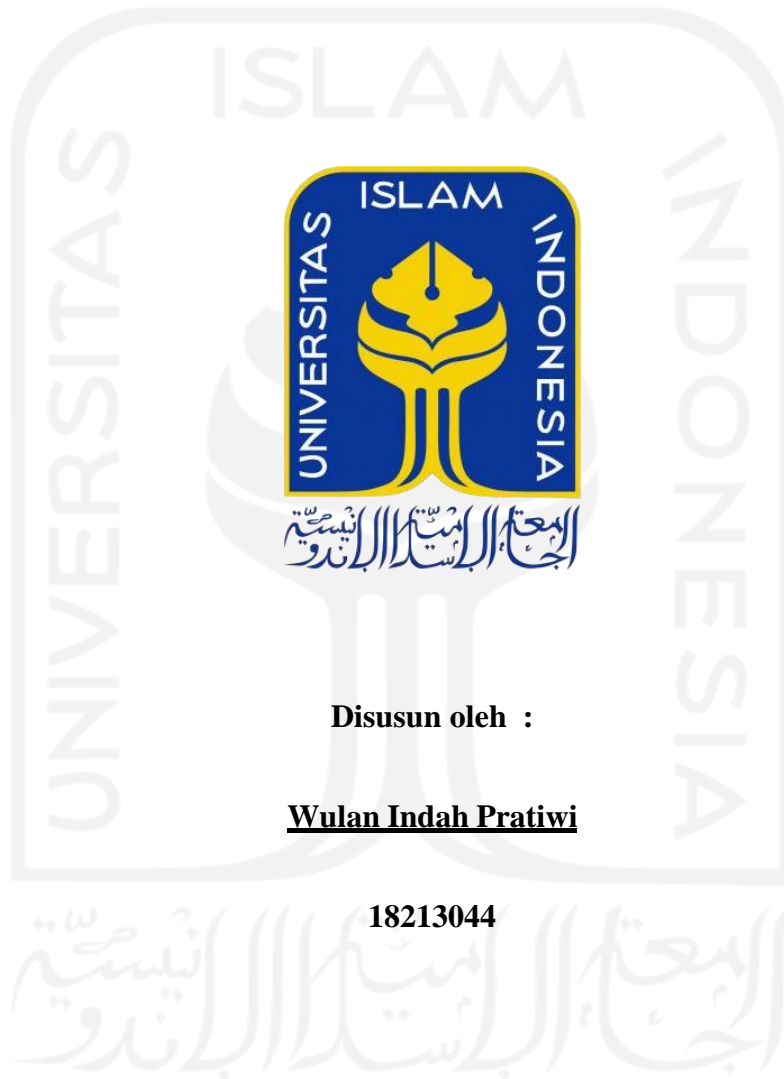


**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK GARANSI IB PADA PT.
BANK SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA**



Disusun oleh :

Wulan Indah Pratiwi

18213044

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

HALAMAN JUDUL
STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK GARANSI IB PADA PT. BANK
SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA

LAPORAN MAGANG

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

Disusun Oleh:

Wulan Indah Pratiwi

18213044

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2021

**HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN MAGANG**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK GARANSI IB PADA PT
BANK SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA**



Disusun Oleh:

Nama : Wulan Indah Pratiwi
No. Mahasiswa : 18213044
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen
Pembimbing Pada tanggal **27
Mei 2021**

Dosen Pembimbing,



(Rizqi Adhyka Kusumawati, SE.,
MBA.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya selaku yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan Tugas Akhir pelaksanaan magang ini saya tulis dengan bersungguh- sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan hasil penjiplakan karya orang lain. Jika di kemudian hari telah terbukti bahwa pernyataan ini salah maka saya akan menerima konsekuensinya sesuai dengan peraturan yang telah berlaku”.

Yogyakarta, 27 Mei 2021

Penulis



Wulan Indah Pratiwi

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga saya selaku penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk Bank Garansi iB Pada PT. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta”**. Tugas Akhir ini disusunguna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Universitas Islam Indonesia.

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir penulis sangat terbantu oleh beberapa pihak terkait. Makadari itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sedalam-dalamnya kepada seluruh pihak yang telah membantu sampai detik ini:

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat, ridho, serta barokah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.
2. Kedua orang tua dan adik saya yang telah memberikan doa, semangat, serta dukungan terus-menerus baik secara moril maupun materiil.
3. Ibu Dra. Diana Wijayanti, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, SE.,MBA., selaku dosen pembimbing penulis yang telah membantu membimbing, serta memberikan saran yang

berguna untuk penulisan tugas ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.

5. Seluruh dosen Fakultas Diploma III Ekonomi yang telah membimbing, mengajar dengan sabar, serta membagi ilmunya kepada penulis.
6. Seluruh karyawan PT. Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta yang telah bersedia memberikan kesempatan bagi penulis untuk menimba ilmu, menambah pengalaman selama kegiatan magang serta membantu dalam memberikan informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Teman-teman dan sahabat saya di Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Prodi Perbankan dan Keuangan yang telah berjuang bersama.

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir penulis sangat sadar bahwa semua ini masih jauh dari kata sempurna, atas dasar hal tersebut penulismengharapkan kritik dan saran agar lebih baik lagi untuk kedepannya. Semogalaporan Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat kepada pihak yang membutuhkan. Aamiinn.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 27 Mei 2021

Penulis



Wulan Indah Pratiwi

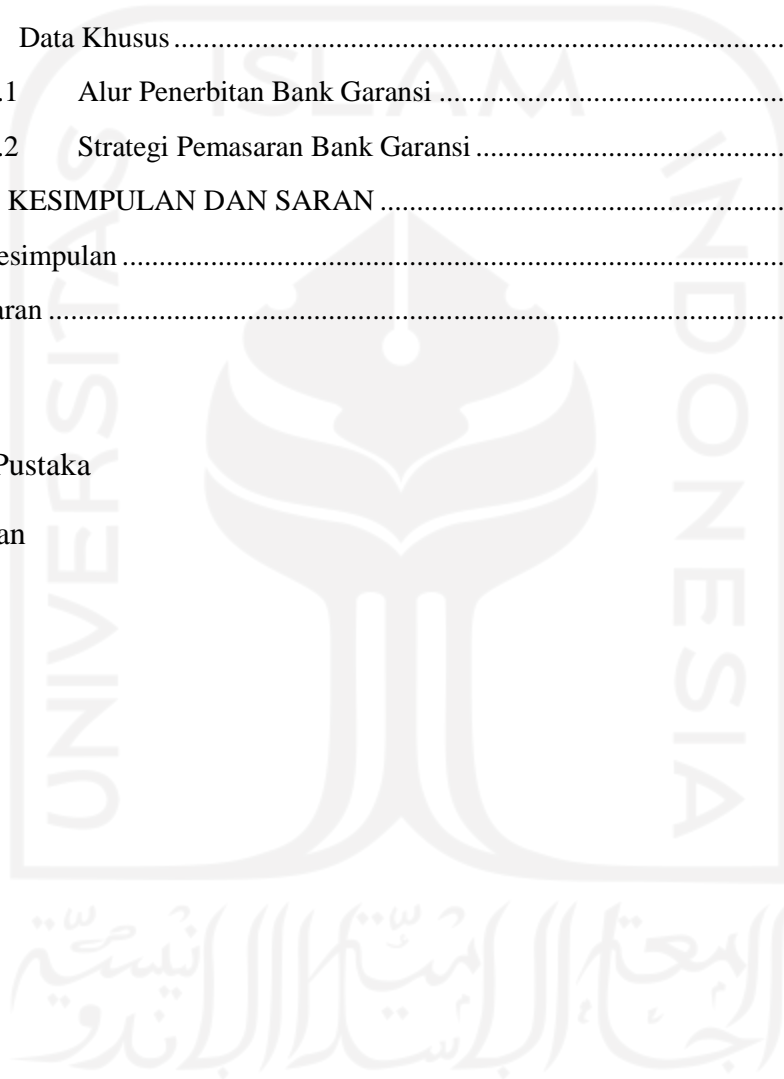
DAFTAR ISI

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. Latar Belakang.....	1
1.2. Tujuan Magang.....	4
1.3. Target Magang.....	4
1.4. Bidang Magang.....	4
1.5. Lokasi Magang.....	5
1.6. Jadwal Magang.....	5
1.7. Sistematika Tugas Akhir.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Bank.....	7
2.1.1 Pengertian Bank.....	7
2.1.2 Jenis-jenis Bank.....	7
2.2 Bank Garansi.....	10
2.2.1 Pengertian Bank Garansi.....	10
2.2.2 Tujuan Bank Garansi.....	11
2.2.3 Jenis Bank Garansi.....	11
2.2.4 Pihak Terkait.....	12
2.2.5 Manfaat Bank Garansi.....	13
2.3 Strategi.....	14
2.4 Pemasaran.....	14

2.5	Strategi Pemasaran.....	15
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....		19
3.1	Data Umum.....	19
3.1.1	Sejarah Bank Syariah Bukopin	19
3.1.2	Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Bank Syariah Bukopin	20
3.1.3	Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta	21
3.1.4	Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin	26
3.2	Data Khusus	36
3.2.1	Alur Penerbitan Bank Garansi	36
3.2.2	Strategi Pemasaran Bank Garansi	39
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....		41
4.1	Kesimpulan	41
4.2	Saran	42

Daftar Pustaka

Lampiran



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang.....	5
--	---



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta	22
Gambar 3.2.1 Alur Penerbitan Bank Garansi.....	36



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Contoh Formulir Permohonan Bank Garansi

Lampiran 2: Contoh Formulir *Checklist* Dokumen Calon Nasabah Bank Garansi

Lampiran 3: Contoh Pernyataan Akad Bank Garansi

Lampiran 4: Contoh Warkat Bank Garansi



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari tentunya masyarakat sudah tidak asing lagi dengan yang namanya bank, sudah umum didengar dan dikenal oleh masyarakat luas sebagai lembaga keuangan yang berfungsi untuk menyimpan dana. Selain itu, bank menjalankan operasionalnya dengan menyalurkannya kembali dana masyarakat melalui berbagai bentuk investasi. Menurut Undang- Undang Republik Indonesia No 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, dijelaskan bahwa bank merupakan “Badan usaha yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan (tabungan, giro, deposito) yang kemudian di salurkan kepada masyarakat kembali dalam bentuk kredit guna meningkatkan taraf hidup masyarakat”.

Seiring berjalannya waktu jika dilihat bahwa tujuan bank sendiri yaitu untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat khususnya pada bidang ekonomi, membuat dunia perbankan semakin berkembang dan mengalami kemajuandari tahun ke tahun. Menurut kegiatan operasionalnya bank terbagi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah. Di bank konvensional berprinsip pada Undang- Undang yang berlaku dan tidak berdasarkan pada prinsip syariah seperti yang diterapkan pada bank syariah. Saat ini tidak hanya bank

konvensional yang banyak dikenal oleh masyarakat, namun bank syariah juga sudah mulai menunjukkan eksistensinya, hal ini terbukti dari didirikannya bank syariah pertama kali di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1992. Prinsip bank syariah dalam menjalankan operasionalnya tidak berbeda dengan bank konvensional yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, namun perbedaannya pada bank syariah menggunakan prinsip hukum Islam yang berlandaskan Al-qur'an dan Hadist serta Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) (UU No 21, 2008), sedangkan di bank konvensional berlandaskan pada hukum positif di Indonesia.

Dewasa ini, bank syariah sudah banyak ditemukan di Indonesia salah satunya ialah Bank Syariah Bukopin (BSB) yang berdiri pertama kali pada tahun 2008 di Kalimantan Timur. Bank Syariah Bukopin menjalankan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana melalui produk simpanan seperti bank pada umumnya, disamping itu Bank Syariah Bukopin juga menyediakan layanan jasa guna mempermudah dalam melakukan berbagai transaksi serta memfasilitasi masyarakat agar lebih sejahtera dan memajukan perekonomian negara.

Perekonomian merupakan salah satu komponen penting penunjang keberhasilan dalam pembangunan di berbagai bidang, sedangkan saat ini Indonesia ialah negara yang sedang membangun (*developing country*) yang artinya Indonesia sedang giat melaksanakan pembangunan di berbagai sektor. Contoh bentuk realisasi dari pembangunan yang terlaksana yaitu berupa

pembangunan sarana dan prasarana proyek dalam bentuk jalan, jembatan, gedung atau bangunan, pelabuhan, bandara, dan lain sebagainya.

Bank Syariah Bukopin hadir sebagai perantara dalam kegiatan pembangunan tersebut dengan menawarkan jasa yang disebut dengan Bank Garansi, istilah garansi berasal dari Bahasa Inggris yaitu *guarantee* yang artinya menjamin atau jaminan, sedangkan dalam Bahasa Belanda yaitu *borgtocht*. (H.R Daeng Naja, 2005:157). Bank Garansi adalah jaminan berbentuk warkat yang dikeluarkan atau diterbitkan oleh bank sebagai pihak yang menjamin nasabah (pihak terjamin) kepada pihak yang menerima jaminan (pemilik proyek/*bouwheer*) yang artinya bank siap menanggung risiko sesuai dengan kesepakatan diawal apabila pihak terjamin melakukan wanprestasi atau cidera janji kepada *bouwheer*.

Namun dalam praktik penyampaian produk jasa bank garansi kepada calon nasabah perlu adanya suatu strategi untuk memasarkannya, tujuannya agar calon nasabah memahami dengan baik segala informasi yang disampaikan berkaitan dengan produk yang ditawarkan oleh bank tersebut sebelum memutuskan untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Untuk itu, berdasarkan penjelasan singkat diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat tema Bank Garansi dengan judul Tugas Akhir (TA) **“Strategi Pemasaran Produk Bank Garansi iB Pada PT. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta”**.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan magang di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui alur penerbitan Bank Garansi di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Bank Garansi iB di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta yaitu sebagai berikut:

1. Dapat menjelaskan alur penerbitan Bank Garansi pada Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta.
2. Dapat menjelaskan strategi pemasaran produk Bank Garansi iB di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang sesuai dengan tujuan dan target magang adalah pada bagian *Marketing*. *Marketing* adalah pegawai bank yang memiliki tugas untuk memperkenalkan serta menawarkan produk dan jasa bank kepada masyarakat.

1.5 Lokasi Magang

Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta yang berlokasi di Jalan MT. Haryono No. 7 Suryodiningrat, Kec Mantrijeron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55141.

1.6 Jadwal Magang

Program magang di BSB Yogyakarta berlangsung selama 4 minggu (1 bulan) yang dimulai pada tanggal 1 Maret 2021 sampai 31 Maret 2021 dengan jadwal kegiatan magang sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang

No	Keterangan	Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyerahan Surat Magang																
2	Pelaksanaan Magang																
3	Penyusunan Laporan Magang																
4	Bimbingan Laporan Magang																

1.7 Sistematika Tugas Akhir

Sistematika penulisan tugas akhir ini terdiri atas beberapa BAB yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan menjelaskan mengenai latar belakang yang berisi pembahasan mengenai alasan penulis mengambil topik dalam laporan tugas akhir, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, serta sistematika penulisan laporan magang TA.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan mengenai landasan teori yang diambil oleh penulis sebagai acuan untuk menyelesaikan masalah yang dibahas dalam laporan magang dan dari berbagai sumber diantaranya buku, internet, undang-undang, dan peraturan pemerintah.

BAB III: ANALISA DESKRIPTIF

Pada bab analisa deskriptif ini memaparkan mengenai sejarah, visi serta misi perusahaan, dan struktur organisasi bank tempat berlangsungnya magang. Penjelasan mengenai hasil akhir penulis selama kegiatan magang terkait judul yang diangkat yaitu Strategi Pemasaran Produk Bank Garansi iB pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis memaparkan terkait beberapa kesimpulan serta memberikan beberapa saran dari topik yang telah dijelaskan sebelumnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang No 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa Bank merupakan suatu badan usaha yang menghimpun dana dari pemilik dana dan disalurkan kembali kepada pihak yang membutuhkan dana dalam bentuk kredit (pinjaman) maupun dalam bentuk lainnya guna meningkatkan taraf hidup masyarakat. Selain itu bank juga dikenal sebagaisarana untuk menukarkan uang, memindahkan uang dari satu rekening ke rekening lainnya, melakukan bentuk pembayaran seperti pembayaran air, listrik, pajak, telepon, uang kuliah, dan lainnya (Kasmir:2014:24).

2.1.2 Jenis-jenis Bank

Jenis bank dibedakan menjadi 2 menurut Wiroso (2009:35) yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

a. Bank Umum

Lembaga keuangan yang dalam kegiatan usahanya terbagi berdasarkan prinsip syariah maupun konvensional yang di dalam kegiatan operasionalnya memberikan jasa dalam lalu

contohnya yaitu seperti kegiatan menghimpun dana masyarakat (tabungan, deposito, giro, sertifikat deposito, atau dalam bentuk lain), penyaluran kredit untuk masyarakat, pemindah bukuan rekening nasabah, penerbitan surat hutang, penyedia jasa penyimpanan surat-surat dan barang berharga, dan lain sebagainya.

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah atau konvensional yang dalam kegiatan operasionalnya tidak menyertakan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk usaha yang di jalankan oleh BPR contohnya seperti kegiatan menghimpun dana masyarakat (tabungan, giro, sertifikat deposito, deposito atau dalam bentuk lain), penyaluran pembiayaan sesuai undang-undang yang berlaku, dan penyaluran kredit kepada masyarakat yang membutuhkan.

2.1.3 Produk dan Jasa Bank

a) Penghimpunan Dana (funding)

Kegiatan yang diterapkan oleh bank guna memperoleh dana dari nasabah atau pihak yang memiliki dana yang kemudian disalurkan kembali untuk pihak yang membutuhkan dana. Produk penghimpunan dana dibagi menjadi berikut (Muhamad:2017:30) :

i. Prinsip *Mudharabah*

Merupakan suatu bentuk kerjasama dua pihak atau lebih dimana nasabah sebagai pemilik dana mempercayakan dananya kepada bank sebagai pihak pengelola dana, seluruh keuntungan atas kerjasama ini akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama antara kedua pihak. Namun jika terjadi kerugian yang disebabkan oleh pengelola dana, maka bank sebagai pengelola dana yang akan menanggung kerugiannya. Begitu pula sebaliknya jika kerugian yang timbul disebabkan oleh pemilik dana, maka nasabah yang akan menanggungnya.

ii. Prinsip *Wadi'ah*

Produk yang bersifat amanah atau murni titipan nasabah sebagai pihak pemilik dana atau barang yang dititipkan ke bank, dan bank sebagai pihak yang menerima amanah untuk dititipi dana atau barang milik nasabah tersebut. Produk *wadi'ah* di bank yaitu tabungan *wadi'ah* dan giro *wadi'ah*.

b) Penyaluran Dana (*lending*)

Kegiatan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank yaitu dalam bentuk pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah, dan terbagi menjadi tiga prinsip yaitu bagi hasil, sewa, dan jual beli.

Penyaluran dana dapat dimaknai sebagai kegiatan menjual kembali dana yang didapatkan bank dari hasil menghimpun dana masyarakat yang berbentuk simpanan.

c. Layanan Jasa Bank

Disamping menjalankan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat, bank juga menawarkan jasa layanan perbankan kepada nasabah, antara lain sebagai berikut:

- Safe Deposit Box
- Jasa *Payment*, seperti transfer, kliring, inkaso
- Elektronik Banking
- Transaksi jual beli valuta asing
- Bank Garansi

2.2 Bank Garansi

2.2.1 Pengertian Bank Garansi

Bank Garansi merupakan jaminan pembayaran yang diterbitkan baik untuk perusahaan, perorangan, badan atau lembaga lainnya dalam bentuk surat jaminan dan diterbitkan oleh bank (Kasmir, 2012:221).

Menurut Peraturan Bank Indonesia No 14/26/PBI/2012 Bank Garansi merupakan jaminan tertulis yang diberikan oleh bank kepada nasabahnya (pihak terjamin) guna memenuhi suatu kewajiban apabila di kemudian hari nasabah atau pihak terjamin ini tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada pihak yang bersangkutan sesuai yang telah disepakati sebelumnya maka dengan ini bank sebagai pihak penjamin akan

mengambil tindakan untuk menginkasokannya pada pihak penerima jaminan (*beneficiary*).

2.2.2 Tujuan Bank Garansi

- a. Sebagai sarana untuk membantu atau memperlancar kegiatan bisnis atau proyek yang berlangsung dengan memberikan sebuah jaminan kepada pihak yang membutuhkan.
- b. Meminimalisir bahkan menghilangkan kekhawatiran terkait kerugian yang timbul dan harus ditanggung oleh *bouwheer* yang disebabkan oleh pihak terkait yang tidak mampu memenuhi kewajibannya atau cidera janji (*wanprestasi*).

2.2.3 Jenis Bank Garansi

Bank Garansi terbagi menjadi beberapa jenis, sebagai berikut:

- Jaminan Penawaran (*bid bond*)

Jaminan yang diberikan guna memberikan keyakinan kepada *bouwheer* bahwa pelaksana telah memenuhi persyaratan untuk mengikuti lelang dan bersedia untuk menjalankan proyek tersebut apabila ditunjuk sebagaipemenang tender.

- Jaminan Pelaksanaan (*performance bond*)

Jaminan ini diberikan kepada *bouwheer* guna menjamin pelaksana proyek atau kontraktor dalam menjalankan tugasnya sesuai yang telah diperjanjikan sebelumnya.

- Jaminan Pemeliharaan (*maintenance bond*)

Jaminan ini diberikan dengan tujuan untuk menjamin kegiatan pemeliharaan sebuah proyek yang sudah selesai seperti jalan, jembatan, bangunan dan sebagainya.

- Jaminan Uang Muka Kerja (*advance payment bond*)

Jaminan yang diberikan kepada pemilik proyek (*bowheer*) untuk kepentingan kontraktor atau pelaksana atas uang muka yang diterima. Bank akan membayar kepada penerima jaminan apabila pihak terjamin dinyatakan wanprestasi dalam memenuhi kewajibannya mengembalikan sisa uang muka yang telah diberikan oleh penerima jaminan kepada pihak terjamin sesuai dengan kontrak perjanjian.

- Jaminan Penangguhan Bea Masuk

Jaminan yang diberikan kepada pihak bea cukai terkait kepentingan pemilik barang guna penangguhan pembayaran barang atau bea masuk yang dikeluarkan pelabuhan. Garansi ini diperlukan dalam pembayaran bea masuk barang-barang import yang dimohonkan atas penangguhan pembayarannya.

2.2.4 Pihak Terkait

- 1) Pihak yang menjamin atau penjamin

Penjamin adalah pihak bank yang memberikan jaminannya kepada nasabah yang mengajukan permohonan.

2) Pihak yang terjamin

Pihak terjamin adalah nasabah (kontraktor) itu sendiri yang membutuhkan jaminan dari bank.

3) Pihak yang penerima jaminan (pihak ketiga)

Pihak ketiga adalah pemilik proyek yang nantinya akan dikerjakan oleh kontraktor yang mengajukan jaminan kepada bank, dan apabila kontraktor tidak dapat memenuhi janjinya maka pemilik proyek berhak mendapat ganti rugi sesuai yang telah disepakati dengan melakukan klaim kepada bank selama jangka waktu belum berakhir.

2.2.5 Manfaat Bank Garansi

Bank Garansi memiliki manfaat bagi pihak yang terlibat di dalamnya, adapun manfaatnya sebagai berikut:

- manfaat untuk bank

bank akan mendapatkan imbalan (ujrah) atas biaya yang dikeluarkan oleh nasabah guna menerbitkan warkat Bank Garansi. Selain itu bank juga dapat memperoleh citra baik atas jasa yang ditawarkan kepada nasabah.

- manfaat untuk nasabah

nasabah mendapat jaminan dalam proyeknya, mempermudah dalam memenangkan tender, dan

memperoleh citra baik atas kinerja dalam proyek yang dikerjakan.

- manfaat untuk pihak ketiga

mendapatkan ganti rugi dengan nominal sesuai yang disepakati diawal kontrak dari pihak penjamin apabila di kemudian hari terjadi wanprestasi.

2.3 Strategi

Strategi menurut Siagian (2004) yaitu setaraf keputusan dan kegiatan mendasar yang diciptakan oleh manajemen puncak dan kemudian diimplementasikan pada seluruh rangkaian dalam suatu organisasi guna mencapai tujuan di organisasi tersebut.

Sedangkan dalam kamus manajemen, strategi sendiri merupakan sebuah perencanaan yang tepat dan kritis mengenai aktifitas untuk menggapai suatu tujuan tertentu dan saling berhubungan dalam jangka waktu yang ditentukan. Pada sebuah perusahaan, strategi menjadi salah satu faktor yang penting guna memperlancar segala aktifitas agar segala komponen berjalan dengan baik. Strategi yang dijalankan akan dapat menggambarkan arah bisnis kedepannya dan merupakan prinsip dalam mengalokasikan sumber daya usaha suatu organisasi.

2.4 Pemasaran

Menurut Hasan (2014:1) pemasaran adalah suatu proses identifikasi, kemudian membuat, dan selanjutnya menginformasikan nilai-nilai tersebut beserta menjaga hubungan baik yang dapat memuaskan konsumen guna

memaksimalkan keuntungan untuk suatu perusahaan. Sedangkan definisi pemasaran menurut Kotler dan Amstrong (2012:29) merupakan serangkaian proses yang diterapkan oleh suatu perusahaan guna memunculkan nilai-nilai untuk pelanggan dengan menciptakan, menyiarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang berkualitas.

Dalam sebuah aktivitas pemasaran, para pemasar ini harus menjalankan struktur proses pemasaran dengan baik agar tercapai sebuah tujuan yang diharapkan antar pihak perusahaan dengan konsumen. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa pemasaran merupakan proses dimana perusahaan mengkomunikasikan informasi mengenai nilai-nilai bagi konsumen yang bertujuan agar terwujudnya sebuah kepuasan yang berkelanjutan dari para konsumen serta bertujuan untuk meningkatkan nilai suatu perusahaan.

2.5 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan sebuah upaya atau usaha untuk memasarkan dan mengenalkan sebuah produk atau jasa kepada masyarakat yang disertai dengan perencanaan yang matang. Suatu perusahaan yang berkembang pasti memiliki tujuan antara lain untuk mendapatkan keuntungan atau laba dari para nasabah, dan eksistensi dalam dunia bisnis. Untuk mencapai tujuan tersebut perlu dilakukan serangkaian strategi agar semua keinginan itu dapat tercapai. Strategi yang dilakukan oleh perusahaan dapat diperoleh dari pengalaman perusahaan sebelumnya atau

menciptakan ide baru yang lebih *relate* (berhubungan) dengan kondisi saat ini.

Terdapat beberapa elemen-elemen dalam strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu elemen 7 P yang terbagi menjadi 4 P disebut tradisional dan 3 P sebagai pemasaran jasa (Buchari Alma:2013:202-206), rinciannya sebagai berikut ini:

a. *Product* (Produk)

Produk yang bermutu akan disenangi dan banyak dicari oleh konsumen, oleh karena itu perlu dicermati dan diteliti dengan baik produk apa yang akan dipasarkan dan bagaimana selera konsumen terhadap suatu produk perlu menjadi perhatian khusus.

b. *Price* (Harga)

Berbicara mengenai harga yang turut andil dalam penentuan keberhasilan sebuah pemasaran produk. Harga bukan berarti yang murah saja atau bahkan harga yang tinggi, namun yang dimaksud adalah harga yang tepat dan sesuai. Penentuan harga yang tepat sangat bergantung pada beberapa faktor seperti harga pokok, kualitas, daya beli konsumen, kondisi pesaing, pasar atau konsumen yang dituju dan sebagainya.

c. *Place* (Tempat)

Tempat disini dapat diartikan sebagai perantara sebagai media distribusi produk yang ditawarkan. Produsen atau perusahaan dapat juga menjalankan strategi *push* dan *pull*. Artinya (*push*) menekan

jalur distributor (agen) agar dapat memasarkan dan menjual produk lebih banyak kepada konsumen, sedangkan *pull* ialah usaha menarik barang dari toko ke tangan konsumen dengan mengandalkan promosi di media masa (iklan). Jadi penjualan melalui distribusi ini dapat dijalankan dengan cara periklanan, kontes, dan pemberian diskon khusus.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi yaitu mengiklankan sebuah produk atau jasa agar menarik konsumen guna menghasilkan penjualan serta menciptakan loyalitas brand. Untuk meningkatkan penjualan dapat dilakukan sebuah kombinasi promosi seperti sebagai berikut:

- kegiatan-kegiatan iklan yang berarti berita tentang barang atau jasa dalam bentuk presentasi yang di jalankan oleh pihak sponsor tertentu untuk menyajikan ide, barang, atau jasa.
- *public relation* untuk memberikan kesan dan citra baik perusahaan kepada masyarakat. Dengan ini dapat terbentuk pandangan baik terhadap perusahaan, contohnya seperti mengundang wartawan untuk berkunjung ke perusahaan dan melakukan proses wawancara.
- *personal selling* yang berarti presentasi secara personal untuk tujuan mendapatkan target penjualan.
- promosi penjualan dengan mendorong konsumen agar bersedia membeli produk dengan bonus atau hadiah tertentu.

a. *People* (Orang)

Seseorang menjadi bagian yang penting dalam pelayanan terutama pada perusahaan yang menawarkan sebuah jasa, unsur yang terlibat didalamnya adalah pimpinan yang bertanggungjawab mengambil keputusan dan unsur pegawai yang melayani konsumen secara langsung. Pegawai atau karyawan ini penting untuk diberi pengarahan untuk dapat melayani konsumen dengan baik.

b. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik adalah bukti yang harus dimiliki oleh perusahaan yang menjual jasa, seperti penjual jasa transportasi yang harus memperhatikan kondisi mobil yang akan digunakan oleh konsumen, dan jasa penginapan yang menampilkan kamar serta berbagai fasilitas yang ditawarkan.

c. *Process* (Proses)

Bagaimana sebuah proses ini di jalankan sehingga jasa yang diterima konsumen mendapat hasil yang menguntungkan seperti kecepatan layanan, rapi, akurat, serta ketepatan waktu sesuai yang disepakati. Kombinasi 7P ini perlu dilakukan sesuai dengan keadaan dan kebutuhan perusahaan, keahlian tim *marketing*, pimpinan, dengan mempertimbangkan komoditi dan pengalaman-pengalaman di masa lalu.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank Syariah Bukopin

Sejarah berdirinya Bank Syariah Bukopin diawali pada saat penggabungan PT Bank Bukopin, Tbk yang kemudian diperoleh nama (diakuisisi) PT Bank Persyarikatan Indonesia. Berlangsungnya perolehan nama tersebut secara bertahap sejak tahun 2005 sampai tahun 2008. PT Bank Persyarikatan Indonesia ini berdiri di Samarinda, Kalimantan Timur yang sebelumnya bernama PT Bank Swansarindo. Menurut Akta Nomor 102 tanggal 29 Juli 1990, PT Bank Persyarikatan Indonesia merupakan bank umum, yang memperoleh Surat Keputusan Menteri Keuangan nomor 1.659/ KMK.013/1990 tanggal 31 Desember 1990 yaitu terkait Pemberian Izin Peleburan Usaha dua Bank Pasar serta dengan peningkatan status menjadi Bank Umum dengan nama PT Bank Swansarindo Internasional. Kemudian berdasarkan surat Bank Indonesia (BI) nomor 24/1/UPBD/PBD2/Smr tanggal 1 Mei 1991 mengenai Pemberian Izin Usaha Bank Umum dan Pemindahan Kantor Bank, PT Bank Swansarindo Internasional telah mendapat izin menjalankan usaha.

Proses akuisisi oleh Organisasi Muhammadiyah berlangsung di tahun 2001 sampai akhir tahun 2002 dengan sekaligus merubah nama dari PT Bank

Swansarindo Internasional berganti dan terbentuk PT Bank Persyarikatan Indonesia yang telah mendapat persetujuan dari (BI) nomor 5/4/KEP. DGS/2003 tanggal 24 Januari 2003 yang terdapat dalam akta nomor 109 Tanggal 31 Januari 2003. PT. Bank Persyarikatan Indonesia dalam masa perkembangnyamendapatkan tambahan modal dan asistensi oleh PT. Bank Bukopin Syariah, makapada 2008 memperoleh izin kegiatan usaha bank umum yang berlandaskan prinsip syariah dan hal ini tertuang dalam Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor 10/69/KEP.GBI/DpG/2008 27 Oktober 2008 terkait Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional yang berganti sebagai Bank Syariah, dari keputusan tersebut terjadi perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Bukopin yang secara resmi mulai efektif beroperasi pada 9 Desember 2008, prinsip operasional Perseroan dibuka secara resmi oleh Wakil Presiden RI periode 2004-2009 yaitu M. Jusuf Kalla. Pada akhir bulan Desember 2014 PT. Bank Syariah Bukopin menyediakan fasilitas aset jaringan kantor yaitu satu Kantor Pusat serta Operasional, sebelas Kantor Cabang, empat Kantor Kas, tujuh Kantor Cabang Pembantu, enam unit mobil kas keliling, dan sembilan puluh enam Kantor Layanan Syariah, tiga puluh tiga mesin ATM BSB dengan jaringan Prima dan ATM Bank Bukopin yang tersebar di Indonesia.

3.1.2 Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Bank Syariah Bukopin

1. Visi Bank Syariah Bukopin

Menjadi Bank Syariah pilihan yang terus tumbuh dan kuat

2. Misi Bank Syariah Bukopin

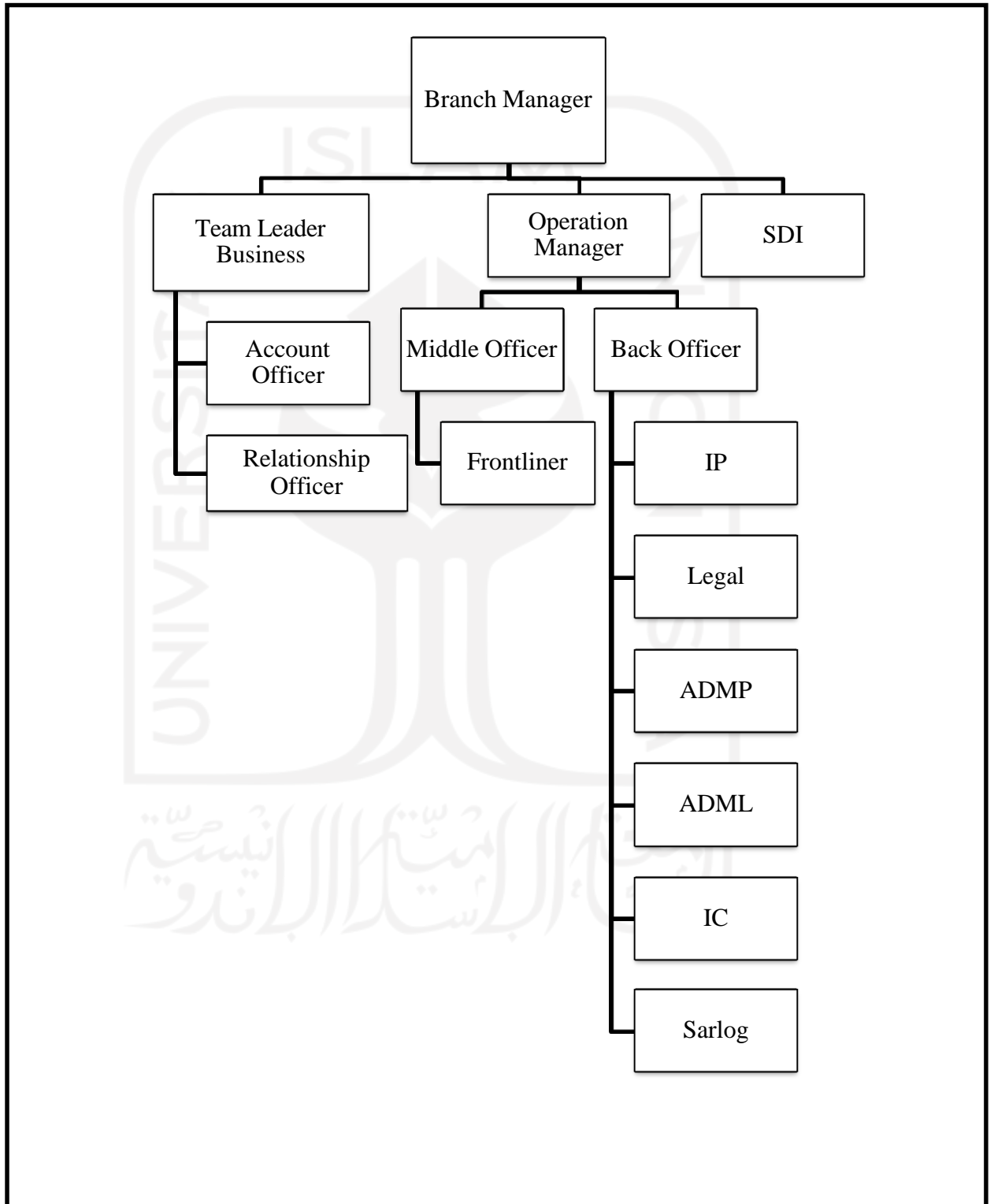
- a. Menyediakan produk dan layanan terbaik sesuai dengan prinsip syariah
 - b. Meningkatkan nilai tambah kepada *stakeholder*
 - c. Menghasilkan sumber daya insani yang memiliki *value* yang amanah dan professional
3. Nilai-nilai perusahaan:
- a. Barokah
 - b. Ihsan
 - c. Siddiq
 - d. Amanah

3.1.3. Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta

Berikut ini merupakan gambar struktur organisasi di Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta:



Gambar 3. 1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta



a. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

Memiliki tanggung jawab untuk memimpin kantor cabang di wilayah Yogyakarta, memonitoring segala kinerja unit beserta tugas dan tanggung jawab masing-masing unit dibawahnya,serta menjaga hubungan baik dari internal, maupun eksternal perusahaan.

b. Manajer Pelayanan dan Operasi (*Operation Manager*)

Bertugas untuk membantu pimpinan cabang dan bertanggung jawab atas kegiatan operasional, pelayanan terhadap nasabah, serta produktifitas para staff perusahaan.

c. *Team Leader* Bisnis

Bertugas untuk memutuskan pembiayaan serta bertanggung jawab dalam proses pengawasan dan evaluasi perkembangan para nasabah baik *funding* ataupun nasabah *lending*.

d. Sumber Daya Insani (SDI)

Bertugas dalam membuat rekapan absensi staff dan perubahan status pegawai, melakukan rekrutmen pegawai baru, serta bertanggung jawab dalam penyaluran gaji para pegawai.

e. *Account Officer*

Bertugas untuk menyusun proposal pembiayaan termasuk analisis pembiayaan yang diperoleh dari mengumpulkan data-data nasabah sesuai dengan persyaratan pembiayaan, prospek nasabah, serta mengawasi perkembangan nasabah.

f. Relationship Officer

Memiliki tugas untuk memasarkan produk-produk bank sekaligus menjalin hubungan baik dengan seluruh pihak eksternal.

g. Middle Office

Bertugas mengawasi seluruh transaksi yang dilakukan teller termasuk menjurnal transaksi, mengecek seluruh kelengkapan berkas administrasi semua transaksi yang dilakukan, dan berwenang untuk mengaktifasi kartu ATM.

h. Customer Service

Bertanggung jawab dalam memberikan informasi terkait dengan produk dan jasa yang ditawarkan bank, menangani keluhan nasabah, serta melakukan pembukaan dan penutupan rekening nasabah.

i. Teller

Memiliki tugas dalam pelayanan nasabah transaksi tunai atau non tunai di bank serta mengupdate data transaksi pada sistem, melakukan administrasi transaksi, dan melaporkan aktifitas pelayanan kas dan teller.

j. Investigasi Pembiayaan

Bertugas dalam melakukan taksasi nasabah, dan melakukan investigasi atas kebenaran nilai dan objek agunan yang diajukan, mencari informasi lebih detail mengenai data-data

nasabah dengan melakukan *trade checking*, *personal checking*, dan *bank checking*.

k. Legal

Melakukan analisa yuridis, memeriksa dokumen pembukaan rekening koran nasabah, membuat akad nasabah serta menghadiri akad pengikatan pembiayaan nasabah.

l. Administrasi Pembiayaan dan Administrasi Laporan (ADMP dan ADML)

Bertanggung jawab atas berkas administrasi beserta arsip dokumentasi pembiayaan nasabah, membuat laporan administrasi pembiayaan (setiap bulan) yang kemudian dilaporkan ke pengawas internal perusahaan, BI, serta OJK.

m. *Internal Control* (IC)

Bertugas untuk memantau seluruh kegiatan transaksi di bank termasuk mengawasi dan menginvestigasi apabila ada indikasi terkait transaksi mencurigakan yang dilakukan baik oleh staff maupun nasabah.

n. Sarana logistik (Sarlog)

Memiliki tanggung jawab terkait ketersediaan segala barang-barang yang dibutuhkan oleh perusahaan, melakukan arsip penerimaan barang dari distributor, serta memantau penyusutan atau depresiasi setiap barang yang ada di perusahaan.

3.1.4 Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin

a. Produk Pendanaan

Merupakan beberapa produk dari BSB dimana bank akan menjalankan kegiatan penghimpunan atau mengumpulkan dana milik masyarakat yang berbentuk simpanan dan terdiri atas tabungan, giro, serta deposito. Jenis produk- produk pendanaan tersebut adalah sebagai berikut:

a) Tabungan iB SiAga

Produk simpanan ini ditujukan kepada individu atau perorangan yang berbentuk mata uang rupiah, tabungan ini dapat diambil di waktu kapan saja dengan persyaratan yang sudah diterapkan dan berlaku di bank. Tabungan iB SiAga ini menggunakan bentuk akad *wadiah yad dhamanah* dimana nasabah tidak mendapatkan bagi hasil dari bank namun kemungkinan akan memperoleh bonus yang tentunya tidak disebutkan dan diperjanjikan nominalnya di awal.

b) Tabungan Sempel iB

Produk simpanan yang ditujukan bagi pelajar dengan persyaratan yang mudah serta terdapat banyak fitur menarik. Tujuan Tabungan Sempel iB yaitu untuk memberikan pelatihan bagi para siswa atau pelajar agar membiasakan diri untuk menabung dan gemar menabung sejak dini.

c) Tabungan iB Haji

Produk tabungan bagi perorangan yang berbentuk mata uang rupiah dan ditujukan kepada masyarakat untuk beribadah haji. Tabungan iB Haji ini menerapkan akad *wadiah yad dhamanah* dimana bank dapat

menggunakan dana dari nasabah tersebut dan nasabah dapat menariknya kapan saja.

d) Tabungan iB Multiguna

Produk tabungan atau simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu disertai dengan perolehan bagi hasil dengan bank. Produk tabungan ini memiliki manfaat asuransi jiwa yang diperoleh secara gratis. Akad yang digunakan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, serta dalam segala kegiatannya yang berkaitan dengan bagi hasil, risiko yang mungkin terjadi, serta keuntungan untuk masing-masing pihak wajib diinformasikan kepada nasabah.

e) Tabungan iB Pendidikan

Produk ini merupakan simpanan atau tabungan berjangka yang ditujukan kepada nasabah perorangan dengan sistem bagi hasil. Tabungan iB Pendidikan berguna dalam memenuhi kebutuhan di masa yang akan datang dalam kaitannya dengan dunia pendidikan, dan nasabah juga akan memperoleh asuransi jiwa secara gratis. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dan segala kegiatannya yang berkaitan dengan risiko, bagi hasil, serta keuntungan untuk masing-masing pihak wajib diinformasikan kepada nasabah.

f) Tabungan iB SiAga Bisnis

Produk tabungan ini diperuntukkan kepada perorangan atau suatu badan usaha, yang penarikannya dapat dilakukan berdasarkan persyaratan tertentu sesuai peraturan di bank tersebut. Tabungan iB SiAga Bisnis

menjalankan operasionalnya berdasarkan pada akad *mudharabah mutlaqah*.

g) TabunganKu iB

Produk simpanan yang ditujukan bagi perorangan dan diterbitkan secara bersamaan oleh bank diseluruh Indonesia. Tujuannya adalah menciptakan minat masyarakat untuk menyisihkan uang dan menabung serta menyejahterakan masyarakat. Menggunakan akad *wadiah yaddhamanah*, dimana bank dapat memanfaatkan dana tersebut dan menyalurkan dana nasabah serta dana tersebut dapat diambil oleh nasabah setiap saat.

h) Deposito iB

Produk ini merupakan simpanan berjangka dengan mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan di waktu tertentu. Jangka waktu dalam penyimpanannya yaitu 1,3,6, dan 12 bulan. Produk Deposito iB ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

i) Giro iB

Produk ini merupakan simpanan yang dapat ditarik sewaktu-waktu oleh nasabah yang penarikannya menggunakan Cek atau Bilyet Giro (BG). Akad yang digunakan yaitu *wadiah yad dhamanah*.

b. Produk Pembiayaan

Produk untuk menyalurkan kembali dana masyarakat yang ditujukan kepada perorangan atau badan usaha yang membutuhkan dana. Produk pembiayaan di BSB antara lain sebagai berikut:

a) *Pembiayaan Murabahah*

Merupakan pembiayaan dengan akad jual beli barang dimana dalam akad tersebut disebutkan dengan jelas harga pembelian barang (modal) ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh pihak terkait. Pembiayaan ini dapat digunakan sebagai modal kerja, konsumtif, atau investasi.

b) *Pembiayaan Mudharabah*

Merupakan sebuah kerjasama antara pengelola dana dengan pemilik dana dalam menjalankan suatu usaha yang dilakukan secara bersama. Dalam pembiayaan ini menggunakan prinsip bagi hasil yang ditentukan sesuai dengan nisbah yang diperjanjikan di awal atas kesepakatan bersama.

c) *Pembiayaan Musyarakah*

Pembiayaan ini merupakan sebuah kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha tertentu, pihak yang terlibat didalamnya akan memberikan kontribusi dana atau keahliannya. Seluruh keuntungan dan kerugian dari usaha yang dijalankan akan ditanggung secara bersama sesuai dengan kesepakatan seluruh pihak di awal perjanjian.

d) *Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah*

Merupakan pembiayaan mudharabah namun dalam kegiatan usahanya dibatasi pada waktu, daerah, dan usaha tertentu sesuai dengan keinginan pemilik dana. Pembiayaan ini diterapkan dengan tujuan untuk membiayai suatu pembiayaan tertentu yang memiliki keuntungan yang tinggi.

e) *iB Istisnha*

Produk pembiayaan suatu barang yang berbentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan spesifikasi yang jelas dengan kesepakatan bersama antara nasabah dengan bank.

f) *iB Istisnha Paralel*

Produk pembiayaan menggunakan akad jual beli dimana bank (penjual) akan memesan barang kepada *supplier* untuk membuat barang pesanan nasabah sesuai dengan kriteria sesuai permintaan nasabah (pembeli).

g) *iB Kepemilikan Rumah*

Produk pembiayaan yang bertujuan untuk merenovasi rumah, membeli rumah, toko, kantor, atau apartemen. Produk pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* (jual beli) dimana keuntungan yang diperoleh dari selisih harga beli (modal) dengan harga jual disepakati bersama antara nasabah dengan bank dan harga beli tersebut diinformasikan kepada nasabah.

h) *Pembiayaan iB K3A*

Produk pembiayaan untuk lembaga Koperasi Karyawan (kopkar), Koperasi Pegawai Negeri (KPN), Koperasi Pegawai, dan sejenisnya yang kemudian disalurkan kepada anggota-anggotanya yang membutuhkan.

i) Pembiayaan iB KKPA *Relending* Syariah

Merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk koperasi primer dalam bentuk modal kerja atau investasi dengan prinsip syariah yang sumber dananya diperoleh dari Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI).

j) iB Jaminan Tunai

Produk ini berupa pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah dengan *cash collateral* dan saldo nasabah akan diblokir sampai dengan pembiayaan selesai atau telah dilunasi oleh nasabah yang bersangkutan.

k) iB Pembiayaan Pola *Channeling*

iB Pembiayaan Pola *Channeling* memiliki ruang lingkup yaitu sebagai berikut:

1) Pembiayaan dengan tujuan kepemilikan kendaraan kepada pengguna langsung, dilakukan dengan sistem pembiayaan penuh atau pembiayaan bersama melalui perusahaan *Multifinance*.

2) Pembiayaan kepada Pensiunan Pola *Channeling* merupakan produk yang ditujukan untuk pensiunan, dan janda atau duda yang dikarenakan penerima pensiun meninggal dunia. Pensiun ini meliputi pensiunan TNI atau POLRI, dan PNS.

l) iB SiAga Emas Gadai

Merupakan salah satu produk pembiayaan di BSB yang memberikan jaminan emas dengan prinsip *qardh*, dimana jaminan yang berupa emas tersebut dipelihara oleh pihak bank dan dengan biaya sewa yang dibebankan kepada nasabah.

m) iB Kepemilikan Emas

Merupakan produk yang ditawarkan oleh BSB dengan tujuan untuk nasabah agar memiliki emas dengan akad transaksi murabahah (jual beli), dan bank akan memperoleh keuntungan yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak.

n) iB SiAga Pendidikan

Merupakan fasilitas pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah dalam memenuhi biaya pendidikan di perguruan tinggi *Muhammadiyah*, dalam prosesnya menggunakan akad ijarah atau sewa menyewa suatu barang atau jasa disertai pemindahan hak guna terhadap suatu barang atau jasa tersebut, dalam kegiatan ini nasabah diwajibkan membayar biayasewa.

o) iB SiAga Pensiun

Merupakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSB kepada penerima pensiun yang mendapatkan uang pensiun rutin setiap bulan dari Negara (APBN) dengan akad *murabahah* dimana keuntungan didapat sesuai dengan kesepekatan antara bank dengan nasabah.

c. Produk Jasa atau Layanan

Layanan yang disediakan oleh bank guna melengkapi kebutuhan nasabah dalam mempermudah melakukan transaksi. Jasa atau layanan yang ditawarkan oleh BSB yaitu sebagai berikut:

a) *Short Message Service (SMS) Banking*

Merupakan jasa Bank Syariah Bukopin yang dapat diakses oleh nasabah dimana saja dan kapan saja melalui telepon seluler atau *handphone* menggunakan media *Short Message Service (SMS)* yang bertujuan untuk mengetahui informasi dan transaksi perbankan seperti keluar masuknya saldo rekening.

b) *Mobile Banking - BSB (M-BSB)*

Mobile Banking-BSB adalah jasa atau layanan transaksi di Bank Syariah Bukopin yang dapat dipergunakan untuk pembayaran tagihan dan dapat diakses nasabah melalui *handphone*.

c) *Safe Deposit Box*

Produk yang menawarkan sebuah jasa penitipan barang dengan pembayaran sewa sesuai dengan jangka waktu dan ukuran box penyimpanan yang dibutuhkan, nantinya barang tersebut akan disimpan di sebuah box dengan berbagai macam ukuran berbeda sesuai dengan kebutuhan. Barang – barang tersebut contohnya seperti dokumen atau surat berharga milik nasabah, emas, dan sebagainya.

d) *Transfer*

Transfer adalah jasa Bank Syariah Bukopin yang bertujuan untuk memindahkan dana nasabah baik dari bank lain ke rekening nasabah Bank Syariah Bukopin atau dana dari nasabah Bank Syariah Bukopin ke bank lain.

e) Kliring

Layanan untuk melakukan pertukaran surat berharga meliputi bilyet giro, cek, dan warkat. Kliring diterbitkan dan dilaksanakan oleh bank-bank yang sudah menjadi anggota kliring, atas dasar penentuan oleh Bank Indonesia.

f) Inkaso iB

Merupakan jasa untuk transaksi pembayaran dengan cara mengirimkan dokumen kepada bank yang bersangkutan dengan cara penagihan.

g) *Real Time Gross Settlement (RTGS)*

Merupakan sistem dari Bank Indonesia yang bertujuan guna mengirim dana yang berbentuk mata uang rupiah yang dilaksanakan secara online oleh individu.

h) *Payment Point*

Merupakan layanan atau jasa yang ditawarkan oleh bank guna melakukan pembayaran tagihan tertentu yang bersifat rutin seperti tagihan air, listrik, dan jasa telepon.

i) SKBDN iB

Layanan bank yang digunakan untuk memberi kuasa pada bank lain guna melakukan pembayaran kepada penerima dan membayar wesel, pemberian kuasa pada bank lain untuk melakukan menegosiasi wesel yang ditarik oleh penerima, dan melakukan pembayaran pada penerima dan membayar wesel yang telah ditarik oleh penerima.

j) Bank Garansi iB

Merupakan jaminan berbentuk warkat yang diterbitkan di bank dengan tujuan untuk menjamin nasabah dalam menjalankan kewajibannya. Apabila yang terjamin melakukan wanprestasi maka pihak bank wajib mengganti rugi kepada pihak penerima jaminan tersebut.

k) Kartu ATM BSB

Layanan dari BSB dengan menggunakan mesin ATM (*Automated Teller Machine*) yang praktis dan aman serta dapat mempermudah transaksi nasabah kapan saja.

l) Hallo BSB

Hallo BSB merupakan jasa yang bertujuan dalam pemberian informasi kepada nasabah dan menangani keluhan di bank yang dilakukan melalui perangkat telepon.

m) *Cash management*

Jasa yang ditawarkan oleh BSB dengan sistem perangkat komputer yang memudahkan nasabah melakukan cek saldo sehingga nasabah dapat mengelola keuangan menjadi lebih efisien dan efektif.

n) *Wakaf* Uang

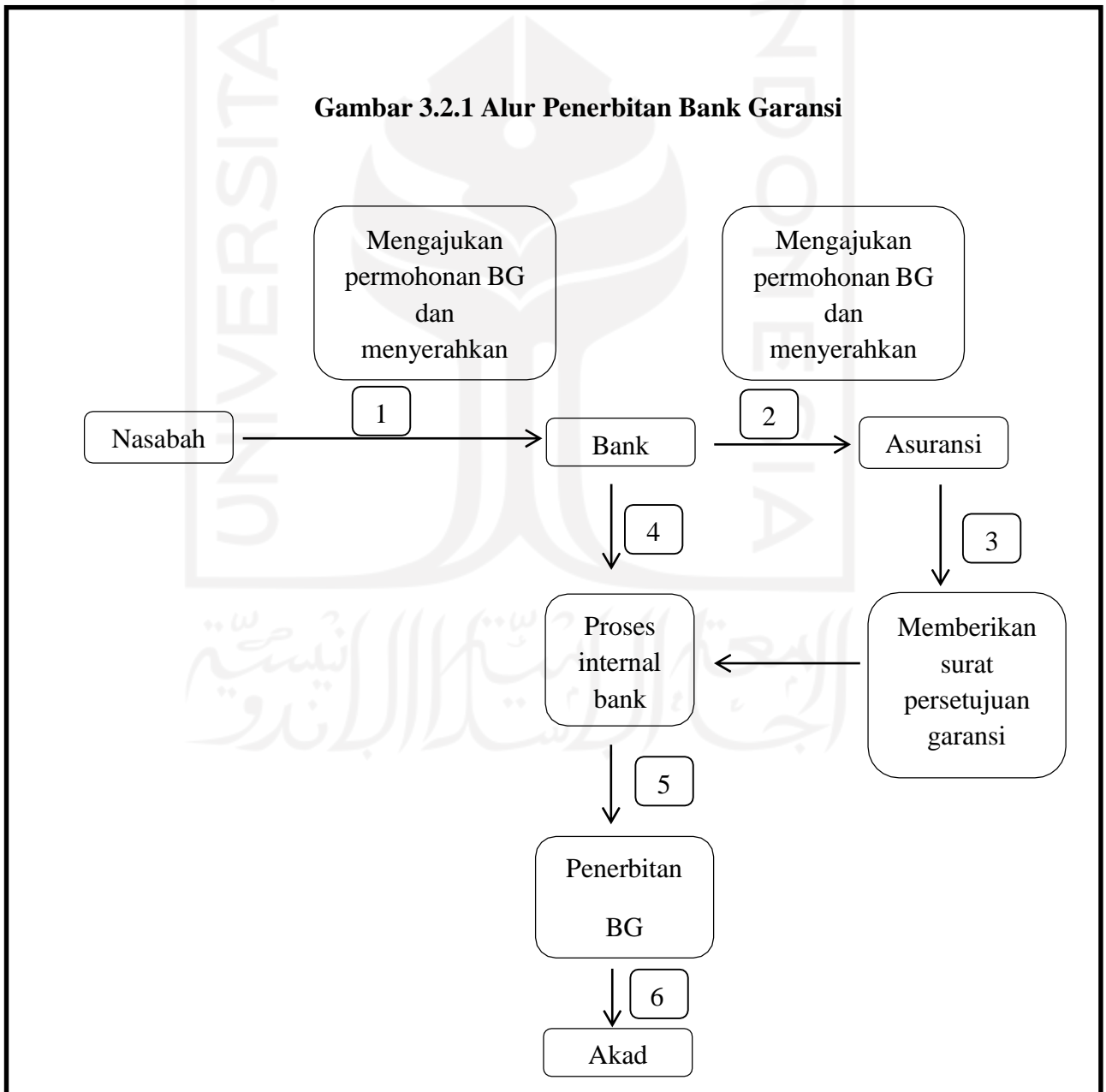
Merupakan *wakaf* berbentuk uang yang dapat dipergunakan demi meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. *Wakaf* uang ini berasal dari individu, lembaga, atau badan hukum dan dikelola secara produktif untuk meningkatkan kesejahteraan bersama.

3.2 Data Khusus

Berdasarkan rangkaian penjelasan diatas, maka dalam data khusus ini akan dijelaskan mengenai Alur Penerbitan Bank Garansi dan Strategi Pemasaran Bank Garansi, yaitu sebagai berikut:

3.2.1 Alur Penerbitan Bank Garansi

Adapun Alur Penerbitan Bank Garansi adalah sebagai berikut:



Penjelasan alur:

- 1) Nasabah pemenang tender proyek pembangunan mengajukan surat permohonan penerbitan bank garansi kepada bank dengan menunjukkan SPPBJ (surat penunjukan penyedia barang/jasa) dan dokumen-dokumen seperti:
 - Akta pendirian beserta seluruh perubahan
 - Identitas pengurus dan pemegang saham/persero sesuai akta terakhir
 - TDP (tanda daftar perusahaan)
 - NPWP (nomor pokok wajib pajak)
 - SBU (sertifikasi badan usaha)
 - SIUP (surat izin usaha perdagangan)
 - SIUJK (surat izin usaha jasa konstruksi)
 - Tanda keanggotaan asosiasi profesi
- 2) Setelah dokumen nasabah masuk, bank membuat permohonan kepada pihak asuransi (kontra bank garansi) untuk menyetujui dan memproses permintaan nasabah.
- 3) Pihak asuransi menyetujui permohonan terkait penerbitan bank garansi calon nasabah.
- 4) Bank melanjutkan proses tersebut secara internal yang meliputi:

- Melakukan *checklist* dokumen nasabah, pengecekan kelengkapan dokumen ini dilakukan oleh bagian *marketing*.
 - Setelah dilakukan *checklist* dokumen, data tersebut kemudian di cek lagi oleh bagian operasional (investigasi pembiayaan) untuk dilakukan OJK *checking*.
 - Setelah proses tersebut selesai dan telah mendapat persetujuan dari asuransi, bank memproses di bagian legal untuk pembuatan akad.
 - Kemudian pembayaran (ujrah) atas biaya penerbitan bank garansi dan biaya operasional, pembayaran ini dapat dilakukan di akhir setelah akad ataupun diawal ketika permohonan nasabah telah disetujui dan baru akan dilakukan proses penerbitan bank garansi.
 - Selanjutnya oleh bagian Administrasi Pembiayaan dan Administrasi Laporan (ADMP dan ADML) akan dibuatkan laporan rekapan seluruh data yang akan disimpan oleh bank sebagai dokumentasi dan dilaporkan (dikirim) ke BI.
- 5) Setelah semua sudah dilakukan terbitlah warkat bank garansi sesuai dengan permohonan nasabah, warkat bank garansi ini akan berakhir dengan sendirinya sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan bank.
- 6) Selanjutnya setelah akad tadi telah selesai dibuat oleh bagian legal, pihak bank akan menghubungi nasabah untuk bertemu dan menandatangani akad beserta ketentuan-ketentuan yang sudah ditetapkan oleh bank. Setelah kontrak tersebut selesai maka nasabah

wajib mengembalikan warkat bank garansi kepada bank. Apabila nasabah melakukan wanprestasi atas kewajibannya, maka *bouwheer* dapat melakukan klaim kepada bank dengan persyaratan tertentu dan maksimal klaim ialah 14 hari yang tertera setelah jangka waktu bank garansi berakhir.

3.2.2 Strategi Pemasaran Bank Garansi

1) Pencarian kerjasama dengan nasabah

Dapat dimulai dengan melakukan pendekatan langsung dengan nasabah untuk lebih mengenal secara personal terkait sifat, karakter, serta hobi nasabah. Strategi ini dilakukan dengan cara mencari dan menawarkan jasa garansi secara langsung kepada calon nasabah atau kontraktor (pelaksana) yang belum pernah menggunakan jasa bank garansi di bank syariah dengan menginformasikan keunggulan-keunggulan serta menjelaskan kepada calon nasabah akan pentingnya bank garansi dalam suatu proyek pekerjaan yang dapat menguntungkan pihak nasabah yang antara lain seperti mempermudah dalam memenangkan tender pekerjaan, mendapatkan kepercayaan dari pemilik proyek, serta mendapatkan jaminan atas pelaksanaan proyek yang diberikan.

2) Referensi pihak lain (agen)

Penting bagi bank untuk menjalin hubungan baik dengan nasabah dengan jangka waktu panjang sehingga nasabah tetap memiliki kepercayaan kepada bank serta loyal menggunakan produk dan

layanan jasa yang ditawarkan, selain itu bank juga dapat menjalin hubungan dengan pihak atau seseorang yang memiliki hubungan dekat dengan para kontraktor atau pemborong, sehingga agen yang dimaksud dapat melakukan *cross selling* kepada calon nasabah bank garansi di Bank Syariah Bukopin.

3) Asosiasi

Asosiasi merupakan suatu perkumpulan perorangan atau pihak yang memiliki suatu tujuan yang sama yang didalamnya akan terbentuk suatu pertalian antar gagasan dan hubungan antara satu dengan yang lainnya. Dalam hal ini bank dapat melakukan pemasaran pada asosiasi yang berisikan perusahaan-perusahaan (pemborong) dan pemilik proyek itu sendiri untuk memperluas relasi agar dikenal oleh publik yang tentunya dengan menunjukkan eksistensinya serta menjelaskan keunggulan-keunggulan dari produk dan jasa yang dimiliki terutama produk bank garansi yang akan ditawarkan kepada pemborong tersebut agar bersedia bekerjasama dengan BSB terutama yang belum pernah menggunakan jasa ini dan belum mengerti keuntungan menggunakan warkat bank garansi.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan data pemaparan yang sudah dijelaskan diatas mengenai laporan magang dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Bank Garansi iB Pada PT. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta” dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penerbitan bank garansi pada Bank Syariah Bukopin yang pertama-tama yaitu diawali dengan pengajuan permohonan penerbitan warkat bank garansi oleh pihak yang membutuhkan (nasabah atau pelaksana), pemohon juga wajib menunjukkan bukti keikutsertaan dalam tender, kemudian bank akan memproses permohonan apabila seluruh dokumen yang dipersyaratkan telah disanggupi oleh pemohon dan dapat dibuktikan kebenarannya. Bank akan segera memproses permohonan hari itu juga saat dokumen telah diterima dan sudah di lakukan *checklist* dokumen oleh bagian *marketing*, selanjutnya unit yang akan mengurus mengenai bank garansi yaitu bagian operasional yang meliputi divisi investigasi pembiayaan, legal, ADMP dan ADML. Apabila warkat bank garansi telah terbit dan nasabah sudah melakukan akad serta melunasi seluruh biaya penerbitan bank garansi, maka warkat tersebut berhak diberikan kepada nasabah hingga jangka waktu yang telah disepakati

bersama, ketika jangka waktu tersebut telah berakhir maka nasabah wajib mengembalikan warkat bank garansi kepada bank.

2. Strategi pemasaran produk bank garansi pada Bank Syariah Bukopin dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti dengan pendekatan langsung kepada nasabah serta menawarkan produk dan jasa guna menjalin kerjasama langsung dengan nasabah, referensi pihak lain (agen) dengan tujuan memperluas jaringan melalui agen yang diharapkan dapat melakukan *cross selling* dengan calon nasabah bank garansi yang akan di prospek, dan bergabung kedalam asosiasi yang berhubungan langsung dengan para perusahaan dan pemilik pekerjaan untuk memasarkan bank garansi.

4.2 Saran

Berdasarkan pemaparan yang sudah disebutkan diatas, saran yang dapat diberikan kepada Bank Syariah Bukopin dalam memasarkan produk Bank Garansi adalah sebagai berikut:

1. Bank Syariah Bukopin dapat memperkenalkan produk dan jasa yang ditawarkan kepada masyarakat luas serta memberikan informasi terkait alur proses penerbitan bank garansi di Bank Syariah Bukopin dengan mengadakan webinar yang dapat pula dijadikan sebagai media pembelajaran serta diselenggarakan bagi kalangan umum agar masyarakat dapat mengetahui terkait proses penerbitan bank garansi dari awal sampai dengan terbit warkat bank garansi.

2. Dalam pemasaran bank garansi di Bank Syariah Bukopin KC Yogyakarta diharapkan lebih bisa memanfaatkan media sosial seperti instagram karena produk ini masih jarang dipublikasikan jika dibandingkan dengan produk dan jasa lain yang ada di Bank Syariah Bukopin. Bank Garansi iB merupakan produk jasa unggulan milik Bank Syariah Bukopin yang banyak diminati oleh nasabahnya, untuk itu penting bagi bank agar terus melakukan *maintenance* nasabah guna menambah tingkat kepercayaan nasabah kepada bank dan dengan cara meningkatkan mutu pelayanan baik kepada nasabah maupun calon nasabah saat proses pengajuan permohonan bank garansi. Hal-hal ini dapat dilakukan untuk memenangkan target pasar sehingga Bank Syariah Bukopin lebih banyak diminati masyarakat.


DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Bank Syariah Bukopin. Profil Perusahaan, diperoleh pada 5 Maret 2021 di: <https://www.syariahbukopin.co.id/id/tentang-kami/profil-perusahaan>
- Bank Syariah Bukopin. Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan, diperoleh pada 5 Maret 2021 di: <https://www.syariahbukopin.co.id/id/tentang-kami/visi-dan-misi>
- H.R Daeng Naja. 2005. *Hukum Kredit dan Bank Garansi*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Muhammad. 2017. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Edisi Pertama. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Peraturan Bank Indonesia No 14/26/PBI/2012
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Wiroso. 2009. *Produk Perbankan Syariah*. Cetakan pertama. Jakarta: LPFE
- Kotler dan Armstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga

LAMPIRAN

Lampiran 1 Contoh Formulir Permohonan Bank Garansi

Lampiran 1 - Formulir Permohonan Bank Garansi



FORMULIR PERMOHONAN BANK GARANSI

1. Nama Calon Principal [REDACTED] Debitur Baru Debitur Eksisting

2. Alamat Perusahaan [REDACTED]

Telepon dan Fax [REDACTED]

3. Jenis Bank Garansi:
 BG Penawaran
 BG Pelaksanaan
 BG Uang Muka
 BG Pemeliharaan

4. Nama Proyek/Pekerjaan : Paket Pekerjaan Rehabilitasi Gedung Asrama Workshop III

5. Nilai Kontrak Awal/Akhir/HPS [REDACTED]

6. Nilai BG yang Diajukan [REDACTED]

7. Nilai Jaminan/Agunan [REDACTED]

8. Jangka Waktu [REDACTED]

9. Ditunjukkan/Obligee [REDACTED]

10. Dokumen Umum :
 Akta Pendirian beserta Perubahannya
 Identitas Pengurus dan Pemegang Saham/Persero Sesuai Akta Terakhir
 NPWP
 Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
 Surat Ijin Usaha Jasa Konstruksi (SIUJK)
 Sertifikat Badan Usaha (SBU)
 Tanda Daftar Rekanan (TDR) - (jika ada)
 Tanda Anggota Asosiasi Profesi
 Surat Ijin Gangguan (IG/HO)
 Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)/Surat Keterangan Domisili Perusahaan
 Informasi/Laporan Keuangan 2 tahun terakhir

11. Dokumen Khusus :
 BG Penawaran
Bukti Pendaftaran/Undangan Tender
 BG Pelaksanaan
Surat Penunjukkan Penyedia Barang/Jasa (SPPBJ) /Surat Perintah Kerja
 BG Uang Muka
Surat Perjanjian/Kontrak
 BG Pemeliharaan
Surat Perjanjian/Kontrak (beserta perubahannya - jika ada)
Berita Acara Pemeriksaan Pekerjaan
Berita Acara Penyerahan I Pekerjaan

Mohon Kiranya Bank Garansi tersebut dapat diterbitkan tertanggal 18 Desember 2015

Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatian yang diberikan kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
[REDACTED]

Materai + cap
[REDACTED]

Catatan : - Lampirkan fotocopy Surat-surat dan Kontrak Kerja terkait dengan pekerjaan beserta dengan fotocopy Dokumen Perusahaan yang masih berlaku.
- Harap diisi dengan huruf kapital
- Harap isi kotak pilihan dengan tanda silang (X)

Lampiran 2 Contoh Formulir *Checklist* Dokumen Calon Nasabah Bank Garansi

**BANK Syariah
BUKOPIN**

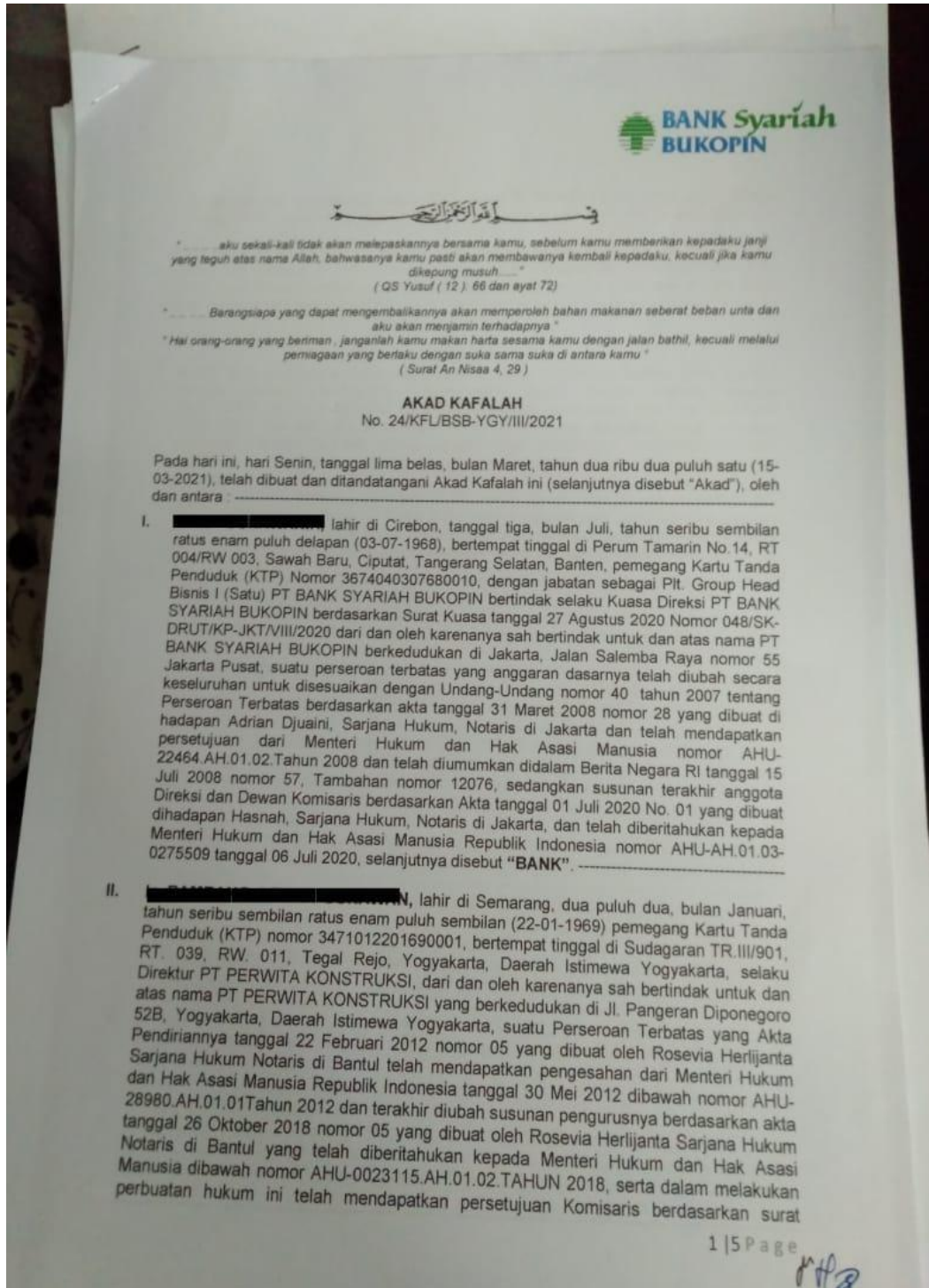
FORMULIR CHECK LIST DOKUMEN

Nomor/Tgl. Permohonan :
 Jenis Dokumen :
 Nama Perusahaan :
 Jenis Bank Garansi :


Proyek/Pekerjaan :
 Nilai Kontrak Awal :
 Nilai Kontrak Akhir :
 Nilai Jaminan :
 Pengguna Jasa :

Aparat Pelaksana	Isi Dokumen	AO		Legal		ADML		Keterangan
		Ada	Tidak	Ada	Tidak	Ada	Tidak	
Dokumen Umum								
1	Akta Pendirian Beserta Seluruh Perubahan	X						
2	Identitas Pengurus dan Pemegang Saham/Persero Sesuai Akta Terakhir	X						
3	PKP dan NPWP	X						
4	Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	X						
5	Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)	X						
6	Surat Ijin Usaha Jasa Konstruksi (SIUJK)	X						
7	Sertifikasi Badan Usaha (SBU)	X						
8	Tanda Daftar Rekanan (TDR) - Jika Ada		X					
9	Tanda Keanggotaan Asosiasi Profesi	X						
10	Surat Ijin Gangguan (IGHO)	X						
11	Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)/Surat Keterangan Domisili Perusahaan	X						
12	Informasi/Laporan Keuangan 2 Tahun Terakhir	X						
Dokumen Khusus								
1	Surat Permohonan Bank Garansi	X						
2	Surat Permohonan Kontra Bank Garansi - Copy	X						
3	Permohonan Penerbitan dari Perusahaan Penjamin ke Bank							
4	SP2KBG - Surat Persetujuan Prinsip Kontra Bank Garansi	X						
5	Surat Pernyataan Kesiapan Membayar Gandi (SPKMGR) - Copy	X						
6	Dokumen Pendukung :							
	- Bank Garansi Penawaran :							
	- Bukti Pendaftaran/Undangan Tender							
	- Bank Garansi Pelaksanaan :							
	- Surat Penunjukkan Penyedia Barang atau Jasa (SPPBJ)/Surat Perintah Kerja (SPK)							
	- Bank Garansi Uang Muka :							
	- Surat Perjanjian/Kontrak - Buku Kontrak							
	- Bank Garansi Pemeliharaan :							
	- Surat Perjanjian/Kontrak - Buku Kontrak Beserta Perubahannya	X						
	- Berita Acara Pemeriksaan Pekerjaan	X						
	- Berita Acara Penyerahan / Pekerjaan	X						
Dokumen Lainnya dan Catatan Penting								
1	Bukti Setor Biaya							
2	Penerimaan Pembayaran Proyek Pada Bank Bukopin (Sesuai Kontrak)							
Nomor :								
Alias Nama :								
Manajemen		AO		LEGAL		ADML		
Pimpinan Cabang/Kepala Divisi								

Lampiran 3 Contoh Pernyataan Akad Bank Garansi



Lampiran 4 Contoh Warkat Bank Garansi



JAMINAN UANG MUKA (BANK GARANSI)
No. 26/MPO-YGY-BG/BSB-YGY/III/2021

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

PT. BANK SYARIAH BUKOPIN berkedudukan di Jakarta melalui cabangnya di Yogyakarta beralamat di Jl. MT. HARYONO NO. 7 SURYODININGRATAN, MANTRIJERON, YOGYAKARTA (untuk selanjutnya disebut "Bank"), dengan melepaskan hak istimewanya yang diberikan oleh undang-undang terutama yang tercantum dalam pasal 1831 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dengan ini menjamin [REDAKSI] yang beralamat di [REDAKSI] (selanjutnya disebut sebagai "Terjamin") terhadap PT [REDAKSI] yang beralamat di JL. RAYA JATIWARINGIN NO. 8 JAKARTA TIMUR 13620 (untuk selanjutnya disebut sebagai "Penerima Garansi Bank"), untuk membayar sejumlah uang setinggi-tingginya Rp488.755.600,- (empat ratus delapan puluh delapan juta tujuh ratus lima puluh lima ribu enam ratus rupiah), dengan ketentuan:

1. Apabila Terjamin melakukan wanprestasi, yaitu tidak dapat menyelesaikan pekerjaan atau tidak memenuhi kewajibannya sebagaimana mestinya berkaitan dengan PEKERJAAN SIPIL BAKET PROYEK PENINGKATAN KAPASITAS PASIR BERTAMBAH KUALITAS SELAMANDORO [REDAKSI] Maret 2021, maka Bank akan membayar kepada Penerima Garansi Bank untuk jumlah tersebut diatas selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja setelah diterimanya oleh Bank tagihan tertulis dari Penerima Garansi Bank yang dinyatakan bahwa Terjamin tidak memenuhi kewajibannya atau telah melakukan wanprestasi.
2. Bank Garansi ini berlaku sejak tanggal 10 Maret 2021 dan akan berakhir pada tanggal 31 Juli 2021.
3. Batas waktu pengajuan dan penerimaan tuntutan penagihan/klaim selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender sejak berakhirnya Bank Garansi ini, dengan ketentuan apabila tanggal tersebut jatuh pada hari libur atau diluar hari kerja Bank, maka pengajuan dilakukan selambat-lambatnya pada hari kerja Bank sebelumnya.
4. Bank Garansi ini tidak berlaku lagi apabila tidak dilakukan pengajuan tuntutan penagihan/klaim dalam batas waktu seperti yang telah ditentukan di atas atau jika pekerjaan tersebut dalam butir 1 telah selesai dilaksanakan walaupun jangka waktu Bank Garansi ini belum berakhir.
5. Jika Bank Garansi ini telah dipenuhi dan atau tidak dipergunakan lagi, maka asli Bank Garansi ini dikembalikan kepada Bank.

H P M

PT Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta
Jl. MT. Haryono No.7, Kota Yogyakarta - Daerah Istimewa Yogyakarta 55141
Tlp. (0274) 387713, (0274) 373832
Fax. (0274) 388938