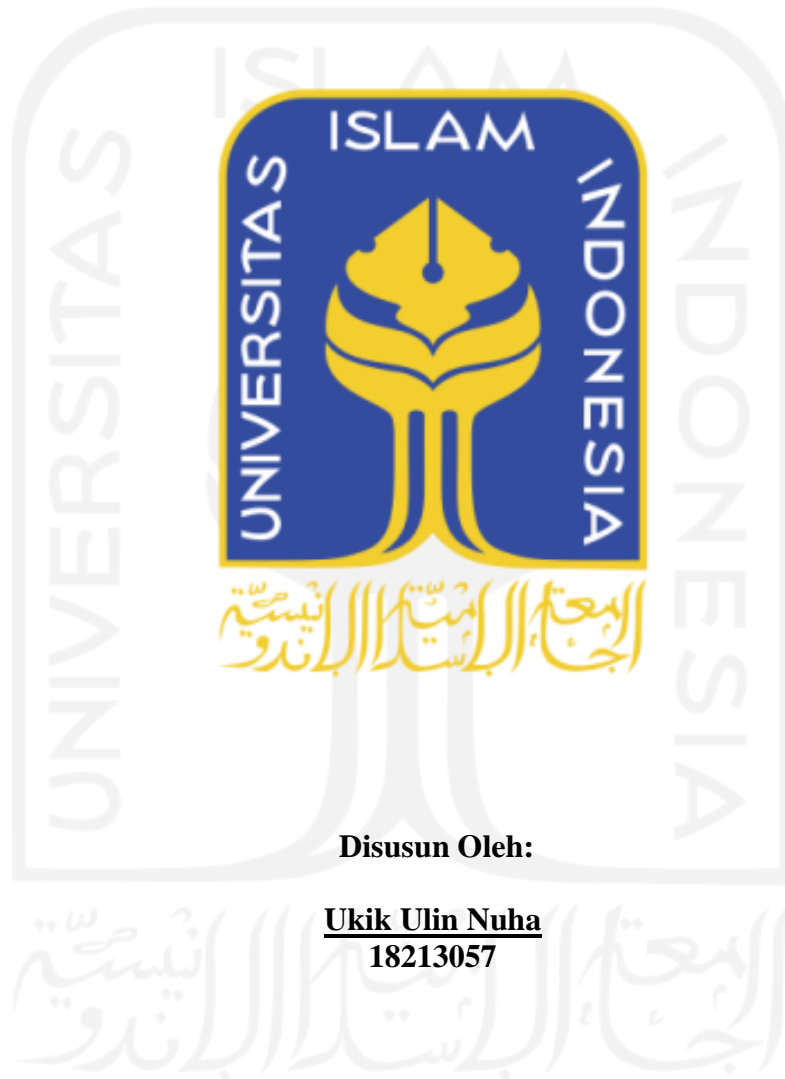


**IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI DALAM
PEMASARAN PRODUK DAN LAYANAN BANK BPD DIY
SYARIAH KCP UII**



Disusun Oleh:

Ukik Ulin Nuha
18213057

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2021**

**IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI DALAM
PEMASARAN PRODUK DAN LAYANAN BANK BPD DIY
SYARIAH KCP UII**

Laporan Magang

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

Disusun Oleh:

**Ukik Ulin Nuha
18213057**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI DALAM
PEMASARAN PRODUK DAN LAYANAN BANK BPD DIY
SYARIAH KCP UH



Disusun Oleh:

Nama: Ukik Ulin Nuha
No.Mahasiswa: 18213057
Jurusan: Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 6 Juli 2021

Dosen Pembimbing



Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu S.E, M.M

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunianya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar. Terlebih lagi penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir (TA) yang berjudul “IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI DALAM PEMASARAN PRODUK DAN LAYANAN BANK BPD DIY SYARIAH KCP UII” yang merupakan sebuah penelitian lapangan.

Tugas akhir ini dapat terwujud atas bantuan, dukungan serta kerja sama dari berbagai pihak. Dari penulis diucapkan terima kasih setinggi-tingginya kepada:

1. Allah SWT. Yang telah memberikan kelancaran serta kemudahan dalam penyusunan Tugas Akhir (TA).
2. Kedua orang tua penulis Anif Zubaidah dan Samsudin serta adik penulis Yusuf Darul Khoiri yang sangat besar sumbangsuhnya dalam mensupport serta memfasilitasi untuk menunjang keberhasilan penulisan TA.
3. Ibu Dra. Diana Wijayanti S.e, M.Si, selaku ketua jurusan prodi D3 Perbankan dan Keuangan.
4. Bapak Dityawarman El Aiyubbi S.E, M.E.K. Selaku dosen pembimbing akademik.
5. Ibu Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu S.E, M.M, selaku dosen pembimbing TA yang memberikan pengarahan selama proses pembuatan TA.

6. Bapak Ikhsan Muhammad selaku pimpinan cabang Bank BPD DIY Syariah UII serta Mas Dimas, Mbak Ayu, Mbak Ami selaku karyawan Bank BPD DIY Syariah.
7. Semua teman-teman jurusan D3 Perbankan dan Keuangan khususnya untuk sahabat penulis Yola, Novi, Mela, Gembul yang telah memberikan motivasi untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Kritik dan saran dari berbagai pihak sangat penting bagi penulis dalam menyelesaikan dan menyempurnakan penelitian ini. Akhir kata harapan bagi penulis yaitu semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi kita semua.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan Tugas Akhir (TA) 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 sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.”

Jogjakarta, 6 juli 2021



10000
METERAN
TEMPER
89479AJX369182116
Ukik Um Nuha

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Target Magang	3
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	4
1.6 Jadwal Magang.....	4
1.7 Metode Penulisan	4
1.8 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II.....	7
LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Bank.....	7
2.1.1 Pengertian Bank.....	7
2.1.2 Fungsi Bank	7
2.2 Teknologi Informasi	8
2.2.1 Pengertian Teknologi Informasi	9
2.2.2 Fungsi Teknologi Informasi.....	9
2.2.3 Manfaat Teknologi Informasi Dalam Dunia Perbankan.....	11
2.2.4 Tujuan Teknologi Informasi	12
2.3 Pemasaran.....	13
2.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	13
2.3.2 Contoh Strategi Pemasaran	14
2.3.3 Tujuan Strategi Pemasaran	16

2.3.4 Fungsi Pemasaran	16
BAB III	18
ANALISIS DESKRIPTIF	18
3.1 Data Umum	18
3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah	18
3.1.2 Visi dan misi bank BPD DIY Syariah:	19
3.1.3 Produk Bank BPD DIY Syariah	19
3.2 Data Khusus	30
3.2.1 Produk Bank BPD DIY Syariah KCP UII Berbasis Teknologi.....	30
3.2.2 Upaya Penerapan Teknologi Informasi Dalam Produk dan Layanan Bank BPD DIY Syariah.....	35
BAB IV	38
KESIMPULAN	38
4.1 Kesimpulan.....	38
4.2 Kritik dan Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA	40

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang	4
-------------------------------	---



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi informasi merupakan wadah besar yang mencakup seluruh perangkat teknis untuk memproses dan menyampaikan informasi. Teknologi informasi mencakup beberapa hal yang berkaitan dengan proses, penggunaan sebagai alat bantu, serta pengolahan informasi. Hal tersebut juga berkaitan dengan teknologi komunikasi yang berfungsi untuk memproses dan mentransfer data dari perangkat satu ke perangkat yang lainnya. Oleh karena itu secara garis besar teknologi informasi merupakan segala kegiatan yang terkait dengan pemrosesan, manipulasi, pengelolaan, pemindahan informasi antar media. Perkembangan teknologi terus berkembang pesat hingga awal abad 21 (Mutiarra, 2020).

Pemasaran pada awal abad 21 sedikit demi sedikit mengalami perubahan, hal tersebut didukung dengan adanya pengembangan pada sektor teknologi. Komunikasi dalam pemasaran juga mengalami perubahan, dimulai dari komunikasi pemasaran secara *person to person* (orang ke orang) hingga terjadinya *word of mouth* yang saat ini diarahkan pada *computer mediated communication*, yaitu komunikasi berbasis teknologi yang memudahkan bagi penggunanya untuk mengekspresikan diri dan berkolaborasi dengan pengguna lain (Prihadi & Susilawati, 2018).

Tingginya mobilitas penggunaan internet oleh seseorang yang sedang berpergian memunculkan jaringan internet tanpa kabel (*wireless*). Ada beberapa

manfaat dari internet yaitu untuk mencari informasi, berbelanja online, berkirim surat elektronik (e-mail), untuk belajar (*e-learning*), serta untuk keperluan bisnis seperti *internet banking*. Layanan dari *e-banking* yaitu layanan dari perbankan yang memberikan jasa layanan seperti mobile banking, phone banking, SMS banking, serta internet banking.

Industri Perbankan Syariah memiliki peran yang strategis dalam membangun ekonomi rakyat dan berkontribusi pada aktiviras ekonomi produktif. Akan tetapi pada era *financial digital* dan tingginya persaingan industri jasa keuangan saat ini, perbankan syariah menghadapi berbagai tantangan terutama berkaitan dengan teknologi informasi serta keterbatasan modal. Untuk itu perbankan syariah harus menyediakan inovasi produk berbasis teknologi informasi untuk menyediakan beragam pilihan dan memperluas jangkauan pada masyarakat (Apriyanti, 2018).

Salah satu bank yang cukup besar dan dikenal di Yogyakarta yaitu Bank BPD DIY Syariah dimana Bank tersebut sudah memiliki banyak cabang diseluruh penjuru Yogyakarta. Namun masih banyak masyarakat Yogyakarta yang belum mengenal produk-produk dan jasa yang diberikan oleh Bank BPD DIY Syariah. Untuk itu peran teknologi informasi sangat penting bagi bank untuk memperkenalkan produk layanan perbankan kepada masyarakat luas agar semakin dikenal dan tetap eksis pada zaman sekarang ini. Sejalan dengan latar belakang tersebut, maka Tugas Akhir ini mengambil judul **“IMPLEMENTASI TEKNOLOGI INFORMASI DALAM PEMASARAN PRODUK DAN LAYANAN BANK BPD DIY SYARIAH”** untuk dikaji lebih dalam.

1.2 Tujuan Magang

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan magang pada Bank BPD DIY Syariah adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui produk dan layanan pada Bank BPD DIY berbasis teknologi informasi.
2. Untuk mengetahui upaya Bank BPD DIY Syariah dalam meningkatkan sistem teknologi informasi pada produk dan layanannya

1.3 Target Magang

Ada beberapa target yang harus dicapai dalam kegiatan magang pada Bank BPD DIY Syariah yaitu:

1. Dapat menjelaskan produk dan layanan pada Bank BPD DIY berbasis teknologi informasi.
2. Dapat menjelaskan upaya Bank BPD DIY Syariah dalam meningkatkan sistem teknologi informasi pada produk dan layanannya

1.4 Bidang Magang

Bidang magang adalah di bagian *marketing* yang memiliki tugas mempromosikan dan memberikan pengenalan produk dan jasa yang dimiliki Bank BPD DIY Syariah KCP UII kepada calon nasabah.

1.5 Lokasi Magang

Adapun lokasi kegiatan magang pada Bank BPD DIY Syariah UII yaitu beralamat di Jl. Kaliurang km 14,5 (Boulevard UII, Lodadi, Umbulmartani, Ngemplak, Sleman, Yogyakarta)

1.6 Jadwal Magang

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Keterangan	Waktu pelaksanaan																				
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Pelaksanaan Magang																					
2	Bimbingan Tugas Akhir																					
3	Penyusunan Tugas Akhir																					
4	Ujian Tugas Akhir																					
5	Ujian Kompetensi																					

1.7 Metode Penulisan

1. Metode penulisan dengan pendekatan deskriptif

Merupakan suatu metode yang berfungsi untuk menjelaskan serta memberikan gambaran mengenai peristiwa atau objek yang sedang diteliti dalam bentuk data dan sampel kemudian dianalisis untuk digunakan sebagai dasar dalam melakukan riset yang berlaku untuk umum (Sugiono, 2014).

2. Metode pengumpulan data

Metode yang dilakukan adalah dengan melakukan observasi lapangan dan wawancara, berikut penjelasannya:

a) Observasi lapangan

Observasi merupakan suatu kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek yang ada pada lapangan (Zakky, 2020). Dalam penulisan tugas akhir, penulis melakukan pengamatan langsung dalam kegiatan operasional bank dan juga terhadap teknologi yang diterapkan pada produk dan layanan Bank BPD DIY Syariah.

b) Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan antara peneliti dengan responden yang dilakukan secara langsung face to face dengan tujuan tertentu hal tersebut bertujuan untuk mendapatkan informasi serta data yang diinginkan (Maxmanroe, 2020). Dalam penyusunan tugas akhir ini, wawancara dilakukan secara langsung dengan pegawai Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

1.8 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang saya gunakan terdiri dari beberapa bab yang berisikan tentang:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan, serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

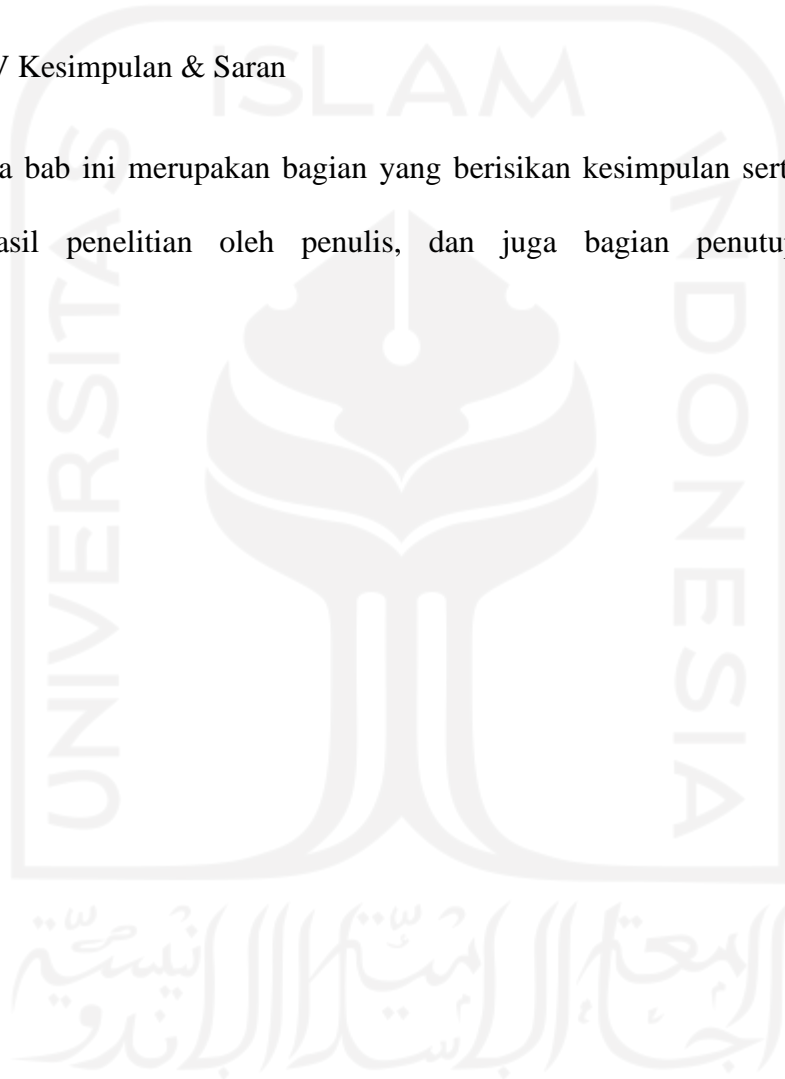
Pada bab ini menjelaskan mengenai dasar-dasar teori tentang pengertian bank, fungsi bank, teknologi informasi, fungsi pemasaran, fungsi pembiayaan dan simpanan, serta produk-produk pembiayaan dan juga produk simpanan terkait dengan teknologi.

BAB III Gambaran Umum & Pembahasan

Pada bab ini berisikan gambaran umum serta data-data tentang Bank BPD DIY Syariah dan juga produk-produk bank yang menggunakan teknologi informasi dari hasil analisa sebuah penelitian.

BAB IV Kesimpulan & Saran

Pada bab ini merupakan bagian yang berisikan kesimpulan serta saran-saran dari hasil penelitian oleh penulis, dan juga bagian penutup penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Bank adalah sebuah lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana. Penghimpunan dana secara langsung dapat berupa simpanan dana dari masyarakat yang berupa tabungan, deposito, giro dan secara tidak langsung berupa pinjaman. Penyaluran dana dilakukan dengan tujuan untuk digunakan sebagai modal kerja, investasi, maupun deposito untuk jangka panjang dan jangka menengah (Hasbullah & Amir, 2016)

Banyaknya jasa yang diberikan bank sangat beragam, itu tergantung dari kemampuan masing-masing bank. Semakin baik dan lancar usaha bank, maka semakin banyak pula jasa-jasa yang ditawarkan oleh bank. Kemampuan tersebut dapat diukur dari segi permodalan, manajemen aset, likuiditas, rentabilitas yang dimiliki bank dalam menghadapi resiko pasar yang terjadi pada masing-masing bank (Apriyanti, 2019).

2.1.2 Fungsi Bank

Menurut Hasbullah & Amir (2016), “fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai financial intermediary”. Dalam kegiatan operasionalnya, bank memiliki fungsi-fungsi yang melekat pada bank tersebut. Menurut UU No.10 Tahun 1998 fungsi bank dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Fungsi menghimpun dana, merupakan dana dari masyarakat yang disimpan di bank sebagai sumber dana selain dari bank.
- 2) Fungsi pemberian kredit, uang yang disimpan di bank langsung disalurkan lagi kepada masyarakat yang membutuhkan dana.
- 3) Fungsi penerbitan surat obligasi/surat utang.
- 4) Fungsi pembayaran, baik kepentingan sendiri maupun kepentingan nasabah.
- 5) Fungsi pemindahan uang (transfer) antar bank maupun sesama bank.
- 6) Fungsi penanaman dana dan investasi, biasanya nasabah akan mendapatkan bunga atau bagi hasil oleh bank.
- 7) Fungsi untuk menyediakan tempat menyimpan barang atau surat berharga.
- 8) Fungsi untuk melakukan kegiatan anjak piutang, usaha kartu kredit dan kegiatan wali amanat.

2.2 Teknologi Informasi

Teknologi informasi merupakan salah satu hal yang sangat erat kaitannya dengan perkembangan teknologi, tanpa adanya perkembangan teknologi maka peradaban manusia tidak akan semaju ini. Pengertian teknologi informasi secara umum yaitu suatu alat atau apapun itu yang dapat membantu manusia dalam membuat, mengubah, menyimpan serta menyebarkan suatu informasi. Teknologi memiliki fungsi sebagai alat untuk memperoleh, menyusun, memproses, menyimpan, serta mengubah suatu data dengan berbagai cara untuk mendapatkan informasi yang berkualitas serta bermanfaat bagi manusia (Maulidi, 2018). Selain itu juga, teknologi informasi juga berfungsi untuk memecahkan

suatu masalah, membuka kreativitas dan juga meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam aktivitas manusia.

2.2.1 Pengertian Teknologi Informasi

Secara keseluruhan pengertian teknologi informasi merupakan sebuah studi perancangan, pengolahan, pengembangan serta dukungan manajemen sistem informasi berbasis komputer yang terpusat pada aplikasi perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Teknologi informasi memanfaatkan perangkat lunak komputer untuk mengubah, memproses, menyimpan, mentransmisikan, serta melindungi informasi secara aman (Putri, 2018).

Teknologi informasi tidak hanya sebagai alat komunikasi via elektronik saja saja, melainkan sebagai perangkat penting yang harus digunakan dalam bisnis sebagai sarana koordinasi, pengarsipan dokumen-dokumen penting, serta dapat digunakan sebagai sarana memasarkan produk dalam sebuah perusahaan. Implementasi teknologi informasi juga berfungsi untuk pengelolaan informasi yang pada saat ini menjadi salah satu bagian penting dalam perusahaan karena meningkatnya kompleksitas dan manajemen sebuah perusahaan, pengaruh ekonomi global, perlunya waktu tanggap yang lebih cepat serta tekanan akibat dari persaingan bisnis.

2.2.2 Fungsi Teknologi Informasi

Menurut Putri (2018), ada beberapa fungsi teknologi informasi yaitu Menangkap (Capture), Mengolah (Processing), Menyimpan (Storage), Transmisi (Transmission).

1) Menangkap (Capture)

Menangkap merupakan menerima atau menginput suatu data selain itu juga *Capturing* juga sudah tidak asing lagi ketika digunakan untuk menyimpan informasi tertentu. Contoh dari inputan data tersebut bisa saja dari keyboard, scanner, mic, kamera dan lain sebagainya.

2) Pengolah (Processing)

Pengolah atau processing adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh sistem komputer untuk mengolah inputan data menjadi informasi. Pengolahan tersebut dilakukan dengan perubahan data (konversi), analisis, serta perhitungan (kalkulasi) segala bentuk informasi, sehingga perusahaan akan lebih mudah mengelola file atau data perusahaan.

3) Fungsi Teknologi Informasi sebagai Penyimpan (storage)

Penyimpanan berfungsi untuk merekam data atau informasi sebuah perusahaan dalam sebuah media yang dapat digunakan untuk keperluan lainnya. Seperti misalnya saja disimpan kedalam server, harddisk, maupun komputasi awan dan lain sebagainya.

4) Fungsi Teknologi Informasi sebagai Transmisi (Transmission)

Salah satu fungsi teknologi informasi yaitu untuk mentransmisikan data informasi dari lokasi yang berbeda menggunakan jaringan komputer. Seperti misalnya kita mengirimkan data penjualan perusahaan ke

perusahaan lain sehingga kita tidak perlu datang langsung ke tempat perusahaan tersebut.

2.2.3 Manfaat Teknologi Informasi Dalam Dunia Perbankan

Dalam kehidupan sehari-hari, teknologi informasi sangat penting untuk membantu aktivitas manusia. Biasanya bermanfaat untuk meningkatkan produktivitas serta efisiensi kerja sehingga dalam bekerja tidak perlu membuang waktu yang cukup banyak.

Dalam penggunaan teknologi informasi, ada beberapa manfaat guna menunjang kegiatan bisnis perbankan agar lebih baik dan optimal (Anis & Tangkuman, 2018) diantaranya:

- Mempermudah melakukan kontrol perusahaan

Penggunaan teknologi informasi pada sektor perbankan akan membuat sistem yang ada menjadi lebih terkoordinir dan terintegrasi secara sistematis. Hal ini bertujuan untuk mempermudah perusahaan dalam memantau perkembangan bisnisnya secara *realtime* dan *up to date*.

Perusahaan juga dapat terhubung dengan kantor pusat maupun kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia.

- Membantu dalam mengambil keputusan

Penggunaan teknologi informasi yang baik dan optimal akan mempermudah *top management* dalam hal mengambil keputusan. hal ini dikarenakan ketersediaan informasi tersedia secara lengkap dan

terkoordinir yang tentunya berpengaruh pada pengambilan keputusan perusahaan.

- Meningkatkan produktifitas perusahaan

Dengan adanya teknologi informasi dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan produktifitas. Pihak perusahaan dengan mudah melakukan kegiatan produksi dengan diberikan kemudahan terhadap sistem informasi yang tersedia.

2.2.4 Tujuan Teknologi Informasi

Tujuan dari diciptakannya Teknologi informasi adalah untuk memecahkan masalah yang dihadapi manusia serta dapat meningkatkan eektivitas dan efisiensi kerja. Oleh karena itu Teknologi informasi diciptakan karena teknologi sangat membantu manusia dalam segala hal termasuk dalam hal bisnis maupun pekerjaan. Sehingga, Dengan adanya teknologi informasi membuat pekerjaan manusia menjadi lebih mudah dan efisien. Ada beberapa sistem perbankan yang menggunakan sistem teknologi informasi (Anis & Tangkuman, 2018) diantaranya:

- Core Banking System (CBS)
- Electronic Banking (E-BANKING)
- Enterprise Data Model (EDM)
- Availability Jaringan Komunikasi
- Business Continuity Plan dan Disaster Recovery Plan
- Security System

Banyak dampak positif dari diciptakannya teknologi informasi, akan tetapi ada juga sisi negatifnya. Dampak negatifnya yaitu manusia khususnya generasi muda yang menjadi kecanduan atau ketergantungan dengan adanya teknologi ini. Oleh karena itu dengan hadirnya teknologi, kita dituntut untuk bisa menyikapinya dengan baik, hal ini dilakukan semata-mata untuk menghindari hal negatif tersebut.

2.3 Pemasaran

Dalam sebuah perusahaan perbankan atau yang lainnya ada salah satu hal yang harus dilaksanakan agar tercapainya tujuan dari sebuah bisnis. Menurut Tamamudin (2016) pemasaran adalah suatu kegiatan yang dijalankan pada aktivitas bisnis yang berbentuk kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapapun yang melakukannya akan terus bertumbuh serta dapat menikmati manfaatnya. Tanpa adanya strategi pemasaran yang baik, perusahaan akan sulit untuk mengembangkan bisnisnya terlebih lagi banyaknya pesaing juga dapat menimbulkan resiko kegagalan bagi perusahaan. Maka dari itu diperlukan adanya strategi pemasaran agar tercapainya kesuksesan didalam sebuah perusahaan.

2.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam sebuah perusahaan untuk mencapai keberhasilan dalam menjual produk. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan sebuah eksistensi perusahaan serta untuk mengembangkan bisnisnya untuk memperoleh keuntungan. Apalagi pada saat ini berlaku pasar perekonomian bebas sehingga siapa saja boleh menawarkan produk yang mereka buat untuk memuaskan pelanggan. Untuk itu perusahaan akan

membuat produk yang berkualitas serta bernilai tinggi agar dapat menarik konsumen. Strategi pemasaran merupakan sebuah pendekatan pokok yang dilakukan perusahaan dalam rangka mencapai sasaran dan juga tercapainya kesuksesan perusahaan yang didalamnya tercantum keputusan-keputusan mengenai target pasar, penempatan produk, bauran pemasaran, serta tingkat biaya pemasaran yang diperlukan (Triyanto, 2015).

Strategi pemasaran merupakan pendekatan pokok yang digunakan oleh sebuah perusahaan dalam mencapai tujuan yang di dalamnya tercantum keputusan-keputusan mengenai target pasar, penempatan produk, bauran pemasaran, serta tingkat biaya pemasaran yang diperlukan (Triyanto, 2015). Strategi pemasaran akan bekerja secara optimal bila dilakukan dengan perencanaan yang baik dan terstruktur dari sisi internal maupun eksternal perusahaan. Sebelum melakukan promosi produk kepada konsumen, perusahaan harus mempunyai target dan segmen konsumen yang jelas. Karena sebagian besar perusahaan gagal dalam menjalankan usahanya yang disebabkan oleh tidak jelasnya pasar yang dituju dan bagaimana potensinya.

2.3.2 Contoh Strategi Pemasaran

Adapun beberapa contoh strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh sebuah perusahaan (perbankan syariah) (Rahmawati, 2016) diantaranya:

1) Melakukan penawaran berbagai produk perbankan

Strategi ini sering digunakan oleh banyak perusahaan untuk menjual produknya agar konsumen tertarik untuk membelinya. Strategi ini dapat digunakan oleh bank syariah maupun konvensional. Ada beberapa contoh

produk perbankan syariah seperti misalnya kredit perumahan rakyat dengan sistem bagi hasil, tabungan dengan berbagai nama dan jenis, kredit pembiayaan, dan lain sebagainya.

2) Memberikan jaminan keamanan

Dalam hal ini perusahaan perbankan harus dapat meyakinkan nasabah bahwa produk atau jasa yang digunakan aman dan sesuai dengan peraturan perbankan dan terbebas dari bunga atau riba bagi perbankan syariah.

3) Menggunakan fitur dan teknologi terbaru

Perusahaan perbankan juga harus menerapkan berbagai macam teknologi terbaru untuk menunjang kegiatan operasional dan juga produk yang dijual. Teknologi tersebut merupakan berbasis internet sehingga dapat diakses oleh orang banyak sehingga dalam melakukan promosi *marketing* tidak harus terjun langsung kepada calon nasabah baru. Teknologi tersebut juga bisa diaplikasikan pada produk perbankan misalnya saja layanan *e-banking*.

4) Memiliki ciri khas (*heritage*) pada perusahaan

Di dalam sebuah perusahaan biasanya akan membuat perusahaan tersebut menarik dan berbeda dengan perusahaan lain. Salah satunya adalah memiliki ciri khas agar mudah dikenal oleh nasabah maupun konsumen. Seperti halnya pada bank syariah dimana perusahaan tersebut memberikan nuansa Islami didalam segala aktifitas yang dilakukan. Seperti misalnya karyawan diwajibkan memakai jilbab untuk menutupi kepala dan rambut.

2.3.3 Tujuan Strategi Pemasaran

Ada beberapa tujuan yang akan didapat oleh perusahaan ketika menerapkan strategi pemasaran (Antu et al., 2020) yaitu:

- 1) Dapat mengukur pencapaian perusahaan dalam memasarkan produk/jasa sesuai standar pencapaian yang ditetapkan perusahaan. Tanpa adanya pembukuan yang jelas, perusahaan tidak tahu apakah penjualannya naik atau turun.
- 2) Meningkatkan kerja sama antar tim didalam perusahaan
- 3) Meningkatkan kemampuan adaptasi perusahaan jika sewaktu-waktu ada perubahan strategi pemasaran. Karena permintaan dapat berubah diperlukan strategi marketing yang tepat dan terintegrasi.
- 4) Memberikan dasar yang logis dalam mengambil sebuah keputusan. Ketika ada data penjualan maka perusahaan mengetahui langkah apa saja yang harus dilakukan.

2.3.4 Fungsi Pemasaran

Fungsi dari pemasaran itu adalah untuk pengantisipasi, penciptaan serta pemenuhan konsumen akan kebutuhan dan keinginan pada produk dan jasa (Lena, 2017). Fungsi pemasaran bagi perusahaan antara lain:

- 1) Meningkatkan nilai jual dan kuantitas produk yang dijual

Dengan adanya strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan, maka produk akan lebih dikenal oleh masyarakat dan mereka pastinya merasa tertarik untuk menggunakannya sehingga produk tersebut akan banyak

digunakan oleh masyarakat luas. Dan akhirnya terjadilah peningkatan nasabah yang dimiliki oleh perusahaan perbankan.

- 2) Memberikan gambaran serta arah dan tujuan perusahaan

Strategi pemasaran memiliki fungsi sebagai media untuk menganalisa pasar serta sebagai indikator keberhasilan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengambil tindakan yang tepat agar dapat berkembang serta mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan.

- 3) Mempermudah *marketing* dalam memasarkan produknya

Penerapan strategi pemasaran pada sebuah perusahaan perbankan akan mempermudah marketing dalam menawarkan produknya. Dengan adanya strategi pemasaran, marketing menjadi tahu produk apa yang cocok ditawarkan kepada calon nasabah. Seperti misalnya marketing ingin mengunjungi calon nasabah yang berada di pasar (pedagang pasar) maka produk yang cocok yaitu produk pembiayaan modal usaha.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah

Bank BPD DIY merupakan sebuah bank daerah yang didirikan pada tanggal 15 desember 1961 berdasarkan akta notaris Nomor 11, Notaris R.M. Soerjanto Partaningrat. Landasan hukum pendirian bank BPD DIY tercantum pada Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, junctis Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000. Tujuan dari didirikannya bank tersebut yaitu untuk mendorong pendapatan dan perekonomian tingkat daerah dan meningkatkan taraf hidup masyarakat sehingga pertumbuhan pembangunan daerah dapat tercapai, (BPD, 2021).

Bank BPD DIY merupakan 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, (BPD, 2021).

3.1.2 Visi dan misi bank BPD DIY Syariah:

1. Visi

- Menjadikan bank yang terpercaya, istimewa dan sebagai pilihan masyarakat daerah.

2. Misi

- Menyediakan solusi kebutuhan keuangan bagi masyarakat.
- Menjalankan prinsip kehati-hatian dan menerapkan bisnis beretika dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan.
- Mencapai SDM yang unggul, berkualitas dan profesional.
- Meberikan keunggulan kompetitif dengan layanan prima dan produk yang inovatif.
- Menjalankan fungsi sebagai agen pembangunan untuk mengembangkan sektor UMKM serta mendorong pembangunan daerah.

3.1.3 Produk Bank BPD DIY Syariah

1. Simpanan

Simpanan merupakan dana yang dititipkan dari Masyarakat kepada Bank sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak dalam bentuk giro, tabungan, deposito. Dana simpanan juga dapat berasal dari bank itu sendiri maupun dari lembaga lainnya.

A. Fungsi dan Manfaat simpanan tabungan

Ada beberapa manfaat yang didapat nasabah ketika memiliki dana simpanan antara lain:

1) Memiliki kondisi keuangan yang lebih sehat

Manfaat yang anda dapat ketika memiliki tabungan adalah anda dapat menerapkan manajemen keuangan dengan baik. Ini merupakan manfaat yang pasti karena disaat kondisi keuangan cukup baik, maka tabungan bisa digunakan untuk menyimpan dana cadangan dan bisa digunakan untuk keperluan lain.

2) Menabung memiliki jaminan keamanan yang baik

Dengan menabung di Bank BPD DIY Syariah maka nasabah akan mendapat jaminan keamanan yang baik karena sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). LPS akan menjamin simpanan dana nasabah hingga 2 milyar.

3) Dapat digunakan disaat kondisi darurat

Banyak produk-produk simpanan bank yang difokuskan sebagai keperluan darurat. Dimana fasilitas tersebut dapat digunakan untuk berjaga-jaga bagi nasabah ketika membutuhkan dana darurat.

4) Mendapatkan keuntungan bagi hasil setiap bulannya

Ketika nasabah menabung dibank maka tidak hanya terjamin keamanan dananya, melainkan akan mendapat dana bagi hasil dari bank jika sudah mencapai kurun waktu tertentu. Memang bagi hasil tabungan tidak sebesar deposito tetapi akan lebih menguntungkan dari pada menabung secara konvensional dirumah.

B. Macam-macam simpanan

1) Simpanan Giro

Simpanan giro merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Uang tersebut dapat ditarik setiap saat dalam satu hari dengan syarat dana yang tersedia direkening masih mencukupi serta juga harus memenuhi persyaratan lain yang ditetapkan oleh bank yang bersangkutan.

Ada beberapa jenis sarana penarikan untuk menarik dana yang ada di dalam rekening giro antara lain:

- Cek

Cek merupakan surat perintah tanpa syarat dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening untuk mengirimkan uang kepada pihak yang disebutkan dalam cek atau kepada pemegang cek.

- Bilyet Giro (BG)

Bilyet giro merupakan surat perintah nasabah kepada bank untuk melakukan pemindahbukuan sejumlah uang kepada orang yang disebutkan namanya pada bank yang sama atau bank yang lainnya.

Perbedaan cek dengan BG yaitu terletak pada transaksinya saja, kalau cek uang yang dikirim bisa dicairkan secara tunai, sedangkan BG hanya bisa dilakukan dengan cara pemindahbukuan saja.

- Alat pembayaran lainnya

Adalah surat perintah kepada bank yang dibuat secara tertulis pada kertas yang ditandatangani oleh pemegang rekening atau surat kuasa

untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak lain pada bank yang sama atau bank yang lain.

2) Simpanan Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu

3) Simpanan Deposito

Simpanan deposito merupakan simpanan yang mengandung unsur jangka waktu (jatuh tempo) lebih panjang dan tidak dapat ditarik setiap saat. Menurut UU No.10 tahun 1998 “deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank”.

C. Produk Simpanan Bank BPD DIY Syariah

1) Tabungan Simpeda Wadiah (Simpanan Pembangunan Daerah)

Merupakan produk tabungan dari BPD DIY Syariah yang dapat digunakan oleh seluruh kalangan masyarakat. Tabungan ini menggunakan akad wadiah (titipan) dimana bonus/bagi hasil tidak diperjanjikan oleh bank. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan dan kartu ATM dengan setoran awal minimal Rp50.000.000. Keunggulan dari produk tersebut adalah bebas biaya pengelolaan rekening maupun ATM

2) Tabungan Sutera Mudharabah (Sarana Untuk Sejahtera)

Tabungan ini merupakan produk unggulan dari Bank BPD DIY Syariah dimana produk tersebut menggunakan akad mudharabah (bagi hasil) dengan nisbah sesuai kesepakatan diawal buka rekening. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan serta kartu ATM serta nasabah berhak mendapatkan undian berhadiah setiap tahunnya. Untuk membuka rekening tersebut cukup memberikan setoran awal minimal RP100.000.000 serta biaya pengelolaan yang cukup rendah yaitu sebesar Rp3.000/bulan.

3) Tabungan Sutera Emas

Tabungan ini hampir sama dengan tabungan sutera mudharabah, hanya saja tabungan ini lebih ditujukan untuk pegawai maupun karyawan untuk mempersiapkan paska purna tugas. Tabungan ini cukup menarik dibandingkan dengan tabungan lainnya karena setoran awal minimal hanya Rp25.000.000 dan dana bagi hasil dihitung dari saldo harian dan dana tersebut sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

4) Tunas Pelajar atau Salam Pendidikan (Tabungan Untuk Anak Sekolah)

Tabungan ini diperuntukkan bagi siswa untuk persiapan pendidikan yang lebih tinggi. Syarat pembukaan rekening tersebut cukup mudah yaitu dengan KTP orang tua/wali serta Kartu Keluarga (KK) dan dengan setoran awal RP25.000 dan untuk setoran selanjutnya yaitu minimal Rp10.000. Fasilitas yang diberikan yaitu buku tabungan, namun tidak diberikan ATM.

5) Tabungan Haji dan Umrah Shafa

Tabungan ini merupakan tabungan untuk mempersiapkan biaya pemberangkatan haji bagi nasabah yang mendaftar sebagai Calon Jamaah Haji. Syarat untuk mendaftar tabungan ini yaitu menyerahkan setoran awal sebesar Rp500.000.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp100.000.000. adapun usia minimal untuk mendaftar tabungan haji yaitu 12 tahun

6) Deposito Bank BPD DIY Syariah

Deposito Bank BPD DIY Syariah merupakan produk simpanan yang ditujukan bagi pemilik dana untuk menyimpan dananya di bank. Syarat untuk membuka deposito di Bank BPD DIY cukup mudah hanya dengan menyetorkan minimal Rp1.000.000 nasabah sudah memiliki rekening deposito dengan pilihan jangka waktu mulai 1,3,6,12 bulan dan tidak ada penalti bagi nasabah.

2. Pembiayaan

Menurut Puspita (2019), pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu oleh lembaga keuangan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Secara umum pembiayaan merupakan penyediaan/pemberian dana dari lembaga keuangan kepada nasabah yang membutuhkan dana untuk memenuhi

kebutuhannya dan harus dikembalikan pada jangka waktu yang telah ditentukan dan disunahkan untuk memberikan imbalan (bagi hasil).

A. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang sangat penting bagi perekonomian diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan usaha nasabah
- 2) Pembiayaan bisa meningkatkan nilai guna dari suatu barang
- 3) Membuat perekonomian stabil
- 4) Meningkatkan daya guna uang

B. Macam-Macam Pembiayaan

- 1) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan usaha untuk memenuhi keperluan produksi perusahaan dan untuk meningkatkan sektor usaha maupun perdagangan.

- 2) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang digunakan sehari-hari dan akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

- 3) Pembiayaan modal kerja

Merupakan pembiayaan yang berguna untuk memberikan tambahan modal didalam sebuah perusahaan yang nantinya dapat meningkatkan jumlah maupun kualitas produksi.

C. Produk Pembiayaan Bank BPD DIY Syariah

1) Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit usaha rakyat yaitu kredit yang ditujukan untuk memberdayakan usaha-usaha produktif seperti Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Yang nantinya kredit tersebut dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. Kredit ini dapat digunakan oleh perorangan maupun badan hukum dengan agunan berupa sertifikat tanah, BPKB kendaraan, dan kios/lapak usaha. Untuk plafon pembiayaan yang diberikan bank mulai Rp25.000.000 sd Rp500.000.000 dengan jangka waktu selama 36 bulan.

Adapun beberapa usaha yang dapat menggunakan kredit KUR seperti:

- Pertanian, yaitu seluruh usaha di sektor pertanian, termasuk tanaman pangan, tanaman hortikultura, perkebunan, dan peternakan.
- Perikanan, yaitu seluruh usaha di sektor perikanan, termasuk penangkapan dan pembudidayaan ikan.
- Industri Pengolahan, yaitu seluruh usaha di sektor industri pengolahan, termasuk industri kreatif di bidang periklanan, fesyen, film, animasi, video, dan alat mesin pendukung kegiatan ketahanan pangan.

- Perdagangan, yaitu seluruh usaha di sektor perdagangan, termasuk kuliner dan perdagangan eceran.
- Jasa-jasa, yaitu seluruh usaha sektor penyediaan akomodasi dan penyediaan makanan, sektor transportasi, pergudangan, dan komunikasi, sektor real estate, usaha persewaan, jasa perusahaan, sektor jasa pendidikan, sektor jasa kemasyarakatan, sosial budaya, hiburan, perorangan lainnya.

2) Kredit Mikro Ekonomi Produktif

Kredit mikro ekonomi produktif hampir sama dengan KUR hanya saja besarnya pembiayaan lebih kecil yaitu maksimal Rp100.000.000. kredit tersebut dapat digunakan untuk modal kerja maupun investasi dengan jaminan berupa barang bergerak/tidak bergerak. Untuk jangka waktu yang diberikan bank selama 24 bulan untuk pembiayaan modal kerja dan 48 bulan untuk pembiayaan investasi.

3) Kredit Program Pembinaan Usaha Keluarga Sejahtera Mandiri (PUNDI)

Untuk pembiayaan ini hampir sama dengan pembiayaan ekonomi produktif, hanya saja lebih ditujukan pada kelompok usaha kecil yang terdiri dari 5-10 orang.

4) Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E)

Kredit ini disalurkan untuk nasabah melalui kelompok tani dan atau koperasi, baik untuk modal kerja maupun investasi. Kredit ini bertujuan untuk meningkatkan ketahanan pangan dan program pengembangan tanaman bahan baku bahan bakar nabati. Jangka waktu pinjaman dapat

disesuaikan dengan siklus taman atau maksimal 5 tahun. Adapun besarnya plafon individual adalah sebagai berikut:

- Petani, peternak, nelayan, pekebun, dan pembudidaya ikan (yang tergabung dalam kelompok) maksimal Rp 50 juta
- Koperasi dalam rangka pengadaan pangan (gabah, jagung, kedelai) maksimal Rp 500 juta
- Kelompok Tani dalam rangka pengadaan/peremajaan peralatan, mesin, dan sarana lain, maksimal Rp 500 juta

5) Kredit Usaha Pembibitan Sapi (KUPS)

Kredit usaha pembibitan sapi adalah pembiayaan yang bertujuan untuk usaha pembibitan sapi yang berkelanjutan. Kredit tersebut dapat diberikan kepada Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN), koperasi, maupun perusahaan pembibitan yang telah mendapatkan rekomendasi dari Dinas Kabupaten/Kota dan Direktorat Jenderal Peternakan. Jangka waktu pinjaman sesuai dengan siklus arus kas yaitu maksimal 6 tahun. Pembiayaan ini baru di-*launching* oleh Menteri Pertanian pada tanggal 1 Februari 2010

6) Kredit Kepada Masyarakat Koperasi (KRIDAMAS-KOP)

Kredit ini bertujuan untuk mendanai koperasi agar arus permodalan tetap stabil untuk disalurkan kepada UMKM. Kredit permodalan ini bersumber dari Lembaga Pengelola Dana Bergulir KUMKM (LPDB-KUMKM). Kredit ini memiliki suku bunga kepada debitur sebesar 10%.

7) Kredit Mikro Makarya

Kredit mikro karya merupakan kredit yang ditujukan kepada pedagang-pedagang dipasar untuk investasi, tambahan modal, maupun untuk pembelian kios/los pasar baru. Sistem pembayarannya pun beragam yaitu dengan sistem jempot bola, harian, pasaran, bahkan mingguan. Agunan kredit tersebut bisa berupa kios/los pasar dengan bunga efektif 16% per tahun.

8) Kredit Multi Usaha (KMU)

Kredit multi usaha merupakan kredit yang ditujukan untuk keperluan usaha seperti misalnya untuk pembelian alat usaha atau untuk modal usaha dengan besar pinjaman beragam yaitu mulai Rp100.000.000 sd Rp 500.000.000 dengan bunga efektif sebesar 10,50%. Jangka waktu pinjaman tersebut cukup lama yaitu hingga 15 tahun.

9) Kredit Swaguna

Kredit swaguna merupakan kredit pembiayaan konsumtif seperti misalnya untuk biaya renovasi rumah, untuk pembelian kendaraan, maupun untuk biaya pendidikan dengan plafon pembiayaan sebesar 90% dari penghasilan bulanan. Jangka waktu pinjaman juga cukup lama yaitu selama 20 tahun, 1 bulan sebelum pensiun.

10) Kredit Purnakarya

Kredit purna karya yaitu kredit yang ditujukan bagi para pensiunan untuk keperluan konsumsi seperti biaya pendidikan, biaya renovasi rumah, serta untuk pembelian kendaraan dengan jaminan yaitu SK pensiun dari peminjam. Jangka waktu pinjaman selama 15 tahun atau lunas maksimal

usia 78 tahun. Bedanya dengan kredit swaguna yaitu pada status peminjam dimana kredit swaguna untuk usia produktif sedangkan kredit purna karya untuk usia pensiun.

3.2 Data Khusus

Pada bagian data khusus akan menjawab dua target magang yaitu, 1) Mengetahui produk dan layanan Bank BPD DIY Syariah berbasis teknologi. 2) Mengetahui upaya apa saja yang dilakukan dalam proses penyaluran produk dan layanan terkait dengan teknologi pada Bank BPD DIY Syariah.

3.2.1 Produk Bank BPD DIY Syariah KCP UII Berbasis Teknologi

Dalam upaya menjaring nasabah dari segi pemasaran, bank BPD DIY memberikan produk yang berbasis teknologi yang dapat menarik minat konsumen serta dapat memberikan kemudahan bagi nasabah. Hal ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi nasabah serta memotivasi calon nasabah agar dapat menggunakan produk bank tersebut. Penerapan teknologi informasi dalam produk perbankan (*e-chanel*) merupakan suatu langkah keberhasilan perusahaan dalam upaya modernisasi sistem perbankan sehingga menjadi lebih efisien dan terintegritas sehingga perputaran uang akan menjadi lancar serta memberikan kemudahan bagi nasabah maupun pegawai bank.

Ada beberapa layanan perbankan yang diberikan bank BPD DIY Syariah yang menerapkan teknologi informasi sebagai sarana untuk mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi dan juga sebagai sarana menarik nasabah untuk menggunakan produk bank tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Bank BPD DIY Syariah *mobile*

BPD DIY Syariah *mobile* merupakan sebuah layanan yang memungkinkan nasabah mengakses rekening dengan jaringan internet menggunakan handphone. Aplikasi tersebut dapat diunduh melalui app store dan play store yang ada pada handphone anda. Dengan adanya layanan ini, diharapkan dapat mempermudah nasabah dalam bertransaksi tanpa harus pergi ke bank. Jenis transaksi yang ditawarkan BPD DIY *mobile* antara lain:

A. Transfer Uang

- 1) Transfer sesama bank
- 2) Transfer antar bank
- 3) Dll

B. Pembayaran

- 1) Pajak PBB
- 2) PDAM
- 3) Tiket
- 4) Asuransi
- 5) Telepon/HP
- 6) SPP Universitas
- 7) Retribusi
- 8) *E-commerce*
- 9) Dll

C. Informasi

- 1) Saldo

- 2) Transaksi
- 3) Mutasi rekening dan lain-lain.

Saat ini BPD DIY *mobile* juga dapat digunakan untuk melakukan pembayaran QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standart*) dengan cara melakukan scan pada *barcode* yang tersedia pada sebuah *merchant*. Caranya cukup mudah yaitu:

- 1) Buka aplikasi BPD DIY *mobile*
 - 2) Lalu klik pada logo QRIS
 - 3) Scan *barcode* yang tertera pada merchant
 - 4) Masukkan nominal yang diinginkan
 - 5) Transaksi berhasil dilakukan.
2. ATM BPD DIY Syariah

ATM BPD DIY Syariah merupakan sebuah alat elektronik pengganti teller dimana nasabah dapat bertransaksi tanpa harus datang ke bank dalam melakukan transaksi penarikan, penyetoran, cek saldo. Nasabah akan mendapatkan kartu ATM jika sudah memiliki tabungan simpeda *wadiah* atau sutera *mudharabah*. ATM BPD DIY juga sudah terhubung dengan jaringan ATM bersama. Di dalam ATM tersebut kita dapat melakukan:

- a) Penarikan tunai
- b) Cek saldo
- c) Ganti PIN
- d) Pembayaran pajak
- e) Pembayaran kartu halo

- f) Transfer
- g) Pembayaran telepon/internet
- h) Pembelian tiket kereta api
- i) Pembelian pulsa
- j) Dll.

3. E-Samsat (e-posti)

Merupakan sebuah terobosan baru yang merupakan layanan pembayaran pajak kendaraan bermotor tahunan (roda 2 maupun roda 4) secara online melalui ATM BPD DIY. E-samsat merupakan terobosan baru serta inovasi dari pemerintah jogja yang bekerja sama dengan Bank BPD DIY. Layanan ini diharapkan dapat memanjakan nasabah dalam melakukan pembayaran pajak kendaraan, karena nasabah wajib pajak tak perlu repot-repot datang ke Samsat untuk melakukan pengesahan. Hal ini juga merupakan upaya dari Bank BPD DIY untuk mengajak masyarakat Jogja untuk menggunakan produk tersebut. Berikut ini merupakan cara atau langkah-langkah pengesahan melalui ATM e-posti:

- a) Pembayaran melalui ATM
 - Pastikan pajak kendaraan yang akan dibayar, nama pemilik dengan nama nasabah bank BPD DIY sama, serta nomer NIK sudah didaftarkan pada Samsat setempat.
 - Masukkan kartu ATM
 - Pilih menu pembayaran > layanan publik
 - Pilih menu pembayaran pajak

- Pilih menu samsat
 - Masukkan 2 digit kode dati (kabupaten/kota) lalu masukkan 8 digit tanggal jatuh tempo STNK
 - Selanjutnya pilih bayar lalu keluar jumlah tagihan pajak STNK
- b) Pindah ke mesin e-posti untuk melakukan pengesahaan
- Masukkan nomor referensi yang ada pada tagihan pajak STNK
 - Tekan tombol SKPD untuk mencetak notis pajak
 - Siapkan STNK untuk dilakukan validasi/pengesahan
 - Masukkan STNK ke mesin e-posti, pastikan posisi rapi dan lurus
 - Pilih tombol validasi STNK untuk dilakukan pengesahan

4. QUAT (QRIS Ultimate Automated Transaction)

Merupakan produk terbaru dari Bank BPD DIY yang baru saja diluncurkan pada tanggal 25 november 2020. Produk ini diperuntukan bagi pemilik usaha agar proses pembayaran dengan QR code menjadi lebih mudah, cepat, dan terjamin keamanannya. Produk ini menjadi bagian dari inovasi Bank BPD DIY dalam upaya pelayanan transaksi digital, dengan hadirnya QUAT ini diharapkan dapat membantu serta memfasilitasi transaksi digital bagi pelaku usaha. Adapun cara untuk mengajukan pembuatan QUAT bagi pelaku usaha antara lain sebagai berikut:

- Datang ke Bank BPD DIY
- Jika belum memiliki rekening tabungan, ajukan permohonan pembukaan rekening kepada Customer Services (CS)

- Lengkapi formulir permohonan pembukaan rekening dan juga formulir pembuatan QUAT
- Pemilik *merchant* akan dimintai sejumlah data sebagai acuan pembuatan QUAT seperti foto tempat usaha, email, no hp, nama usaha tersebut, dan data yang lain
- Jika semua sudah selesai, bubuhkan tanda tangan dengan materai Rp10.000.

3.2.2 Upaya Penerapan Teknologi Informasi Dalam Produk dan Layanan

Bank BPD DIY Syariah

Dalam proses penerapan teknologi informasi pada produk dan layanan Bank BPD DIY, ada harapan agar penerapan sistem teknologi informasi berjalan lancar. Namun ada juga upaya yang dilakukan bank ketika produk dan layanan tersebut sudah beroperasi. Upaya yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam menghadapi era digitalisasi perbankan, Bank BPD DIY dituntut untuk mampu memiliki SDM yang memiliki daya saing serta profesionalitas tinggi. Bank BPD DIY juga secara rutin selalu mengadakan pelatihan dan juga work shop yang diadakan setiap tahunnya guna untuk memberikan keterampilan dalam proses operasional serta pengetahuan baik dari produk dan layanan yang dimiliki bank dan juga dapat menjawab tantangan dari nasabah.

2. Peningkatan jangkauan listrik dan internet yang terbatas

Dalam upaya menggerakkan masyarakat Jogja untuk menggunakan produk dan layanan Bank BPD DIY, bank bekerja sama dengan Pemkab Gunungkidul untuk mendukung pembayaran non tunai/*cashless* disektor pariwisata. Terbukti dengan adanya pembangunann yang dilakukan berupa membangun tower Base Transceiver Station (BTS) kecil di wilayah sulit sinyal dipelosok daerah Gunung kidul.

3. Fasilitas ATM

Hal ini juga merupakan upaya bank dalam memenuhi kebutuhan layanan teknologi informasi bagi nasabah. Jumlah fasilitas ATM akan berpengaruh kepada nasabah pada saat melakukan penarikan tunai. Untuk itu diperlukan adanya penambahan unit ATM yang tersebar di penjuru daerah Jogja agar sistem operasional bank dapat berjalan efisien. Saat ini total jumlah ATM BPD DIY yang tersebar diseluruh wilayah Yogyakarta sebanyak 151 mesin ATM setelah dilakukan penambahan sebanyak 8 unit. Hal tersebut bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam proses tarik tunai dan juga akan menambah nilai sebuah bank dari segi layanan yang mana masyarakat akan tertarik untuk menggunakan produk tersebut.

4. Pemasaran dan sosialisasi akan produk dan layanan bank

Kurangnya pemahaman nasabah akan produk dan layanan yang dimiliki bank akan membuat proses pengembangan digitalisasi sistem perbankan menjadi terhambat. Untuk itu diperlukan adanya sosialisasi mengenai produk dan layanan perbankan guna melakukan percepatan pembagunan sistem informasi teknologi digital pada bank. Upaya yang dilakukan Bank BPD DIY

yaitu dengan mempromosikan produk QUAT (QRIS Ultimate Automated Transaction) yang bertujuan untuk memperkuat potensi transaksi digital di Yogyakarta.



BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapat ditarik beberapa kesimpulan diantaranya sebagai berikut:

1. Dengan adanya perkembangan teknologi informasi disektor perbankan, Bank BPD DIY Syariah KCP UII terus memberikan inovasi terhadap produk dan layanan yang dimilikinya untuk mempermudah pelayanan terhadap nasabah dan juga sebagai sarana untuk menarik minat calon nasabah yang membutuhkan produk layanan untuk membuka rekening di Bank BPD DIY Syariah. Produk *e-channel* yang ditawarkan Bank BPD DIY juga tergolong cukup banyak dan beragam, hal ini juga menunjukkan bahwa bank tersebut sukses dalam menjawab permintaan nasabah dalam bertransaksi. E-channel yang ada pada Bank BPD DIY antara lain seperti BPD DIY mobile yang berfungsi untuk mempermudah nasabah dalam mengakses rekening menggunakan handphone untuk melakukan beberapa transaksi. ATM BPD DIY yang merupakan layanan untuk melakukan penarikan uang maupun cek saldo tanpa harus datang ke bank. E-samsat (e-posti) yang merupakan layanan untuk melakukan pembayaran pajak daerah tanpa harus datang ke Samsat. BPD DIY QUAT (QRIS Ultimate Automated Transaction) merupakan produk yang diperuntukkan bagi pemilik usaha agar pembayaran melalui QR code menjadi lebih cepat dan mudah serta terjamin keamanannya.

2. Berbagai upaya yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah dalam meningkatkan sistem teknologi informasi pada produk dan layanannya yang sudah terlaksana. Terbukti dengan adanya peningkatan sarana penunjang kegiatan operasional bank dan juga perbaikan pada sektor teknologi dan jaringan internet. Hal tersebut bertujuan untuk mempermudah nasabah dalam melakukan kegiatan transaksi keuangan dan juga sebagai alat untuk menarik minat calon nasabah untuk menggunakan produk yang dimiliki Bank BPD DIY Syariah.

4.2 Kritik dan Saran

Berdasarkan dari hasil pembahasan diatas, maka ada beberapa saran yang diberikan kepada Bank BPD DIY Syariah KCP UII agar kedepannya menjadi lebih baik. Saran tersebut antara lain:

1. Melakukan sosialisasi kepada nasabah mengenai produk dan layanan *e-chanel* yang ada agar nasabah tidak kebingungan saat menggunakan produk maupun layanan tersebut. Selain itu juga pihak bank juga dapat mempromosikan produk dan layanan *e-chanel* kepada masyarakat luas dengan memasang iklan lewat *videotron* ataupun lewat poster di pinggir jalan raya yang dapat memberikan pemahaman tentang manfaat serta kemudahan mengenai produk tersebut.
2. Melakukan *updating* aplikasi mobile banking yang dimiliki Bank BPD DIY Syariah agar lebih menarik dan *user friendly*.

DAFTAR PUSTAKA

- Anis, V. M., & Tangkuman, S. J. (2018). *Ipteks penerapan dan manfaat teknologi informasi terhadap proses bisnis perbankan pada PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) tbk. kantor cabang Manado. Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 2(02), p.3
- Antu, Y., Dukulang, M. N., & Mustafa, A. (2020). Strategi pemasaran produk tabungan bohusami pada PT. Bank Sulutgo cabang Gorontalo. *Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi Dan Pelayanan Publik*, 6(1), p.4-5
- Apriyanti, H. W. (2019). Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia : *Analisis Peluang Dan Tantangan. Maksimum*, 7(1), p.6
- Azizah Mutiara, V. (2020). Teknologi Informasi Komunikasi dan Perkembangannya. *Teknologi Informasi Komunikasi Dan Perkembangannya, I(Perkembangan pada TIK). unpublish document*
- Hasbullah, H., & Amir, A. (2016). Preferensi nasabah terhadap bank syariah (studi pada nasabah BRI Syariah di Kecamatan Sungai Bahar Kabupaten Muaro Jambi). *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 9(2), p.22-24
- BPD DIY. (2021). Sejarah singkat Bank BPD DIY . diakses tanggal 25 Mei 2021 <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=sejarah>
- Lena, M. (2017). *Audit manajemen fungsi pemasaran.. Jurnal nusantara aplikasi manajemen bisnis*, 2(1), p.7-9
- Maulidi, A. (2018). Pengertian Teknologi Informasi. *Web*. Diakses pada 23 Mei 2021 <https://eprints.uny.ac.id/21890/3/2%20BAB%20II.pdf>
- Maxmanroe. (2020). *Pengertian Wawancara Adalah, Tujuan, Jenis, Ciri-Ciri, Fungsi Wawancara*. Diakses tanggal 22 Mei 2021 www.maxmanroe.com
- Prihadi, D., & Susilawati, A. D. (2018). Pengaruh Kemampuan E-Commerce dan Promosi di Media Sosial terhadap Kinerja Pemasaraan. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), p.10-17
- Puspita, S. (2019). Evaluasi Prosedur Pemberian Pembiayaan dan Hubungannya Dengan Kredit Macet Pada Koperasi Tunas Perkebunan Belitang OKU Timur. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 15(4). <https://doi.org/10.31851/jmwe.v15i4.3060>
- Putri, K. (2018). *Pengertian Teknologi Informasi, Serta Tujuan dan Fungsinya*. <https://Teknologi.Id/Insight/Pengertian-Teknologi-Informasi-Serta-Tujuan-Dan-Fungsinya/>.
- Rahmawati. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Samarinda: University Mulawarman.

- Sugiono, P. D. (2014). Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif.pdf. In *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Tamamudin, T. (2016). Merefleksikan Teori Pemasaran Ke Dalam Praktik Pemasaran Syariah. *Jurnal Hukum Islam*, 1(1), p.7
- Triyanto, W. A. (2015). Algoritma k-medoids untuk penentuan strategi pemasaran produk. *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 6(1), p.5
- Wardi Apriyanti, H. (2018). *Perkembangan industri perbankan syariah di indonesia : analisis peluang dan tantangan*. *Jurnal maksimum* 8(1), p.16-23
- Zakky. (2020). Pengertian Observasi Menurut Para Ahli dan Secara Umum. Diakses tanggal 25 Mei 2021 www.Zonareferensi.Com.

