

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK QUAT PADA BANK BPD DIY  
KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH UII**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**



**Disusun Oleh:**

**Eko Prasetyo Saputra**

**17213054**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika**

**Universitas Islam Indonesia**

**2022**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK QUAT PADA BANK BPD DIY  
KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH UII**

**Laporan Tugas Akhir**

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

**Universitas Islam Indonesia**

**Disusun Oleh:**

**Eko Prasetyo Saputra**

**17213054**

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

**2022**

**HALAMAN PENGESAHAN  
LAPORAN TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK QUAT PADA BANK BPD DIY  
KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH UII**



**Disusun oleh:**

**Nama: Eko Prasetyo Saputra**

**Nomor Mahasiswa: 17213054**

**Jurusan: Perbankan dan Keuangan**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 23 Mei 2022



(Nur Elyanawati ER, SE., MM)

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan plagiarisme karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 22 Mei 2022

Penulis:



Eko Prasetyo Saputra



الجمعة الائمة الاندونيسية

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh.*

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan kesehatan sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir dengan baik yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk QUAT pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII”.

Tugas akhir ini guna memenuhi persyaratan kelulusan Program Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis Dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Dalam kesempatan yang baik ini, penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada pihak yang telah memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis dalam mengerjakan tugas akhir ini:

1. Kepada kedua orang tua Bapak Suroto dan Ibu Sumini yang telah memberikan doa dan dorongan.
2. Sepupu yang telah memberikan *support* dalam menyelesaikan tugas akhir.
3. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si. selaku ketua Program Studi Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Nur Ellyanawati ER, SE, MM. selaku dosen pembimbing tugas akhir.
5. Keluarga besar Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII.
6. Teman-teman seperjuangan tugas akhir Akbar dan Musa yang telah saling *support* satu sama lain.
7. Teman-teman yang telah mendukung dan memberi motivasi Vania, Ranti, Kalista, Putri, Sinta, Anita, Kamel, Indri, Bahri, Damar, Nadhif, Eky, Musa, Akbar, Alam, Nando, Ari, Haryo yang telah memberikan doa.

8. Keluarga besar PBK 2017 dan angkatan 2017 yang penulis tidak bisa sebutkan satu persatu.
9. Teman-teman kepanitiaan yang telah memberikan pengalaman dan pembelajaran.
10. Seluruh teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan terimakasih atas doa *support* dan dukungannya sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik

Demikian yang bisa diucapkan penulis semoga Allah SWT membalas semua amal perbuatan umatnya, dan semoga tugas akhir ini bisa berguna dan menambah ilmu bagi pembacanya.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Yogyakarta, 22 Mei 2022



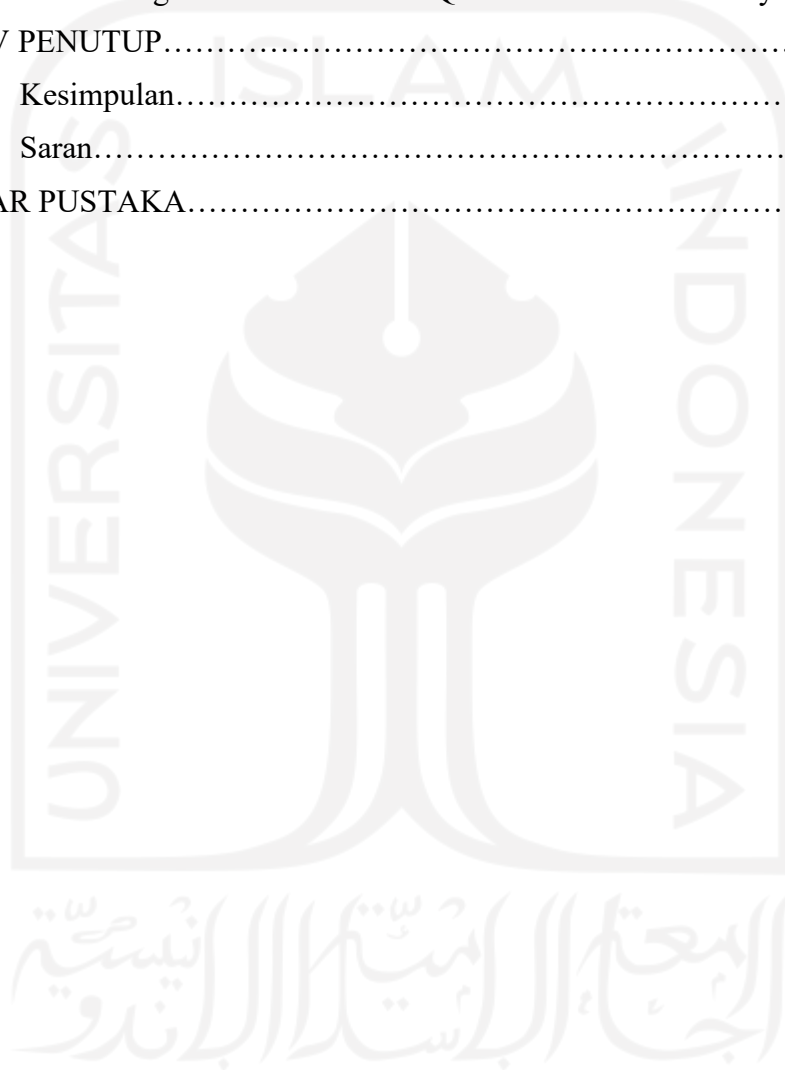
Penulis

Eko Prasetyo Saputra

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DATAR GAMBAR.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Tujuan Dan Manfaat Penulisan.....	2
1.2.1. Tujuan magang ini adalah:.....	2
1.2.2. Manfaat untuk berbagai pihak antara lain:.....	3
1.3. Target Penulisan.....	3
1.4. Sistematika Penulisan.....	3
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Bank Syariah.....	5
2.1.1 Pengertian Bank Syariah.....	5
2.1.2 Landasan Hukum Bank Syariah.....	5
2.1.3 Produk-Produk Bank Syariah.....	6
2.2 Strategi Pemasaran.....	11
2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	11
2.2.2 Bauran Strategi Pemasaran.....	13
2.3 QUAT.....	14
2.3.1 Pengertian QUAT.....	14
2.3.2 Cara Penggunaan QUAT.....	15
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....	16
3.1 Data Umum.....	16
3.1.1 Sejarah Bank DIY Syariah.....	16
3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY Syariah.....	17

3.1.3	Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah.....	18
3.1.4	Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah.....	18
3.2	Data Khusus.....	22
3.2.1	Proses Pembukaan Rekening Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah .....	22
3.2.2	Strategi Pemasaran Produk QUAT Bank BPD DIY Syariah.....	25
BAB IV PENUTUP.....		29
4.1	Kesimpulan.....	29
4.2	Saran.....	30
DAFTAR PUSTAKA.....		31





## DATAR GAMBAR

Gambar 1.2 Struktur Organisasi.....18



## ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian tentang bagaimana proses pemasaran disuatu lembaga perbankan. Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran itu dijalankan. Kemudian seiring berkembangnya waktu dunia perbankan semakin maju dengan mengeluarkan produk pembayaran tanpa uang tunai hanya cukup menggunakan *hendphone* tidak perlu membawa uang banyak untuk.

Dengan adanya produk baru bank harus mengenalkan produk tersebut dengan cara memasarkan dan bagaimana cara strategi bank untuk mendapatkan calon nasabah. Jadi strategi pemasaran sendiri yaitu proses bagaimana seorang marketing untuk menjual produk bank tersebut.

Selanjutnya strategi yang dilakukan dengan cara door to door, komonitas, brosur, sosial media itu yang dilakukan sebuah bank. Itu diharapkan bisa memberi pengetahuan kepada masarakat luar tentang produk pembayaran tanpa unag tunai.

Kata kunci: Bank BPD DIY Syariah, strategi pemasaran, kinerja Bank BPD DIY Syariah.

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia perbankan dari zaman penjajahan sampai sekarang mengalami peningkatan yang sangat pesat. Seiring berjalannya waktu yang dulunya bank hanya dikenal sebagai tempat penyimpanan uang sekarang masyarakat pun mengenal tidak hanya untuk menyimpan uang saja tetapi bisa juga untuk peminjaman uang. Kemudian bank tidak hanya bisa menyimpan dan meminjam uang saja, tetapi semakin banyak perkembangan di dunia digital maka dalam bertransaksi haruslah simpel dan praktis. Oleh sebab itu, perbankan selalu berinovasi dalam memuaskan nasabahnya dan selalu mengikuti perkembangan zaman yang maju.

Di era digital, dunia perbankan berlomba-lomba mengeluarkan produk yang berbasis internet. Salah satunya pembayaran menggunakan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Fitur transaksi dengan media seperti ini sangat membantu nasabah untuk tidak membawa uang tunai dalam bertransaksi dan pembayaran. Bank pun selalu memberikan kenyamanan bagi nasabahnya serta keamanan dalam bertransaksi. Dengan adanya fitur seperti yang disebutkan masyarakat dimudahkan untuk berbuat kebaikan jika akan bersedekah dan tidak membawa uang tunai maka hanya cukup dengan *smartphone* masyarakat bisa untuk bersedekah.

Layanan fitur pembayaran dengan menggunakan *smartphone* itu juga dikembangkan dalam Bank BPD DIY kantor cabang pembantu syariah UII

bernama QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*). Produk ini juga menjadi terobosan baru dalam meningkatkan usaha UMKM dan jadi ajang masyarakat dalam bersedekah. Selain meningkatkan usaha, produk ini juga merupakan tempat untuk orang bersedekah karena produk ini juga bisa untuk bersedekah dengan cara melakukan infak di masjid jika nasabah tidak membawa uang tunai, cukup dengan *smartphone* bisa untuk bersedekah. Dengan cara mengaktifkan terlebih dahulu *mobile banking* ke tempat Bank BPD DIY kantor cabang pembantu syariah UII. Namun sebagian masyarakat belum mengetahui fitur tersebut maka bank memerlukan pendekatan kepada masyarakat agar mengetahui fitur tersebut. Maka dari itu bank harus melakukan strategi yang bagus agar masyarakat bisa mengetahui fitur tersebut.

Supaya strategi tersebut berjalan dengan baik maka bank harus memperhatikan beberapa susunan yang harus dipertimbangkan yaitu, *segmentation, targeting, positioning*. Selain itu agar pemasaran dapat berhasil dengan sempurna maka harus membutuhkan faktor yang terdiri dari *product, place, price, dan promotion* (Ikatan Bankir Indonesia, 2017). Maka dilihat dari keterangan tersebut penulis mengambil judul TA **“Strategi Pemasaran Produk QUAT pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII”**.

## **1.2. Tujuan Dan Manfaat Penulisan**

1.2.1. Tujuan magang ini adalah:

1. Dapat mengetahui proses pembukaan produk QUAT pada Bank BPD DIY kantor cabang pembantu syariah UII.

2. Dapat memahami proses strategi pemasaran produk QUAT pada Bank BPD DIY kantor cabang pembantu syariah UII.

#### 1.2.2. Manfaat untuk berbagai pihak antara lain:

1. Untuk akademisi, diharapkan laporan tugas akhir ini bisa menjadi acuan untuk yang akan menyusun laporan tugas akhir selanjutnya dan bisa menjadi bahan peningkatan pembelajaran dalam segi *marketing* untuk mahasiswa.
2. Untuk industry, diharapkan kesimpulan dan saran penulis bisa menjadi evaluasi kinerja industri terutama pada bagian *marketing*. Supaya kedepannya lebih baik lagi.

### 1.3. Target Penulisan

Target penulisan laporan tugas akhir yang harus dicapai adalah:

1. Mampu menjelaskan bagaimana proses pembukaan produk QUAT pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII.
2. Mampu menjelaskan bagaimana strategi pemasaran produk QUAT pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII.

### 1.4. Sistematika Penulisan

Laporan tugas akhir tersebut dirangkai menggunakan pengaturan yang terdiri dari empat BAB yang ditulis dalam bagian BAB I Pendahuluan, BAB II Landasan Teori, BAB III Analisis Deskriptif, BAB IV Penutup.

#### **BAB I: Pendahuluan**

Pada bagian BAB I ini pengarang menerangkan sebuah latar belakang masalah, tujuan dan manfaat, target dan sistematika penulisan laporan magang.

## **BAB II: Landasan Teori**

Pada bagian BAB II ini penulis menguraikan teori dasar yang membantu penulis laporan magang, untuk memahami metode yang dipakai, teori mengenai persoalan, penjabaran singkat mengenai perangkat pelaksanaan yang digunakan.

## **BAB III: Analisis Deskriptif**

Dalam penggalan BAB III pengarang lebih menguraikan tentang bagaimana pembukaan QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) serta bagaimana cara strategi pemasaran bank kepada calon nasabah. Dan mendeskripsikan data yang didapat dalam kegiatan magang di Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII.

## **BAB IV: Kesimpulan dan Saran**

Dalam bagian ini penulis memberikan kesimpulan dan saran dari bab-bab sebelumnya serta saran dari hasil laporan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Bank Syariah**

##### 2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga (Muhamad, 2017). Dalam hal ini bank syariah datang guna alternatif untuk menghindari riba dalam transaksinya. Bank syariah merupakan segala sesuatu yang menyangkut mengenai bank syariah serta unit usaha syariah, meliputi kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara proses dalam tata pelaksanaan kegiatan usahanya (Wiroso, 2009).

Bank syariah yaitu suatu lembaga yang melayani kegiatan usahanya berdasar prinsip syariah. Serta menurut jenisnya terbagi dari bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah (Muhamad, 2020). Di dalam kegiatannya perbankan syariah sangatlah mengedepankan sistem bagi hasil dan melarang kegiatan riba dalam kegiatannya. Bank syariah yaitu lembaga yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam yang diatur di dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti halnya prinsip keadilan dan keseimbangan (*adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), *universalisme* (alamiah), dan tidak meliputi unsur *gharar*, *maysir*, riba, zalim, dan objek yang haram (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

##### 2.1.2 Landasan Hukum Bank Syariah

Dalam landasan hukum bank syariah sendiri terdiri dari Al-Quran dan beberapa hukum yang ada di Indonesia di antaranya:

a. Al-Qur'an

1. QS. Al-Baqarah, ayat 275: Sedang orang-orang yang selalu makan riba, mereka itu tidak bangkit, kecuali seperti orang yang kerasukan setan. Hal itu karena mereka berpendirian bahwa jual beli sama dengan riba, sedangkan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang menerima nasihat dari tuhannya kemudian mereka berhenti dari riba maka untuknya harta yang dimiliki sebelumnya sedangkan persoalannya diserahkan kepada Allah. Bagi yang kembali lagi makan riba adalah penghuni neraka mereka abadi disana.
2. QS. An-Nisaa ayat 161: Dan karena mereka selalu mengamalkan riba padahal mereka sudah dilarang juga karena mereka memakan harta orang dengan cara yang batil maka kami siapkan bagi orang kafir di antara mereka siksa yang amat pedih.

Selain pandangan dari Al-Quran terdapat juga pandangan dari Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang penyempurnaan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 meliputi Perbankan secara umum. Sedangkan di dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 yang mengatur kegiatan usaha syariah dari produk sampai pembiayaan yang ada di perbankan syariah.

### 2.1.3 Produk-Produk Bank Syariah

#### 1. Produk Penghimpun Dana

##### a. Giro



Merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan metode cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, serta dapat dengan pemindahbukuan. Akad-akad dalam giro antara lain:

1. Akad *wadiah* merupakan suatu transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada pihak penyimpan dana ataupun penyimpan barang dengan kewajiban pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu diambil oleh pemilik.
2. Akad *mudharabah* adalah suatu kerja sama antara pemilik dana dan pengelola dana guna untuk kegiatan usaha tertentu yang sesuai dengan prinsip syariah pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak yang didasarkan nisbah telah disepakati sebelumnya.

b. Tabungan

Merupakan suatu simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, akan tetapi tidak dapat ditarik menggunakan metode cek/bilyet giro dana ataupun media lainnya yang dipersamakan dengan itu. Akad-akad dalam tabungan antara lain:

1. Tabungan *wadiah* merupakan suatu akad penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana serta barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk segera mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.

2. Tabungan *mudharabah* merupakan akad yang ada di dalam perbankan dengan konsep penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) guna melakukan kegiatan suatu usaha tertentu yang sesuai aturan syariah, untuk nisbah pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan kesepakatan di awal.

c. Deposito

Merupakan produk simpanan yang pencairannya hanya bisa dilakukan dalam waktu tertentu dan berdasarkan syarat-syarat tertentu untuk bisa diambil. Deposito menggunakan akad *mudharabah* yaitu akad kerja sama dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) guna melakukan suatu kegiatan usaha tertentu yang sesuai dengan prinsip syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan perjanjian yang telah disepakati di awal.

2. Produk Penyaluran Dana

a. *Mudharabah*

*Mudharabah* merupakan akad kerja sama dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) guna melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai prinsip syariah, dan pembagian nisbah bagi hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan perjanjian yang telah disepakati di awal. Jenis-jenis akad *mudharabah*:

- a. *Mudharabah muthlaqah*, merupakan suatu kegiatan usaha perbankan yang cakupannya tidak dibatasi oleh pengkhususan jenis usaha, waktu, dan juga daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.
- b. *Mudharabah muqayyadah*, merupakan usaha perbankan yang cakupannya dibatasi oleh pengkhususan jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana.

c. *Musyarakah*

*Musyarakah* merupakan transaksi penanaman dana dari dua belah pihak atau lebih pemilik dana ataupun barang guna menjalankan usaha tertentu sesuai akad syariah dengan metode pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

d. *Murabahah*

*Murabahah* merupakan transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang telah disepakati antara kedua belah pihak, di mana penjual menginfokan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

e. *Salam*

*Salam* merupakan transaksi jual beli barang menggunakan metode pemesanan dengan syarat-syarat tertentu serta pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

f. *Istishna*

*Istishna* merupakan transaksi jual beli barang ke dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria serta syarat tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran sesuai kesepakatan.

g. *Ijarah*

*Ijarah* yaitu akad sewa menyewa suatu barang atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas dasar objek sewa dengan penyewa guna mendapatkan imbalan atas objek yang disewakan.

1. *Ijarah muntahiya bittamlik* transaksi sewa menyewa kepada pemilik objek sewa dengan penyewa guna mendapatkan imbalan atas barang yang disewa suatu barang di mana diakhir sewa opsi perpindahan hak milik objek barang sewa itu bisa terjadi sesuai kesepakatan.

h. *Qardh*

Merupakan kegiatan pinjam meminjam dana tanpa adanya imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus ataupun cicilan dalam jangka waktu tertentu.

3. Pelayanan jasa

a. *Letter of Credit (L/C) Impor Syariah*

Merupakan suatu pesan perintah untuk membayar kepada eksportir (*beneficiary*) yang diterbitkan oleh bank (*issuing bank*) berdasar

permintaan importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits/UCP*).

b. Bank Garansi Syariah

Merupakan suatu jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga sebagai penerima jaminan atas adanya pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga yang dimaksud.

c. *Sharf*

*Sharf* adalah jasa yang diberikan bank syariah untuk membeli atau menjual valuta asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multicurrency*), yang hendak ditukarkan atau dikehendaki oleh nasabah (Muhamad, 2020).

## 2.2 Strategi Pemasaran

### 2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran

Adalah rangkaian suatu kegiatan terarah guna mencapai sasaran serta dengan pola berpikir yang *inovatif* dan kreatif, guna menghadapi kecenderungan yang terjadi di *internal* organisasi maupun di *external* organisasi, yang berpengaruh terhadap kepentingan maupun masa depan organisasi tersebut (Anam, 2013). Strategi pemasaran adalah rencana yang menggambarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari kegiatan atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di *market* sasaran tertentu (Fadli, 2021). Dilihat dari dua pendapat di atas maka strategi pemasaran harus menambah beberapa faktor.

Faktor untuk mencapai kesempurnaan strategi pemasaran membutuhkan beberapa yang perlu disiapkan di antaranya:

1. *Segmentation*

Adalah langkah menyeleksi kelompok nasabah berdasar kemauan, kekuatan, serta daya pikat agar mempermudah menjual produk sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.

2. *Targeting*

*Targeting* adalah langkah menentukan siapa (nasabah di mana) dan berapa banyak yang akan ditawarkan produk kita jual. Proses tersebut mempertimbangkan segmentasi nasabah serta kesesuaian produk yang dipromosikan.

3. *Positioning*

*Positioning* adalah langkah menentukan posisi produk sedemikian rupa sehingga pasar atau nasabah yang menjadi sasaran mengetahui tawaran dan citra khas perusahaan (Ikatan Bankir Indonesia, 2017).

Selain dari pengertian di atas strategi pemasaran di bank sangatlah penting apalagi pada bank syariah sangat berfungsi berikut penjelasannya.

1. Merupakan respons suatu organisasi guna menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan sepanjang siklus bisnis.
2. Sebagai cara guna memisahkan dirinya dari lawan dengan memakai kekuatan korporat memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih baik dalam lingkungan *global* tersendiri.

3. Sebagai kunci keberhasilan di dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis, memberikan kesatuan arah bagi kesatuan rekan dalam perusahaan. Strategi pemasaran yang nyata memberikan tujuan mengombinasikan variabel-variabel segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, *positioning*, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran serta konsep strategi pemasaran yang tidak jelas, kepuasan diambil akan subjektif.
4. Sebagai pedoman dalam mengalokasikan sumber daya serta usaha organisasi.
5. Guna alat fundamental untuk mencapai pencapaian perusahaan dengan mengembangkan kelebihan dalam bersaing yang berkesinambungan dalam melayani pasar target (Entaresmen, 2016).

#### 2.2.2 Bauran Strategi Pemasaran

Bauran strategi pemasaran atau *marketing mix* adalah sekumpulan alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran pada pasar sasaran. Dalam mencapai bauran strategi pemasaran yang baik harus membutuhkan beberapa komponen di antaranya:

1. *Product*

*Product* merupakan keseluruhan konsep objek ataupun proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen.

2. *Place*

*Place* adalah tempat paling mahal sebab. Penentuan lokasi dapat menentukan ramai atau tidaknya pengunjung.

3. *Promotion*

*Promotion* adalah step kecil berupa promosikan dalam berbagai step guna meraih target pemasaran yang belum didapat.

#### 4. *Price*

*Price* merupakan satuan bentuk moneter atau ukuran lainnya yang termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar dapat memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa (Rachmawati, 2011).

### 2.3 QUAT

#### 2.3.1 Pengertian QUAT

Pengertian QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) adalah sebuah produk yang dikeluarkan oleh Bank BPD DIY Syariah untuk mendukung pertumbuhan UMKM. Produk QUAT sendiri dikeluarkan pada tanggal 25 November 2020. QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) merupakan pengembangan dari produk QRIS (*Quick Response code Indonesia Standard*) dengan adanya produk seperti ini membantu pemilik usaha untuk mempermudah pembayaran dan menjaga keamanan uang (Bank BPD DIY, 2020).

Pada dasarnya produk QRIS (*Quick Response Code Indonesia Standard*) telah dikembangkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 17 Agustus 2019. Dengan adanya alat pembayaran digital ini diharap bisa mempermudah pembayaran dan sekaligus memajukan usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) masyarakat. Dalam peluncurannya sendiri diharapkan seluruh bank di Indonesia mengembangkan produk tersebut (Bank Indonesia, 2020).



Dalam hal ini, Bank BPD DIY Syariah juga mengeluarkan produk QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*). Produk ini adalah beberapa produk unggulan yang dikeluarkan Bank BPD DIY Syariah. Produk ini bisa digunakan untuk pembayaran non-tunai dari berbagai bank dan dompet digital serta bisa digunakan untuk sedekah di berbagai instansi yang terdapat logo dan bertuliskan QRIS (*Quick Response Code Indonesia Standard*) tulisan tersebut merupakan sebuah tanda untuk pembayaran digital (Bank BPD DIY, 2020).

### 2.3.2 Cara Penggunaan QUAT

Penggunaan QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) sangatlah mudah hanya cukup mengaktifkan aplikasi *mobile banking* ke bank kemudian langsung bisa digunakan. Nasabah hanya perlu melakukan beberapa langkah saja:

1. Datang ke bank untuk proses aktivasi *mobile banking*.
2. *Download* atau mengunduh aplikasi *mobile banking* bank tersebut kemudian masukan nomor *handphone* yang aktif untuk proses *login*.
3. Kemudian setelah *login* selesai jangan lupa membuat pin aplikasinya.
4. Setelah selesai nasabah bisa menggunakannya untuk melakukan pembayaran.

Dengan demikian, para pelaku usaha tidak repot untuk menyimpan uangnya ke dalam laci lagi karena otomatis langsung masuk ke dalam rekening (Bank BPD DIY, 2020).

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### 3.1.1 Sejarah Bank DIY Syariah

Bank BPD DIY berdiri sejak 15 Desember tahun 1961 berlandaskan akta notaris Nomor 11, Notaris R. M. Soerjanto partaningrat. Perusahaan Daerah untuk pertama kali ditunjuk BPD DIY diatur pada Perda nomor 13 tahun 1976. Dalam perkembangan waktu BPD DIY mengalami perubahan salah satunya izin pendirian bank diatur dalam Perda Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, serta Perda Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000. Itu merupakan dasar hukum di dalam bank BPD DIY.

Tujuan berdirinya bank tersebut tidak lain guna membantu mendorong laju pertumbuhan perekonomian dan pembangunan di sekitar supaya perekonomian pembangunan daerah meningkat serta masyarakat sejahtera (Bank BPD DIY, 2022). BPD DIY adalah *pionir* penggerak keseluruhan di sektor otonomi daerah serta di sektor perbankan yang memiliki suatu tugas sebagai penggerak, pendorong pembangunan daerah, serta sebagai pemegang kas daerah untuk menyimpan uang daerah dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah guna menjalankan usahanya sebagai bank umum (Bank BPD DIY, 2022).

Bank BPD DIY Syariah sendiri dalam menjalankan usahanya dimulai pada tanggal 19 Februari 2007. Gedung pertama kali terletak di Jalan Cik Ditiro No. 34, Yogyakarta, yang diresmikan Gubernur DIY Sri Sultan Hamengkubuwono X.

Pembaruan unit usaha syariah dilandaskan oleh perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya Yogyakarta. Di dalam penelitian memperlihatkan bahwa pengetahuan masyarakat Yogyakarta dalam dunia bank syariah sangat tinggi dan mencapai 97,8% daya tarik terhadap produk perbankan syariah mencapai 65,9%. Hal tersebut menggambarkan bahwa prospek yang dicapai sangat baik bagi perkembangan perbankan syariah di DIY (Bank BPD DIY, 2022).

### 3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY Syariah

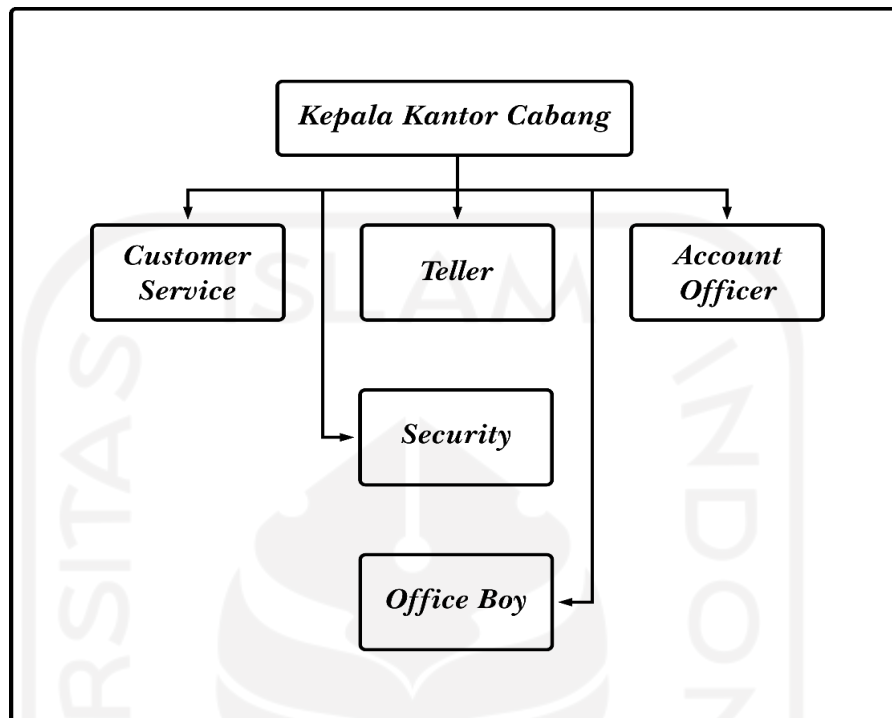
#### 1. Visi Bank BPD DIY Syariah

- a. Menjadi bank terpercaya, istimewa, dan pilihan masyarakat.

#### 2. Misi Bank BPD DIY Syariah

- a. Menyediakan solusi kebutuhan keuangan masyarakat dengan memberikan pengalaman perbankan yang berkesan.
- b. Menjalankan prinsip kehati-hatian dan menerapkan bisnis yang beretika untuk meningkatkan nilai perusahaan.
- c. Mencapai SDM yang unggul, berintegritas dan profesional.
- d. Mengembangkan keunggulan kompetitif dengan layanan prima dan produk yang inovatif berbasis budaya untuk menjadi *Regional Champion* yang berkelanjutan.
- e. Menjalankan fungsi agen pembangunan yang fokus mengembangkan sektor UMKM, mendorong pertumbuhan perekonomian daerah dan menjaga lingkungan.

### 3.1.3 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah



Gambar 1.2 Struktur Organisasi

Sumber: Bank BPD DIY syariah kantor Cabang Pembantu UII (2022)

### 3.1.4 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah

#### 1. Produk penghimpunan dana

##### a. Giro

*Giro* adalah produk yang penarikannya hanya bisa dilakukan dengan cek bilyet *giro* dan penggunaannya pun hanya dalam penarikan besar dan digunakan oleh perusahaan besar.

##### b. Tabungan Simpeda

Tabungan simpeda tabungan dengan akad *wadiah* atau titipan di mana nasabah menitipkan dananya dengan cara membuka tabungan dengan

setoran awal dan mengendap senilai Rp 50.000 kemudian nasabah mendapat buku rekening serta kartu ATM.

c. Tabungan Sutura *Mudharabah*

Tabungan sutera *mudharabah* adalah tabungan dengan akad *mudharabah* atau bagi hasil di mana nasabah dan bank melakukan perjanjian di awal sesuai kesepakatan dan penarikannya tidak sembarang harus mengikuti perjanjian di awal.

d. Tabungan Sutura Emas

Tabungan sutera emas adalah tabungan khusus untuk para pegawai negeri yang akan pensiun dan setoran awal sebesar Rp 25.000 serta fasilitas berupa buku tabungan dan ATM.

e. Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan merupakan sarana untuk anak yang disiapkan supaya lebih aman dan adil untuk masa depan anak.

f. Tabungan Haji dan Umrah Shafa *Mudharabah*

Tabungan haji dan umrah shafa *mudharabah* merupakan tabungan yang disiapkan bagi nasabah yang ingin melakukan perjalanan haji dan umrah. Tabungan ini lebih aman dan bisa direncanakan kapan akan berangkat haji dan umrah.

g. TabunganKu

Tabungan dengan setoran awal Rp 20.000 dan setoran berikutnya hanya Rp 10.000 dan penarikannya pun hanya bisa dilakukan di *counter* dan penarikannya pun hanya bisa minimal Rp 100.000.

h. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* merupakan investasi yang penarikannya hanya bisa dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan jumlah setoran awal sebesar Rp 500.000 dan tingkat bunga pun menarik.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah*

Pembiayaan Pemilik Kendaraan (PPK) *murabahah* merupakan pembiayaan yang diperuntukan untuk pembelian kendaraan berupa mobil dan motor dan menggunakan akad *murabahah*

b. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dan Renovasi Rumah (PRR)

Pembiayaan jenis ini digunakan nasabah untuk melakukan pembelian rumah dengan menggunakan akad *murabahah* atau *istishna*. Beda dari kedua akad tersebut yang satu melalui pemesanan dan yang satu langsung beli, sedangkan pembiayaan renovasi rumah menggunakan akad *istishna* yang disukai para nasabah.

c. Pembiayaan Serba Guna (PSG) *murabahah*

Pembiayaan yang diperuntukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah selain pembelian motor dan mobil. Pembiayaan ini juga bisa untuk kebutuhan lainnya.

d. Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Multi Jasa

Diperuntukan kepada nasabah yang ingin melakukan keberangkatan haji sesuai keinginan nasabah mau berangkat.

e. Pembiayaan MultiJasa IB

Pembiayaan Multijasa IB merupakan pembiayaan untuk mendapat jasa guna memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal perjalanan haji dan umrah, jasa pendidikan, jasa kesehatan, dan wisata.

f. Gadai Emas Syariah

Gadai emas syariah merupakan pinjaman dengan jaminan berupa emas serta prinsipnya menggunakan prinsip gadai yang ada di bank membebankan sewa dengan prinsip *ijarah*.

g. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk menambah modal usaha nasabah dengan menggunakan akad *musyarakah* maupun *mudharabah*.

h. Pembiayaan Investasi *Murabahah*

Pembiayaan ini diperuntukan untuk nasabah yang ingin membeli barang modal seperti mesin atau peralatan untuk keperluan proyek baru.

i. Pembiayaan Serba Guna *Ijarah*

Merupakan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *ijarah* ini hanya untuk penyewaan barang seperti rumah, apartemen, kendaraan, ruko, dan gedung.

3. Jasa Layanan Bank

Selain penghimpunan dana dan pembiayaan Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah UII juga menyediakan jasa layanan juga yang bisa membantu nasabah dalam melakukan pembayaran seperti:

a. Jasa pengiriman uang

Bank juga memberikan jasa layanan berupa pengiriman uang atau transfer dengan menggunakan sistem sebagai berikut:

1. *Real Time Gross Settlement (RTGS)*

Sebuah sistem pengiriman uang dengan cepat ke bank lain dan biaya per *transaksi* sebesar Rp 25.000

2. Sistem Kliring Nasional

Merupakan sistem *transfer* uang dengan menggunakan ketentuan nominal yang harus di *transfer*. Minimal nasabah yang mau *transfer* uang sebesar Rp 100.000.000 dengan kontribusi *transfer* sebesar Rp 5.000.

3. *Western Union*

Sistem pengiriman uang untuk mengirim uang keluar negeri dan nasabah bisa menerima uang di manapun.

- b. Pembayaran gaji karyawan
- c. Pembayaran tagihan listrik, telekomunikasi, pendidikan, air dan pajak.
- d. Pembayaran tiket transportasi seperti pesawat dan kereta api.
- e. ATM

### 3.2 Data Khusus

Dalam bagian ini akan dijelaskan tentang cara pembukaan produk QUAT serta taktik pemasaran produk QUAT di Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII. Berikut penjelasannya:

#### 3.2.1 Proses Pembukaan Rekening Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah



## 1. Proses Pembukaan Produk QUAT

Pembukaan rekening produk QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) untuk semua instansi dan lembaga sosial seperti, warung makan, masjid, pondok pesantren, panti asuhan, toko sembako, dan laundry semuanya sama. Hanya yang membedakan dalam pengumpulan dokumennya saja.

Berikut proses pembukaan rekeningnya:

- a. Nasabah membuka rekening tabungan *mudharabah* atau *wadiah* jika belum menjadi nasabah bank BPD DIY Syariah, untuk nasabah *existing* dapat langsung melanjutkan pengisian formulir pembukaan QUAT.
- b. Nasabah mengisi formulir pembukaan QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan oleh pihak bank.
- c. Menyetor dokumen yang diminta, seperti foto tempat usaha, KTP pemilik atau pengelola usaha dan akte pendirian usaha serta bagan struktur pengurus.
- d. Menunggu proses pembuatan *QR CODE* QUAT dicetak. Setelah selesai dicetak nasabah akan dihubungi oleh pihak bank untuk mengambil di counter bank di mana nasabah membuka rekening sebelumnya.
- e. Menginstal aplikasi QRIS untuk mengecek dana yang masuk.

## 2. Alur Pembukaan Produk QUAT

- a. Proses pertama nasabah mendatangi kantor bank BPD DIY Syariah yang mau mendaftar produk QUAT.
- b. Selanjutnya nasabah akan diarahkan untuk mengisi formulir tabungan sesuai identitas KTP asli.
- c. Setelah pengisian formulir sesuai dengan KTP asli nasabah akan menunggu validasi data formulir.
- d. Kemudian setelah menunggu nasabah akan dipanggil oleh *customer service* untuk dijelaskan beberapa produk tabungan yang ada di bank BPD DIY Syariah.
- e. Lalu setelah dijelaskan nasabah bisa memilih produk tabungan yang sesuai dengan kebutuhannya, kemudian setelah memilih tabungan dan *validasi* data diri sudah sesuai dengan identitas asli nasabah akan mendapat kartu ATM dan buku tabungan lalu melakukan setoran awal di bagian *teller*.
- f. Setelah nasabah sudah memiliki rekening tabungan maka selanjutnya nasabah akan diarahkan untuk mengisi formulir pembukaan QUAT sesuai yang diarahkan oleh *customer service*.
- g. Kemudian setelah mengisi formulir nasabah akan diminta untuk mengumpulkan fotocopy KTP, foto tempat usaha atau tempat instansi.
- h. Setelah dokumen lengkap nasabah akan diarahkan untuk *download* aplikasi BPD DIY QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) di *playstore* di ponsel masing-masing.

- i. Kemudian setelah selesai *mendownload* aplikasi nasabah akan dijelaskan cara menggunakan aplikasi oleh *customer service*.
- j. Setelah dijelaskan cara menggunakan aplikasi QUAT nasabah akan diberitahukan kapan *barcode scanner* akan jadi.
- k. Setelah diberitahu sudah jadi *barcode scanner* nasabah akan mengambil ke kantor bank lalu akan bisa digunakan.

### 3. Manfaat Produk QUAT

- a. Mempermudah dalam proses pembayaran
- b. Transaksi lebih aman dan cepat
- c. Bersedekah atau infak jadi lebih mudah
- d. Berdonasi jadi lebih mudah
- e. Dana yang diterima lebih aman

#### 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk QUAT Bank BPD DIY Syariah

Dalam sebuah dunia perbankan strategi pemasaran sangat penting untuk memberi pengetahuan untuk masyarakat luas. Dalam dunia perbankan sendiri strategi pemasaran sangat dibutuhkan untuk keberhasilan menjual produk dan jasa kepada masyarakat. Dalam hal ini bank BPD DIY Syariah menawarkan produk QUAT. Strategi pemasaran produk QUAT yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah adalah dengan melakukan hal sebagai berikut:

##### 1. Pendekatan secara *Door to door*

Dalam hal ini seorang *marketing funding* akan datang dan menawarkan produk dan jasa yang dimiliki oleh bank. Dalam keadaan ini *marketing funding* akan datang langsung kepada nasabah seperti rumah makan, masjid,

pondok pesantren, panti asuhan, sekolah dan tempat lainnya. Dalam hal ini seorang *marketing funding* sebelum terjun kelapangan akan membuat *list* nama calon nasabah atau tempat instansi yang akan dikunjungi. Kegiatan ini akan mempermudah seorang *marketing funding* dalam menawarkan produk dan jasa bank.

Kemudian saat dalam kegiatan langsung atau terjun langsung kelapangan seorang *marketing funding* tidak lagi pusing mau pergi ke mana karena sudah ada daftar *list* nama yang akan dituju. Lalu seorang *marketing* akan langsung datang dan mewawancarai calon nasabah untuk menawarkan produk dan jasa. Tidak lupa seorang *marketing* akan meminta nomor telepon yang bisa dihubungi di sela wawancara. Ini bertujuan apabila pertemuan pertama nasabah belum berminat dengan produk dan jasa maka bisa dihubungi lagi di kemudian hari.

Seorang *marketing funding* yang berhasil *closing* akan tetap menghubungi nasabah yang sudah berminat terhadap produk dan jasa bank. Ini bertujuan supaya nasabah tetap berinvestasi ke bank makin banyak. Tidak lupa seorang *marketing funding* akan membuat laporan hasil kunjungan yang berisi nama, alamat tempat, nomor telepon dan tanggal kunjungan. Ini bertujuan untuk evaluasi mana nasabah yang *closing* dan belum jika belum akan dihubungi kembali.

## 2. Pendekatan Dengan Brosur

Dengan media ini calon nasabah jadi lebih gampang mengetahui bagaimana cara membuka rekening tabungan serta apa saja syarat pembukaan

tabungan. Ini lebih mudah bagi seorang *marketing funding* untuk menjelaskan kepada calon nasabah. Sebab di dalam brosur sudah terdapat nama produk, syarat pembukaan tabungan, fasilitas yang didapat serta informasi yang lain.

### 3. Pendekatan Komunitas

Dengan adanya komunitas seorang *marketing funding* akan lebih mudah mendapat informasi dan jangkauan lebih luas dalam menawarkan produk dan jasa yang ada dalam bank. Karena jika menawarkan produk dan jasa kepada ketua komunitas maka bisa dicari keanggotaan dalam sebuah usaha lalu seorang marketing bisa mendapat alamat dan nomor telepon yang bisa dihubungi untuk menawarkan produk dan jasa yang sama. Proses ini sangat mempersingkat waktu dan sangat efektif dilakukan.

### 4. Pendekatan Sosial Media

Dalam melakukan pemasaran menggunakan sosial media sangat mempermudah untuk menjangkau kaum muda hingga yang tua. Sebab dalam dunia sosial media tidak hanya kaum muda saja di dalamnya tetapi kaum tua pun juga ikut serta. Di era digital seperti ini promosi melalui media sosial sangat baik dan berkembang pesat. Bank BPD DIY Syariah berharap adanya kemajuan teknologi masyarakat jadi lebih terbantu dan mengetahui tentang dunia perbankan.

Dari hasil strategi pemasaran di atas bisa disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang berhasil bisa diurutkan sebagai berikut:

#### 1. Pendekatan secara *Door to door*

Karena pendekatan ini langsung bertemu dengan calon nasabah dan bisa langsung berinteraksi.

## 2. Pendekatan Komunitas

Cara ini bisa langsung mendapat informasi lebih banyak tentang calon nasabah yang akan ditawarkan produk bank karena luasnya jaringan yang ada dalam komunitas tersebut.

## 3. Pendekatan Brosur

Pendekatan ini lebih mempermudah untuk menjelaskan produk kepada calon nasabah.

## 4. Pendekatan media sosial

Cara ini lebih mengikuti zaman yang semakin berkembang dan maju serta mempermudah calon nasabah mendapatkan informasi tanpa perlu berkunjung ke bank.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penjelasan di atas penulis memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembukaan rekening produk QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) untuk semua instansi dan lembaga sosial sama saja hanya yang membedakan dalam pengumpulan dokumen saja. Dalam pembukaan produk QUAT sendiri jika nasabah yang sudah memiliki salah satu rekening tabungan *wadiah* atau *mudharabah* nasabah tidak akan mengeluarkan biaya dan langsung bisa mengisi formulir QUAT. Dalam prosesnya sendiri nasabah akan dibantu untuk mengisi formulir QUAT setelah selesai nasabah akan diminta untuk mengumpulkan fotocopy KTP, foto tempat usaha dan dokumen lainnya.
2. Dalam dunia perbankan strategi pemasaran sangat penting untuk mencari calon nasabah supaya mau untuk membuka produk perbankan. Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII menggunakan beberapa strategi pemasaran di antaranya pendekatan secara *Door to door*, komunitas, brosur dan media sosial. Dari keempat strategi yang dijalankan strategi *Door to door* sangatlah efektif dijalankan oleh *marketing* Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII.

## 4.2 Saran

Dilihat dari pelaksanaan magang yang sudah dilakukan maka saran yang dapat diberikan untuk Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII sebagai berikut:

1. Untuk pembuatan atau pencetakan *QR CODE* haruslah cepat karena nasabah sering komplain tentang pembuatan *QR CODE* yang sangat lama. Oleh sebab lamanya pembuatan *QR CODE* dikarenakan kurangnya tenaga kerja dalam pembuatannya. Jadi untuk pembuatannya harus dipercepat karena semakin cepat pembuatan akan memberi nilai baik bagi Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII untuk kinerja ke depannya.
2. Untuk strategi pemasaran harus diperluas dan harus melakukan pendekatan ke masyarakat supaya masyarakat lebih mengetahui produk-produk dan jasa Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII. Yang lebih utama produk QUAT sendiri supaya masyarakat dan pelaku UMKM mengetahui bagaimana cara penggunaan serta manfaat yang didapat kalau membuka produk QUAT serta agar masyarakat juga mengetahui perkembangan zaman yang semakin maju dan bisa menggunakan pembayaran *digital*.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anam, K. (2013). Strategi Pemasaran dan Implementasinya Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal Pendidikan Islam*, 4.
- Bank BPD DIY. (2020, November 25). *Berita dan Publikasi*. Retrieved from Bank BPD DIY Kita Berkembang Bersama: <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id=476>
- Bank BPD DIY. (2022, Maret 25). *Berita dan Publikasi*. Retrieved from Bank BPD DIY Kita Berkembang Bersama: <https://bpddiy.co.id/berita5.html>
- Bank BPD DIY. (2022, Maret 25). *Berita dan Publikasi*. Retrieved from Bank BPD DIY Kita Berkembang Bersama: <https://bpddiy.co.id/berita5.html>
- Bank BPD DIY. (2022, Maret 20). *Berita dan Publikasi*. Retrieved from Bank BPD DIY Kita Berkembang Bersama: <https://www.bpddiy.co.id/berita20.html>
- Bank Indonesia. (2020). Retrieved from Bank Indonesia Bank Sentral Republik Indonesia: <https://www.bi.go.id/id/default.aspx>
- Entaresmen, R. A. (2016). Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di PT. Bank Negara Indonesia Syariah kantor cabang x. *Manajemen dan pemasaran jasa*, 67-68.
- Fadli, M. F. (2021). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada PT. Telkom Pontianak. *Jurnal Ekonomi Integral*, 4.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2017). *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2017). *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir. (2016). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Muhamad. (2017). Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Muhamad. (2020). Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Muhamad. (2020). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*. Depok: PT Rajagrafindo Persada.

Otoritas Jasa Keuangan. (2017). Jakarta.

Rachmawati, R. (2011). Peranan Bauran Pemasaran (marketing mix) Terhadap Peningkatan Penjualan. *Jurnal Kompetensi Teknik*, 3-6.

Wiroso. (2009). *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta Barat: LPFE Usakti.

