UII**

Laporan Magang



Disusun oleh

Intan Dwi Pawestri

18213033

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

**ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK QRIS *ULTIMATE*
AUTOMATED TRANSACTION (QUAT) PADA BPD DIY CABANG
PEMBANTU SYARIAH UII**

Laporan Magang

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

Universitas Islam Indonesia

Disusun oleh

Intan Dwi Pawestri

18213033

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK QRIS *ULTIMATE*
AUTOMATED TRANSACTION (QUAT) PADA BPD DIY CABANG**

PEMBANTU SYARIAH UII

Laporan Magang



Disusun oleh

Intan Dwi Pawestri

18213033

Perbankan dan Keuangan

**Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
pada tanggal : 29 April 2021**

Dosen Pembimbing



Aidha Trisanty, S.E., M.M.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah 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/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”

Ajibarang, 28 April 2021

Penulis



Intan Dwi Pawestri

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan *inayah*-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan magang dan penulisan laporan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis SWOT Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII” dengan lancar. Tujuan penulisan laporan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan studi jenjang Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa terlaksananya kegiatan magang dan penulisan laporan Tugas Akhir dapat berjalan dengan lancar tidak terlepas dari bimbingan, dukungan, serta kontribusi dari berbagai pihak. Maka, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan petunjuk, kemudahan, dan pertolongan di setiap proses yang tengah saya lalui.
2. Bapak Suroyo Budi Raharjo dan Ibu Sri Rahayu selaku orang tua saya dan tak lupa saudara kandung saya Illyani Budi Ayuningtyas, Amirah Azmi Huwaidah Fawwaz, Zahrania Nafisha Putri serta Johan Pahlevi Rahmani Sopalauw yang selalu sabar mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, semangat, dan kasih sayang tiada hentinya.

3. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, SE., M.E.K selaku Dosen Pembimbing Akademik telah yang membantu selama proses perkuliahan berlangsung
5. Ibu Aidha Trisanty, S.E., M.M.selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang sabar memberikan arahan, masukan, dan saran sehingga penulisan Tugas Akhir dapat terselesaikan.
6. Seluruh Dosen Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah dengan sabar berbagi ilmu selama perkuliahan.
7. Bapak Ichsan selaku Kepala BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yang telah menerima serta memberikan ilmu yang bermanfaat selama kegiatan magang.
8. Mas Dimas, Mba Ayu, Mba Ami selaku karyawan BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yang telah membimbing, berbagi ilmu seputar perbankan yang digunakan untuk penyusunan Tugas Akhir, serta pengalaman menarik yang dapat dijadikan pembelajaran.
9. Teman-teman angkatan 2018 Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
10. Sahabat-sahabat saya Dwiki Meli Saputri dan Safira Ratri Dwi Setyasari yang selalu memberi *insight* positif dan dukungan
11. Seluruh pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Target Magang	4
1.4 Bidang Magang	4
1.5 Lokasi Magang	4
1.6 Jadwal Magang.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Perbankan Syariah.....	7
2.2 Produk dan Layanan Perbankan.....	8
2.2.1 Produk.....	8
2.2.2 Layanan.....	12
2.3 <i>Digital Banking</i>	12
2.4 <i>Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)</i>	14
2.4.1 Definisi QRIS	14
2.4.2 Peraturan Bank Indonesia tentang QRIS	14
2.4.3 Manfaat QRIS	15
2.4.4 Cara Penggunaan QRIS	16
2.5 Analisis SWOT.....	16
2.5.1 Definisi Analisis SWOT	16
2.5.2 Tujuan Analisis SWOT.....	17

2.5.3 Manfaat Analisis SWOT.....	17
2.5.4 Faktor-Faktor Analisis SWOT.....	18
2.5.5 Hubungan antara <i>strength</i> , <i>weakness</i> , <i>opportunities</i> , dan <i>threats</i> dalam Analisis SWOT	20
2.5.6 Langkah-Langkah Analisis SWOT.....	21
2.6 Pemasaran.....	23
2.6.1 Definisi Pemasaran	23
2.6.2 Tujuan Pemasaran.....	23
2.6.3 Konsep Pemasaran.....	23
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....	26
3.1 Data Umum	26
3.1.1 Sejarah Bank	26
3.1.2 Visi dan Misi BPD DIY Syariah.....	27
3.1.3 Struktur Organisasi BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII	28
3.1.4 Produk dan Layanan BPD DIY Syariah	29
3.2 Data Khusus	34
3.2.1 Produk QRIS <i>Ultimate Automated Transaction</i> (QUAT) BPD DIY Syariah	34
3.2.2 Analisis SWOT Pemasaran Produk QUAT pada BPD DIY Syariah Cabang Pembantu Syariah UII	37
BAB IV PENUTUP	49
4.1 Kesimpulan.....	49
4.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jadwal Magang	6
Tabel 2. Matriks SWOT	20



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII.....	28
Gambar 2. Langkah-Langkah Aktivasi BPDDIY QUAT	37
Gambar 3. Brosur QUAT BPD DIY	54
Gambar 4. Formulir Pendaftaran Merchant QUAT BPD DIY	55
Gambar 5. QUAT BPD DIY versi soft file.....	56
Gambar 6. QUAT BPD DIY versi hardfile.....	56



DAFTAR LAMPIRAN

Gambar 2. Brosur QUAT BPD DIY	54
Gambar 3. Formulir Pendaftaran Merchant QUAT BPD DIY	55
Gambar 4. QUAT BPD DIY versi <i>soft file</i>	56
Gambar 5. QUAT BPD DIY versi <i>hard file</i>	56



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini dapat dilihat pada data yang tercatat di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Desember 2020 yakni sudah ada 14 Bank Umum Syariah (BUS) dengan 488 Kantor Pusat Operasional, 1.351 Kantor Cabang Pembantu, dan 195 Kantor Kas. Sedangkan untuk Unit Usaha Syariah (UUS) sudah terdapat 19 UUS dengan jumlah kantor sebanyak 392 kantor UUS, serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dengan jumlah kantor sebanyak 464 (OJK, 2017).

Pesatnya perkembangan perbankan syariah di Indonesia membuat setiap bank yang berdiri juga harus mampu bersaing secara sehat dalam proses kerja serta berbagai macam aspek di dalamnya sehingga dapat menunjukkan kepada sekitarnya bahwa bank tersebut memiliki kredibilitas yang baik. Kegiatan usaha pada perbankan syariah yaitu ada kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana. Dalam mengoptimalkan kedua kegiatan usaha ini tentunya diperlukan proses pemasaran produk maupun layanan yang baik agar nantinya mampu bersaing dengan bank lain.

Berbicara mengenai produk dan layanan perbankan apalagi di tengah perkembangan zaman yang sudah semakin canggih akan teknologi membuat perbankan mulai memanfaatkan teknologi ini untuk memberikan layanan perbankan via digital kepada nasabah. Hal ini dinamakan digitalisasi atau biasa disebut juga dengan *digital banking*. *Digital banking* merupakan layanan yang diberikan oleh perbankan dengan memanfaatkan digital bank kemudian

dihubungkan melalui media digital milik calon nasabah maupun nasabah (OJK, 2016) Dengan adanya digitalisasi ini tentunya akan memberikan kemudahan kepada setiap nasabah yang hendak melakukan transaksi apabila sudah terhubung dengan *digital banking* ini.

Salah satu produk digital yaitu *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) yang secara resmi dikeluarkan oleh Bank Indonesia (BI) dan industri sistem pembayaran. QRIS merupakan *QR Code* berupa kode matriks 2 (dua) dimensi untuk pembayaran mode digital dari berbagai Penyelenggara Sistem Jasa Pembayaran (PSJP) (BI, 2020).

Setelah BI mengeluarkan QRIS hampir semua lembaga bank maupun non bank mulai mengaplikasikan produk yang dimiliki untuk bisa beradaptasi dengan QRIS. Salah satu bank yang sudah mengaplikasikannya yaitu BPD DIY Syariah. Pada November 2020, BPD DIY meluncurkan produk *QRIS Ultimate Automated Transaction* (QUAT) yakni aplikasi terbitan QRIS yang diperuntukkan bagi pelaku usaha agar proses pembayaran menjadi lebih cepat, mudah, serta terjaga keamanannya hanya melalui *scan QR* (BPDDIY, 2020).

Sebelum proses pemasaran suatu produk maupun layanan apalagi seperti produk terbaru dari BPD DIY Syariah maka perlu dilakukan analisis terlebih dahulu untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki produk sehingga nantinya dalam eksekusi pemasaran produknya dapat maksimal. Salah satu metode analisis yang sering digunakan yaitu dengan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi suatu bisnis dengan melihat 4

instrumen penting yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat memberikan perkiraan strategi (Fatimah, 2016).

Analisis SWOT sering digunakan sebagai salah satu cara pengambilan keputusan karena didalamnya memuat rincian secara mendasar dalam identifikasi terhadap suatu hal. Analisis ini berisikan *Strength, Weakness, Opportunity, Threats*. Dengan dilakukannya analisis ini nantinya bank akan mengetahui sejauh mana pemasaran produk akan bergerak dan langkah apa yang hendak diambil maupun dihindari demi kemajuan serta keberhasilan suatu produk bank ketika eksekusi di lapangan. Dengan melakukan analisis terhadap pemasaran produk maupun layanan bank tentunya akan memudahkan bank dalam introspeksi sekaligus memperbaikinya sehingga mampu bersaing secara sehat dengan bank pesaing.

Dari uraian yang sudah disampaikan di atas maka penulis akan mengambil judul untuk Tugas Akhir yaitu **“ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK *QRIS Ultimate Automated Transaction (QUAT)* pada BPD DIY CABANG PEMBANTU SYARIAH UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA”**

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari dilakukannya magang di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yaitu untuk mencapai beberapa poin diantaranya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui produk *QRIS Ultimate Automated Transaction (QUAT)* di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII
2. Untuk mengetahui analisis SWOT terhadap produk *QRIS Ultimate Automated Transaction (QUAT)* di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII

1.3 Target Magang

Target magang yang dicapai yaitu :

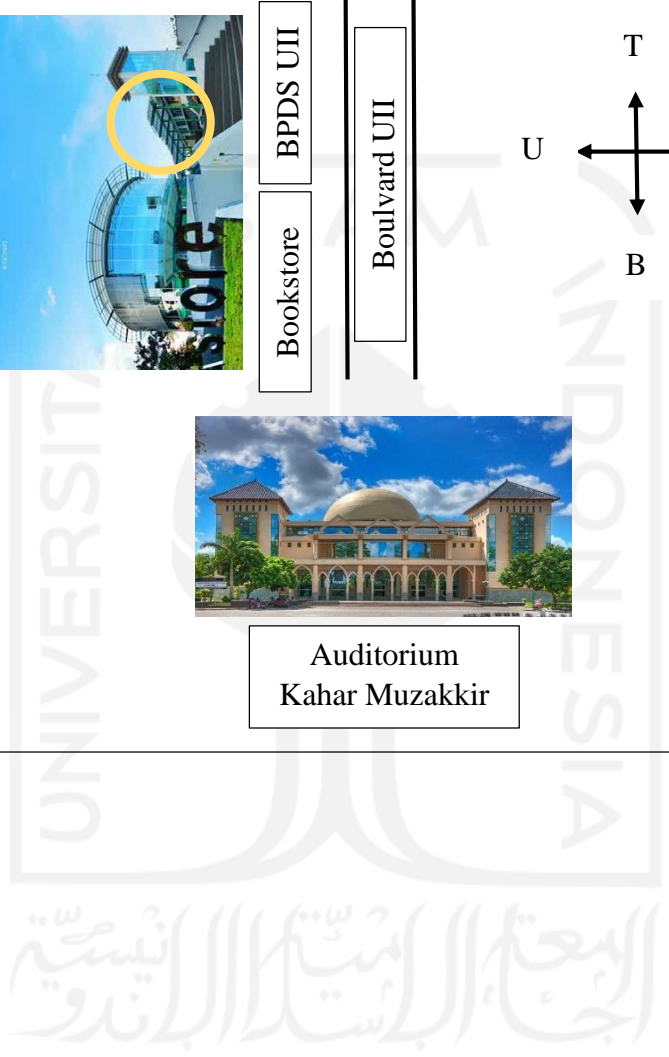
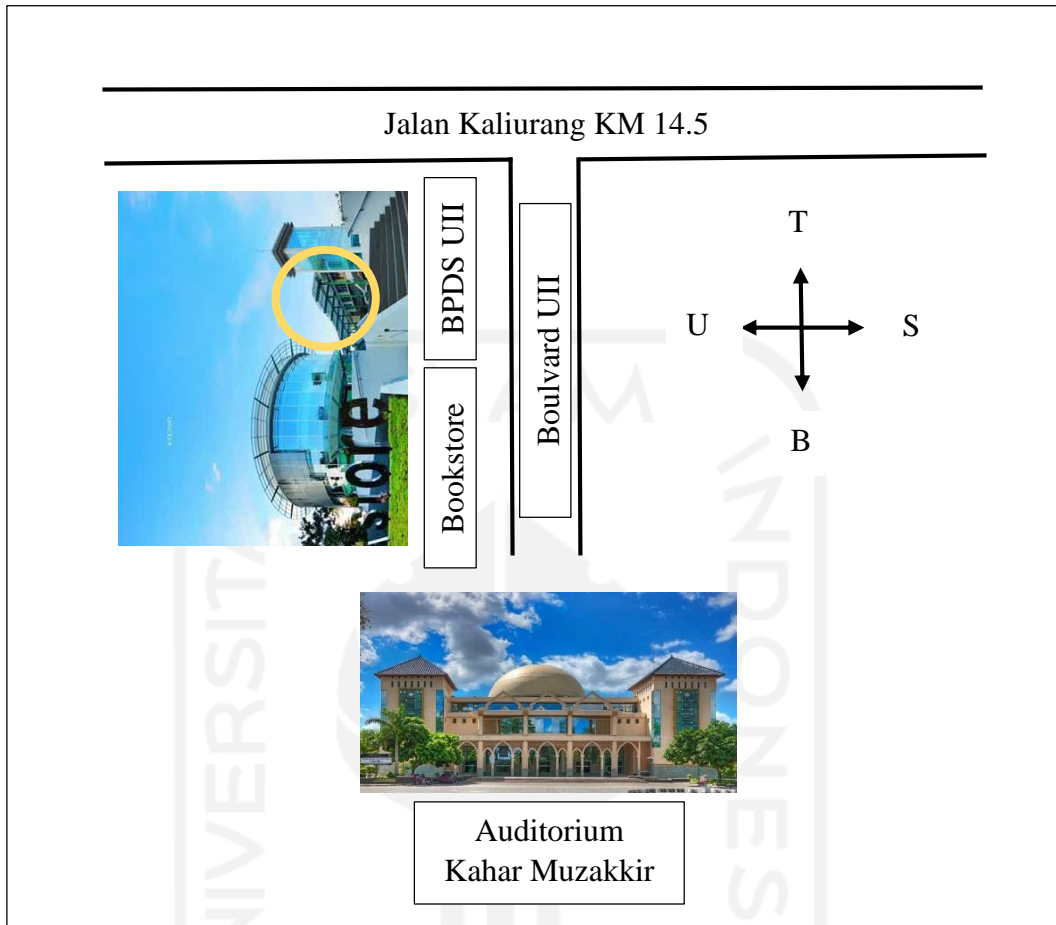
1. Dapat mengetahui produk *QRIS Ultimate Automated Transaction* (QUAT) di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII
2. Dapat mengetahui analisis SWOT terhadap produk *QRIS Ultimate Automated Transaction* (QUAT) di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang ditekuni saat magang yaitu *marketing*. Dalam kegiatannya yaitu memasarkan produk QUAT kepada pemilik usaha, instansi, maupun masjid.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang yaitu di BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yang beralamat di Kampus Terpadu UII Jalan Kaliurang KM 14,5 Umbulmartani, Ngemplak, Sleman, 55584.



1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1,5 bulan yaitu sejak tanggal 15 Desember 2020 sampai dengan 30 Januari 2021.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Keterangan	Desember				Januari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan CV																				
2	Pengajuan CV																				
3	Pelaksanaan kegiatan magang																				
4	Bimbingan dengan dosen pembimbing																				
5	Penyusunan laporan magang																				
6	Pelaksanaan ujian TA																				

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perbankan Syariah

Bank merupakan salah satu entitas yang melakukan penghimpunan dana serta penyaluran dana dalam menjalankan kegiatan usahanya. Di Indonesia terdapat dua sistem operasional perbankan yaitu bank konvensional dan bank syariah. Menurut Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, perbankan syariah merupakan suatu entitas perbankan yang menerapkan sistem syariah dalam kegiatan usaha yaitu meliputi penghimpunan dan penyaluran dana (OJK, 2017).

Bank konvensional dan bank syariah memiliki perbedaan konsep di beberapa aspek dalam menjalankan kegiatan operasional. Salah satu perbedaan konsep yang paling mencolok adalah dalam mencari keuntungan bank syariah menerapkan sistem bagi hasil sedangkan bank konvensional menerapkan sistem bunga. Dalam islam, sistem bunga bank dikategorikan sebagai bentuk riba karena sifatnya yang fluktuatif (Maskurun, 2014).

Larangan tentang riba juga tercantum dalam Al-Qur'an yaitu dalam surah Al-Baqarah ayat 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena

mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya” (QS Al-Baqarah : 275) (Marja, 2021).

Hingga saat ini perbankan syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini dapat dilihat pada data yang tercatat di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Desember 2020 yakni sudah ada 14 Bank Umum Syariah (BUS), untuk Unit Usaha Syariah (UUS) sudah terdapat 19 UUS, serta untuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sudah sebanyak 464 (OJK, 2017).

2.2 Produk dan Layanan Perbankan

2.2.1 Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen dalam rangka membantu memenuhi kebutuhan konsumen sehingga tercipta kepuasan atas terpenuhinya kebutuhan konsumen (Riady, 2011).

a. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana di bank syariah ada 3 macam yaitu tabungan, giro dan deposito. Yang membedakan produk bank syariah dengan bank konvensional yaitu terdapat akad dalam setiap produknya. Akad merupakan kontrak kesepakatan antara 2 pihak yakni pihak bank dan nasabah.

Menurut Rustam (2020), produk penghimpunan dana dapat diklasifikasikan berdasarkan akadnya sebagai berikut :

1) Akad *wadiah*

Akad *wadiah* didefinisikan sebagai titipan murni dari pihak nasabah (individu maupun badan hukum) terhadap bank yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sesuai dengan kehendak nasabah. Produk penghimpunan dana yang menggunakan akad ini yaitu tabungan *wadiah* dan giro *wadiah*.

Tabungan *wadiah* merupakan simpanan dengan prinsip *wadiah* yang diperuntukkan untuk perseorangan maupun lembaga dimana penarikannya dapat diambil sewaktu-waktu sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank.

Giro *wadiah* merupakan simpanan dengan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau perintah pemindahbukuan.

2) Akad *mudharabah*

Akad *mudharabah* merupakan akad kerjasama antara *shahibul maal* (bank) sebagai penyedia dana dan *mudharib* (nasabah) sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk mengelola usaha. Hasil usaha dibagi berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai porsi yang telah disepakati. Produk penghimpunan dana yang menggunakan akad *mudharabah* yaitu ada tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

Tabungan *mudharabah* merupakan simpanan dengan prinsip *mudharabah* yang diperuntukkan untuk perorangan maupun lembaga

dimana penarikannya dapat diambil sewaktu-waktu sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank dan terdapat bagi hasil yang akan diterima setiap bulannya.

Deposito *mudharabah* merupakan simpanan dana pihak ketiga kepada bank yang penarikannya dilakukan pada jangka waktu tertentu sesuai perjanjian yang telah disepakati antara deposan dan bank.

b. Produk Penyaluran Dana

Menurut Rustam (2020), produk penyaluran dana pada bank syariah dapat diklasifikasikan berdasarkan prinsip-prinsip sebagai berikut :

1) Prinsip Kerja Sama

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pemberian dana sebagai bentuk pembiayaan untuk kerja sama antara dua belah pihak yaitu pihak pemilik dana sebagai pihak yang menyediakan seluruh dana sedangkan pihak pengelola dana yang bertanggung jawab mengelola usaha. Hasil usaha dan keuntungan dibagi berdasarkan porsi yang telah disepakati di awal.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* merupakan pemberian dana dari kedua belah pihak untuk tujuan kerjasama dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan porsi yang telah disepakati di awal begitupun apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung bersama sesuai porsi dananya masing-masing.

2) Prinsip Jual Beli

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah pemberian dana dalam bentuk pembiayaan kepada nasabah untuk tujuan transaksi jual beli seharga barang pokok ditambah dengan margin atau keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Barang dalam transaksi ini bersifat *ready* dan untuk pelunasan dapat dilakukan secara *cash* maupun angsuran.

b) Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *salam* merupakan penyediaan dana untuk transaksi jual beli dimana pelunasan dilakukan ketika akad sedangkan untuk pengiriman barangnya dilakukan di kemudian hari sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak dan memperhatikan syarat-syarat yang berlaku.

c) Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan *istishna* merupakan pemberian dana dalam bentuk pembiayaan untuk transaksi jual beli dalam bentuk pemesanan dalam pembuatan barang tertentu sesuai dengan kriteria dan persyaratan yang disepakati kedua belah pihak.

3) Prinsip Pinjam Meminjam

a) Pembiayaan *Qardh*

Pembiayaan *qardh* merupakan penyediaan dana kepada nasabah untuk tujuan pinjam meminjam yang disepakati kedua belah pihak

yaitu pihak peminjam (nasabah) dengan pihak yang memberi pinjaman (bank) yang mewajibkan peminjam untuk membayar kewajiban sebagai bentuk pelunasan hutang sesuai jangka waktu yang disepakati di awal.

2.2.2 Layanan

Layanan dalam perbankan merupakan segala aktivitas secara langsung maupun tidak langsung yang berhubungan dengan tugas dan fungsi bank sebagai pihak intermediasi yang membantu dalam kelancaran transaksi perdagangan, peredaran uang serta lembaga yang memberikan jaminan kepada nasabahnya (IBI, 2014).

Contoh layanan bank yang diberikan antara lain transfer, inkaso, kliring, sistem Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS), *Letter of Credit* (LC), bank garansi, *electronic banking*.

2.3 Digital Banking

Kehidupan sudah melewati revolusi industri dari era ke era. Dimulai dari era 1.0 hingga saat ini telah menginjak era 4.0. Revolusi industri merupakan transformasi besar yang dilakukan oleh makhluk hidup dalam mengelola, menggunakan maupun memanfaatkan sesuatu. Revolusi industri era 1.0 ditandai dengan ditemukannya mesin untuk membantu pekerjaan manusia yang mulanya dikerjakan secara tradisional. Memasuki era 2.0 ditandai dengan hadirnya listrik yang biasanya dimanfaatkan untuk bidang lokomotif. Selanjutnya, era 3.0 ditandai dengan ditemukannya alat pengganti tenaga manusia seperti komputer dan robot.

Memasuki era yang saat ini sedang digeluti yaitu era 4.0 ditandai dengan munculnya tren serba-serbi teknologi.

Era 4.0 memanfaatkan teknologi informasi dan otomatisasi yang meliputi sistem siber, *cloud computing*, *internet of things (IoT)*, serta *cognitive computing*. Dengan adanya era terbaru ini telah membuat perubahan yang berdampak terhadap berbagai aspek mulai dari ekonomi, kemajuan teknologi, pekerjaan, bahkan *lifestyle*.

Kemajuan teknologi di era 4.0 ini pun diikuti oleh industri perbankan yang semula belum bergerak namun kini mulai memanfaatkan serta menerapkan teknologi terhadap produk maupun layanan perbankan. Peralihan dari yang semula belum memanfaatkan layanan teknologi dan kini sudah mulai beralih ini dinamakan *digital banking* (Rahayu, 2019).

Digital banking merupakan layanan digital yang diberikan oleh bank sebagai media interaksi secara digital untuk memudahkan penggunaanya dalam setiap transaksi (Celent, 2016).

Deputi Direktur Direktorat Perijinan dan Informasi Perbankan OJK, Tris Yulianta mendukung adanya transformasi terkait *digital banking*, beliau berpendapat bahwa, perbankan perlu memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi di samping untuk meningkatkan efisiensi kegiatan operasional dan mutu pelayanan bank kepada nasabahnya. Hal ini juga sejalan dengan semakin berkembangnya kebutuhan masyarakat akan layanan keuangan berbasis *online* (Apriyani, 2016).

Tidak dapat dipungkiri bahwa dengan hadirnya *digital banking* membawa banyak kemudahan terhadap transaksi yang akan dilakukan. Karena memang untuk saat ini masyarakat akan lebih melirik ke sesuatu yang lebih efektif dan efisien. Namun, dalam realisasinya masih terdapat pro dan kontra dalam pemanfaatannya. Mungkin hal ini yang perlu dibenahi agar nantinya dapat diterima dan digunakan oleh masyarakat.

2.4 Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)

2.4.1 Definisi QRIS

Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) merupakan standarisasi pembayaran dengan menggunakan metode QR Code dari Bank Indonesia (BI) agar dalam melakukan proses transaksi menjadi lebih mudah, aman, dan terlindungi (BI, 2021). QRIS menjadi sebuah standar nasional dalam penggunaan QR Code bagi seluruh Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) yang menggunakannya (BI, 2020).

2.4.2 Peraturan Bank Indonesia tentang QRIS

BI memandang QRIS sebagai layanan dalam sektor keuangan dan pembayaran berbasis non tunai yang cocok digunakan bagi pelaku ekonomi dan masyarakat karena efektif dan efisien. Dalam mendukung implementasi QRIS, (BI, 2019) menerbitkan beberapa ketentuan-ketentuan yang dapat digunakan sebagai acuan sebagai berikut :

- 1) Bank Indonesia menerbitkan ketentuan PADG No. 21/18/PADG/2019 tanggal 16 Agustus 2019 tentang implementasi Standar Nasional *Quick Response Code* untuk pembayaran yang mengatur mengenai ruang lingkup

penggunaan QR Code sebagai media pembayaran digital, implementasi QRIS sebagai standar nasional, laporan, serta pengawasan.

- 2) Penetapan limit nominal transaksi QRIS yaitu Rp 2.000.000 (dua juta rupiah) untuk setiap transaksinya. Namun, PJSP dapat menetapkan limit nominal transaksi dengan memperhatikan manajemen risiko PJSP.

2.4.3 Manfaat QRIS

QRIS memiliki manfaat yang dapat dirasakan baik oleh penyedia jasa (*merchant*) maupun penggunanya (BI, 2020).

Manfaat bagi *merchant* yaitu sebagai berikut :

- a. *Trendy*
- b. Efektif dan efisien
- c. Terhindar dari *fraud* yang mungkin terjadi karena uang secara otomatis masuk ke *account merchant*
- d. Dapat terhindar dari transaksi dengan menggunakan uang palsu
- e. Tidak perlu menyediakan uang kembalian
- f. Memudahkan *merchant* dalam pembukuan karena setiap transaksi tercatat dan dapat dilihat setiap saat

Manfaat bagi konsumen sebagai pengguna :

- a. *Trendy*
- b. Efektif dan efisien karena pembayaran melalui scan QR
- c. Pembayaran *cashless* membuat konsumen tidak perlu membawa uang tunai

- d. Terlindungi karena setiap PJSP yang menggunakan QRIS sudah memiliki izin dan berada di bawah pengawasan BI

2.4.4 Cara Penggunaan QRIS

Selain manfaat yang dapat dirasakan oleh penggunanya, penggunaan QRIS sebagai media pembayaran juga sangat mudah digunakan. Caranya yaitu konsumen dapat menggunakan aplikasi pembayaran yang terpasang pada ponsel konsumen. Selanjutnya, konsumen harus melakukan registrasi ke salah satu PJSP dan pastikan saldo cukup untuk melakukan transaksi pembayaran. Kemudian, konsumen dapat melakukan scan QRIS pada merchant, memasukkan nominal transaksi sesuai dengan pembelian barang atau jasa, aplikasi pembayaran akan mengotorisasi transaksi, dan kemudian konsumen mengkonfirmasi pembayaran kepada penyedia barang dan/atau jasa. Konsumen yang telah melakukan pembayaran QR code akan menerima notifikasi di aplikasinya begitu pula dengan merchant sebagai tanda bahwa transaksi sudah berhasil (BI, 2020).

2.5 Analisis SWOT

2.5.1 Definisi Analisis SWOT

Analisis SWOT sering digunakan oleh perusahaan untuk menganalisis suatu hal agar menemukan strategi yang mampu menyelesaikan permasalahan atau hal yang tengah dianalisis. Menurut Bateman dan Snell, analisis SWOT merupakan perbandingan antara *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threats* yang dapat membantu para pihak yang berkepentingan untuk merumuskan strategi terhadap perusahaan (Snell, 2012).

2.5.2 Tujuan Analisis SWOT

Tujuan dari analisis SWOT yaitu membantu menemukan aspek-aspek penting dari 4 komponen yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman sebagai langkah untuk melihat entitas tidak dari satu perspektif saja. Selain itu juga membantu penggunanya untuk mengetahui kondisi yang tengah dihadapi oleh suatu entitas (Pahlevi, 2017).

2.5.3 Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT memiliki banyak manfaat karena sering digunakan dalam membuat pertimbangan dalam mengambil keputusan pihak yang. Menurut Fatimah (2016) manfaat-manfaat yang didapat ketika menggunakan analisis SWOT yaitu sebagai berikut :

- a. Analisis SWOT dapat membantu penggunanya untuk melihat persoalan dari 4 sudut pandang sekaligus yaitu dari sisi *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman). Jika dapat melihat suatu persoalan dari 4 sisi sekaligus maka hal itu dapat digunakan sebagai bahan dasar membuat sebuah analisis.
- b. Analisis SWOT membantu menemukan sudut pandang yang mungkin saja tidak pernah terpikirkan karena dalam analisisnya melihat dari faktor internal dan eksternal.
- c. Analisis SWOT menghasilkan analisis yang akurat sehingga dapat digunakan untuk membentuk strategi dalam mengarahkan perusahaan dengan menjadikan kekuatan sebagai tameng pertahanan serta menambah pundi-pundi keuntungan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Tak

hanya itu melalui hasil analisis yang ada akan membantu perusahaan untuk meminimalisir kekurangan akan hal yang tengah dianalisis serta menghindari ancaman yang hadir dari luar.

2.5.4 Faktor-Faktor Analisis SWOT

Menurut Fatimah (2016), analisis SWOT terdiri dari 4 faktor yaitu sebagai berikut :

a. *Strength* (kekuatan)

Kekuatan merupakan keunggulan atau kelebihan dari suatu entitas yang berbeda dengan pesaing-pesaingnya sehingga hal tersebut dapat menjadi nilai plus dalam bersaing dengan para pesaing. Ketika suatu entitas mampu mengenali kekuatannya ini menjadi tonggak menuju entitas yang berkualitas tinggi. Setelah mengetahui apa yang menjadi kekuatannya maka hal yang perlu dilakukan selanjutnya adalah mempertahankan serta meningkatkan kelebihan menjadi sebuah kekuatan dari entitas tersebut.

b. *Weakness* (kelemahan)

Di setiap kelebihan pasti terdapat kelemahan. Namun, kelemahan yang ada bukan justru menjadi beban yang tidak terselesaikan. Dalam menyikapi setiap kelemahan dalam entitas yang perlu dilakukan ialah meminimalisasi kelemahan atau bahkan menghilangkannya. Atau tidak ada yang tidak mungkin jika menjadikan kelemahan tadi menjadi kelebihan yang tak dimiliki oleh entitas lain.

Kelemahan ada banyak wujudnya, bisa berupa kelemahan dalam segi kualitas maupun kuantitas karyawan, rendahnya kepercayaan eksternal

terhadap entitas, produk yang dihasilkan tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen, dan lain sebagainya. Ketika entitas sudah mampu mengidentifikasi bahwa terdapat kelemahan dalam tubuhnya ini merupakan saat yang tepat untuk bangkit dan mengubah kelemahan menjadi kelebihannya.

c. *Opportunity* (peluang)

Peluang merupakan kondisi eksternal yang berpotensi memberikan keuntungan dan bahkan bisa menjadi tombak dalam memajukan suatu entitas. Jika melihat tabel analisis SWOT di atas, peluang tergolong ke dalam faktor eksternal. Jadi kita dapat mengetahui hal eksternal yang berpotensi menjadi peluang dengan membandingkan sisi internal (kekuatan dan kelemahan) milik entitas sendiri dengan milik pesaing.

Namun, dalam menerapkan peluang yang ada perlu dikaji terlebih dahulu apakah sesuai dengan kondisi entitas. Peluang dapat diklasifikasikan dalam 3 tingkatan yaitu (Fatimah, 2016) :

1) *Low*

Apabila hasil analisis mengandung daya tarik, manfaat, serta peluang yang kecil.

2) *Moderate*

Apabila hasil analisis mengandung daya tarik dan manfaat yang besar namun peluangnya kecil, atau sebaliknya

3) *Best*

Apabila hasil analisis mengandung daya tarik, manfaat, serta peluang yang tinggi dan selaras dalam semua aspeknya.

d. *Threats* (ancaman)

Ancaman merupakan faktor eksternal yang dapat menghambat kelancaran suatu entitas. Sama seperti halnya dalam menyikapi kelemahan, untuk menyikapi ancaman yang ada suatu entitas perlu tanggap dan serius karena apabila dibiarkan terus menerus tanpa ada tindakan dapat berpotensi sebagai penghambat dan bahkan bisa menjadi kehancuran.

2.5.5 Hubungan antara *strength*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats* dalam Analisis SWOT

Tabel 2. Matriks SWOT

Internal	Strength	Weakness
Eksternal		
Threats	Strategi S-T	Strategi W-T
Opportunity	Strategi S-O	Strategi W-O

Sumber : (Darma, 2017)

Analisis SWOT kerap kali digunakan oleh para pemegang keputusan dalam menilai suatu permasalahan yang dimiliki karena melalui analisis ini membuat kita melihat suatu permasalahan dari berbagai perspektif yaitu dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Setelah mampu melihat dan mengidentifikasi permasalahan menggunakan analisis ini akan muncul suatu strategi yang diharapkan mampu menjadi jalan keluar bagi permasalahan yang ada.

Jika melihat tabel di atas, komponen-komponen dalam analisis SWOT memiliki hubungan yang membentuk strategi sebagai bentuk penyelesaian masalah (Fatimah, 2016). Berikut penjelasan mengenai strategi-strategi berdasarkan tabel matriks SWOT :

a. Strategi *Strengths-Threats* (ST)

Fokus strategi ST yaitu strategi untuk mengatasi ancaman dengan menggunakan kekuatan sebagai tameng perlindungan.

b. Strategi *Weakness-Threats* (WT)

Strategi WT yaitu menghindari ancaman serta melindungi kelemahan.

c. Strategi *Strength-Opportunity* (SO)

Fokus strategi SO yaitu memanfaatkan peluang untuk memperkuat dan menambah kekuatan.

d. Strategi *Weakness-Opportunity* (WO)

Strategi WO yaitu strategi dengan memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan.

2.5.6 Langkah-Langkah Analisis SWOT

Menurut Fatimah (2016) langkah-langkah yang dapat digunakan sebagai panduan dalam menyusun analisis SWOT yaitu sebagai berikut :

a. Proses pengambilan keputusan strategis

Hal ini berhubungan dengan bagaimana proses pengembangan visi dan misi suatu entitas, strategi, serta kebijakan yang hendak dimiliki oleh entitas

tersebut. Sehingga keputusan yang diambil merupakan keputusan yang strategis.

b. Penentuan tujuan yang spesifik

Langkah selanjutnya ialah bagaimana suatu entitas mampu menentukan tujuan yang spesifik. Tujuan perlu dibuat secara spesifik dan jelas agar analisis yang dibuat tepat dan dapat mencapai *goals* dari persoalan yang ada.

c. Kesiapan yang memadai

Suatu entitas perlu mengidentifikasi apa saja kesiapan yang sudah dimiliki. Apabila tingkat kesiapan suatu perusahaan mampu teridentifikasi dengan baik tentunya akan memudahkan dalam setiap langkah yang diambil. Namun, apabila tingkat kesiapan tidak mampu teridentifikasi hal yang ditakutkan adalah akan menghambat proses analisis. Kesiapan yang memadai minimal tercapainya kriteria kesiapan.

d. Menentukan kriteria kesiapan

Pada langkah sebelumnya dikatakan bahwa kesiapan memadai ditandai dengan tercapainya kriteria kesiapan. Hal ini menunjukkan bahwa penentuan kriteria kesiapan sangat penting. Hasil dari penentuan kriteria yaitu berupa persoalan yang perlu segera diberi respon atau tindakan lanjutan agar dapat terselesaikan. Apabila kesiapan belum memadai maka bukan tidak mungkin prosesnya akan terhambat dengan hal tersebut.

e. Memilih alternatif langkah-langkah pemecahan persoalan

Langkah terakhir dalam analisis SWOT yaitu memilih langkah-langkah alternatif yang telah disesuaikan dengan situasi, kondisi, serta potensi suatu entitas.

2.6 Pemasaran

2.6.1 Definisi Pemasaran

Pemasaran merupakan proses manajerial dimana individu dan kelompok dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka dalam menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai dengan pihak lain atau suatu kelompok (Armstrong, 2012).

Berdasarkan definisi pemasaran menurut ahli yang telah disampaikan di atas maka dapat disimpulkan pemasaran merupakan keseluruhan sistem bisnis dalam memanagerial individu maupun kelompok untuk dapat memenuhi kebutuhan serta keinginannya yaitu dengan cara saling memberi dan menerima suatu produk barang atau jasa.

2.6.2 Tujuan Pemasaran

Noor (2014) mengemukakan bahwa tujuan dari pemasaran yaitu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, mencari keseimbangan pasar, mencari profit, serta mendistribusikan barang atau jasa kepada konsumennya.

2.6.3 Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran merupakan berusaha menjadi lebih efektif dari para pesaing dalam memadukan kegiatan pemasaran untuk memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga tercapailah tujuan suatu entitas (Firmansyah, 2019).

Firmansyah (2019) berpendapat bahwa konsep pemasaran memiliki empat instrumen penting yaitu sebagai berikut :

a. Pasar sasaran

Dalam menentukan pasar sasaran suatu entitas perlu dengan cermat dan mempersiapkan program pemasaran yang sesuai dengan produknya. Hal tersebut perlu dilakukan karena tidak semua entitas mampu memasuki pasar jika tidak dilakukan observasi secara mendalam. Maka dari itu, sebelum memasuki pasar entitas perlu melakukan persiapan seperti yang sudah disebutkan sebelumnya.

b. Kebutuhan Pelanggan

Salah satu kunci profesionalitas suatu entitas dalam pemasaran yaitu mampu memahami kebutuhan riil yang dibutuhkan oleh konsumen serta memenuhi kebutuhan tersebut dengan lebih baik dari para pesaing yang ada.

Dalam kegiatan pemasaran, suatu entitas perlu mengupayakan dalam memenuhi kebutuhan nasabah karena setiap berhasilnya suatu entitas dalam memenuhi kebutuhan nasabah akan menimbulkan loyalitas dari konsumen terhadap entitas.

c. Pemasaran terpadu

Pemasaran terpadu berkaitan dengan kerja sama internal suatu entitas sehingga tercipta pemasaran yang terpadu dari berbagai departemen di dalamnya.

d. Profitabilitas

Tujuan konsep pemasaran yaitu membantu suatu entitas dalam mencapai tujuan yang telah dibuat sebelumnya. Tujuan setiap entitas dalam pemasaran tentu saja berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga tercipta permintaan pembelian. Setiap permintaan pembelian akan menghasilkan profit yang tentunya sudah diperhitungkan oleh suatu entitas ketika tahap penentuan harga. Profit ini kemudian yang digunakan untuk mengganti biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk produksi serta menjalankan operasional entitas tersebut.



BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

Data yang saya peroleh untuk penyusunan Tugas Akhir ini merupakan sumber data yang bersifat primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang saya dapatkan langsung melalui wawancara dengan Pemimpin BPDS KCP UII, *Account Officer*, dan *Customer Service*. Sedangkan, data sekunder merupakan data yang saya dapatkan melalui beberapa literatur seperti buku, jurnal, dan surat kabar.

3.1.1 Sejarah Bank

Bank BPD DIY didirikan pada 15 Desember 1961 dengan berlandaskan Akta Notaris R. M. Soerjanto Partaningrat Nomor 11. BPD DIY sempat mengalami beberapa kali perubahan instrumen hukum yang mengatur tentang pendiriannya. BPD DIY kemudian diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976 tentang Perusahaan Daerah. Setelah itu sempat mengalami perubahan lagi dan saat ini instrumen hukum yang menjadi landasan berdirinya BPD DIY yaitu Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993 tentang Perubahan Ketiga Atas Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993 tentang Bank Pembangunan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Junctis Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000 tentang Bank Umum Milik Daerah (BUMD).

Tujuan pendirian bank yaitu untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah, serta menjadi salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. BPD DIY menjadi bank daerah yang

berfungsi sebagai penggerak, pendorong laju pembangunan daerah, sebagai pemegang kas daerah, dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta menjalankan usahanya sebagai bank umum.

Merujuk kepada perbankan syariah yang mengalami perkembangan pesat seiring berjalannya waktu didukung dengan hasil riset bahwa tingkat kesadaran masyarakat Yogyakarta akan perbankan syariah tinggi yaitu sebesar 97,8 persen dan minat masyarakat Yogyakarta akan produk syariah sebesar 65,9 persen. Pada tahun 2007, BPD DIY membentuk Unit Usaha Syariah dengan satu kantor cabang syariah yang diresmikan langsung oleh Gubernur DIY, Sri Sultan Hamengkubuwono X. Berangkat dari hasil riset yang telah dilakukan sebelumnya menunjukkan bahwa hal tersebut menjadi prospek yang baik bagi perkembangan perbankan syariah khususnya di Yogyakarta.

Semenjak Unit Usaha Syariah dari BPD DIY diresmikan oleh Sri Sultan Hamengkubuwono X pada tahun 2007 hingga per 2019 tercatat sudah ada 12 kantor layanan syariah yang tersebar di daerah Yogyakarta. Kantor terdiri dari 1 Kantor Cabang Syariah, 7 Kantor Cabang Pembantu Syariah, 3 Kantor Kas Syariah dan 1 *Payment Point* Syariah. Untuk akses ATM juga telah tersedia 99 jaringan *Automatic Teller Machine* (ATM) BPD DIY yang mudah dijangkau nasabah. Layanan syariah juga dapat dilakukan di seluruh kantor cabang dan cabang pembantu BPD DIY (BPDDIY, 2021).

3.1.2 Visi dan Misi BPD DIY Syariah

1. Visi BPD DIY Syariah

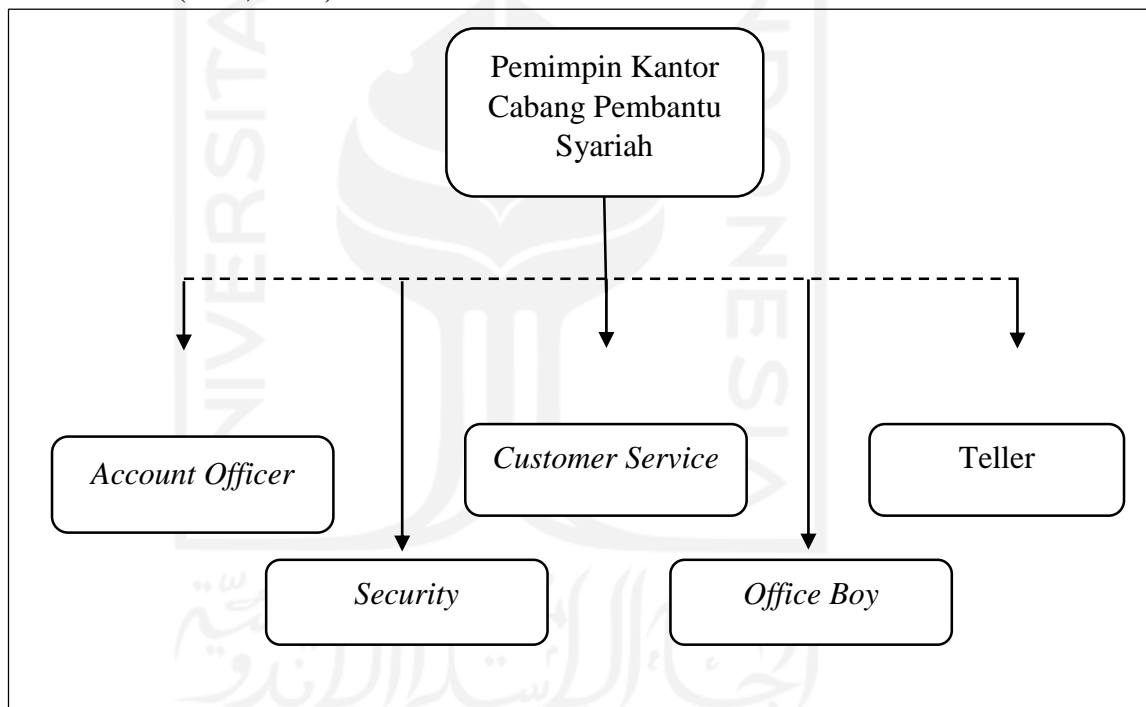
"Menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat, yang menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat"

2. Misi BPD DIY Syariah

"Memberikan kontribusi terhadap BPD DIY melalui pencapaian laba yang wajar dari hasil penyediaan jasa keuangan syariah"

3.1.3 Struktur Organisasi BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII

Struktur organisasi merupakan susunan yang terdiri dari unit-unit kerja dalam suatu entitas (Sora, 2015).



Sumber : Bank BPD DIY KCP Syariah UII

Gambar 1. Struktur Organisasi BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII

3.1.4 Produk dan Layanan BPD DIY Syariah

Dalam menjalankan kegiatan operasi, BPD DIY Syariah memiliki produk penghimpunan dana, penyaluran dana, serta layanan yang dibutuhkan dan dapat membantu kegiatan pembayaran sehari-hari masyarakat.

1. Produk

Produk dari BPD DIY Syariah terdiri dari produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana yang telah disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dengan menggunakan prinsip syariah.

a. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana merupakan produk bank yang di dalamnya terdiri dari produk simpanan dan investasi dimana keduanya memiliki tujuannya masing-masing sesuai kebutuhan nasabah (Saifullah, 2016).

1) Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) *Wadiah*

Tabungan simpeda *wadiah* merupakan simpanan dengan akad *wadiah* yang dapat diambil sewaktu-waktu menggunakan buku tabungan maupun *Automatic Teller Machine* (ATM). Karena tabungan bersifat titipan murni maka tidak ada potongan administrasi setiap bulannya justru terdapat bonus di setiap bulannya.

2) Tabungan Sutera *Mudharabah*

Tabungan sutera *mudharabah* merupakan produk investasi pada BPD DIY Syariah dengan akad *mudharabah* yang dapat diambil sewaktu-waktu menggunakan buku tabungan maupun ATM dan

terdapat bagi hasil di setiap bulannya sesuai dengan nisbah yaitu sebesar 84 persen bagi bank dan 16 persen bagi nasabah.

3) Tabungan *Salam* Pendidikan

Tabungan *salam* pendidikan merupakan simpanan dengan akad *wadiah* pada BPD DIY Syariah yang diperuntukkan bagi pelajar yang usianya kurang dari 17 tahun. Penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu menggunakan buku tabungan dan tidak terdapat potongan administrasi setiap bulannya.

4) Tabungan *Shafa Mudharabah*

Tabungan *shafa mudharabah* merupakan simpanan dengan akad *mudharabah* pada BPD DIY Syariah yang diperuntukkan bagi nasabah atau calon nasabah yang hendak melaksanakan ibadah haji.

5) Tabungan *Salam* Qurban

Tabungan *Salam* Qurban merupakan simpanan dengan akad *mudharabah* yang diperuntukkan bagi nasabah yang berencana melaksanakan qurban.

6) Giro *Wadiah*

Giro *wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga pada BPD DIY Syariah dengan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran atau dengan pemindahbukuan.

7) Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* sarana investasi pihak ketiga pada BPD DIY Syariah dimana penarikan dilakukan sesuai dengan kurun waktu tertentu dan mendapat bagi hasil sesuai nisbah yang telah disepakati antara pihak bank dan nasabah yang bersangkutan.

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana merupakan produk penyediaan dana dari suatu lembaga kepada nasabah atau calon nasabah yang membutuhkan dana dengan jangka waktu pengembalian disertai dengan pembayaran kewajiban atas pembiayaan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak (Hestanto, 2021).

1) Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah*

Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *murabahah* merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *murabahah* untuk pembelian kendaraan seperti mobil dan motor.

2) Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan Pembiayaan Renovasi Rumah (PRR)

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *murabahah* untuk pembelian rumah siap huni bagi nasabah.

3) Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Murabahah*

Pembiayaan Serba Guna (PSG) *murabahah* merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *murabahah* untuk pembelian barang selain rumah dan kendaraan bermotor.

4) Pembiayaan Multi Jasa iB

Pembiayaan Multi Jasa iB merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *ijarah* yang diperuntukkan untuk penyewaan manfaat dalam hal ini jasa guna memenuhi kebutuhan nasabah.

5) Gadai Emas Syariah

Gadai Emas Syariah merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pinjaman berupa emas dengan menggunakan prinsip gadai secara syariah.

6) Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah/Musyarakah*

Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah/Musyarakah* merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan prinsip *mudharabah/musyarakah* untuk memenuhi kebutuhan dalam hal modal kerja nasabah.

7) Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah*

Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah* merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* untuk kebutuhan pembelian

barang-barang modal yang sifatnya investasi, seperti pembelian gedung, peralatan, pendirian proyek baru, ekspansi usaha.

8) Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Ijarah*

Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Ijarah* merupakan produk penyaluran dana dari BPD DIY Syariah yang memberikan pembiayaan dengan prinsip *ijarah* yang diperuntukkan bagi penyewaan suatu manfaat atas barang atau jasa.

2. Jasa Layanan Bank BPD DIY Syariah

Selain menyediakan produk penghimpunan dana dan penyaluran dana, BPD DIY Syariaah juga memberikan jasa layanan yang diharapkan mampu meningkatkan kinerja serta dapat membantu nasabah dalam melakukan transaksi di kehidupan sehari-hari. Layanan yang diberikan oleh BPD DIY Syariah diantaranya sebagai berikut :

- 1) Layanan pengiriman uang seperti *Real Time Gross Settlement* (RTGS), Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI), *Western Union*.
- 2) Sistem Pembayaran Gaji Karyawan (*Payroll*)
- 3) Jasa Pembayaran Tagihan seperti telepon, internet speedy, Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), dan uang kuliah.
- 4) Bank Garansi
- 5) Penukaran uang

3.2 Data Khusus

Data yang saya peroleh untuk penyusunan Tugas Akhir ini merupakan sumber data yang bersifat primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang saya dapatkan langsung melalui wawancara dengan Pemimpin BPDS KCP UII, *Account Officer*, dan *Customer Service*. Sedangkan, data sekunder merupakan data yang saya dapatkan melalui beberapa literatur seperti buku, jurnal, dan surat kabar.

3.2.1 Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) BPD DIY Syariah

1. Definisi

QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) merupakan salah satu produk digital yang baru diluncurkan oleh BPD DIY pada November 2020 lalu. Ini merupakan terobosan baru BPD DIY dalam rangka mempermudah *merchant* BPD DIY khususnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), masjid maupun instansi dalam melakukan transaksi non tunai melalui *scan* QR. Dalam hal ini pemilik *merchant* dan penggunaanya tentu sangat diuntungkan karena efektif dan efisien.

2. Keunggulan Produk QUAT

- a. Transaksi *realtime*. Pembukuan untuk transaksi pembayaran dilakukan secara *realtime*. Jadi, ketika transaksi pembayaran sudah berhasil dilakukan secara otomatis tercatat dalam *history*
- b. Setiap transaksi yang telah berhasil akan secara otomatis masuk ke rekening pemilik *merchant*

- c. Pendaftaran QUAT sangat mudah yaitu dengan membuka rekening di BPD DIY Syariah sebagai syarat untuk akses selanjutnya dalam memanfaatkan layanan QUAT
- d. Praktis dan mudah digunakan. Transaksi digital menawarkan kemudahan transaksi yang praktis namun tetap mudah digunakan. Praktis dalam arti pemilik *merchant* diuntungkan dengan tidak perlu menyiapkan uang kembalian di setiap transaksi pembelian dan pengguna pun melakukan pembayaran hanya dengan tap kode QR.
- e. Dilengkapi dengan QR dinamis maupun statis. Kode QR ada dua jenisnya yaitu dinamis dan statis. QR dinamis yaitu kode QR yang bentuknya paten dan tidak berubah-ubah sehingga kode tersebut biasanya sudah tertera di dekat kasir *merchant*. Sedangkan, kode QR statis merupakan kode QR baru yang muncul dalam setiap transaksi yang akan dilakukan.

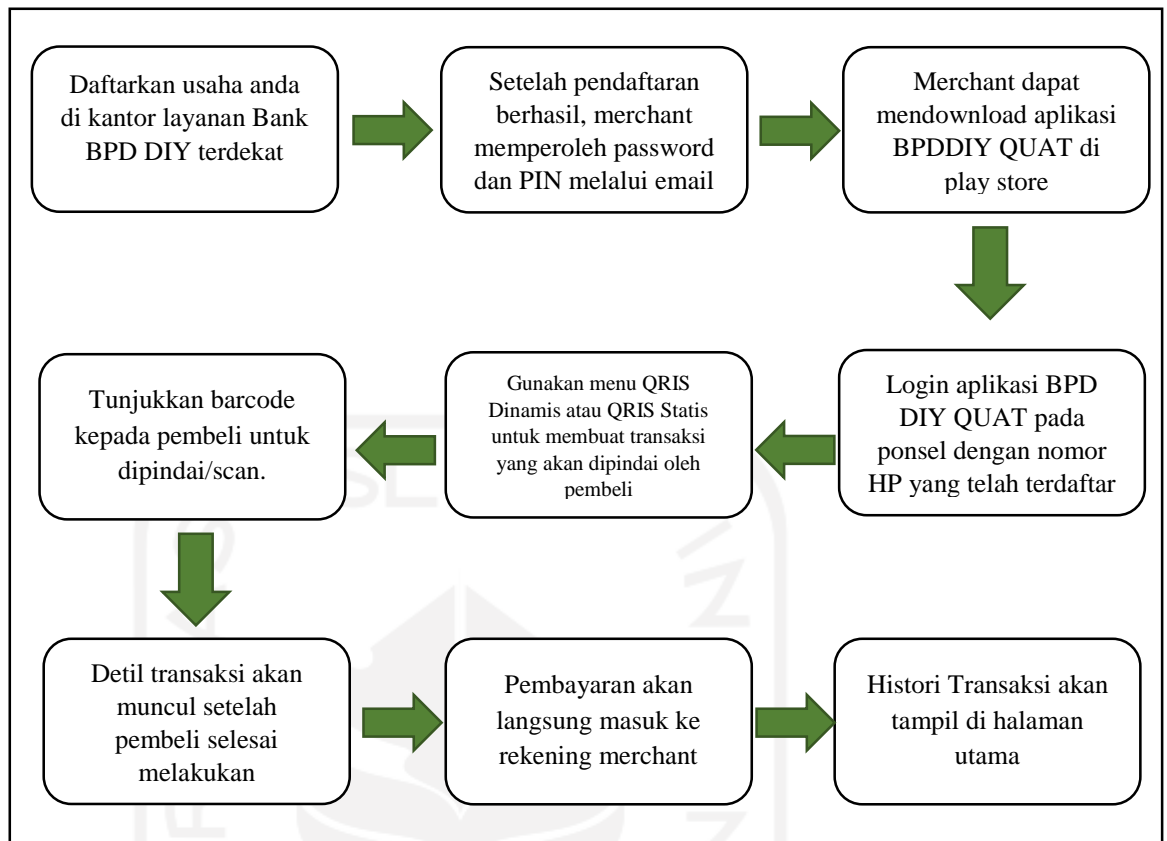
3. Syarat Pendaftaran BPD DIY QUAT

- 1) Memiliki rekening di BPD DIY Syariah yang bersangkutan. Sebagai syarat agar dapat menggunakan QUAT maka terlebih dahulu diarahkan untuk pembukaan rekening apabila calon nasabah belum memiliki rekening di BPD DIY Syariah.
- 2) Melampirkan *fotocopy* e-KTP yang masih berlaku bagi nasabah perorangan maupun badan usaha
- 3) Melampirkan akta pendirian dan perubahan terakhir bagi nasabah badan usaha maupun instansi

- 4) Melampirkan Surat Keterangan Penunjukkan Pengguna/Pengelola bagi nasabah badan usaha maupun instansi
- 5) Bagi nasabah badan usaha perlu melampirkan *fotocopy* SIUP/SKDU/TDP
- 6) Bagi nasabah badan usaha perlu melampirkan *fotocopy* Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- 7) Bagi nasabah perorangan maupun badan usaha perlu melampirkan dokumentasi berupa foto tempat, lokasi dan *merchant*
- 8) Bagi nasabah perorangan maupun badan usaha perlu melampirkan *fotocopy* buku tabungan
- 9) Bagi nasabah perorangan maupun badan usaha wajib mengisi formulir memorandum analisa usaha sebagai bahan analisis bank terhadap keadaan usaha nasabah
- 10) Bagi nasabah lembaga maupun instansi perlu melampirkan struktur organisasi lembaga atau instansi

4. Langkah-langkah Aktivasi BPDDIY QUAT

Untuk dapat menggunakan layanan BPDDIY QUAT maka perlu dilakukan aktivasi akun *merchant*, yaitu sebagai berikut :



Gambar 2. Langkah-Langkah Aktivasi BPDDIY QUAT

3.2.2 Analisis SWOT Pemasaran Produk QUAT pada BPD DIY Syariah Cabang

Pembantu Syariah UII

Tabel 3.1 Analisis SWOT Pemasaran Produk QUAT pada BPD DIY Syariah

Cabang Pembantu Syariah UII

<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nama BPD DIY sudah dikenal dan dipercaya masyarakat bahkan pemerintah 2. Biaya pembukaan terjangkau dan tidak terdapat nilai minimal untuk setoran awal 3. Menggunakan metode pendekatan <i>marketing</i> yang unik 4. Pihak <i>merchant</i> dapat mengontrol transaksi melalui aplikasi BPDDIY QUAT 5. Dapat digunakan tidak hanya untuk UMKM tetapi juga instansi, masjid, dan tempat wisata 6. Dapat menerima pembayaran dari berbagai QRIS issuer 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya tenaga Sumber Daya Manusia (SDM) 2. Aplikasi BPDDIY QUAT saat ini hanya bisa diakses bagi pengguna android 3. Keterbatasan akses dalam registrasi bagi nasabah yang berada di luar daerah Yogyakarta
<i>Opportunity</i>	<i>Threats</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendukung <i>campaign</i> pemerintah mengenai budaya <i>cashless</i> 2. Masyarakat sudah mulai <i>aware</i> dengan perbankan syariah 3. Masyarakat saat ini <i>aware</i> dengan perkembangan teknologi 4. Penggunaan HP andorid oleh masyarakat sangat banyak 5. Dukungan dari pemerintah khususnya Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan 6. Dukungan Pemerintah Daerah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak bank pesaing yang mengencarkan produk serupa 2. Banyak yang menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional 3. <i>Personal branding</i> bank pesaing

1. Keunggulan QUAT

- a. Nama BPD DIY sudah dikenal dan dipercaya oleh masyarakat bahkan pemerintah

BPD DIY sebagai bank daerah sudah dikenal oleh masyarakat karena sudah berdiri selama 59 tahun. Selama eksistensinya di dunia perbankan daerah juga telah melahirkan *trust* yang kemudian menjadi bank daerah yang dipercaya oleh masyarakat untuk menempatkan dana maupun melakukan transaksi lainnya. Dikutip dari Kedaulatan Rakyat Jogja, BPD DIY dipercaya kembali menjadi bank mitra penempatan uang negara senilai Rp 1 triliun dalam rangka mendukung Pemulihan Ekonomi Negara (PEN) 2021. Hal ini selaras dengan fungsi BPD DIY yaitu untuk membantu pemulihan perekonomian daerah di masa pandemi Covid-19 dengan melakukan restrukturisasi pembiayaan bagi debitur yang terdampak pandemi (Widiyanto, 2021).

- b. Biaya pembukaan terjangkau dan tidak terdapat nilai minimal untuk setoran awal

Syarat dapat menggunakan produk QUAT yaitu dengan memiliki rekening di BPD DIY yang bersangkutan. Untuk produk yang direkomendasikan yaitu Tabungan Simpeda *Wadiah* dan Sutura *Mudharabah*. Namun apabila nasabah sudah memiliki rekening pendanaan yang lain seperti giro maupun deposito juga diperbolehkan. Untuk biaya pembukaan rekening Tabungan Simpeda *Wadiah* dan Sutura *Mudharabah* cukup terjangkau yaitu Rp50.000,00 dengan tidak ada minimal setoran awal.

Untuk nasabah yang menggunakan QUAT dengan Tabungan Simpeda *Wadiah* tidak akan dikenai biaya administrasi setiap bulannya dan bahkan akan mendapatkan bonus yang besarnya tidak diperjanjikan di awal. Sedangkan untuk nasabah yang menggunakan QUAT dengan akad *mudharabah* akan mendapatkan bagi hasil sesuai nisbah yaitu 84 persen bank dan 16 persen nasabah. Biaya administrasi yang dibebankan juga ringan yaitu sebesar Rp3000,00/bulan.

c. Menggunakan metode pendekatan *marketing* yang unik

Sebagai seorang marketing tentu perlu membuat metode dalam memasarkan produk yang beragam. Pendekatan *marketing* yang dilakukan tidak hanya *face to face, by phone*, tapi pendekatan yang dilakukan juga melalui *surel/email*. Pemasar BPD DIY Syariah menerapkan hal ini sebagai salah satu metode dalam pemasaran dan diklaim positif oleh beberapa nasabah yang merespon email tersebut.

d. Pihak *merchant* dapat mengontrol transaksi melalui aplikasi BPDDIY QUAT

Produk QUAT menawarkan berbagai kemudahan transaksi salah satunya yaitu kemudahan pencatatan di setiap transaksi yang telah dilakukan. Setiap pencatatan ini bisa diakses oleh pemilik *merchant* melalui BPDDIY QUAT. Melalui pencatatan secara otomatis ini membuat pemilik *merchant* terbantu saat akan memeriksa kembali jejak transaksi di setiap transaksi yang telah dilakukan.

- e. Dapat digunakan tidak hanya untuk UMKM tetapi juga instansi, masjid, dan tempat wisata

Transaksi non tunai baru-baru ini semakin digencarkan dan juga digemari oleh masyarakat karena terbukti efektif dan efisien. Maka dari itu, fokus pemasaran produk QUAT tidak hanya pada UMKM tetapi juga merangkul masjid dan instansi. Saat ini banyak sekali UMKM yang bergerak di bidang kuliner entah itu tempat makan keluarga maupun *cafe* yang konsumennya pun sudah gemar dalam transaksi non tunai. Beberapa UMKM yang sudah menggunakan layanan QUAT yaitu Soto Campursari, Erista Garden, dan lain-lain. Namun, masjid dan instansi juga perlu dirangkul untuk beralih ke transaksi non tunai. Infak masjid yang selama ini hanya menggunakan kotak amal masjid bisa dikembangkan apabila menggunakan QR melalui QUAT. Transaksi menjadi lebih aman, nyaman, dan terlindungi. Selain itu, kode QR juga dapat *dishare* secara publik sehingga memudahkan masjid ketika akan menggalang dana untuk perbaikan maupun pembangunan masjid. Beberapa masjid yang sudah memanfaatkan layanan QUAT yaitu Masjid Green Hills, Masjid Baiturrahman, Masjid STIM YKPN, Masjid Mina Yogyakarta dan lain-lain. Baru-baru ini BPD DIY juga akan merangkul tempat wisata lokal untuk mulai memanfaatkan QUAT sebagai mode pembayaran retribusi (Sudjatmiko, 2021).

- f. Dapat menerima pembayaran dari berbagai QRIS *issuer*

Saat ini ada banyak sekali penyedia jasa pembayaran digital. Para pengguna dapat melakukan pembayaran melalui jasa pembayaran yang sudah terinstall di *handphonenya*. Pembayaran di merchant pengguna QUAT dapat dilakukan dengan berbagai jasa pembayaran digital. Walaupun produk QUAT baru *launching* akhir tahun lalu. Namun, QR QUAT sudah terhubung dengan berbagai jasa pembayaran seperti shopeepay, ovo, dana, gopay, bpddiy mobile, linkaja, dan lain-lain sehingga memudahkan konsumen walaupun menggunakan berbagai QRIS *issuer*.

2. Kelemahan

a. Terbatasnya Sumber Daya Manusia (SDM)

Kurangnya tenaga pemasar menjadi salah satu kelemahan BPD DIY KCP Syariah UII. Jika dilihat berdasarkan struktur organisasinya memang hanya terdapat satu tenaga pemasar, yaitu satu *Account Officer* sehingga dalam eksekusinya terkadang kurang bisa meluas walaupun sudah mengantongi pendekatan-pendekatan yang matang. Menurut informasi yang didapat dari salah satu karyawan di BPD DIY Syariah, memang untuk regenerasi karyawan di BPD DIY sendiri dilakukan empat atau lima tahun sekali ini merupakan kebijakan dari bank. Sehingga tidak heran apabila terjadi kekurangan karyawan di bagian tenaga pemasar. Namun, solusi BPD DIY Syariah untuk hal tersebut yaitu merekrut anak magang dari universitas di Yogyakarta dengan kontrak waktu yang telah disepakati untuk membantu mengenalkan sekaligus memasarkan produk dari BPD

DIY Syariah. Solusi lainnya yang diterapkan oleh BPD DIY KCPS UII yaitu dengan menargetkan kepada masing-masing karyawan baik *customer service* maupun teller untuk ikut serta memasarkan produk QUAT walaupun target yang dilimpahkan tidak sebanyak milik *account officer*.

- b. Keterbatasan akses dalam registrasi bagi nasabah yang berada di luar daerah Yogyakarta

Seperti yang kita ketahui bahwa BPD DIY merupakan salah satu bank daerah yang beroperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta. Sehingga cakupan nasabah yang dihimpun juga hanya yang berada di daerah tersebut dan sekitarnya. Sebenarnya bisa saja apabila nasabah bukan warga lokal. Namun, memang diutamakan nasabah yang berada di daerah Yogyakarta untuk memudahkan kedua belah pihak baik nasabah maupun bank dalam rangkaian pembukaan rekening yang nantinya diperlukan kehadiran nasabah ke bank untuk proses registrasi. Diperlukan kehadiran nasabah ke bank karena proses aktivasi pin masih terintegrasi dengan kartu ATM. Sebagai catatan hal ini berlaku bagi nasabah yang hendak menggunakan ATM sekaligus. Tidak hanya itu hal ini juga sebagai bentuk antisipasi bank apabila terdapat persyaratan yang belum lengkap sehingga pihak bank dapat dengan mudah menjangkaunya.

- c. Untuk sementara aplikasi BPDDIY QUAT hanya bisa diakses bagi pengguna android

Menurut hasil *sharing* dengan pemimpin cabang, untuk akses BPDDIY QUAT memang sementara ini hanya bisa diakses bagi pengguna android dengan *download* melalui *google playstore*. Untuk pengguna iPhone *Operation System (IOS)* memang belum terfasilitasi. Hal ini terjadi karena masih menunggu hasil uji coba dan *approval* dari pihak yang berwenang akan hal tersebut. Pihak BPD DIY Syariah tengah mengupayakan hal tersebut agar nantinya dapat digunakan oleh pemilik merchant baik yang menggunakan android maupun IOS.

3. Peluang

a. Mendukung *campaign* pemerintah mengenai budaya *cashless*

Seperti kita ketahui kondisi saat ini mengharuskan kita untuk mengurangi kontak secara fisik baik terhadap benda maupun manusia sehingga lahirlah anjuran pemerintah mengenai budaya *cashless* dengan melalui pembayaran secara digital. Dengan anjuran ini bisa menjadi celah dalam melebarkan sayap akan pembayaran melalui QUAT dengan tetap mengikuti anjuran pemerintah.

b. Masyarakat sudah mulai *aware* dengan perbankan syariah

Perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang pesat semenjak awal berdirinya di tahun 90an. Perlahan tapi pasti kini tidak sedikit masyarakat yang mulai *aware* dan tertarik menempatkan dananya di perbankan syariah. Hal ini menjadi celah yang dapat digunakan bagi pihak bank dalam mendapatkan prospek baru.

c. Masyarakat *aware* dengan perkembangan teknologi

Tanpa disadari saat ini lingkungan masyarakat telah mengalami modernisasi yaitu transformasi dari keadaan yang masih menganut sistem konvensional ke arah tatanan yang lebih maju dan kekinian (Wandy Wiguna, 2020). Hal ini tentunya membuat tingkat *awareness* masyarakat akan perkembangan teknologi meningkat dan mulai menjadikan teknologi sebagai kebutuhan yang tidak dapat dipisahkan. Perkembangan teknologi sendiri sudah merambah ke berbagai industri salah satunya perbankan. Dengan memanfaatkan teknologi ke dalam produk perbankan atau biasa dikenal dengan *digital banking* membuat kemudahan semakin terasa hanya dalam gengaman *handphone*.

- d. Penggunaan *handphone* android oleh masyarakat sangat banyak
Menurut Pemimpin Cabang Pembantu BPD DIY KCP Syariah UII, sebelum diluncurkannya produk QUAT telah dilakukan *survey* mengenai penggunaan *smartphone* di masyarakat. Hasil *survey* menunjukkan bahwa penggunaan *smartphone* dengan sistem android di masyarakat banyak sekali. Hal ini bisa digunakan sebagai pendekatan ketika memasarkan QUAT sebagai produk digital dari BPD DIY Syariah.
- e. Dukungan dari pemerintah khususnya Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan
Semenjak dikeluarkannya QRIS sebagai standar QR nasional oleh BI banyak penyedia jasa yang menggunakan QRIS untuk moda transaksi digital salah satunya BPD DIY Syariah. Walaupun ada banyak sekali penyedia jasa pembayaran yang menggunakan QRIS namun tidak

membuat semangat BPD DIY Syariah surut akan dalam memasarkan produk. Justru dapat memanfaatkannya sebagai peluang karena memperoleh dukungan dari Bank Indonesia dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan sehingga legalitas dan keamanan pasti terjamin.

f. Dukungan Pemerintah Daerah

Ada banyak sekali bank yang beroperasi di Yogyakarta baik bank daerah, Bank Umum Milik Negara (BUMN), maupun swasta. BPD DIY sebagai bank daerah yang sudah dikenal dan mendominasi di lingkungan masyarakat Yogyakarta mendapat *privillage* karena mendapat dukungan dari Pemerintah Daerah sebagai bentuk memajukan bank daerah. Hal ini dapat menjadi peluang yang menguntungkan bagi BPD DIY Syariah khususnya ketika seorang pemasar memasarkan produk agar nasabah atau calon nasabah yakin menggunakan bank daerah tentunya dengan kata-kata yang bisa dimengerti nasabah atau calon nasabah.

4. Ancaman

a. Banyak bank pesaing yang menggencarkan produk serupa

Semenjak BI memperkenalkan QRIS sebagai standar QR dalam pembayaran digital membuat lembaga keuangan baik bank maupun non bank mulai berlomba-lomba menerapkannya. Banyaknya pesaing yang juga memasarkan produk serupa membuat BPD DIY Syariah juga perlu kerja ekstra sehingga mampu menarik nasabah agar menggunakan produknya yaitu dengan menonjolkan keunggulan produk, membaca

peluang prospek baru yang mungkin tidak tersentuh oleh bank lain, menelaah relasi dari nasabah lama.

- b. Banyak yang menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional. Walaupun sudah banyak yang sadar akan keberadaan perbankan syariah di lingkungan masyarakat. Namun, masih ada beberapa masyarakat yang menganggap bahwa bank syariah dan konvensional memiliki prinsip sama. Anggapan tersebut berupa biaya potongan administrasi yang tinggi, ribet, serta terbatasnya akses dengan mengatasnamakan bank syariah. Dalam menanggapi anggapan terkait kendala dalam asumsi masyarakat mengenai bank syariah menjadi hal yang perlu diperhatikan oleh BPD DIY Syariah meskipun anggapan tersebut merujuk pada bank syariah secara umum. BPD DIY Syariah berusaha menjelaskan secara mendasar terkait perbedaan sistem keuntungan yang digunakan oleh bank konvensional dan bank syariah, penggunaan akad dalam setiap produk, biaya-biaya, dan penjelasan informatif lainnya. Sehingga diharapkan apabila sudah paham mengenai sistem yang digunakan di bank syariah nasabah atau calon nasabah bisa lebih memahami dan yakin dengan produk bank syariah.

- c. *Personal branding* bank pesaing

Usaha dalam memikat hati nasabah beragam wujudnya. Salah satunya yaitu *personal branding* bank itu sendiri. Ketika bank memiliki *personal branding* yang baik, unik, kreatif, dan inovatif pasti akan memiliki nilai plus bagi nasabahnya. BPD kerap kali dibandingkan dengan bank lainnya yang dianggap lebih bagus *personal branding*nya. Hal ini perlu dibenahi

agar BPD DIY Syariah sebagai bank lokal yang sudah berkembang dengan baik tidak kalah bersaing dengan bank lainnya yaitu salah satunya dengan meningkatkan eksistensi di masyarakat. Eksistensi ini bisa berupa pengadaan event yang diselenggarakan untuk umum dan keikutsertaan sebagai sponsor dalam event tertentu.



BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari pembahasan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis SWOT Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia” maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) merupakan salah satu produk digital terbaru dari BPD DIY yang hadir sebagai upaya meningkatkan transaksi non tunai oleh nasabah/non nasabah di *merchant* BPD DIY seperti Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), masjid, maupun instansi. Dengan kemudahan transaksi yang terbukti efektif dan efisien hal ini akan sangat membantu pemilik *merchant* dan penggunanya.
2. Hasil Analisis SWOT Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia yaitu sebagai berikut :
 - a. *Strength* Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yaitu biaya pembukaan terjangkau dan tidak terdapat nilai minimal untuk setoran awal, menggunakan metode pendekatan *marketing* yang unik, pihak *merchant* dapat mengontrol transaksi melalui aplikasi BPDDIY QUAT, dapat digunakan tidak hanya untuk UMKM tetapi juga instansi, masjid, dan tempat wisata, dapat menerima

pembayaran dari berbagai QRIS *issuer*, nama BPD DIY sudah dikenal dan dipercaya oleh masyarakat

- b. *Weakness* Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII meliputi kurangnya tenaga Sumber Daya Manusia (SDM), aplikasi BPDDIY QUAT saat ini hanya bisa diakses bagi pengguna android, keterbatasan akses dalam registrasi bagi nasabah yang berada di luar daerah Yogyakarta
- c. *Opportunity* Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yaitu mendukung *campaign* pemerintah mengenai budaya *cashless*, masyarakat sudah mulai *aware* dengan perbankan syariah, masyarakat saat ini *aware* dengan perkembangan teknologi, penggunaan *handphone* android oleh masyarakat sangat banyak, dukungan dari pemerintah khususnya Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dukungan Pemerintah Daerah
- d. *Threats* Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII meliputi banyak bank pesaing yang menggencarkan produk serupa, banyak yang menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional, *personal branding* bank pesaing

4.2 Saran

Setelah dilakukan analisis terhadap Pemasaran Produk QRIS *Ultimate Automated Transaction* (QUAT) pada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII maka saran yang dapat saya berikan kepada BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII yaitu dengan memperkuat keunggulan dan mengoptimalkan eksekusi peluang

yang kemungkinan *goalsnya* besar. Serta meminimalisir kelemahan dan ancaman agar tidak menjadi kendala yang dapat menghambat kegiatan operasional. Dengan dilakukannya dua hal tersebut diharapkan dapat membuat BPD DIY Syariah mampu bersaing secara sehat dengan banyaknya pesaing di luar sana.



DAFTAR PUSTAKA

- Apriyani. (2016, October 6). OJK Imbau Bank Manfaatkan Penerapan TI. *Infobanknews*. <https://infobanknews.com/topnews/ojk-imbau-bank-manfaatkan-penerapan-ti/>
- Armstrong, P. K. & G. (2012). *Manajemen Pemasaran* (12th ed.). Erlangga.
- BI. (2019). *Bank Indonesia Terbitkan Ketentuan Pelaksanaan QRIS*. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/Bank-Indonesia-Terbitkan-Ketentuan-Pelaksanaan-QRIS.aspx>
- BI. (2020). *QR Code Indonesian Standard (QRIS)*. <https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx>
- BPDDIY. (2020). *Bank BPD DIY Luncurkan QUAT, Upaya Mendorong dan Memperkuat Potensi Transaksi Digital di Yogyakarta*. <http://bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id=476>
- BPDDIY. (2021). *Sejarah Singkat Bank BPD DIY*. <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=sejarah#:~:text=Bank BPD DIY didirikan pada,berjalannya waktu%2C dilakukan berbagai penyesuaian.>
- Celent. (2016). *Apa Itu Digital Banking*. <http://teknologibank.com/detailpost/apa-itu-digital-banking>
- Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Firmansyah, M. A. (2019). *Pemasaran : Dasar dan Konsep*. Qiara Media.
- Hestanto. (2021). *Pengertian Pembiayaan Syariah dan Agunan Syariah*. <https://www.hestanto.web.id/pembiayaan-syariah-dan-agunan-syariah/#:~:text=Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang,tertentu dengan imbalan bagi hasil .>
- IBI. (2014). *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Marja. (2021). *Surah Al-Baqarah Ayat 275*. https://www.marja.id/quran/002_al-baqarah/ayat_275/
- Maskurun, B. (2014). *PENGARUH DANA PIHAK KETIGA (DPK) DAN PENDAPATAN MARGIN TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MEGA SYARIAH PERIODE TAHUN 2010-2014 [IAIN TULUNG AGUNG]*. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/2065/>

- Noor, S. (2014). Penerapan Analisis Swot dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio di Malang. *Jurnal INTEKNA*, 14(2), 102–209.
- OJK. (2017). *Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>
- Pahlevi. (2017). *Pengertian SWOT : Apa itu SWOT? dan Tujuan Analisis SWOT*. <https://www.pahlevi.net/pengertian-swot/>
- Rahayu, N. (2019). *Mengenal Revolusi Industri dari 1.0 hingga 4.0*. <https://www.wartaekonomi.co.id/read226785/mengenal-revolusi-industri-dari-10-hingga-40>
- Riady, I. (2011). *BAB II LANDASAN TEORI 2.1. Produk 1. Definisi Produk* [Universitas Atma Jaya Yogyakarta]. <http://e-journal.uajy.ac.id/2639/>
- Rustam, B. R. (2020). *MARKETING BANK SYARIAH 4.0 KONSEP & PENERAPAN DIGITAL PERBANKAN DI INDONESIA*. UPP STIM YKPN.
- Saifullah. (2016). *Aplikasi Akad-akad Syariah dalam Produk Penghimpunan Dana pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Pembantu Lambaro Aceh Besar* [UIN Ar-Raniry Banda Aceh]. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/104/>
- Snell, T. S. B. dan S. A. (2012). *Manajemen, Edisi 7 Kepemimpinan dan Kolaborasi dalam Dunia yang Kompetitif* (7th ed.). Salemba Empat.
- Sora. (2015). *Pengertian Struktur Organisasi dan Fungsinya Secara Jelas*. <http://www.pengertianku.net/2015/06/pengertian-struktur-organisasi-dan-fungsinya.html>
- Sudjatmiko, T. (2021). *Bank BPD DIY Syariah Mudahkan Himpun Dana ZIS*. KRJogja. <https://www.krjogja.com/berita-lokal/diy/yogyakarta/bank-bpd-diy-syariah-mudahkan-himpun-dana-zis/>
- Widiyanto, D. (2021). *Bank BPD DIY Kembali Dipercaya jadi Mitra Penempatan Uang Negara*. KRJogja. <https://www.krjogja.com/ekonomi/keuangan/bank-bpd-diy-kembali-dipercaya-jadi-mitra-penempatan-uang-negara/>

LAMPIRAN

BANK BPD DIY

Bikin Usahamu Makin Mudah

Segera Aktifkan QRIS Bank BPD DIY
dan Temukan Banyak Kemudahan Untuk Usahamu



QUAT get it on Google Play

QUAT (QRIS Ultimate Automated Transaction) adalah layanan aplikasi mobile QRIS Merchant yang disediakan Bank yang dapat digunakan oleh merchant yang diakuisisi Bank BPD DIY untuk melayani transaksi non-tunai oleh nasabah / non-nasabah Bank BPD DIY.

SYARAT PENDAFTARAN BPD DIY QUAT

1. Fotocopy e KTP yang masih berlaku (Perorangan / Badan Usaha)
2. Akta pendirian dan perubahan terakhir (Badan Usaha /Instansi)
3. Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/ Pengelola (Badan Usaha /Instansi)
4. Fotocopy SIUP/SKDU/TDP (Badan usaha)
5. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak / NPWP (Badan usaha)
6. Fotocopy Buku Tabungan (Perorangan /Badan Usaha)
7. Foto tempat , lokasi dan merchant (Badan Usaha /Perorangan)
8. Formulir Memorandum Analisa Usaha (Badan Usaha /Perorangan)
9. Surat Pendukung lainnya

- **Apa saja yang bisa dilakukan dalam aplikasi merchant QUAT**
 - QR Statis dan QR Dinamis
 - Penentuan Tip
 - Laporan Transaksi
 - Inbox
- **KETENTUAN BPDDIY QUAT**
 1. QRIS Standar Indonesia
 2. Dapat bertransaksi untuk semua penyedia QRIS Standar Indonesia
 3. Tanpa Biaya Administrasi
 4. Biaya Merchant Discount Rate sesuai ketentuan Bank Indonesia
- **KEUNGGULAN**
 1. Transaksi real time
 2. Dana langsung masuk ke rekening
 3. Pendaftaran mudah
 4. Praktis dan mudah digunakan

Gambar 3. Brosur QUAT BPD DIY

BANK BPD DIY

FORMULIR PENDAFTARAN MERCHANT

Jenis Merchant dan Kelengkapan Dokumen

Pengajuan Merchant Merchant QUAT Merchant SAGET Lainnya

Cabang/Capem Pengaju _____

Badan Usaha

- Fotokopi e-KTP/Identitas Lainnya yang masih berlaku
- Fotokopi Buku Tabungan
- Fotokopi SIUP/SKDU/TDP
- Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Foto tempat, lokasi dan merchant
- Formulir Memorandum Analisa Usaha *
- Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/Pengelola

Instansi **

- Akta Pendirian dan Perubahan Terakhir
- Photocopy e-KTP/SIM/KITAS/KITAP/PASPOR yang masih berlaku
- Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/Pengelola
- Surat Pendukung Lainnya

* Dilengkapi setelah Petugas Bank melakukan kunjungan
** Dokumen menyesuaikan dengan keperluan penggunaan sistem oleh Instansi

Perorangan

- Fotokopi e-KTP/Identitas Lainnya yang masih berlaku
- Fotokopi Buku Tabungan
- Foto tempat, lokasi dan merchant
- Formulir Memorandum Analisa Usaha *

Informasi Merchant

MPAN (ditiil oleh Bank) _____

Nama Merchant _____

Alamat Merchant _____

Kota _____
Provinsi _____

Kode Pos _____
No. Telp Merchant _____

Jenis Usaha _____

Lokasi Usaha

<input type="checkbox"/> Perkantoran	<input type="checkbox"/> Kawasan hunian	<input type="checkbox"/> Ruko pertokoan	<input type="checkbox"/> Kawasan kuliner	<input type="checkbox"/> Pasar
<input type="checkbox"/> Stand Alone	<input type="checkbox"/> Pusat pembelanjaan	<input type="checkbox"/> Fasilitas publik	<input type="checkbox"/> Lokbin dan Loksem	<input type="checkbox"/> Event
<input type="checkbox"/> Kantin sekolah/kampus	<input type="checkbox"/> Rumah Tinggal	<input type="checkbox"/> Tempat rekreasi	<input type="checkbox"/> Transportasi	<input type="checkbox"/> Lainnya

Status Kepemilikan

<input type="checkbox"/> Milik Sendiri	<input type="checkbox"/> Sewa	Jangka Waktu _____	Tahun _____
--	-------------------------------	--------------------	-------------

Merchant Category

<input type="checkbox"/> Reguler	<input type="checkbox"/> Pendidikan	<input type="checkbox"/> SPBU	<input type="checkbox"/> G2P, P2G & Donasi
----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	--

Merchant Criteria

<input type="checkbox"/> UMI (Usaha Mikro)	<input type="checkbox"/> UKE (Usaha Kecil)	<input type="checkbox"/> UME (Usaha Menengah)	<input type="checkbox"/> UBE (Usaha Besar)
<input type="checkbox"/> URE (Usaha Regular)	<input type="checkbox"/> Lainnya		

Nama Pemilik _____ No. HP Pemilik _____

Rata-Rata Omzet/Bulan _____ Email Pemilik _____

Person In Charge (PIC)

Nama Kontak _____ No. Handphone _____

Alamat _____ Jenis OS _____

_____ E-Mail _____

Informasi Transaksi

Cabang/Capem _____ Atas Nama _____

No. Rekening _____

Merchant bertanggung jawab sepenuhnya atas kebenaran Dokumen, keterangan dan/atau dokumen lainnya yang diserahkan oleh Merchant kepada Bank BPD DIY dan Merchant dengan ini menyetujui Bank BPD DIY dari segala klaim/gugatan dan tuntutan hukum dalam bentuk apapun dan dari pihak manapun termasuk dari Merchant sehubungan dengan pengisian Formulir Pendaftaran Merchant ini.

_____ /Merchant	_____ PIC Bank BPD DIY
_____ Disetujui, Pejabat Bank BPD DIY	_____ Disetujui, Pejabat Bank BPD DIY

Tgl. _____

Jabatan : _____

Tgl. _____

Jabatan : _____

Tgl. _____

PT. BANK BPD DIY JL. Tembung Poljo No. 7 Jatisugihwata 55233
 Telp. (0274) 933254, Contact Center 1500061
 www.bankbpd.id

Gambar 4. Formulir Pendaftaran Merchant QUAT BPD DIY

QRIS QR Code Standar
Pembayaran Nasional



MASJID GREEN HILLS

NMID : ID1020057314517

A01



Dicetak Oleh : PT. Bank BPD DIY
Versi Cetak : 1.0-2020.12.16

Gambar 5. QUAT BPD DIY versi *soft file*



Gambar 6. QUAT BPD DIY versi *hardfile*