

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SALAM  
PENDIDIKAN PADA BANK PEMBANGUNAN DAERAH  
ISTIMEWA YOGYAKARTA (BPD DIY SYARIAH) KANTOR  
CABANG PEMBANTU UII YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**



**Disusun oleh:**

**Mega Putri Ratnawati**

**18213051**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan  
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia  
2021**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SALAM  
PENDIDIKAN PADA BANK PEMBANGUNAN DAERAH  
ISTIMEWA YOGYAKARTA (BPD DIY SYARIAH) KANTOR  
CABANG PEMBANTU UII YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**

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

**Disusun oleh:**

**Mega Putri Ratnawati**

**18213051**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan  
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia  
2021**

# HALAMAN PENGESAHAN

## LAPORAN MAGANG

### STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SALAM PENDIDIKAN PADA BANK PEMBANGUNAN DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (BPD DIY SYARIAH) KANTOR CABANG PEMBANTU UII YOGYAKARTA



#### Disusun oleh:

Nama : Mega Putri Ratnawati  
Nomor Induk Mahasiswa : 18213051  
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada tanggal: 8 Juni 2021*

Dosen Pembimbing



Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu

## **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 dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 22 Maret 2021

Penulis



Mega Putri Ratnawati

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dan junjungan besar Nabi Muhammad SAW, berkat rahmat dan karunia-Nya penyusunan Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank Pembangunan Daerah Istimewa Yogyakarta (BPD DIY Syariah) Kantor Cabang Pembantu UII Yogyakarta”** dapat terselesaikan.

Tugas Akhir ini merupakan persyaratan wajib yang harus ditempuh mahasiswa dalam menyelesaikan jenjang Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Selain untuk menyelesaikan program studi yang ditempuh penulis, Tugas Akhir ini tentunya sangat bermanfaat bagi penulis, baik dari segi akademik maupun pengalaman baru yang tidak penulis dapatkan di kelas.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir, penulis mengalami berbagai macam kendala dan tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak, baik berupa dukungan moral maupun materi. Oleh karenanya, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang tiada hentinya menunjukkan kebesaran-Nya, selalu menuntun langkah penulis dan memberi kemudahan serta kelancaran, sehingga penulisan laporan ini dapat terselesaikan dengan baik.
2. Almh. Watini selaku ibu penulis yang pengorbanannya tidak pernah bisa terbalaskan dan selalu membuat penulis semangat dalam menyelesaikan pendidikan.

3. Sri Muryani, Eni Apriyanti, Endah Sri Suranti, dan Farah Septiana selaku saudara perempuan penulis yang telah mendukung dari awal pendidikan hingga masa perkuliahan berakhir.
4. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si selaku ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan kemudahan dalam proses pencarian tempat magang.
5. Ibu Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran, sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu selama berada di bangku perkuliahan.
7. Semua pihak Bank BPD DIY Syariah KCP UII Yogyakarta yang telah menerima dan memberikan izin untuk melakukan magang selama 1 bulan, serta memberikan arahan baik dalam proses magang dan perihal kehidupan.
8. Zaki Mar'ie Makarim selaku sahabat yang selalu mendengarkan keluhan kesah, memberikan semangat dan saran untuk penulis.
9. Eka Nur Fitriah, Oktaria Dwi Ariyanti dan Trisna Amara Mukti selaku teman kampus yang sudah penulis anggap sebagai saudara sendiri dan selalu menjadi penyemangat selama ini.

10. Teman-teman kelas PBK B angkatan 2018 yang telah memberi kesempatan untuk saling mengenal dan saling memberi semangat selama 3 tahun berkuliah.

11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan karena keterbatasan data dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk Tugas Akhir ini. Semoga Tugas Akhir ini bisa memberikan manfaat bagi semua pihak.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yogyakarta, 22 Maret 2021

Penulis



Mega Putri Ratnawati

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang .....	1
1.2 Tujuan Magang .....	3
1.3 Target Magang.....	3
1.4 Metode Penulisan.....	4
1.5 Bidang Magang.....	5
1.6 Lokasi Magang .....	6
1.7 Jadwal Magang .....	6
1.8 Sistematika Penulisan Laporan Magang.....	7
BAB II LANDASAN TEORI .....	9
2.1 Pengertian Bank.....	9
2.1.1 Fungsi Bank.....	9
2.1.2 Peran Bank .....	10
2.2 Bank Syariah.....	11
2.2.1 Tujuan dan Fungsi Bank Syariah .....	11
2.2.2 Produk Bank Syariah.....	13
2.3 Penghimpunan Dana.....	16
2.4 Tabungan Pendidikan .....	18
2.5 Strategi Pemasaran.....	19
2.5.1 Pengertian Strategi .....	19
2.5.2 Pengertian Pemasaran .....	19

2.5.3 Pengertian Strategi Pemasaran .....	20
2.5.4 Bauran Pemasaran .....	21
<b>BAB III ANALISA DESKRIPTIF .....</b>	<b>23</b>
3.1 Data Umum.....	23
3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah .....	23
3.1.2 Visi Perusahaan .....	24
3.1.3 Misi Perusahaan .....	25
3.1.4 Budaya Kerja dan Perilaku Utama .....	25
3.1.5 Nilai-Nilai Utama .....	26
3.1.6 Produk Penghimpunan Dana Bank BPD DIY Syariah .....	26
3.2 Data Khusus.....	27
3.2.1 Karakteristik Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah .....	28
3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Salam Pendidikan.....	33
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>39</b>
4.1 Kesimpulan.....	39
4.2 Saran .....	39
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>41</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang..... 7



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang ..... 6



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Brosur Tabungan Salam Pendidikan .....	45
Lampiran 1.2 Buku Tabungan Salam Pendidikan.....	46
Lampiran 1.3 Formulir Pembukaan Rekening Tabungan Salam Pendidikan .....	47



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran Magang**

Yogyakarta merupakan kota yang memiliki kualitas pendidikan terbaik di Indonesia, sehingga dijuluki sebagai “Kota Pelajar”. Hampir 20% penduduk produktif di Yogyakarta adalah pelajar dan mahasiswa (Mas’ud dan Natalia, 2020). Kurang lebih ada 166 perguruan tinggi di Yogyakarta. Jumlah sekolah yang tercatat oleh Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) yakni, jumlah TK sebanyak 2.122, jumlah SLB sebanyak 7, jumlah SD sebanyak 2.029, jumlah SMP sebanyak 550, dan jumlah SMA sebanyak 217 (BAPPEDA Yogyakarta, 2021). Selain itu, perguruan tinggi di Yogyakarta menduduki peringkat atas dalam daftar kampus terbaik di Indonesia baik swasta maupun negeri, salah satunya Universitas Islam Indonesia dan Universitas Gadjah Mada.

Melihat data di atas, banyak sektor keuangan seperti perbankan berlomba-lomba menciptakan tabungan pendidikan dengan segala keunggulan yang nantinya akan membuat masyarakat tertarik untuk menyimpan dananya pada tabungan pendidikan (Sjahdeini, 2014). Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan yang sangat penting di dalam perekonomian suatu negara sebagai lembaga perantara keuangan. Terdapat dua jenis bank di Indonesia, yaitu bank konvensional dan bank Syariah. Bank konvensional beroperasi dengan sistem pembayaran bunga, sedangkan bank Syariah pelaksanaannya berdasarkan sistem ekonomi Islam (Soemitra, 2009). Bank Syariah merupakan pemain baru dalam dunia perbankan di Indonesia, namun mendapat sambutan yang positif dari masyarakat, terutama bagi masyarakat Muslim. Keberadaannya diawali dari

aspirasi masyarakat yang memikirkan sebuah alternatif perbankan yang Islami (Kasmir, 2014).

Bank BPD DIY Syariah merupakan salah satu bank berbasis Syariah yang berada di kota Yogyakarta. Bank BPD DIY Syariah mulai melakukan kegiatan operasional dan melayani nasabah sejak tanggal 19 Februari 2007. Dalam peresmian dilakukan langsung oleh Gubernur DIY yakni Sri Sultan Hamengkubuwono X (BPD DIY, 2021). Hingga sekarang, Bank BPD DIY Syariah tetap eksis menjalankan tabungan pendidikan sebagai salah satu produk yang dimiliki. Tabungan pendidikan adalah tabungan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan di dalam hal pendidikan untuk masa sekarang dan yang akan datang (Liputan 6, 2019a). Bank BPD DIY Syariah memiliki pesaing sesama bank baik itu konvensional maupun syariah dan tentunya memiliki keistimewaan masing-masing. Hal tersebut mempengaruhi pola dan strategi pemasaran perbankan untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan dan memperoleh sumber-sumber dana baru (Sjahdeini, 2014).

Pemasaran bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa (Kasmir, 2004). Dalam melakukan kegiatan pemasaran, suatu perusahaan memiliki tujuan yang ingin dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang (Andrianto et al., 2019). Pemasaran yang baik dibutuhkan guna memudahkan kegiatan pemasaran produk agar tidak kalah dengan perusahaan lain. Oleh karena itu, harus dilakukan strategi pemasaran produk untuk meningkatkan minat masyarakat agar memilih produk di Bank BPD DIY Syariah.

Strategi pemasaran harus tetap diperhatikan dan ditingkatkan sesuai dengan perkembangan dan lingkungan pasar. Maka dari itu, strategi pemasaran harus bisa memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan untuk menggunakan peluang di beberapa pasar yang akan dituju (Zainurossalamia, 2020). Hal ini membutuhkan dua bagian yang penting dan saling berkaitan agar mencapai keberhasilan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan, dengan dilihat dari segi target pasar dan acuan pemasaran yang dijalankan *marketing mix* untuk sasaran pasar (Assauri, 2017).

Atas dasar hal tersebut, Tugas Akhir ini mengangkat judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank Pembangunan Daerah Istimewa Yogyakarta (BPD DIY Syariah) Kantor Cabang Pembantu UII Yogyakarta”**.

## **1.2 Tujuan Magang**

Tujuan kegiatan magang ini adalah untuk:

- 1) Mengetahui karakteristik produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.
- 2) Mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

## **1.3 Target Magang**

Target yang dicapai dalam melaksanakan kegiatan magang di Bank BPD DIY Syariah KCP UII adalah:

- 1) Dapat memahami karakteristik produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

- 2) Dapat memahami strategi pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

#### **1.4 Metode Penulisan**

##### 1) Pendekatan Penulisan

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, untuk memperoleh data dan fakta yang diperlukan yang berkaitan dengan judul yang diambil, digunakan metode penulisan deskriptif. Hidayat Syah (2010) menjelaskan bahwa penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang seluas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu masa tertentu. Metode deskriptif dalam penulisan Tugas Akhir ini dilakukan untuk mengetahui tentang karakteristik dan strategi pemasaran produk tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

##### 2) Metode Pengumpulan Data

###### a. Dokumentasi

Suharsimi Arikunto (2002) berargumen bahwa metode dokumentasi peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Melalui metode dokumentasi, penulis dapat menggali data berupa dokumen terkait produk-produk Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

###### b. Wawancara

Pengertian wawancara menurut Afifuddin (2009) adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden. Penulis mendapat informasi langsung

dari *Customer Service* dan *Marketing* Bank BPD DIY Syariah KCP UII melalui metode wawancara.

c. Observasi Lapangan

Berdasarkan pendapat Widoyoko (2014), observasi dapat diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Dalam hal ini, digunakan metode observasi partisipan, yaitu observasi di mana obsever terlibat langsung di dalam kegiatan observe atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian dengan terjun langsung ke lapangan (Sugiyono, 2017). Observasi yang dilakukan penulis adalah melaksanakan proses pemasaran produk dan layanan Bank BPD DIY Syariah KCP UII kepada masyarakat.

3) Teknik Analisa

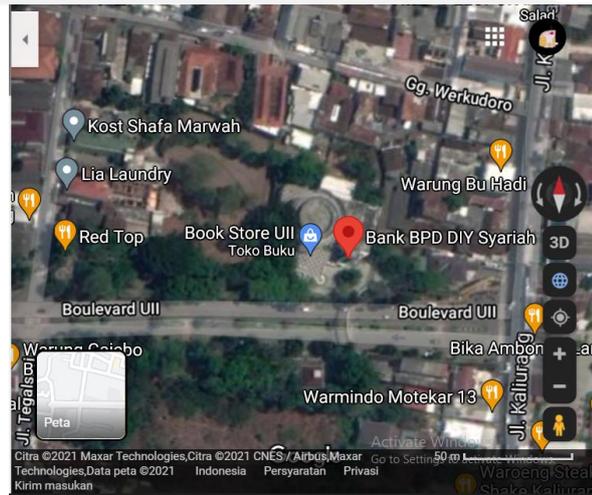
Menurut pendapat Sugiyono (2017), analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Penulis menggunakan analisis deskriptif untuk menjelaskan dan menganalisis mengenai strategi pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY KCP UII.

## 1.5 Bidang Magang

Magang dilaksanakan pada bagian *marketing* pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII Yogyakarta. Bidang ini bertugas untuk memasarkan produk-produk Bank BPD DIY Syariah kepada masyarakat.

## 1.6 Lokasi Magang

Kegiatan magang berlokasi di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII, Boulevard UII, Lodadi, Umbulmartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55584.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang  
Sumber: *Google Maps* (2021)

## 1.7 Jadwal Magang

Kegiatan magang dilaksanakan setelah mahasiswa menduduki semester VI yang dimulai pada tanggal 15 Februari 2021-15 Maret 2021. Kegiatan magang ini dilaksanakan sesuai dengan ketentuan Bank BPD DIY Syariah KCP UII yaitu 6 hari kerja dalam 1 minggu dan dilakukan selama 1 bulan.

**Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Magang**

No.	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan (2021)																			
		Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pemilihan Tempat Magang	■	■																		
2	Pembekalan Magang		■	■																	
3	Pelaksanaan Kegiatan Magang			■	■	■	■	■													
4	Bimbingan Laporan Magang					■	■	■	■												
5	Penyusunan Laporan Magang							■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
6	Ujian Tugas Akhir dan Ujian Kompetensi																		■	■	■

### 1.8 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Laporan magang ini disusun dalam 4 bab agar lebih sistematis dan terarah, dengan pokok bahasan sebagai berikut:

#### **BAB I      Pendahuluan**

Bab ini berisikan tentang gambaran mengenai pokok pikiran mengenai alasan pemilihan topik yang akan dianalisis, tujuan magang, target magang, metode penulisan, bidang magang, lokasi magang, jadwal pelaksanaan magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

#### **BAB II     Landasan Teori**

Bab II menguraikan berbagai teori yang akan digunakan untuk memecahkan masalah yang dibahas. Pada bab ini, penulis menggunakan

teori yang sudah ada maupun pendapat para ahli dalam bidang perbankan khususnya *marketing*.

### **BAB III Analisis Deskriptif**

Bab III berisi data yang terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan mengenai profil perusahaan dan data khusus mendeskripsikan hasil temuan di lapangan yang didapat berdasarkan topik yang diangkat.

### **BAB IV Penutup**

Bab IV berisi kesimpulan dan saran dimana penulis akan menyampaikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian serta saran yang ditujukan kepada perusahaan tempat magang.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Bank**

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam sistem operasionalnya terdapat lembaga keuangan konvensional dan Syariah. Keduanya mempunyai perbedaan yang mendasar, baik dari sumber hukum, tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup serta tanggung jawabnya (Abdullah, 2017).

##### **2.1.1 Fungsi Bank**

Ismail (2010) berargumen, bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang fungsi utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat kemudian dana tersebut disalurkan kembali ke masyarakat, dan memberikan pelayanan jasa perbankan kepada nasabah, adapun fungsi bank secara umum, yaitu:

1. Menghimpun dana dari masyarakat

Masyarakat menitipkan dananya di bank apabila didasari dengan adanya unsur kepercayaan, sehingga bank mau menyalurkan dananya kepada masyarakat.

2. Menyalurkan dana kepada masyarakat

Sektor moneter dan sektor riil merupakan sektor yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi satu sama lain. Diperlukan kelancaran perekonomian pada sektor riil untuk kegiatan bank dalam menghimpun

dan menyalurkan dana, dimana dalam melakukan kegiatan distribusi, konsumsi, dan investasi merupakan kegiatan pembangunan perekonomian di masyarakat.

### 3. Pelayanan jasa perbankan

Selain berfungsi menghimpun dana serta menyalurkan dana, bank juga memberikan pelayanan jasa perbankan untuk masyarakat. Jasa yang di tawarkan kepada masyarakat di antaranya jasa penyelesaian tagihan, jasa pemberian jaminan bank, jasa penitipan barang berharga, dan pengiriman uang.

#### 2.1.2 Peran Bank

Menurut Kasmir (2014), bank dan lembaga keuangan bukan bank mempunyai peran yang sangat penting dalam sistem keuangan, diantaranya:

##### a. *Asset Transmutation* (Pengalihan Aset)

Bank dan lembaga keuangan bukan bank telah berperan sebagai pengalihan aset yang likuid dari unit surplus (*lenders*) kepada unit defisit (*borrowers*).

##### b. *Transaction* (Transaksi)

Bank dan lembaga keuangan bukan bank memberikan berbagai kemudahan kepada para pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi barang dan jasa.

##### c. *Liquidity* (Likuiditas)

Unit surplus dapat menempatkan dana yang dimilikinya dalam bentuk produk-produk berupa giro, tabungan, deposito, dan sebagainya. Masing-masing produk mempunyai tingkat likuiditas yang berbeda-beda.

##### d. *Efficiency* (Efisiensi)

Bank dan lembaga keuangan bukan bank dapat menurunkan biaya transaksi dengan jangkauan pelayanan.

## **2.2 Bank Syariah**

Sesuai Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, dijelaskan bahwa Bank Syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS).

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017), bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *dzalim*, dan obyek yang haram.

### **2.2.1 Tujuan dan Fungsi Bank Syariah**

Tujuan bank Syariah dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat yang sesuai dengan prinsip Syariah.

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2016), dalam menjalankan operasinya, bank Syariah memiliki lima fungsi khusus, antara lain:

#### *a. Agent of Trust*

Lembaga kepercayaan bagi masyarakat dalam penempatan dan pengelolaan dana berdasarkan prinsip Syariah.

b. *Agent of Development*

Institusi yang memobilisasi dana untuk pembangunan ekonomi rakyat dan negara dengan prinsip Syariah. Dalam sistem bank Syariah, pembiayaan hanya boleh disalurkan ke sektor riil, sedangkan fungsi uang hanya sebagai alat tukar dan bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan.

c. *Agent of Services*

Memberikan pelayanan jasa perbankan dalam berbagai transaksi keuangan kepada masyarakat guna mendukung kegiatan bisnis dan perekonomian. Contohnya berupa layanan kliring, transfer, inkaso, pembayaran gaji, dan lainnya yang tidak melanggar prinsip Syariah.

d. *Agent of Social*

Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga *baitul maal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya serta menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat. Selain itu, dapat pula menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi. Fungsi ini tidak melekat pada bank konvensional dan menjadi diferensiasi bank Syariah.

e. *Agent of Business*

Bank Syariah dapat berfungsi sebagai *mudharib* (pengelola dana) yang dimiliki *shahibul maal* (nasabah) untuk berbagi hasil. Bank Syariah juga berfungsi sebagai investor ketika berbagi hasil, menjual beli, atau transaksi lain yang berhubungan dengan pembiayaan. Selain itu, bisa menjalankan

fungsi agen pada saat mewakili kepentingan bisnis nasabah atau mempertemukan para pebisnis. Hal ini yang membedakan bank Syariah dengan fungsi bank konvensional yang dominan sebagai kreditur.

### 2.2.2 Produk Bank Syariah

Ada tiga aktivitas yang dilakukan oleh bank Syariah, yaitu kegiatan penghimpunan dana (*funding*), kegiatan pembiayaan (*lending*), dan produk-produk jasa layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah (Ascarya, 2007). Berikut adalah jenis-jenis produk bank Syariah menurut pendapat Wiroso (2011):

#### 1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

- A. *Al-Wadiah* (titipan atau simpanan), merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.
- B. *Al-Mudharabah* (bagi hasil), yaitu akad antara pihak pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pihak pengelola dana (*mudharib*) untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah yang telah disepakati di awal. Terdapat dua jenis *mudharabah*, yaitu:
  - a) *Mudharabah Muthlaqah*, yaitu nasabah memberi kuasa penuh kepada pihak pengelola untuk mengelola dananya sesuai dengan kesepakatan di awal.
  - b) *Mudharabah Muqayyadah*, yaitu nasabah sebagai pemilik dana mempunyai hak untuk memberikan syarat-syarat kepada pengelola dana yang harus dipatuhi oleh bank.

#### 2. Produk Penyaluran Dana (*Lending*)

A. *Ba'i* (Jual Beli)

- a) *Ba'i Al-Murabahah*, yaitu akad jual beli antara bank dengan nasabah, dimana pihak bank membelikan barang yang diinginkan nasabah lalu bank menjual barang tersebut kepada nasabah sesuai kesepakatan di awal.
- b) *Ba'i As-Salam*, yaitu akad jual beli dimana nasabah memesan barang terlebih dahulu. Kemudian barang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka. Prinsip yang harus diterapkan adalah harus diketahui terlebih dahulu jenis, kualitas, jumlah barang, dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang.
- c) *Ba'i Al-Istishna*, yaitu akad jual beli dimana nasabah memesan barang sesuai keinginannya dengan syarat-syarat tertentu kepada produsen. Kedua belah pihak harus saling menyetujui terlebih dahulu tentang harga dan sistem pembayaran. Kesepakatan harga dapat dilakukan tawar-menawar dan sistem pembayarannya dapat dilakukan di muka atau secara diangsur perbulan atau dilakukan di belakang setelah barang jadi.

B. *Al-Ijarah* (Sewa), yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Adapun *Ijarah Muntahiyya Bittamlik* (IMBT), yaitu akad sewa menyewa dengan pemindahan hak milik atas objek sewa.

### C. *Syirkah* (Prinsip Bagi Hasil)

a) *Al-Musyarakah*, yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

b) Investasi *Mudharabah*, yaitu akad kerjasama antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi maka ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelolalah yang bertanggung jawab.

### 3. Jasa Layanan Bank Syariah

a) *Al-Wakalah* (Amanat), yaitu penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain. Mandat tersebut harus dilakukan sesuai dengan yang telah disepakati oleh si pemberi mandat.

b) *Al-Kafalah* (Garansi), yaitu jaminan yang diberikan penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam dunia perbankan dapat dilakukan dalam hal pembiayaan dengan jaminan seseorang.

- c) *Al-Hawalah*, yaitu pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam dunia keuangan atau perbankan dikenal dengan kegiatan anjak piutang atau *factoring*.
- d) *Ar-Rahn*, yaitu kegiatan menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang di terimanya.
- e) *Sharf*, yaitu transaksi pertukaran emas dan perak atau pertukaran valuta asing.
- f) *Qardh*, yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharap imbalan. Misalnya pinjaman sosial dan dana talangan.

### 2.3 Penghimpunan Dana

Salah satu kegiatan utama bank yaitu melakukan penghimpunan dana (*funding*) karena bank sebagai lembaga *financial intermediary*. Penghimpunan dana adalah aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian terhadap dana yang diperoleh dari masyarakat. Penghimpunan dana di bank Syariah berbentuk giro, tabungan, dan deposito, disebut dengan istilah dana pihak ketiga (Ikatan Bankir Indonesia, 2014). Prinsip operasional Syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana adalah prinsip *wadiah* dan *mudharabah* (OJK, 2021).

Menurut pendapat Wiroso (2011), prinsip Syariah dalam penghimpunan dananya sangat terkait dengan imbalan yang akan diberikan kepada pemilik dana atau pemodal, apapun nama produknya jika penghimpunan dana menggunakan prinsip *mudharabah*, maka pemilik dana akan memperoleh bagi hasil. Sebaliknya, pemilik dana *wadiah* pada prinsipnya tidak mendapat imbalan kecuali bank Syariah

memberikan dalam bentuk bonus atau kebijakan bank Syariah dan tidak diperjanjikan sebelumnya.

Dalam penghimpunan dana harus direncanakan dengan matang untuk menarik minat masyarakat agar mau menitipkan dananya pada bank Syariah. Prinsip utama dari penghimpunan dana pada bank Syariah adalah kepercayaan, artinya masyarakat percaya dengan suatu bank Syariah, maka akan banyak masyarakat yang menaruh dananya pada bank Syariah tersebut (Wijayani, 2020). Sehingga, bank Syariah harus benar-benar amanah dalam perannya sebagai penyalur dana dari masyarakat yang telah mempercayakannya kepada lembaga yang terkait.

Menurut pandangan Pandia (2012), penghimpunan dana tentunya mempunyai manfaat bagi berbagai pihak, utamanya bagi bank, bagi pemilik dana, dan bagi pemerintah:

a. Bagi bank

Dengan menghimpun dana dari masyarakat, berarti bank memiliki/menambah modal untuk pemberian pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan dan layak diberi. Dari pemberian pembiayaan itulah bank memperoleh pendapatan atau bagi hasil keuntungan.

b. Bagi pemilik dana

Dengan adanya penghimpunan dana, dana yang menganggur tadi menjadi produktif dan menghasilkan keuntungan.

c. Bagi pemerintah

Dengan berhasilnya bank menghimpun dana dari masyarakat, berarti mengurangi volume uang yang beredar. Hal itu merupakan salah satu upaya dalam mengendalikan inflasi.

#### **2.4 Tabungan Pendidikan**

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau lainnya yang dipersamakan dengan hal itu. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan dalam Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim telah mempersiapkan diri untuk pelaksanaan di masa depan sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang buruk terjadi (Antonio, 2002).

Tabungan pendidikan adalah produk simpanan di bank yang dikelola dan dipersiapkan untuk membiayai pendidikan anak, mulai dari sejak lahir, TK, SD, hingga jenjang perguruan tinggi di masa depan. Badan Pusat Statistik (BPS) menyatakan, kenaikan rata-rata biaya pendidikan di Indonesia mencapai 10-15% per tahun (CNBC Indonesia, 2020). Biaya sekolah makin mahal, karena kenaikannya lebih tinggi dibanding Upah Minimum Provinsi (UMP) yang hanya berkisar 8-9% setiap tahun, maka para orang tua harus mulai merencanakan dananya untuk pendidikan anaknya (Republika *Online*, 2019).

Tujuan mempunyai tabungan pendidikan adalah untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak di masa yang akan datang, sehingga anak mendapatkan kualitas pendidikan yang layak dan terjamin (Dinas Pendidikan Deli Serdang, 2020). Tabungan pendidikan juga bisa untuk mengantisipasi jika terjadi kesulitan

ekonomi di masa depan yang menyebabkan tidak mampu membiayai pendidikan anak-anaknya (Liputan 6, 2019). Dengan tabungan pendidikan, dana yang terkumpul nantinya bisa dicairkan untuk digunakan membayar biaya sekolah anak dan dana yang disimpan pada bank tentu terjamin keamanannya.

## **2.5 Strategi Pemasaran**

### **2.5.1 Pengertian Strategi**

Strategi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KKBI) adalah rencana yang cermat untuk mencapai sasaran khusus. Kata strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani yang merupakan gabungan dari kata *Stratos* (tentara) dan *Ego* (pemimpin). Menurut David Marrus (2002), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai dengan penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

### **2.5.2 Pengertian Pemasaran**

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Pemasaran merupakan ujung tombak perusahaan (Sunyoto, 2012). Dalam dunia persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk memahami permasalahan pokok di bidangnya dan menyusun strategi pemasaran (Sunyoto, 2013).

Setiap tindakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau lembaga perbankan tentunya mempunyai tujuan tertentu yang sesuai dengan visi, misi, dan

manajemen perusahaan tersebut. Secara umum tujuan pemasaran bank antara lain (Kasmir, 2004):

- a. Memaksimalkan konsumsi, bank memudahkan konsumsi sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b. Memaksimalkan kepuasan nasabah melalui berbagai pelayanan yang dibutuhkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan tersebut akan mempengaruhi nasabah lain melalui ceritanya.
- c. Memaksimalkan keragaman produk, bank menyediakan berbagai jenis produk, sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula sesuai kebutuhan mereka.
- d. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan kehidupan yang sejahtera.

### **2.5.3 Pengertian Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan suatu proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian harga, promosi, dan distribusi dari barang-barang, jasa, dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi (Mokoagouw et al., 2018). Maka dari itu, penetapan strategi pemasaran harus didasarkan pada faktor eksternal dan internal perusahaan melalui analisis peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya (Assauri, 2017). Strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijalankan harus dinilai kembali apakah masih sesuai dengan kondisi saat ini.

#### 2.5.4 Bauran Pemasaran

Menurut Tjiptono (2014), bauran pemasaran adalah seperangkat alat yang dapat digunakan pemasaran untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Bauran pemasaran digunakan untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan suatu perusahaan.

Konsep bauran pemasaran sebelumnya hanya terdapat 4P yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion* (Ikatan Bankir Indonesia, 2014). Namun dalam perkembangannya penerapan bauran pemasaran dengan 4P sangat sempit dan terbatas terutama dalam perbankan karena produk utama bank adalah jasa. Hurriyati (2010) mengemukakan bahwa pemasaran jasa perlu bauran pemasaran yang diperluas (*expanded marketing mix for services*) dengan penambahan unsur *non-traditional marketing mix* yaitu terdiri dari *process*, *people*, dan *physical evidence*, kemudian para ahli pemasaran menambahkan satu unsur lagi yakni *customer service*.

Berikut ini merupakan unsur bauran pemasaran (Ikatan Bankir Indonesia, 2014):

- a) *Product* (produk), yaitu barang atau jasa yang bisa ditawarkan kepada konsumen yang dapat memberikan kepuasan terhadap kebutuhan atau keinginan konsumen.
- b) *Price* (harga), yakni sesuatu yang diminta atau dibebankan kepada konsumen (*customer*) dari suatu produk.
- c) *Place* (tempat), yakni tempat terjadinya transaksi atau pertukaran atas produk yang ditawarkan.
- d) *Promotion* (promosi), yakni aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan membujuk target pasar atas

perusahaan dan produknya agar bisa diterima, dibeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan.

- e) *People* (orang), yakni semua pelaku yang berperan penting dalam penyajian jasa, sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli.
- f) *Process* (proses), yakni seluruh prosedur actual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa.
- g) *Physical Evidence* (lingkungan fisik), yakni hal nyata yang ikut mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Pengalaman konsumen akan sangat dipengaruhi oleh lingkungan ketika konsumen tersebut menggunakan layanan.
- h) *Customer Service* (pelayanan pelanggan), yakni aktivitas yang ditujukan untuk meningkatkan kepuasan konsumen melalui pelayanan, sehingga konsumen merasa bahwa produk atau layanan yang mereka gunakan telah sesuai dengan harapan mereka.

## **BAB III**

### **ANALISA DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

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

Bank BPD DIY didirikan pada tanggal 15 Desember 1961 berdasarkan akta notaris Nomor 11, Notaris R.M. Soerjanto Partaningrat. Sebagai suatu perusahaan daerah, pertama kalinya Bank BPD DIY diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Dengan berjalannya waktu, dilakukan berbagai penyesuaian sehingga saat ini landasan hukum pendirian Bank BPD DIY adalah Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, junctis Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000 (Bank BPD DIY, 2021e).

Tujuan pendirian bank adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Bank BPD DIY, 2021e). Bank BPD DIY hadir sebagai salah satu alat kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan yang memiliki tugas sebagai penggerak, pendorong laju pembangunan daerah, sebagai pemegang kas daerah/menyimpan uang daerah, dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta menjalankan usahanya sebagai bank umum (Bank BPD DIY, 2021)

Tanggal 19 Februari 2007 Bank BPD DIY meresmikan Unit Usaha Syariah yaitu BPD DIY Syariah yang beralamatkan di Jalan Cik Ditiro no 34 Yogyakarta dan langsung diresmikan oleh Gubernur DIY Sri Sultan Hamengku Buwono X (Bank BPD DIY, 2021b). Pembukaan unit usaha tersebut didasari perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya di Yogyakarta. Bank BPD DIY Syariah

juga didukung dengan jaringan layanan yang luas dan terus aktif melakukan sosialisasi perbankan syariah ke masyarakat. Selaras dengan tekad dan komitmen industri perbankan syariah di Indonesia untuk tumbuh dan berkembang, Bank BPD DIY Syariah pun terus berbenah melakukan inovasi produk dan layanannya. Langkah terobosan ini sangat penting dilakukan agar perbankan syariah makin diterima masyarakat dan bisa menjangkau masyarakat seluas-luasnya (Bank BPD DIY, 2021a).

Hingga saat ini Bank BPD DIY setidaknya telah memiliki 190 tempat pelayanan yang tersebar di seluruh wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, terdiri dari 1 kantor pusat, 7 kantor cabang, 15 kantor cabang pembantu, 67 kantor kas, 24 kantor *payment point*, 6 armada kas mobil dan 49 lokasi ATM serta 21 kantor layanan syariah. Selain itu, nasabah Bank BPD DIY juga dapat memanfaatkan mesin ATM yang tergabung di dalam jaringan ATM Bersama dan ATM Prima (Bank BPD DIY, 2021d)

### **3.1.2 Visi Perusahaan**

#### **a. Visi Bank BPD DIY**

Mewujudkan terpenuhinya kebutuhan masyarakat khususnya di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta akan jasa perbankan maupun jasa keuangan lainnya, terutama kredit skala kecil dan menengah, serta mendorong program pemberdayaan perekonomian daerah (Bank BPD DIY, 2021c)

#### **b. Visi Bank BPD DIY Syariah**

Menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat, yang menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Bank BPD DIY, 2021c).

### 3.1.3 Misi Perusahaan

#### a. Misi Bank BPD DIY

Bank BPD DIY sebagai Bank Umum, bertujuan memperoleh laba yang wajar melalui penyediaan jasa-jasa perbankan yang dibutuhkan masyarakat khususnya di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, terutama kredit skala kecil dan menengah serta mendorong pemberdayaan ekonomi daerah dalam upaya memberikan kontribusi yang nyata terhadap pendapatan daerah (Bank BPD DIY, 2021c).

#### b. Misi Bank BPD DIY Syariah

Memberikan kontribusi pada Bank BPD DIY melalui pencapaian laba yang wajar dari hasil penyediaan jasa keuangan Syariah (Bank BPD DIY, 2021c).

### 3.1.4 Budaya Kerja dan Perilaku Utama

Upaya untuk mewujudkan visi dan misinya, Bank BPD DIY terhadap para pegawainya menerapkan budaya kerja dan perilaku utama yang seragam. Disingkat menjadi ISTIMEWA yang terdiri dari (Bank BPD DIY, 2021f):

- a. Integritas : Beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa  
Menerapkan kejujuran, keikhlasan, dan menjaga kepercayaan
- b. Sigap : Beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa  
Menerapkan kejujuran, keikhlasan, dan menjaga kepercayaan
- c. Tangguh : Bekerja keras, dan pantang menyerah dalam segala situasi
- d. Inovatif : Melakukan pengembangan yang berkelanjutan
- e. Mutu : Mengedepankan kesempurnaan dalam semua hasil kerja
- f. Empati : Membangun hubungan saling menghormati dan menghargai

- g. Waspada : Menerapkan prinsip kehati-hatian dan tata kelola yang baik
- h. Antusias : Semangat tinggi dalam bekerja untuk mencapai hasil terbaik

### 3.1.5 Nilai-Nilai Utama

Insan-insan Bank BPD DIY telah menggali dan menyepakati nilai-nilai utama, yang di singkat menjadi RAMAH, terdiri dari (Bank BPD DIY, 2021f):

- a. Respek
- b. Akurat
- c. Modern
- d. Amanah
- e. Handal

### 3.1.6 Produk Penghimpunan Dana Bank BPD DIY Syariah

Bank BPD DIY Syariah merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang keuangan. Hingga saat ini, Bank BPD DIY Syariah terus meningkatkan kinerja, layanan, dan produknya. Berikut ini adalah produk penghimpunan dana yang dimiliki oleh Bank BPD DIY Syariah (Bank BPD DIY, 2021c):

- a) Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) Wadiah

Tabungan Simpeda Wadiah merupakan produk tabungan yang menggunakan akad *wadiah* dimana akad wadiah merupakan akad titipan murni dari nasabah kepada bank Syariah.

- b) Tabungan Sutera Mudharabah

Tabungan Sutera Mudharabah adalah investasi tidak terikat pihak ketiga pada bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurutsyarat tertentu yang disepakati.

- c) Tabungan Haji dan Umrah Shafa Mudharabah

Tabungan Haji dan Umrah Shafa Mudharabah merupakan tabungan bagi nasabah yang berniat untuk menunaikan ibadah Haji dan Umrah. Tabungan ini memudahkan nasabah untuk merencanakan ibadah Haji sesuai kemampuannya.

d) Tabungan Salam Pendidikan

Tabungan Salam Pendidikan merupakan sarana investasi yang dipersiapkan untuk pendidikan sesuai dengan prinsip syariah yang memberikan rasa aman, tentram, menguntungkan dan lebih adil. Tabungan ini untuk mempersiapkan biaya pendidikan secara lebih terencana serta melatih anak untuk menabung.

e) Giro Wadiah

Giro Wadiah adalah simpanan dana pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah berdasarkan prinsip *wadiah* (titipan) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan mempergunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

f) Deposito Mudharabah

Deposito Mudharabah adalah investasi tidak terikat piha ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu dengan pembagian hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di muka antara nasabah dengan bank Syariah yang bersangkutan.

### 3.2 Data Khusus

Data khusus ini menjelaskan hasil yang diperoleh ketika melakukan kegiatan magang, yang digunakan untuk menjawab dua tujuan magang, yakni:

- 1) Karakteristik produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.
- 2) Strategi pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

### **3.2.1 Karakteristik Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah**

#### **A. Pengertian Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah**

Tabungan Salam Pendidikan Bank BPD DIY Syariah merupakan tabungan yang diperuntukan bagi perorangan, diutamakan pelajar (Bank BPD DIY Syariah, 2021). Persyaratan yang mudah dan biaya ringan bagi kalangan pelajar dapat menarik minat masyarakat, serta dapat memberikan edukasi perbankan untuk mendorong budaya gemar menabung sejak usia dini untuk anak serta penguatan penghimpunan dana dari masyarakat dengan prinsip Syariah.

Pemerintah DIY meminta kepada semua sekolah di Kota Yogyakarta untuk melaksanakan program Tabungan Pendidikan yang telah di canangkan lebih dari setahun yang lalu dan pelaksanaannya bekerjasama dengan Bank BPD DIY Syariah, karena BPD DIY Syariah merupakan bank milik pemerintah daerah (Humas Bank BPD DIY, 2021). Hal ini disamping akan membantu orang tua juga akan meringankan beban sekolah dan yang paling penting adalah memberikan edukasi kepada anak agar membiasakan diri untuk menabung.

#### **B. Manfaat Produk Tabungan Salam Pendidikan**

Tabungan Salam Pendidikan merupakan sarana terbaik bagi orang tua dalam perencanaan dana untuk biaya pendidikan anak kelak. Sehingga pada saat anak akan meneruskan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi, orang tua tidak lagi kesulitan mencari biaya. Maka dari itu, Tabungan Salam Pendidikan memiliki manfaat diantaranya kepastian dana untuk mempersiapkan biaya pendidikan secara lebih terencana. Selain itu, Tabungan Salam Pendidikan juga memudahkan pemerintah dalam penyaluran beasiswa berbentuk uang.

Dalam dunia pendidikan, guru dapat mengajarkan siswa untuk mulai menabung sejak dini. Tujuannya agar murid tidak boros apabila mereka mempunyai uang yang lebih. Dengan menabung, murid bisa menghemat uang dan mengelola uang yang lebih pada saat mereka dewasa nanti (Kompas, 2020).

### C. Akad Produk Tabungan Salam Pendidikan

Akad adalah perjanjian yang memuat *ijab* (penawaran) dan *qabul* (penerimaan) antara bank dengan nasabah yang berisikan hak dan kewajiban masing-masing pihak sesuai dengan prinsip Syariah (Purnamasari, 2013). Tabungan Salam Pendidikan menggunakan akad *mudharabah*, dengan nisbah 84% untuk bank dan 16% untuk nasabah.

Dalam praktiknya, nasabah sebagai pemilik dana dan bank Syariah di posisikan sebagai pengelola dana yang memiliki kuasa untuk mengembangkan berbagai jenis usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Dari hasil pengelolaan dana akad *mudharabah* tersebut, bank akan berbagi hasil dengan nasabah penabung yang sudah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening (Wiroso, 2011).

#### D. Keuntungan dan Fasilitas Produk Tabungan Salam Pendidikan

##### 1. Bagi Nasabah

- a) *Online* di semua kantor layanan Syariah (Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu) Bank BPD DIY Syariah
- b) Akad *mudharabah*, sehingga mendapat bagi hasil sesuai ketentuan bank
- c) Bebas biaya administrasi
- d) Dapat dijadikan agunan pembiayaan
- e) Memperoleh manfaat apabila penabung atau pengampu meninggal dengan ketentuan:
  - 1) Tabungan berjangka minimum 3 tahun
  - 2) Saldo <Rp. 5.000.000,00 manfaat 50% dari saldo tabungan, minimum Rp. 1.000.000,00
  - 3) Saldo Rp. 5.000.000,00 atau lebih, manfaat Rp. 5.000.000,00
  - 4) Dana dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

##### 2. Bagi Bank BPD DIY Syariah

Dana yang disimpan akan disalurkan kembali kepada nasabah dengan bentuk pembiayaan. Dengan begitu, pihak Bank BPD DIY Syariah akan mendapat keuntungan bagi hasil dari pembiayaan tersebut.

#### E. Prosedur Operasional Produk Tabungan Salam Pendidikan

##### 1) Ketentuan dan Syarat Pembukaan Rekening

- a. Setoran awal minimum Rp. 25.000,00

b. Setoran selanjutnya dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan bank dengan nasabah sebagai berikut:

- ✓ Sewaktu-waktu, minimum setoran sebesar Rp. 10.000,00
- ✓ Bulanan, dengan sistem didebet langsung dari rekening giro atau tabungan

c. Bersedia memenuhi ketentuan sebagai penabung di bank BPD DIY Syariah

d. Memiliki identitas diri yang jelas (fotokopi Kartu Identitas Anak, Akta Kelahiran, Kartu Keluarga, dan Kartu Pelajar)

e. Data identitas pengampu/orang tua untuk tabungan anak belum cakap hukum (fotokopi KTP atau SIM)

f. Bagi hasil dihitung setiap akhir bulan dan akan ditambahkan/dikreditkan ke rekening penabung pada akhir bulan yang sama.

g. Nasabah wajib mentaati ketentuan setoran minimum, saldo minimum, bagi hasil dibebani pajak, segera lapor apabila kehilangan

buku tabungan, dan mengembalikan buku tabungan apabila menutup rekening.

## 2) Penyetoran Dana

Untuk penyetoran dana, nasabah bisa datang langsung ke kantor bank BPD DIY Syariah terdekat. Setiap jenis penyetoran harus dilengkapi dengan slip setoran. Selain itu, ada kemudahan akses dengan pendebetan rekening dari rekening induk setiap bulannya di rekening yang sama.

### 3) Penarikan Dana

- a. Penarikan dana Tabungan Salam Pendidikan dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan bank dengan nasabah, yaitu sewaktu-waktu dan berjangka.
- b. Setiap penarikan melalui *teller* harus disertai bukti diri yang sah dan buku tabungan.
- c. Penarikan tunai di loket *teller* dapat dikuasakan dengan dilengkapi Surat Kuasa yang sah dari penabung dan disertai dengan fotokopi identitas yang masih berlaku dari pemilik rekening dan penarik. Bagi pemberi kuasa yang mempergunakan cap jempol (ibu jari), menggunakan surat kuasa tersendiri dan harus diketahui pejabat RT maupun RW atau Kepala Dusun. Penarikan dengan surat kuasa hanya bisa dilakukan pada kantor tempat pembukaan rekening.
- d. Apabila terdapat perbedaan tanda tangan pada buku tabungan dengan slip penarikan, bank berhak menahan buku tabungan untuk dilakukan pemeriksaan seperlunya sampai dapat dipastikan kebenaran penarik.
- e. Penarikan hanya dilayani apabila tanda tangan pada slip penarikan dan sesuai/cocok dengan *specimen*.
- f. Bank berhak meminta buku tabungan nasabah dan nasabah wajib menunjukkan identitas dalam setiap transaksi penyetoran dan penarikan.
- g. Apabila terdapat perbedaan saldo tabungan antara buku tabungan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan bank, maka yang

dipergunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan bank kecuali dapat dibuktikan.

#### 4) Penutupan Rekening

Penutupan rekening bisa dilakukan di kantor cabang dengan membawa kartu identitas yang berlaku dan buku tabungan kemudian mengisi formulir penutupan rekening. Saldo yang masih tersisa dapat diambil dan buku tabungan akan dipotong dan dimusnahkan oleh pihak bank. Setiap penutupan rekening akan dikenakan biaya tutup rekening yang besarnya tergantung pada kebijakan setiap bank. Pada Bank BPD DIY Syariah biaya penutupan rekening dikenakan biaya sama dengan saldo minimum.

### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Salam Pendidikan

Dunia perbankan di Indonesia semakin berkembang dan mendorong terjadinya persaingan antar bank yang satu dengan bank lainnya. Setiap bank ingin meningkatkan laba perusahaan dan memberikan pelayanan produk dan jasa yang terbaik bagi masyarakat. Sebagai salah satu badan usaha yang bergerak di bidang keuangan yang berbasis syariah, Bank BPD DIY Syariah membutuhkan strategi pemasaran yang efektif agar dapat mempertahankan nasabah lama maupun menarik calon nasabah baru untuk menggunakan produk dan jasa yang dikeluarkan khususnya produk Tabungan Salam Pendidikan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah KCP UII dalam memasarkan produk tabungan Salam Pendidikan yang dimiliki adalah sebagai berikut:

#### 1. *Segmentation*

*Segmentation* yaitu proses memilah kelompok nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan, dan daya beli untuk mempermudah pemasaran produk sesuai dengan

kebutuhan nasabah (Ikatan Bankir Indonesia, 2016). Setiap bank harus semakin teliti dalam memilih target pasarnya agar memiliki keunggulan kompetitif dalam memasarkan produk-produknya.

Langkah awal yang diambil Bank BPD DIY Syariah adalah segmentasi pasar. Bank BPD DIY Syariah dalam memasarkan produknya membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Pada produk Tabungan Salam Pendidikan, segmentasi yang difokuskan adalah wilayah Yogyakarta.

### 2. *Targeting*

*Targeting* adalah proses menentukan siapa target penjualannya dan berapa banyak produk yang akan ditawarkan dengan mempertimbangkan segmentasi nasabah dan kesesuaian produk yang ditawarkan (Ikatan Bankir Indonesia, 2016). Target pasar yang dituju oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII yaitu anak-anak kelompok usia 0-17 tahun karena produk Tabungan Salam Pendidikan diperuntukkan bagi anak-anak khususnya pelajar yang berguna untuk merencanakan biaya pendidikan di masa depan.

### 3. *Positioning*

*Positioning* adalah proses menentukan posisi produk di mata calon pembeli agar ciri khas produk dan citra perusahaan dikenal dan diterima oleh pembeli (Ikatan Bankir Indonesia, 2016). Bank BPD DIY Syariah KCP UII menempatkan dirinya sebagai lembaga keuangan yang tugasnya mengumpulkan dana masyarakat kemudian menyalurkannya kepada masyarakat serta memberikan jasa layanan perbankan.

### 4. *Marketing Mix*

a) Produk (*Product*)

Produk Tabungan Salam Pendidikan pada Bank BPD DIY Syariah KCP UII menggunakan prinsip *mudharabah*. Nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa nisbah (porsi bagi hasil) yaitu 84% untuk bank dan 16% untuk nasabah.

b) Harga (*Price*)

Penetapan harga merupakan hal penting dalam suatu kegiatan penjualan. Dalam strategi harga bank, harga yang murah dan terjangkau dapat menarik nasabah terhadap produk yang ditawarkan. Karena itu, Bank BPD DIY Syariah memberikan harga yang terjangkau pada produk Tabungan Salam Pendidikan yaitu dengan setoran awal sebesar Rp. 25.000,00 setoran berikutnya Rp. 10.000,00 saldo minimum Rp. 25.000,00 bebas biaya administrasi perbulannya, biaya penutupan rekening Rp. 5.000,00 dan pengelolaan rekening Rp. 3.000,00.

c) Tempat (*Place*)

Bank BPD DIY Syariah KCP UII berlokasi di Jl. Kaliurang KM 14,5 Boulevard UII, dimana jalan tersebut merupakan jalan utama bagi masyarakat dan mahasiswa UII. Lokasinya sangat strategis sehingga dapat memberikan kemudahan bagi nasabah untuk datang bertransaksi ataupun berurusan dengan pihak bank.

d) Promosi (*Promotion*)

Ketika produk sudah diciptakan, harga sudah ditetapkan, dan tempat juga sudah disediakan, artinya produk tersebut telah siap untuk dijual. Agar produk tersebut laku dipasarkan kepada masyarakat, maka mereka harus mengetahui kehadiran produk tersebut sekaligus manfaat, harga, dan dimana dapat diperoleh, serta keunggulan produk tersebut dibandingkan dengan produk pesaing. Cara untuk

memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi. Jadi, bank harus mempromosikan produk tersebut seluas mungkin kepada nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung. Strategi promosi yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah antara lain:

1) *Advertising* (Periklanan)

Tujuan Bank BPD DIY Syariah melakukan promosi dengan iklan adalah untuk menarik, membujuk, dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabah. Periklanan produk Tabungan Salam Pendidikan yaitu dengan media spanduk dan brosur. Misalnya terdapat brosur produk Tabungan Salam Pendidikan yang diletakkan di meja *teller*, meja *customer service*, dan di meja pengisian slip. Dengan media brosur, masyarakat dapat mengetahui dan memahami fasilitas, syarat, biaya-biaya, dan manfaat dari Tabungan Salam Pendidikan. Kemudian pemasangan spanduk di lokasi yang strategis agar bisa dilihat masyarakat luas. Selain itu, dilakukan penyebaran brosur di tempat-tempat umum. Bank BPD DIY Syariah juga mempromosikan produknya di media sosial seperti Instagram, Facebook, Twitter, dan WhastApp. Biasanya seorang *marketing* dan karyawan lainnya melakukan promosi dengan cara memposting mengenai produk Bank BPD DIY Syariah di media sosial milik pribadi dan *official account* Bank BPD DIY KCP UII (@bpdsyariah\_uui).

2) *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

Bank BPD DIY Syariah melakukan pemasaran langsung dengan kunjungan yang dilakukan oleh *marketing*. Kunjungan tersebut biasanya ke sekolah, panti asuhan, pondok pesantren, inisiatif sendiri, dan referensi yang diberikan oleh

Pimpinan Cabang yang berada di provinsi DIY. Para masyarakat, guru maupun wali santri diberikan sosialisasi dan diberi kesempatan untuk bertanya mengenai produk Tabungan Salam Pendidikan sehingga bisa lebih paham.

Hal pertama yang dilakukan saat menemui target adalah wawancara untuk menggali kebutuhan nasabah. Sebagai seorang *marketing*, kita harus bisa memposisikan diri. Misalnya jika calon nasabah yang kita kunjungi merupakan *talk-active*, kita harus menjadi *active-listener* dan dengan kesempatan itu kita harus banyak bertanya. Kemudian jika calon nasabah terlihat tidak nyaman dengan kehadiran kita, maka langsung *to the point* saja. Setelah melakukan kunjungan dan menawarkan produk, kita harus *follow up by call* atau melalui janji temu yang sudah dibuat. Perlu diingat, kita sebagai *marketing*, apabila *closing* kita harus tetap *maintenance* nasabah agar nasabah tersebut loyal kepada bank.

### 3) *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)

Penjualan pribadi yaitu *marketing* menawarkan produk Tabungan Salam Pendidikan kepada nasabah dan calon nasabah secara langsung (*door to door selling*) dengan sarana brosur untuk menjelaskan produk secara lebih rinci sehingga dapat mempengaruhi nasabah. Dengan kontak secara langsung, diharapkan terjadi hubungan yang positif antara bank dengan calon nasabah. Pemasaran pribadi bisa dimulai dari orang terdekat, misalnya keluarga dan teman. Misalnya, *marketing* A bertemu dengan si B yang merupakan teman sekolahnya dahulu dan kebetulan si B mempunyai anak berusia 6 tahun. Kemudian *marketing* A menawarkan dan menjelaskan tentang produk Tabungan Salam Pendidikan. Jika si B tidak tertarik dengan produk Tabungan Salam Pendidikan, maka kita jangan berhenti di satu

produk saja, tetapi kita harus bisa menawarkan produk lainnya yang sesuai dengan kebutuhan si B. Kita harus bisa mencari celah target nasabah agar memaksimalkan promosi.

#### 4) *Word of Mouth* (Informasi dari mulut ke mulut)

Pemasaran dari mulut ke mulut menjadi strategi yang cukup efektif. Nasabah akan berbicara kepada masyarakat lainnya tentang pengalamannya menggunakan produk yang digunakannya. Jadi bersifat referensi yang dilakukan dari mulut ke mulut. Jika dilihat secara fisik, kegiatan ini sangat sederhana, namun justru sangat berdampak baik untuk menjual produk. Namun, ada beberapa kendala yang harus dihadapi *marketing* Bank BPD DIY Syariah dalam kegiatan pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan, diantaranya:

- a) Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui adanya produk tabungan Salam Pendidikan. Sehingga *marketing* Bank BPD DIY Syariah KCP UII menggunakan cara langsung yaitu terjun ke lapangan (jemput bola) untuk menawarkan produk Tabungan Salam Pendidikan.
- b) Lokasi kantor cabang Bank BPD DIY Syariah belum ada di beberapa daerah. *Marketing* kesulitan untuk menarik nasabah karena tidak bisa meyakinkan nasabah, namun *marketing* tetap menjelaskan keunggulan produk Tabungan Salam Pendidikan untuk menarik minat calon nasabah.
- c) Sekolah, panti asuhan, dan pondok pesantren sudah bekerjasama dengan bank lain, sehingga menolak tawaran kerjasama dengan Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

## **BAB IV PENUTUP**

### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan, antara lain:

- a) Tabungan Salam Pendidikan Bank BPD DIY Syariah merupakan tabungan yang diperuntukan bagi perorangan, diutamakan pelajar dengan syarat yang mudah, saldo awal ringan dan penarikan yang dapat dilakukan sewaktu-waktu maupun berjangka sesuai kesepakatan. Produk ini menggunakan akad *mudharabah* dengan bagi hasil bank 84% dan nasabah 16%. Keistimewaan dari produk ini adalah terdapat akses *autodebet* dari rekening induk di bank yang sama, artinya pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari rekening orang tua/wali ke rekening putra-putri mereka. Tabungan Salam Pendidikan digunakan untuk mempersiapkan rencana di masa depan seperti rencana pendidikan untuk anak, sehingga, anak bisa mendapatkan pendidikan yang layak.
- b) Strategi pemasaran produk Tabungan Salam Pendidikan dilakukan dengan *segmentation, targeting, positioning*, dan *marketing mix* yang meliputi *product, price, place* dan *promotion* (*advertising, direct marketing, personal selling*, dan *word of mouth*).

### **4.2 Saran**

Dari kegiatan magang yang telah dilaksanakan, saran yang dapat diajukan adalah strategi pemasaran yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah KCP UII dalam

memasarkan produk Tabungan Salam Pendidikan sudah efektif namun perlu di tingkatkan, *marketing* harus mempunyai jaringan yang lebih luas lagi. Dengan cara sosialisasi dan promosi di daerah yang jauh dari kota agar produk tersebut lebih dikenal luas dikalangan masyarakat di provinsi DIY khususnya bagi pelajar. Selain itu, lebih baik menambahkan edukasi dan motivasi untuk masyarakat terutama pelajar dalam hal menabung sehingga mampu menarik perhatian calon nasabah.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. 2017. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Afifuddin. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Andrianto, Fatihuddin, D. & Firmansyah, M.A. 2019. *Manajemen Bank*. Surabaya: Qiara Media.
- Antonio, M. S. 2002. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arikunto, S. 2002. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Assauri, S. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Bank BPD DIY. 2021a. *Bank BPD DIY Syariah Komitmen: Padukan Kultur dan Teknologi / Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 10 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id=50>
- Bank BPD DIY. 2021b. *Korporatorial Perbankan Bank BPD DIY Syariah Layanan Perbankan Modern Berdasarkan Syariah / Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 10 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/berita20.html>
- Bank BPD DIY. 2021c. *Produk Dan Jasa Unit Usaha Syariah Bank BPD DIY*. Yogyakarta: Bank BPD DIY.
- Bank BPD DIY. 2021d. *Sebagai Upaya Tingkatkan Pelayanan, Bank BPD DIY Buka Kantor Layanan Baru / Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 1 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id=179>
- Bank BPD DIY. 2021e. *Sejarah Singkat / Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 1 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=sejarah>
- Bank BPD DIY. 2021f. *Visi dan Misi / Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 1 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=visi>
- BAPPEDA Yogyakarta. 2021. *List Data Dasar BAPPEDA Jogja*, diakses 30 April 2021 pada [http://bappeda.jogjaprov.go.id/dataku/data\\_dasar/index/478-jumlah-sekolah](http://bappeda.jogjaprov.go.id/dataku/data_dasar/index/478-jumlah-sekolah)
- CNBC Indonesia. 2020. *Sekarang Rp 187 Juta, Uang Sekolah Anak 10 Tahun Lagi Rp 1 M?*, diakses 8 Mei 2021 pada

<https://www.cnbcindonesia.com/news/20200203174101-4-134885/sekarang-rp-187-juta-uang-sekolah-anak-10-tahun-lagi-rp-1-m>

Dinas Pendidikan Deli Serdang. 2020. *4 Trik Siapkan Dana Pendidikan Anak dari Tabungan Emas*, diakses 8 Mei 2021 pada <https://dinaspendidikan.deliserdangkab.go.id/Blog/Artikel/4-trik-siapkan-dana-pendidikan-anak-dari-tabungan-emas>

Google Maps. 2021. *Google Maps*, diakses 7 Mei 2021 pada <https://www.google.com/maps/place/Bank+BPD+DIY+Syariah/@-7.6872594,110.4158702,601m/data=!3m2!1e3!4b1!4m5!3m4!1s0x2e7a5e9911cd85e5:0xfeec07a8f9a70bb2!8m2!3d-7.6872904!4d110.4180554>

Hidayat Syah. 2010. *Penelitian Deskriptif*. Jakarta: Rajawali.

Humas Bank BPD DIY. 2021. *Bank BPD DIY Peduli Pendidikan; Walikota: Biasakan Anak Untuk Menabung | Bank BPD DIY - Kita Berkembang Bersama*, diakses 16 Mei 2021 pada <https://www.bpddiy.co.id/berita178.html>

Hurriyati, R. 2010. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: ALFABETA.

Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana.

Kasmir. 2004a. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2004b. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana Prenada Media.

Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

KKBI Online. 2021. *Arti kata strategi—Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online*, diakses 1 Mei 2021 pada <https://kbbi.web.id/strategi>

Kompas. 2020. *5 Cara Ini Efektif Ajarkan Anak Hemat dan Rajin Menabung*, diakses 16 Mei 2021 pada <https://money.kompas.com/read/2020/07/04/100300026/5-cara-ini-efektif-ajarkan-anak-hemat-dan-rajin-menabung?page=all>

Liputan 6. 2019a. *Simak Perbedaan Tabungan Pendidikan dan Asuransi Pendidikan*, diakses 7 Mei 2021 pada <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4060143/simak-perbedaan-tabungan-pendidikan-dan-asuransi-pendidikan>

- Liputan 6. 2019b. *Gagal Persiapkan Dana Pendidikan Anak? Mungkin ini Penyebabnya*, diakses 8 Mei 2021 pada <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4024621/gagal-persiapkan-dana-pendidikan-anak-mungkin-ini-penyebabnya>
- Marrus, D. 2002. *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. Jakarta: PT. Bumi Aksa.
- Mas'ud, M., & Natalia, D. A. R. 2020. *Penerapan High-Tech Architecture Dalam Perancangan Yogyakarta Science And Tecnology Park*, diakses 26 Mei 2021 pada <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/bitstream/handle/11617/12084/47.pdf?sequence=1>
- Observasi Lapangan 2021 (Brosur).jpg*. (n.d.).
- Observasi Lapangan 2021 (Buku Tabungan Salam Pendidikan).jpg*. (n.d.).
- Observasi Lapangan 2021 (Formulir Pembukaan Rekening).jpg*. (n.d.).
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017a. *Tentang Syariah: Konsep Operasional Perbankan Syariah*, diakses 30 April 2021 pada <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/konsep-operasional-PBS.aspx>
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017b. *Tentang Syariah: Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*, diakses 30 April 2021 pada <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/PBS-dan-kelembagaan.aspx>
- Pandia, F. 2012. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*. Jakarta: Rineka Cipta.
- PT. BANK BPD DIY. 2021. *PT. BANK BPD DIY / LinkedIn*, diakses 10 Mei 2021 pada <https://id.linkedin.com/company/pt-bank-bpd-diy>
- Purnamasari, S. 2013. *Syariah Card (Telaah Hukum Akad/Perjanjian Pespektif Islam)*, diakses 16 Mei 2021 pada [http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/taradhi/article/download/569/pdf\\_14](http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/taradhi/article/download/569/pdf_14)
- Republika Online. 2019. *Menghitung Biaya Sekolah Anak | Republika Online*, diakses 30 April 2021 pada <https://www.republika.co.id/berita/pt8307/menghitung-biaya-sekolah-anak>
- Sjahdeini, S. R. 2014. *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Soemitra, A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Mokoagouw, Massie, & Wenas. 2018. *Pengaruh Nilai Pelanggan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dampaknya Terhadap Loyalitas Nasabah*, diakses 16 Mei 2021 pada <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jrbm/article/view/20142/19749>

- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitati dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, D. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Sunyoto, D. 2013. *Perilaku Konsumen (Panduan Riset Sederhana untuk Mengenali Konsumen)*. Yogyakarta: CAPS.
- Tjiptono, F. 2014. *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, Penelitian*. Yogyakarta: ANDI.
- Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, diakses 30 April 2021 pada <https://www.bphn.go.id/data/documents/98uu010.pdf>
- Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, diakses 30 April 2021 pada [https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU\\_No\\_21\\_Tahun\\_2008\\_Perbankan\\_Syariah.pdf](https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU_No_21_Tahun_2008_Perbankan_Syariah.pdf)
- Widoyoko, E. P. 2014. *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wijayani, D. R. 2020. *Kepercayaan Masyarakat Menabung pada Bank Umum Syariah*, diakses 8 Mei 2021 pada <https://muqtasid.iainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid/>
- Wiroso. 2011. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.
- Zainurossalamia, S. 2020. *Manajemen Pemasaran: Teori dan Strategi*. NTB: Forum Pemuda Aswaja.

Lampiran 1.1 Brosur Tabungan Salam Pendidikan

**Tabungan**  
**Bank BPD DIY Syariah**  
**BEBAS BIAYA**  
**ADMINISTRASI \*)**

Anda juga bisa memiliki **deposito**  
dengan angka nominal cantik  
sesuai tanggal kelahiran  
atau tanggal special

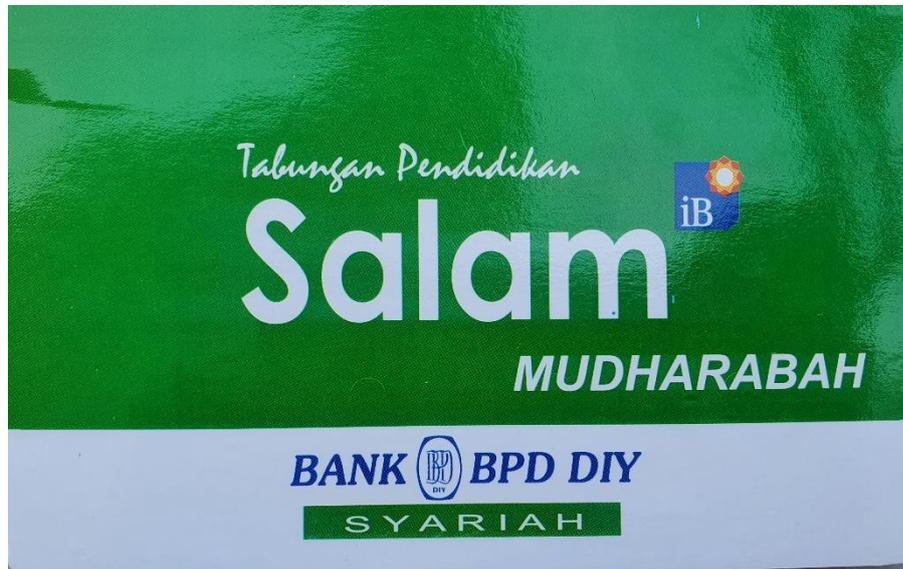
\*) Syarat dan ketentuan berlaku  
**Segera kunjungi :**

- **Kantor Cabang Syariah Cik Ditiro**  
Jl. Cik Ditiro 34 Yogyakarta  
Telp. 0274 - 550740, 550741
- **Kantor Cabang Pembantu Syariah Wonosari**  
Jl. Taman Bakti Wonosari  
Telp. 0274 - 394899
- **Kantor Cabang Pembantu Syariah Godean Lantai 2**  
Jl. Godean Km. 10 Sidoagung, Godean, Sleman  
Telp. 0274 - 797444

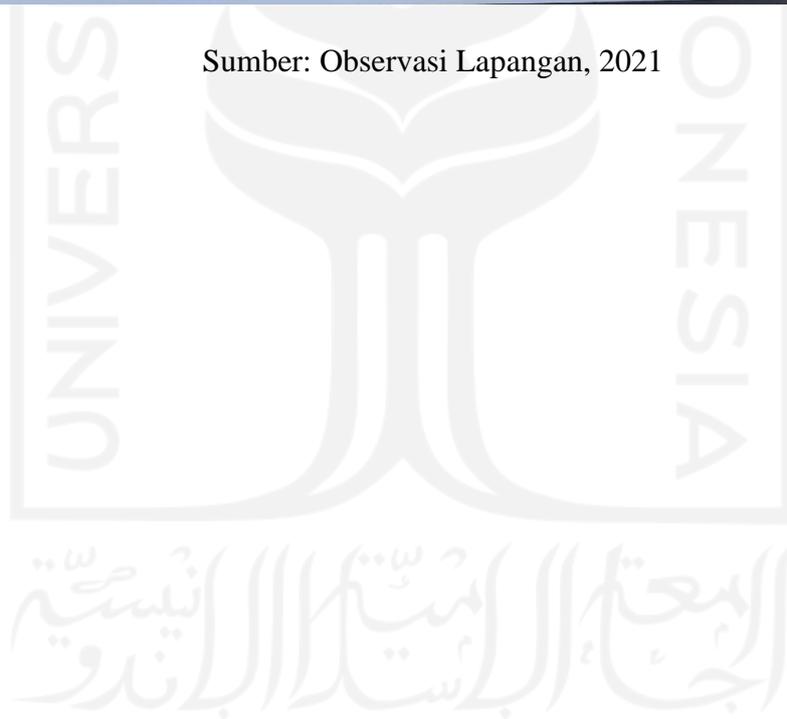
**BANK BPD DIY**  
**SYARIAH**

Sumber: Observasi Lapangan, 2021

## Lampiran 1.2 Buku Tabungan Salam Pendidikan



Sumber: Observasi Lapangan, 2021





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

**FORMULIR PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING  
TABUNGAN PENDIDIKAN SALAM iB**

**CABANG :** .....

**Nomor Nasabah :** .....  
**Nomor Rekening :** .....

**DATA PEMEGANG REKENING**

Nama Lengkap : ..... Nama Alias : .....

Tempat & tanggal lahir : .....

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan Kewarganegaraan :  WNI  WNA  Lainnya.....

Alamat Sekolah : .....

Alamat tempat tinggal : ..... Kode Pos: .....

Telepon Rumah : ..... Telepon Seluler : .....

Tanda pengenalan :  KTP/SIM  Kartu Pelajar  Akte Kelahiran  Kartu Keluarga/C1  
 Lainnya .....

Agama :  Islam  Kristen  Katholik  Hindu  Budha  .....

Pekerjaan :  Pelajar / Mahasiswa  Lainnya

Status Pernikahan :  Lajang  Menikah  Janda/Duda

Pendidikan terakhir :  SD  SMP  SMA  .....

Nama gadis ibu kandung : .....

**DATA TAMBAHAN (PENGAMPU) \***

Nama Lengkap : ..... Hubungan .....

Tempat & tanggal lahir : .....

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan Kewarganegaraan :  WNI  WNA  Lainnya.....

Alamat sesuai KTP : ..... Kode Pos : .....

Telepon Rumah : ..... Telepon Seluler : .....

Alamat tempat tinggal : ..... Kode Pos: .....

Telepon Rumah : ..... Telepon Seluler : .....

Status tempat tinggal :  Milik Sendiri  Milik Orangtua  Sewa  Lainnya.....

Tanggal mulai tinggal : .....

Tanda Pengenal :  KTP/SIM  Paspor  KITAS/KITAP  Lainnya.....

Nomor Pengenal : ..... Masa Berlaku : .....

Agama :  Islam  Kristen  Katholik  Hindu  Budha  .....

Pekerjaan :  PNS  Kary.Swasta  TNI/POLRI  Kary.BUMN/D  Profesional  
 Pensiunan  Wiraswasta  Ibu rumahtangga  Lainnya

Sumber: Observasi Lapangan, 2021

Alamat tempat bekerja : .....  
 ..... Kode Pos : ..... Telepon Kantor : .....

Bidang usaha pekerjaan : ..... Jabatan : .....

Status Pernikahan :  Lajang  Menikah  Janda/duda

Pendidikan terakhir :  SD  SMP  SMA  D-1  D-2  D-3  S-1  S-2  S-3

Penghasilan perbulan :  di bawah Rp.5 jt  >Rp.5jt s.d Rp.15jt  >Rp.15jt s.d Rp.25jt  di atas Rp.25jt

Sumber Dana :  Gaji/Upah  Usaha  Lainnya.....

Penggunaan Dana :  Simpanan  Penerimaan Gaji  Transaksi Usaha  Lainnya

Nama gadis ibu kandung : ..... Nama suami/isteri : .....

Pekerjaan suami/isteri : .....

Penghasilan perbulan :  di bawah Rp.5jt  >Rp. 5jt s.d Rp.15jt  >Rp. 15jt s.d Rp.25jt  di atas Rp.25jt

Rekening bank lain : Bank ..... No. Rek .....  
 Bank ..... No. Rek .....

\*) Data Pengampu diisi apabila pembukaan rekening untuk nasabah yang dianggap belum cakap hukum

**SISTEM SETORAN DAN PENARIKAN TABUNGAN**

Sistem Setoran Tabungan :  Sewaktu-waktu  
 Auto debet, sebesar  Rp.100.000  Rp.250.000  Rp.500.000  
 Rp.1.000.000  Lainnya Rp. ....

Sistem Penarikan Tabungan :  Sewaktu-waktu  
 Periode:  1 tahun  2 tahun  5 tahun  10 tahun  Lainnya ..... tahun

**BENEFICIAL OWNER (Jika ada)**

Nama Lengkap : ..... Hubungan.....

Tempat & tanggal lahir : .....

Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan Kewarganegaraan :  WNI  WNA  Lainnya.....

Alamat sesuai KTP : .....  
 ..... Kode Pos : .....

Telepon Rumah : ..... Telepon Seluler : .....

Tanda Pengenal :  KTP/SIM  Paspor  KITAS/KITAP  Lainnya.....

Nomor Pengenal : ..... Masa Berlaku : .....

Agama :  Islam  Kristen  Katholik  Hindu  Budha  .....

Pekerjaan :  PNS  Kary.Swasta  TNI/POLRI  Kary.BUMN/D  Profesional  
 Pensiunan  Wiraswasta  Ibu rumah tangga  Lainnya

Hubungan Hukum dengan nasabah/WC : .....

Berdasarkan Surat Penugasan/Surat Kuasa/Surat Perjanjian/

Sumber: Observasi Lapangan, 2021

NAMA KONTAK	
Nama Lengkap	: ..... Hubungan.....
Tempat & tanggal lahir	: .....
Jenis Kelamin	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan Kewarganegaraan : <input type="checkbox"/> WNI <input type="checkbox"/> WNA <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Alamat sesuai KTP	: .....
	..... Kode Pos : .....
	Telepon Rumah : ..... Telepon Seluler : .....
Penghasilan perbulan	: <input type="checkbox"/> di bawah Rp.5jt <input type="checkbox"/> >Rp. 5jt s.d Rp.15jt <input type="checkbox"/> >Rp. 15jt s.d Rp.25jt <input type="checkbox"/> di atas Rp.25jt
PERNYATAAN NASABAH	
Bersama ini saya/kami menyatakan bahwa:	
1. Semua data isian diatas adalah benar.	
2. Menyetujui Serta tunduk pada ketentuan dan syarat umum yang berlaku pada pembukaan rekening di PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah .	
3. Dana yang saya setor dan pergunakan tidak berasal dari/untuk tujuan <i>money laundry</i> atau pencucian uang.	
4. Saya memberikan Kuasa kepada PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah untuk mendebet rekening sebagaimana tersebut dibawah ini, sebesar sesuai setoran yang telah saya tentukan, selama periode yang saya tentukan, pada tanggal yang saya tentukan dan selanjutnya dikreditkan ke Tabungan Pendidikan Salam iB untuk setoran bulanan.**)	
Pada tanggal	: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> setiap bulan, sampai dengan bulan <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> tahun <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Nomor Rekening	: .....
Nama	: .....
Tanda tangan Petugas Penerima: .....	Tanda Tangan Pemohon/Pengampu: .....
**) coret jika yang dipilih sistem setoran dan penarikan sewaktu-waktu	
DIISI OLEH BANK	
Dengan melakukan analisis dari data dan wawancara mengenai : identitas nasabah, lokasi usaha, profil nasabah, jumlah transaksi, kegiatan usaha, informasi lain adalah:	
<input type="checkbox"/> <i>Low Risk</i> <input type="checkbox"/> <i>Medium Risk</i> <input type="checkbox"/> <i>High Risk</i>	
Dengan ini PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah menyetujui/menolak **) permohonan pembukaan rekening nasabah tersebut di atas berupa rekening : Tabungan Pendidikan Salam iB, dengan Rekening Nomor : .....	
Tanda tangan Pejabat : .....	
**) coret yang tidak perlu	

Sumber: Observasi Lapangan, 2021

**KETENTUAN DAN PERSYARATAN  
TABUNGAN PENDIDIKAN SALAM IB**

1. Tabungan Pendidikan Salam IB PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah diperuntukan bagi penabung Perorangan, diutamakan pelajar.
2. Penyetoran dan penarikan Tabungan pendidikan Salam IB dapat dilakukan selama jam buka kas pada semua kantor pelayanan PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah dan kantor layanan Syariah PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta.
3. Setoran awal atau pertama ditetapkan minimum sebesar Rp.25.000,00(dua puluh lima ribu rupiah);
4. Setoran selanjutnya dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan Bank dengan Nasabah sebagai berikut:
  - a. Sewaktu-waktu, minimum setoran sebesar Rp. 10.000,00(sepuluh ribu rupiah),
  - b. Bulanan, dengan sistem didebet langsung dari rekening giro atau tabungan.
5. Penarikan Tabungan Pendidikan Salam IB dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan Bank dengan Nasabah sebagai Berikut:
  - a. Sewaktu-waktu
  - b. Berjangka
6. Setiap penarikan tabungan melalui teller harus disertai bukti diri yang sah dan buku tabungan;
7. Penarikan tunai di loket teller dapat dikuasakan dengan dilengkapi Surat Kuasa yang sah dari penabung dan disertai dengan foto copy identitas yang masih berlaku dari pemilik rekening dan penarik.
8. Apabila terdapat perbedaan tanda tangan pada buku tabungan dengan slip penarikan, Bank berhak menahan buku tabungan untuk dilakukan pemeriksaan seperlunya sampai dapat dipastikan kebenaran penarikan yang dilakukan;
9. Penarikan yang dilakukan oleh bukan penabung (dikuasakan) harus disertai Surat Kuasa yang menerangkan pemberi kuasa maupun penerima kuasa beserta fotokopinya.
10. Bagi pemberi kuasa yang menggunakan cap jempol (ibu jari), menggunakan surat kuasa tersendiri, harus diketahui pejabat Rukun Tetangga (RT) maupun pejabat Rukun Warga (RW) atau Kepala Dusun (Kadus) Penarikan dengan surat kuasa hanya bisa dilakukan pada kantor tempat pembukaan rekening.
11. Penarikan hanya dilayani apabila tanda tangan pada slip penarikan sesuai / cocok dengan specimen.
12. Bank berhak meminta kepada nasabah buku tabungan dan nasabah wajib untuk menunjukkan identitas dalam setiap transaksi penarikan dan penyetoran.
13. Apabila terdapat perbedaan saldo tabungan antara buku tabungan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan Bank, maka yang dipergunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan Bank kecuali dapat dibuktikan sebaliknya.
14. PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah dibebaskan dari segala tuntutan dan kerugian yang timbul karena kehilangan/ pemalsuan dan atau penyalahgunaan buku tabungan kecuali dapat dibuktikan sebaliknya.
15. Dalam hal Buku Tabungan hilang penabung wajib melaporkan secara lisan terlebih dahulu di kantor penerbit buku tabungan untuk segera dilakukan blokir dan diikuti dengan laporan tertulis ke Bank dilengkapi dengan surat keterangan dari yang berwajib.
16. Jika penabung meninggal dunia, maka saldo tabungan akan dibayarkan kepada ahli warisnya yang sah menurut hukum.
17. Tabungan Pendidikan Salam IB, bagi hasil dihitung setiap akhir bulan dan akan ditambahkan / dikreditkan ke rekening penabung pada akhir bulan yang sama.
18. Transaksi yang belum dicetak pada buku tabungan akan muncul pada buku tabungan dan posisi saldo akan terkoreksi pada saat penabung melakukan transaksi.
19. Saldo Minimal tabungan diatur sesuai ketentuan yang berlaku.
20. Bank Berhak / dapat melakukan koreksi apabila terjadi kekeliruan pembukuan tanpa persetujuan nasabah.

Dengan ini kami menyetujui dan tunduk pada ketentuan dan persyaratan umum Tabungan Pendidikan Salam IB yang berlaku pada saat ini berikut perubahan-perubahannya dan Bank telah menjelaskan karakteristik Tabungan Pendidikan Salam IB secara utuh dan kami telah mengerti dan memahami penjelasan mengenai karakteristik Produk Bank dimaksud.

TANDA TANGAN  
NAMA PEMOHON/PENGAMPU

Sumber: Observasi Lapangan, 2021