

**STRATEGI PEMASARAN**  
**PRODUK GIRO BTN iB PADA NASABAH PERUSAHAAN**  
**DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) KANTOR CABANG**  
**SYARIAH YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**



**Disusun Oleh:**

**Dputri Nurimanda**

**15213054**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2018**

**STRATEGI PEMASARAN  
PRODUK GIRO BTN iB PADA NASABAH PERUSAHAAN  
DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) KANTOR CABANG  
SYARIAH YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

**Disusun Oleh:**

**Dputri Nurimanda**

**15213054**

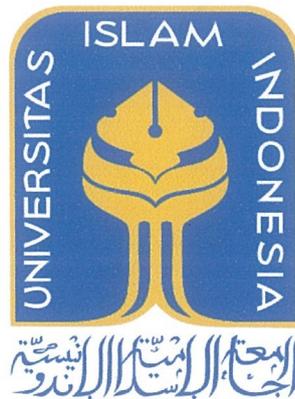
**Program Studi Perbankan dan Keuangan**

**Program Diploma III Fakultas Ekonomi**

**Universitas Islam Indonesia**

**2018**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN MAGANG**  
**STRATEGI PEMASARAN**  
**PRODUK GIRO BTN iB PADA NASABAH PERUSAHAAN**  
**DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) KANTOR CABANG**  
**SYARIAH YOGYAKARTA**



**Disusun Oleh:**

**Nama** : Dputri Nurimanda  
**No. Mahasiswa** : 15213054  
**Jurusan** : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing*

*Pada Tanggal: 4/6/2018*

**Dosen Pembimbing**



**(Aidha Trisanty, SE., MM)**

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, .....

4/06/2018



Penulis

Dputri Nurimanda

## KATA PENGANTAR

### *Bismillahirrohmanirrohim*

*Alhamdulillahirobbil'alamin* segala puji bagi Allah *Subhanahu wa ta'ala* karena atas limpahan rahmat dan karuniaNya sehingga kegiatan magang yang dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta yang berada di Jalan Faridan M Noto No.10, Kotabaru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta yang dilaksanakan selama 1 bulan dapat berjalan dengan lancar tanpa kendala suatu apapun. Atas berkat rahmat Allah pula lah laporan magang yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produk Giro BTN iB pada Nasabah Perusahaan di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dapat terselesaikan. Laporan ini membahas strategi marketing yang dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta serta membahas kendala yang dialami dalam memasarkan produk Giro BTN iB

Selesainya laporan magang ini juga tak luput dari peran peran banyak pihak yang memberikan semangat dan dorongan untuk berjuang menyelesaikan laporan magang ini. Oleh karena itu ingin rasanya menyampaikan rasa terimakasih dan segala hormat kepada:

1. Allah *Subhanahu wa ta'ala* yang memberikan kelancaran dan kesehatan dan segala karunia yang tidak terbatas yang Allah berikan sehingga pelaksanaan magang dapat berjalan dengan lancar.

2. Baginda Rasulullah *Shallallahu 'alaihi wasallam* karena atas perjuangan beliau sampailah segala ilmu dan kenyaamanan yang dinikmati hingga sekarang.
3. Orangtua, ayah dan ibu yang luar biasa dukungannya dan kesabarannya, atas dukungan baik berupa materi maupun non materi. Doa yang selalu ayah dan ibu panjatkan yang tidak bisa terbalaskan dengan apapun di dunia ini.
4. Kakak laki-laki dan kakak perempuan yang selalu memberi nasihat agar segera menyelesaikan laporan magang inipun menjadi dukungan yang berarti.
5. Ibu Aidha Trisanty, SE., MM, Sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya dan membeberikan ilmunya dari awal hingga akhir penyelesaian laporan magang.
6. Viandri Nareshwari yang selama ini telah bersabar untuk menjadi teman yang baik yang selama satu bulan menjadi *partner* pulang pergi magang.
7. Teman-teman yang tidak bisa satu persatu di tulis disini yang sudah memberikan support dan nasihat.
8. PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta yang sudah dengan tangan terbuka bersedia untuk menjadi tempat magang dan kerelaannya memberikan banyak ilmu tentang kehidupan perbankan yang sesungguhnya.
9. Kampus D3 Ekonomi yang sudah menjadi tempat menimba ilmu dan dukungan yang besar selama 6 semester pembelajaran.

Dalam penulisan laporan ini tidak luput dari segala kekurangan, namun laporan magang ini diharapkan dapat menambah pengetahuan khususnya untuk seluruh mahasiswa Universitas Islam Indonesia. Semoga dapat diterima, *wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*.

**Penulis**

**Dputri Nurimanda**

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan .....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel .....	ix
Daftar Gambar.....	x
Daftar Lampiran .....	xi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1    Dasar Pemikiran Magang .....	1
1.2    Tujuan Magang.....	2
1.3    Target Magang .....	3
1.4    Bidang Magang .....	3
1.5    Lokasi Magang .....	3
1.6    Jadwal Magang.....	4
1.7    Sistematika Penulisan Laporan Magang .....	5
BAB II.....	7
LANDASAN TEORI.....	7
2.1    Perbankan .....	7
2.1.1.    Pengertian Bank .....	7
2.1.2.    Jenis-jenis Bank .....	7
2.2.    Produk dan Layanan Bank Syariah .....	8
2.2.1.    Produk Penghimpunan dana.....	9
2.2.2.    Produk Penyaluran dana.....	10
2.2.3.    Produk Jasa .....	12
2.3. Giro.....	12
2.3.1.    Pengertian Giro .....	12
2.3.2.    Jenis-jenis giro .....	13
2.3.3.    Akad Giro.....	15
2.3.4.    Cek dan Bilyet Giro .....	16
2.4.    Strategi Pemasaran .....	18
2.4.1.    Pengertian Strategi .....	18
2.4.2.    Pengertian Pemasaran .....	20
2.4.3.    Strategi Pemasaran Syariah.....	20
BAB III .....	22
ANALISIS DESKRIPTIF .....	22
3.1.    Data Umum .....	22
3.1.1.    Sejarah Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta .....	22
3.1.2.    Profile Bank BTN Syariah Yogyakarta.....	24
3.1.3.    Visi Bank BTN Syariah .....	24
3.1.4.    Struktur Organisasi Bank BTN Syariah.....	26
3.1.5.    Produk dan Layanan Bank BTN Syariah.....	27

3.2. Data Khusus .....	38
3.2.1. Strategi pemasaran Produk Giro BTN iB .....	38
3.2.2. Kendala Pemasaran Produk Giro BTN iB .....	47
BAB IV .....	51
KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
4.1. Kesimpulan.....	51
4.1.1. Strategi Pemasaran Giro BTN iB .....	51
4.1.2. Kendala Pemasaran di Bank BTN KCS Yogyakarta.....	51
konvensional sama. ....	51
4.2. Saran .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR PUSTAKA .....	53

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jadwal Magang .....	4
---------------------------------	---

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 : Lokasi Magang.....	4
Gambar 2.1 : Gambar Cek .....	17
Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Bank BTN KCS Yogyakarta.....	26

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Surat Keterangan Magang Kerja .....	54
---	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Dasar Pemikiran Magang**

Dewasa ini masyarakat semakin sadar akan peran bank di Indonesia. Pengertian bank dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Ada dua jenis bank di Indonesia yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip Islam yaitu berpegang teguh kepada Alquran dan As Sunnah. Oleh sebab itu kegiatan operasional bank syariah terhindar dari *riba*, *gharar*, dan *dzalim* yang bertentangan dengan ajaran Islam.

Negara Indonesia yang merupakan salah satu negara dengan penduduk yang menganut agama Islam terbanyak mulai sadar akan bahaya riba baik bagi kehidupan dunia dan kehidupan akhirat, hal ini nyata mendukung perkembangan bank syariah di Indonesia. Peranan bank syariah di Indonesia berjalan sangat pesat disebabkan oleh kepercayaan yang tinggi dari masyarakat untuk menitipkan dananya di bank syariah dan kepercayaan masyarakat terhadap pengelolaan dananya yang dikelola secara jelas dan transparan tanpa ada yang dirugikan.

Dana dari masyarakat dihimpun dalam tiga bentuk produk yaitu produk tabungan, giro, dan deposito. Masyarakat yang menitipkan dananya disebut nasabah. Nasabah dalam bank terdiri dari beberapa jenis, yaitu nasabah perorangan, perusahaan dan *joint account*.

Selain mengandalkan kepercayaan dari masyarakat bank harus mampu bertahan dengan memiliki strategi pemasaran yang baik dalam memasarkan produk-produknya. Banyaknya bank syariah yang berkembang memaksa setiap bank harus memiliki strategi pemasaran yang efisien dan efektif untuk menarik masyarakat agar menitipkan dananya di bank tersebut. Setiap bank syariah harus memiliki keunggulan agar dapat bersaing. Termasuk salah satunya adalah Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Yogyakarta.

Berdasarkan uraian diatas maka tugas akhir ini mengangkat judul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK GIRO BTN iB PADA NASABAH PERUSAHAAN DI PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) KANTOR CABANG SYARIAH YOGYAKARTA”**

## **1.2 Tujuan Magang**

Hasil yang ingin dicapai dari kegiatan magang ini adalah :

- 1.2.1. Untuk mengetahui strategi yang ditetapkan Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dalam memasarkan produk Giro BTN iB kepada nasabah perusahaan.
- 1.2.2. Untuk mengetahui kendala pemasaran produk Giro BTN iB di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.

### **1.3 Target Magang**

Target yang ingin dicapai dari kegiatan magang ini adalah :

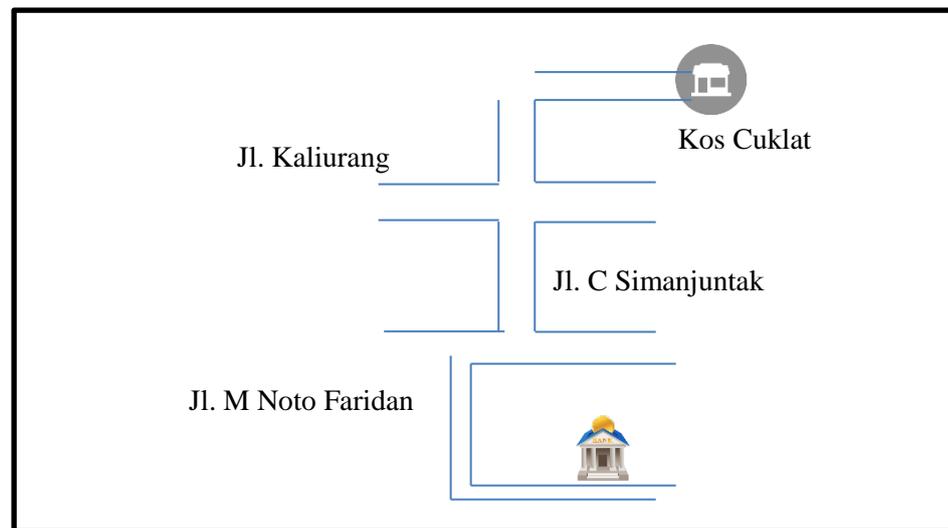
- 1.3.1. Mampu menjelaskan strategi pemasaran yang ditetapkan Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dalam memasarkan produk Giro BTN iB kepada nasabah perusahaan.
- 1.3.2. Dapat mengidentifikasi kendala pemasaran produk di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta

### **1.4 Bidang Magang**

Bidang yang dijadikan obyek magang adalah di bagian *Customer Service* yang merupakan unit kerja yang bertugas untuk melayani nasabah dan calon nasabah. *Customer Service* merupakan suatu bagian dari unit organisasi yang berada di *front office* yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk-produk bank ( Ikatan Bangkir Indonesia (IBI); 2014 ).

### **1.5 Lokasi Magang**

Tempat pelaksanaan magang adalah Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Yogyakarta Cabang Utama Yogyakarta yang berada di Jalan Faridan M Noto No.10, Kotabaru, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi magang dapat secara lebih jelas melalui gambar 1.1 berikut ini :



Gambar 1.1 Lokasi Magang

## 1.6 Jadwal Magang

Magang ini dilaksanakan selama 1 satu bulan di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Yogyakarta Yogyakarta terhitung dari tanggal 1 Maret 2018 sampai dengan tanggal 1 April 2018.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4
1.	Penulisan <i>term of reference</i>	■ ■			
2.	Pembuatan proposal magang	■ ■ ■			
3.	Pelaksanaan magang di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta		■ ■ ■ ■		
4.	Bimbingan kepada dosen pembimbing			■ ■ ■ ■	
6.	Penyusunan laporan magang			■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	
7.	Ujian Magang				■

## **1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang**

Bagian ini memberikan pedoman mengenai sistematika penulisan laporan magang. Secara rinci sistematika penulisan laporan magang adalah sebagai berikut.

### **Bab I Pendahuluan**

Pendahuluan menjelaskan mengenai : (1) Dasar Pemikiran Magang, (2) Tujuan Magang, (3) Target Magang, (4) Bidang Magang, (5) Lokasi Magang, (6) Jadwal Magang, (7) Sistematika Penulisan Laporan Magang.

### **Bab II Landasan Teori**

Landasan teori berisi tentang penjelasan dan penguraian berbagai dasar-dasar teori yang berhubungan dengan judul yang dibahas, antara lain : (1) Pengertian Bank, (2) Jenis-jenis Bank, (3) Strategi Pemasaran, (4) Pengertian Strategi, (5) Pengertian Pemasaran, (6) Pengertian Pemasaran Syariah, (7) Pengertian Produk, (8) Pengertian Produk Giro, dan hal-hal yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk bank syariah.

### **Bab III Analisa Deskriptif**

Analisis Deskriptif terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan pada saat pelaksanaan magang dalam hal ini adalah Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta. Data khusus adalah data temuan pada saat pelaksanaan magang yaitu data-data yang berkaitan

dengan judul laporan magang yaitu “ Strategi Pemasaran Produk Giro iB pada Nasabah Perusahaan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Yogyakarta.”

#### **Bab IV Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini merupakan bagian penutup yang berisi kesimpulan yang diperoleh dari kegiatan magang yang dilakukan di Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Yogyakarta, selain kesimpulan bab ini juga membahas tentang saran yang disampaikan untuk kemajuan strategi pemasaran produk giro.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Perbankan**

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia didukung oleh beberapa sektor salah satunya adalah sektor perbankan. Sektor perbankan kini menjadi sektor yang paling menguntungkan bagi negara Indonesia. Semakin pesatnya perkembangan perbankan bisa dilihat dari banyaknya jumlah bank yang ada di Indonesia.

##### **2.1.1. Pengertian Bank**

Bank dapat didefinisikan menjadi beberapa definisi, yang pertama adalah bank merupakan lembaga atau badan yang menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana, bank juga bisa disebut sebagai lembaga *Intermediary* yang menghubungkan kedua belah pihak tersebut.

Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan menyatakan bahwa Bank merupakan suatu badan usaha yang kegiatannya menghimpun dana dalam bentuk simpanan dari masyarakat dan menyalurkannya dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

##### **2.1.2. Jenis-jenis Bank**

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dijelaskan bahwa terdapat dua jenis bank di Indonesia yaitu

Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Bank Umum merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip Islam, yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank Umum sendiri kemudian dibagi menjadi dua jenis yaitu,

(1) Bank Umum Konvensional

Bank Umum Konvensional adalah Bank umum yang menjalankan kegiatannya secara konvensional

(2) Bank Umum Syariah

Bank Umum Syariah adalah Bank umum yang menjalankan kegiatannya menggunakan prinsip yang sesuai dengan tuntunan Alquran dan Hadist. Bank Syariah selalu berupaya untuk menjalankan kegiatannya dengan terbebas dari riba, karena riba secara tegas dilarang oleh Allah Subhanahu wa ta'ala dalam surah Al Baqarah ayat 275 :

“orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya terserah kepada Allah. Barang siapa mengulangi , maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”

## **2.2. Produk dan Layanan Bank Syariah**

Dalam menjalankan kegiatannya bank harus memiliki produk untuk dipasarkan. Pengertian produk Bank atau yang selanjutnya disebut produk

sendiri adalah produk yang dikeluarkan Bank baik di sisi penghimpunan dana maupun penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank yang sesuai dengan Prinsip Syariah, tidak termasuk produk lembaga keuangan bukan bank yang dipasarkan oleh Bank sebagai agen pemasaran (Peraturan Bank Indonesia (PBI), 2008).

Dalam kegiatannya bank syariah dituntut untuk melaksanakan kegiatannya sesuai dengan Prinsip Syariah, oleh sebab itu produk yang ada di bank syariah harus terhindar dari unsur-unsur yang diharamkan oleh Allah Subhanahu wa ta'ala, semua produk bank syariah harus terhindar dari unsur unsur yang diharapkan seperti, *gharar* (ketidakpastian), *maysir* (perjudian), dan *riba* (bunga). Semua produk harus terhindar dari unsur tersebut baik produk penghimpunan dana maupun produk penyaluran dana.

#### 2.2.1. Produk Penghimpunan dana

Bank menghimpun dana dari masyarakat melalui tiga produk penyimpanan dana yaitu simpanan berbentuk produk Tabungan, produk Giro dan produk Deposito.

##### (1) Produk Tabungan

Produk Tabungan adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan slip penarikan, buku tabungan, kartu ATM, atau alat penarikan lainnya.

##### (2) Produk Giro

Produk giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek dan Bilyet Giro atau alat penarikan lainnya.

(3) Produk Deposito

Produk Deposito adalah produk simpanan berjangka yang hanya dapat dilakukan penarikan ketika jatuh tempo. Jangka waktunya adalah 1, 3, 6, 12, 24 bulan. Alat penarikan berupa sertifikat deposito atau alat penarikan lainnya yang dipersamakan dengan itu (Adiwarman Karim, 2010).

2.2.2. Produk Penyaluran dana

Kegiatan bank selain menghimpun dana dari masyarakat juga melakukan kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat dengan memberikan kredit atau pembiayaan untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat. Menurut Nurhayati dan Wasilah (2015) bank syariah dalam menyalurkan dananya menggunakan beberapa prinsip sebagai berikut,

(1) Prinsip Jual Beli

Prinsip jual beli yaitu terjadinya perpindahan kepemilikan barang atau benda dengan margin keuntungan yang telah ditentukan di depan saat akad dan menjadi satu bagian dengan harga jual barang. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan.

a. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, bank dan nasabah bersepakat diawal mengenai harga barang dan margin keuntungannya sehingga tercipta kesepakatan atas dasar keduanya *ridho* dengan sistem pembayaran yang dapat dilakukan secara tunai maupun tangguh.

b. Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *Salam* merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli melakukan transaksi barang yang diperjual belikan masih dalam proses dengan pembayaran dilakukan diawal.

c. Pembiayaan *Istisna*

Pembiayaan *Istisna* adalah pembiayaan dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli yang melakukan kesepakatan diawal. Pembiayaan *Istisna* merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan melakukan jual beli barang yang masih dalam proses dan pembayarannya dilakukan secara tangguh atau dicicil.

(2) Prinsip Bagi Hasil

Produk pembiayaan dengan prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut,

a. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah transaksi pembiayaan yang dilandasi oleh adanya keinginan dari kedua belah pihak atau lebih untuk bekerjasama dalam meningkatkan nilai aset mereka yang dimiliki. Kontribusi dari semua pihak yang bekerjasama dapat dalam bentuk dana, barang, kepandaian, kepercayaan dan barang lain yang dapat dinilai dengan uang sesuai dengan kesepakatan bersama.

b. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan dimana bank sebagai pemilik dana atau *shahibul maal*, dan nasabah sebagai pengelola dana *mudharib* dan persentase keuntungannya ditentukan diawal sesuai kesepakatan bersama. Apabila terjadi kerugian maka yang menanggung kerugian finansial adalah pemilik dana yang dalam hal ini adalah bank.

### 2.2.3. Produk Jasa

Untuk membantu kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana maka bank menyediakan jasa-jasa perbankan. Di bank syariah jasa jasa bank syariah yaitu *hiwalah*, *kafalah*, *rahn*, *qard*, dan *wakalah* (Al Arif,2010).

## 2.3. Giro

### 2.3.1. Pengertian Giro

Giro merupakan satu produk perbankan syariah . Secara umum giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan

menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah lainnya, atau dengan pemindahbukuan (Adiwarman Karim, 2010). Pada bank syariah produk giro yang ditawarkan adalah giro syariah.

Yang dimaksud dengan giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

### 2.3.2. Jenis-jenis giro

Giro menurut Undang Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menyatakan,

“giro adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan perintah pemindahbukuan.

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI/No 1/2000 disebutkan bahwa,

“giro adalah simpanan dana yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan giro ada dua jenis yaitu giro yang tidak dibenarkan secara syariah yaitu giro yang berdasarkan perhitungan bunga. Kedua giro yang dibenarkan secara syariah yaitu giro yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*”.

#### (1) Giro *Wadi'ah*

Giro *wadi'ah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip akad *wadi'ah*, yakni titipan murni yang setiap saat dapat diambil oleh pemiliknya. Konsep *wadi'ah* terbagi menjadi dua yaitu *wadi'ah yad al dhamanah* dan *wadi'ah yad al amanah*. Konsep

*wadi'ah yad al amanah* adalah konsep dimana penerima titipan atau dalam hal ini bank tidak boleh menggunakan dana yang dititipkan, oleh sebab itu pemilik dana dan bank tidak boleh saling berjanji untuk memberikan imbalan atas penggunaan dana tersebut.

Sedangkan konsep *wadi'ah yad dhamanah* adalah konsep dimana pemilik dana membebaskan penerima dana untuk menggunakan dana yang dititipkan. Bank syariah berhak mengelola dana yang dititipkan dengan tanpa kewajiban memberikan bagi hasil atau keuntungan kepada nasabah. Namun jika bank ingin memberikan bonus maka hal tersebut dibolehkan.

Ketentuan umum Giro *Wadi'ah* adalah sebagai berikut:

- a. Dana *wadi'ah* hanya dapat digunakan oleh bank untuk kegiatan komersial dengan syarat bank harus menjamin pembayaran kembali nominal *wadi'ah* tersebut.
- b. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau dan menjadi tanggungan bank, sedangkan pemilik dana tidak menjanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan untuk memberikan bonus kepada pemilik dana tetapi hal tersebut tidak boleh diperjanjikan pada saat awal kesepakatan
- c. Pemilik dana *wadi'ah* dapat menarik kembali dananya sewaktu-waktu, baik sebagian ataupun seluruhnya.

## (2) Giro *Mudharabah*

*Giro mudharabah* adalah giro yang dijelaskan berdasarkan akad *mudharabah*. Bank Syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Sebagai pengelola dana Bank Syariah dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkan dana tersebut, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.

Bank Syariah harus berhati-hati atau bijaksana serta bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya. Disamping itu, Bank Syariah juga bertindak sebagai kuasa dari usaha bisnis pemilik dana yang diharapkan dapat memperoleh keuntungan seoptimal mungkin tanpa melanggar berbagai aturan syariah.

### 2.3.3. Akad Giro

Menurut Sri Hayati dan Wasilah (2015) akad giro terbagi menjadi dua yaitu akad dengan prinsip titipan dan akad dengan prinsip bagi hasil.

#### (1) Akad *Wadi'ah*

Akad *wadi'ah* adalah akad dengan prinsip titipan baik barang maupun uang. *Wadi'ah* merupakan akad penitipan barang dari pihak yang memiliki barang kepada pihak yang menerima titipan dengan catatan barang atau uang yang dititipkan dapat diambil kapan saja oleh pihak yang menitipkan barang dan pihak yang

menerima titipan wajib mengembalikannya saat itu juga. Ada dua jenis akad *wadi'ah* yaitu *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhamanah*.

*Wadi'ah yad amanah* yaitu dimana barang atau uang yang dititipkan tidak boleh dipergunakan dan hanya boleh disimpan oleh pihak penerima titipan. Sedangkan, *wadi'ah yad dhamanah* adalah *wadi'ah* dimana barang atau uang yang dititipkan dapat dimanfaatkan oleh pihak yang menerima titipan. Penerima titipan boleh memberikan bonus kepada pihak yang menitipkan barang namun tidak boleh diperjanjikan sebelumnya.

(2) Akad *Mudharabah*

Akad *Mudharabah* adalah akad kerja sama dimana nasabah sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dananya. *Mudharabah* terbagi menjadi dua yaitu *Mudharabah Mutlaqah* dan *Mudharabah muqayyadah*.

*Mudharabah mutlaqah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan penuh kepada pengelola dana untuk mengelola dananya. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* merupakan *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan dalam penggunaan dananya.

2.3.4. Cek dan Bilyet Giro

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang penjelasan Cek dan Bilyet Giro adalah sebagai berikut,

## (1) Cek

Cek adalah surat yang memuat kata cek yang diterbitkan pada tanggal tertentu dimana penerbit memerintahkan tanpa syarat kepada bank untuk membayar sejumlah uang tertentu kepada pemegang atau pembawa, di tempat tertentu.

Cek memuat:

- a. Nama “cek”
- b. Perintah membayar yang tidak bersyarat atas jumlah uang tertentu
- c. Nama tertarik
- d. Tanda tangan penarik
- e. Tempat pembayaran yang ditunjuk
- f. Tanggal penandatanganan beserta tempat cek yang ditarik

Berikut ini gambar cek,



Sumber : Google images, 2018

Gambar 2.1 Gambar Cek

## (2) Bilyet Giro

Bilyet Giro adalah surat perintah dari penarik kepada bank tertarik untuk melakukan pemindahbukuan sejumlah dana kepada rekening penerima.

Bilyet Giro memuat,

- a. Nama “Bilyet Giro” dan nomor Bilyet Giro
- b. Nama Bank Tertarik
- c. Perintah dan tanpa syarat untuk memindahkanbukuan sejumlah dana atas beban rekening giro penarik
- d. Nama dan nomor rekening penerima
- e. Nama bank penerima
- f. Jumlah dana yang dipindahbukukan baik maupun dalam huruf maupun angka secara lengkap
- g. Tanggal penarikan
- h. Tanggal efektif
- i. Nama jelas penarik
- j. Tanda tangan penarik

## **2.4. Strategi Pemasaran**

Setiap bank harus memiliki strategi dalam menjalankan bisnisnya, menyusun strategi adalah salah satu upaya bank untuk bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

### **2.4.1. Pengertian Strategi**

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mengartikan pengertian strategi dalam lingkup bisnis adalah rencana cermat

mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Strategi adalah sebuah rencana yang disusun untuk membantu perusahaan mencapai tujuan perusahaan. Menurut M. Nur Rianto Al Arif (2010) rencana disusun sebagai berikut,

(1) Perumusan strategi.

Perencanaan atau strategi merupakan hal pertama yang harus dilakukan agar tujuan perusahaan tercapai. Dalam ilmu manajemen ada prinsip-prinsip manajemen yaitu *planning*, *organizing*, *actuating* dan *controlling*.

Prinsip pertama yaitu perencanaan, perencanaan sangat berguna bagi setiap pengambilan keputusan yang menjadi pedoman dalam setiap kegiatan yang dilakukan. Dengan adanya perencanaan yang telah disusun maka perusahaan akan dengan mudah mengetahui kemana arah usaha yang akan dijalankan.

Secara umum manfaat suatu rencana adalah,

- a. Memberikan pedoman bagi pihak manajemen dalam menjalankan kegiatan yang akan dicapai.
- b. Memberikan pedoman bagi pemilik perusahaan tentang jumlah biaya jumlah pendapatan, manfaat yang akan dicapai serta indikator kinerja pihak manajemen. Dengan perencanaan pemilik usaha akan mengetahui apakah manajemen perusahaan sudah sesuai dengan arahan yang tepat atautkah ada penyimpangan.

- c. Memberikan pedoman bagi investor tentang jumlah dana yang harus dikeluarkan, pendapatan yang akan diraih serta proyek usaha yang akan dijalankan. Dengan demikian investor dapat menghitung untung ruginya dalam berinvestasi di perusahaan tersebut untuk selanjutnya diambil keputusan untuk berinvestasi atau tidak.
- d. Memberikan keyakinan bagi pemerintah bahwa investasi yang akan dijalankan tidak akan merugikan berbagai pihak dan kemungkinan memperoleh pendapatan serta manfaat lainnya yang dapat dipetik pemerintah melalui rencana yang telah disusun.

#### 2.4.2. Pengertian Pemasaran

Asosiasi Pemasaran Amerika memberikan definisi formal yaitu “pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya.”

Secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan (Al Arif,2010)

#### 2.4.3. Strategi Pemasaran Syariah

Pasar syariah merupakan pasar yang sejalan dengan Alquran dan Hadist oleh sebab itu sering kali pasar syariah dinilai sebagai bisnis yang disebabkan oleh latar belakang keagamaan, berbeda dengan pasar konvensional yang bisnisnya dilatarbelakangi oleh keuntungan finansial sebesar-besarnya tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan ajaran islam atau tidak apakah cara yang digunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor ataukah tidak. Pasar syariah bukanlah pasar yang tidak mengambil keuntungan namun pasar syariah dalam menjalankan bisnisnya mengambil keuntungan dengan menggunakan tuntunan Islam, menggunakan cara-cara yang dibolehkan oleh agama, dengan cara yang halal dan jujur.

Pemasaran syariah merupakan bisnis yang disertai dengan keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari ridho Allah, maka seluruh bentuk transaksinya insya Allah menjadi ibadah dihadapan Allah *Subhanahu wa ta'ala*. Dalam pemasaran syariah perudahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, namun turut pula berorientasi kepada keuntungan akhirat (Al Arif, 2010).

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1.Data Umum**

##### **3.1.1. Sejarah Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta**

Bank Tabungan Negara atau disingkat BTN mulai berdiri di Indonesia sejak tahun 1897 sebelum Indonesia merdeka. Bank Tabungan Negara berdiri pada masa penjajahan belanda yang pada saat itu dimulai berdirinya sebuah bank bernama postpaarbank di Batavia yang didirikan oleh pemerintahan Belanda. Kemudian pada tahun 1942 belanda di usir dari Indonesia oleh negara Jepang yang saat itu dipercaya oleh bangsa Indonesia, namun kedatangan Jepang bukan hanya untuk membantu mengusir Belanda tetapi bertujuan untuk menjajah Indonesia. Oleh sebab itu pada tahun 1942 postpaarbank kemudian diambil alih oleh jepang dan diubah namanya menjadi Tyokin Kyoku tepatnya pada tanggal 1 April 1942.

Kemudian pada tahun 1945 sesudah kemerdekaan Indonesia diproklamasikan pemerintah Indonesia kemudian mengambil alih Tyokin Kyoku yang kemudian namanya diubah menjadi Kantor Tabungan Pos RI. Kemudian pada tanggal 9 Februari 1950 setelah ditetapkan sebagai satu satunya bank tabungan yang ada di negara Indonesia maka pada hari itu namanya diganti menjadi Kantor Tabungan Pos. Pada tahun 1963 Kantor Tabungan Pos mulai berkembang dari sebuah unit kemudian menjadi induk

sendiri yang kemudian ditetapkan menjadi Bank Tabungan Negara dalam Undang-Undang No 62 tahun 1963.

Setelah berkembang menjadi induk Bank Tabungan Negara terus melebarkan sayapnya didukung oleh keluarnya Surat Keterangan Menteri keuangan RI No. B-49/MK/I/1974 menunjuk Bank Tabungan Negara menjadi wadah pembiayaan pembangunan perumahan untuk rakyat. Tugas dari pemerintah tersebut kemudian dijalankan dengan melakukan realisasi KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pada tahun 1976 yang merupakan realiasi pertama kali yang dilakukan oleh Bank BTN di negara Indonesia. Bank BTN berhasil dan sukses dalam memberikan fasilitas KPR kepada masyarakat, oleh sebab itu Bank BTN kemudian berkembang pesat dari bentuk unit usaha syariah menjadi bank umum dengan bentuk Perseroan.

Unit usaha syariah hadir dengan dibentuknya divisi syariah pada tanggal 4 November 2004 yang merupakan kantor pusat seluruh kantor kantor cabang syariah. Pada tanggal 14 februari 2005 unit usaha syariah BTN membuka cabang pertamanya di Jakarta. BTN syariah berkeyakinan bahwa operasional perbankan berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan *margin* keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian seperti terurai dalam tujuan pembentukan BTN syariah sebagai berikut :

- (1) Memperluas dan menjangkau segmen masyarakat yang menghendaki produk perbankan syariah

- (2) Meningkatkan daya saing bank BTN dalam layanan jasa perbankan
- (3) Mempertahankan loyalitas nasabah Bank BTN yang Menghendaki transaksi berdasarkan prinsip syariah
- (4) Memberikan keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholder* serta memberikan ketentraman pada segenap nasabah dan pegawai .

Kemudian Unit Usaha Syariah Bank BTN mulai berkembang dengan bertambahnya jumlah kantor cabang yang dibuka, salah satunya adalah Kantor Cabang Syariah Yogyakarta yang dibuka pada tanggal 11 April tahun 2005

### 3.1.2. Profile Bank BTN Syariah Yogyakarta

Nama Perusahaan : PT. Bank Tabungan Negara Persero Kantor  
Cabang Syariah Yogyakarta

Tanggal Berdiri : 11 April 2005

Alamat : Jalan Faridan M Noto No.10, Kotabaru,  
Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah  
Istimewa Yogyakarta

Jumlah Pegawai : 63 Orang

Kepala Cabang : Slamet Wahyudi

### 3.1.3. Visi Bank BTN Syariah

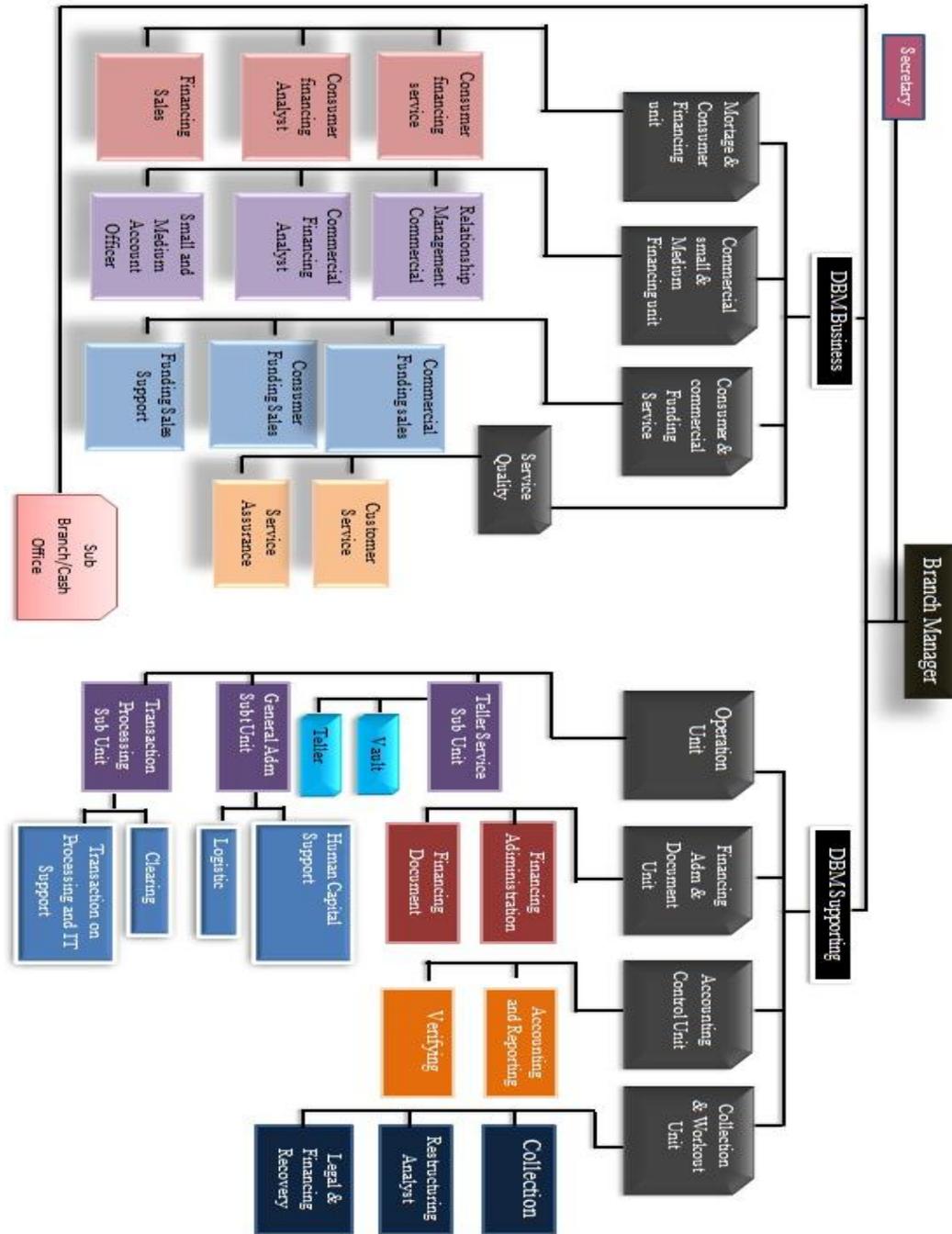
Bank BTN memiliki visi yaitu menjadi bank syariah yang terdepan dalam pembiayaan perumahan dan industri ikutannya.

Misi Bank BTN sebagai berikut

- (1) Menyediakan produk dan jasa yang inovatif serta layanan yang unggul yang fokus pada pembiayaan perumahan dan industri lainnya
- (2) Mengembangkan human capital yang berkualitas dan memiliki integritas tinggi serta penerapan *good governance* dan *compliance*
- (3) Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui teknologi informasi terkini
- (4) Memedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.

### 3.1.4. Struktur Organisasi Bank BTN Syariah

Berikut ini adalah struktur organisasi yang ada di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta,



Sumber : Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Yogyakarta

Gambar 3.1 Struktur organisasi Bank BTN Syariah

### 3.1.5. Produk dan Layanan Bank BTN Syariah

Bank BTN Syariah memiliki beberapa produk dan layanan perbankan yaitu

#### (1) Produk Penghimpunan Dana

##### a. Tabungan BTN Batara iB

Tabungan BTN Batara iB merupakan produk tabungan bagi masyarakat baik perorangan maupun lembaga. Menggunakan prinsip titipan dengan akad *wadi'ah*, oleh sebab itu bank dapat memberikan bonus kepada nasabah Tabungan BTN Batara IB. Dengan setoran awal sebesar Rp. 100.000,-

##### b. Tabungan BTN Prima iB

Tabungan BTN Prima iB adalah produk tabungan Bank BTN bagi masyarakat perseorangan maupun lembaga, menggunakan prinsip bagi hasil dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*, oleh sebab itu nantinya nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari dana yang disimpan. Setoran awal produk Tabungan BTN Prima iB berbeda dengan setoran awal produk Tabungan BTN Batara iB yaitu sebesar Rp. 500.000,-

##### c. Tabungan Haji dan Umroh iB

Tabungan Haji dan Umroh iB merupakan produk simpanan dari Bank BTN Syariah untuk masyarakat yang ingin meyisihkan uangnya sedikit demi sedikit untuk berangkat haji dan umroh. Produk ini menggunakan prinsip bagi hasil dengan

akad *Mudharabah mutlaqah* dimana nantinya nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari uang yang disimpannya di bank. Setelah dana yang terkumpul cukup untuk berangkat haji maka bank yang bekerjasama dengan travel haji dan umroh akan memberangkatkan nasabah.

d. Tabungan BTN Qurban iB

Tabungan BTN Qurban iB adalah produk simpanan Bank BTN Syariah untuk masyarakat yang berkeinginan untuk berkorban namun belum memiliki uang yang cukup sehingga diharuskan menabung terlebih dahulu, Tabungan BTN Qurban iB ini bukan hanya menabung saja tetapi mempermudah nasabah dalam pelaksanaan Qurbanya juga karena tabungan ini memberikan fasilitas pembelian dan penyaluran hewan qurban.

e. TabunganKu iB

TabunganKu iB merupakan produk simpanan Bank BTN Syariah untuk masyarakat dibawah usia 17 tahun, lebih tepatnya adalah TabunganKu iB ini adalah produk simpanan bagi para pelajar. Produk TabunganKu iB merupakan Produk tabungan yang bukan hanya Bank BTN Syariah saja penerbitnya, namun diterbitkan oleh bank-bank lain yang ada di Indonesia dengan tujuan membiasakan budaya menabung demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

f. Tabungan BTN Simpel iB

Tabungan BTN Sempel iB merupakan produk simpanan yang diperuntukan bagi para pelajar usia dibawah 17 tahun bagi perorangan maupun siswa yang sekolahnya telah bekerjasama dengan Bank BTN Syariah. Tabungan BTN Sempel iB ini bertujuan untuk menjadi sarana kebiasaan menabung sejak dini, dengan setoran minimal Rp 1000,- mendorong anak usia dini untuk menyalahkan uangnya sedikit demi sedikit.

g. Tabungan BTN Emas iB

Tabungan BTN Emas iB adalah produk simpanan Bank BTN Syariah bagi masyarakat baik perorangan maupun lembaga yang ingin menyimpan dananya dalam bentuk investasi emas dengan setoran minimal Rp100.000,- dengan minimal target seharga 10 gr emas.

h. Giro BTN iB

Giro BTN iB merupakan produk simpanan Bank BTN Syariah bagi nasabah perorangan maupun lembaga untuk memperlancar aktivitas bisnis terutama dalam proses transaksi pembayaran. Giro BTN iB adalah produk simpanan yang penarikannya menggunakan cek dan bilyet giro dan dapat diambil setiap waktu.

i. Deposito BTN iB

Deposito BTN iB adalah produk simpanan dari Bank BTN Syariah untuk masyarakat ingin menyimpan dana yang tidak digunakan dalam kurun waktu tertentu. Deposito BTN iB sendiri jangka waktunya yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dan 24 bulan prinsip yang digunakan adalah *Mudharabah Mutlaqah*.

j. Deposito *On Call* BTN iB

Deposito *On Call* BTN iB merupakan produk simpanan berjangka dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* dimana waktu jatuh temponya perhari yaitu 1 hari sampai 28 hari.

(2) Produk Pembiayaan

a. KPR BTN Bersubsidi iB

KPR BTN Bersubsidi iB merupakan produk pembiayaan pembelian rumah bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah hingga menengah, produk KPR BTN Bersubsidi iB ini merupakan produk kerjasama antara Bank BTN dengan program pemerintah yaitu program 1 (satu) juta rumah. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *murabahah*.

b. KPR BTN *Platinum* iB

KPR BTN *Platinum* iB adalah produk pembiayaan rumah, ruko (rumah toko), rukan (rumah kantor), rusun (rumah susun) atau apartemen dalam kondisi baru, debitur KPR BTN *Platinum* iB adalah masyarakat dengan penghasilan menengah

keatas. KPR *Platinum* iB ini menggunakan akad *murabahah*. Dimana Bank BTN akan membeli rumah atau ruko, rukan, dan rusun, yang diinginkan oleh debitur dari *developer* kemudian debitur akan mengangsur pembayaran langsung ke Bank BTN Syariah.

c. KPR BTN *Indent* iB

KPR BTN *Indent* iB adalah produk pembiayaan rumah, ruko, rukan, rusun atau apartemen dengan akad *istisna* atau pesanan, dimana debitur memberikan kriteria dari rumah, ruko (rumah toko), rusun (rumah susun), atau apartemen mengenai bentuk, lokasi, dan lain lain. KPR BTN *Indent* ini adalah pembiayaan yang barangnya masih dalam proses atau belum jadi.

d. Pembiayaan Properti BTN iB

Pembiayaan Properti BTN iB merupakan pembiayaan yang diberikan untuk pembelian properti atau asset baru ataupun untuk membiayai kembali nasabah yang sudah memiliki properti dengan akad *musyarakah mutanaqisah*.

e. Pembiayaan Bangun Rumah BTN iB

Pembiayaan Bangun Rumah BTN iB adalah produk pembiayaan bagi debitur perorangan maupun perusahaan pengembang yang ingin membangun rumah. Pembiayaan ini adalah pembiayaan pembelian bahan-bahan bangunan dimulai

dari pondasi rumah hingga atap rumah dengan persyaratan bahwa debitur telah memiliki tanah untuk membangun rumah.

f. Pembiayaan Multimanfaat BTN iB

Pembiayaan Multimanfaat BTN iB adalah pembiayaan pembelian barang elektronik atau *furniture* bagi para pegawai ataupun pensiunan dengan menggunakan akad *murabahah*.

g. Pembiayaan Multijasa BTN iB

Pembiayaan Multijasa BTN iB adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk mendanai kebutuhan layanan jasa seperti dana pendidikan, kesehatan, wisata, perjalanan haji dan umroh dengan menggunakan akad *kafalah bil ujroh*

h. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB adalah pembiayaan pembelian kendaraan bermotor bagi nasabah perorangan untuk dipergunakan secara pribadi. Produk pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah*.

i. Pembiayaan Tunai Emas BTN iB

Pembiayaan Tunai Emas BTN iB adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah berdasarkan akad *Qardh* dengan kesepakatan antara bank dan nasabah disertai dengan surat gadai sebagai penyerahan barang jaminan untuk jaminan pengembalian seluruh hutang atau sebagian hutang nasabah kepada bank.

j. Pembiayaan Emasku BTN iB

Pembiayaan Emasku BTN iB adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang ingin membeli emas batangan bersertifikat Antam

k. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Pembiayaan Modal Kerja BTN iB adalah produk pembiayaan dengan prinsip *mudharabah* yang diberikan Bank BTN Syariah kepada nasabah yang membutuhkan dana untuk menjalankan usaha produktif selain proyek perumahan.

l. Pembiayaan Investasi BTN iB

Pembiayaan Investasi BTN iB adalah produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk kebutuhan pembelian atau pengadaan barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan untuk kelancaran aktivitas usaha nasabah dilaksanakan dengan akad *murabahah* dan *mudharabah*.

m. Pembiayaan Konstruksi BTN iB

Pembiayaan Konstruksi BTN iB adalah produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perusahaan pengembang atau *developer* proyek pembangunan yang membutuhkan dana dengan menggunakan akad *musyarakah*.

(3) *E-Channel*

Bank BTN Syariah Kantor Cabang Yogyakarta terus berupaya untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi salah satunya

dengan adanya *E-Channel*. *E-Channel* atau Elektronik Channel merupakan layanan perbankan dengan menggunakan media elektronik. Pengguna teknologi di Indonesia yang semakin meningkat dari tahun ketahun, membuka peluang bank untuk berlomba-lomba menyuguhkan layanan yang berbasis teknologi untuk memudahkan nasabahnya. Begitu juga dengan Bank BTN Syariah, demi memperlancar dan memudahkan nasabah dalam transaksi serta menarik minat calon nasabah Bank Syariah memiliki produk *E-Channel* sebagai berikut,

a. Kartu Debit BTN Syariah

Kartu Debit BTN Syariah adalah salah satu *E-Channel* Bank BTN Syariah yang memfasilitasi nasabah dalam transaksi penarikan uang maupun transaksi pembayaran yang dilakukan secara online, Kartu Debit BTN Syariah juga dapat digunakan untuk berbelanja di toko-toko berlogo yang ada di dalam maupun diluar negeri

b. ATM BTN

ATM BTN merupakan *E-Channel* Bank BTN Syariah yang memberikan kemudahan transaksi selama 24 jam dalam seminggu, beberapa transaksi yang dapat dilakukan di ATM BTN yaitu transaksi tarik tunai, transfer antar rekening bank syariah, transfer rekening BTN Konvensional, transfer ke Bank

lain, dan melakukan transfer ke Bank lain untuk pembayaran Kartu Kredit.

Selain itu ATM BTN menyediakan informasi yang membantu nasabah untuk tidak perlu datang ke bank, yaitu informasi saldo, informasi mutasi, informasi pembiayaan dan informasi produk BTN. Dapat dilakukan pembayaran seperti pembayaran telepon pasca bayar, televisi berlangganan, tiket pesawat, dan pembayaran listrik. Selain pembayaran dapat juga dilakukan transaksi pembelian Pulsa telepon pra bayar dan pembelian token listrik.

c. *BTN Contact Center*

*BTN Contact Center* merupakan *E-Channel* Bank BTN Syariah yang memfasilitasi nasabah untuk mendapatkan informasi saldo, informasi kredit serta melakukan pemblokiran kartu ATM dan mendapatkan informasi mengenai Layanan Promo Produk Simpanan dan Produk Kredit dan Syariah. Ketika nasabah mengalami kesulitan dan tidak dapat langsung ke bank maka nasabah dapat menghubungi bank melalui *E-Channel* *BTN Contact Center*.

d. *Mobile Banking* BTN Syariah

*Mobile Banking* BTN Syariah adalah *E-Channel* Bank BTN Syariah berbasis aplikasi android yang dapat diakses dimana saja oleh penggunanya. Aplikasi *Mobile Banking* BTN Syariah

dapat diunduh oleh nasabah melalu Google Play Store yang kemudian di Instal pada Android/iPhone. Pendaftaran *Mobile Banking* BTN Syariah dapat dilakukan melalui mesin ATM Bank BTN. Pada *E-Channel* ini dapat dilakukan transaksi-transaksi perbankan seperti melihat informasi rekening, melakukan transfer, dan mendapat layanan nasabah selama 24 jam.

(4) Jasa dan Layanan

a. Kartu Debit BTN Syariah

Kartu Debit BTN Syariah merupakan fasilitas yang disediakan Bank BTN Syariah untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi penarikan tunai, transfer uang, pengecekan saldo yang dapat dilakukan di seluruh jaringan ATM Bank BTN, Link, ATM Bersama, Visa, Prima dan Plus Serta berbelanja di toko-toko berlogo visa di dalam dan di luar negeri.

b. Kiriman Uang

Kiriman uang adalah fasilitas yang diberikan oleh Bank BTN Syariah yaitu memberikan layanan pengiriman uang secara *real time* ke sesama Bank BTN dan Bank BTN Syariah serta pengiriman uang antar bank dengan menggunakan fasilitas SKN, RTGS, Link, ATM Bersama dan Prima.

c. *iCash Management System*

*iCash Management System* adalah layanan yang disediakan oleh Bank BTN Syariah untuk nasabah guna membantu nasabah untuk mengelola kegiatan perbankan secara mandiri melalui layanan yang berbasis internet.

d. *Payment Point* BTN iB

*Payment Point* BTN iB merupakan fasilitas layanan yang disediakan oleh Bank BTN Syariah yang memudahkan nasabah untuk melakukan kegiatan pembayaran tagihan seperti tagihan telepon, telepon seluler, listrik, air dan pajak

e. *Payroll* BTN iB

*Payroll* BTN iB adalah fasilitas yang disediakan Bank BTN Syariah bagi nasabah perusahaan, lembaga atau perorangan dalam melakukan pengelolaan pembayaran gaji, THR, bonus dan kebutuhan finansial lainnya.

f. Penerimaan Biaya Perjalanan Haji

Penerimaan Biaya Perjalanan Haji merupakan fasilitas Bank BTN Syariah dengan memberikan kemudahan dan kepastian untuk mendapatkan porsi keberangkatan ibadah haji melalui sistem online dari SISKOHAT (Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu)

g. *SPP Online* BTN iB

layanan yang diberikan oleh Bank BTN Syariah bagi perguruan tinggi atau sekolah dalam menyediakan *delivery*

*channel* untuk menerima setoran pembayaran biaya pendidikan secara *online*.

#### h. Program Pengembangan Operasional

Program pengembangan Operasional adalah layanan dari Bank BTN Syariah dengan melakukan kerjasama untuk pemberian Program Pengembangan Operasional dalam bentuk barang, jasa atau fasilitas lain yang dapat diberikan diawal atau diakhir kerjasama.

### 3.2. Data Khusus

#### 3.2.1. Strategi pemasaran Produk Giro BTN iB

##### (1) Giro BTN iB

Giro BTN iB merupakan salah satu dari produk simpanan Bank BTN Syariah yang menggunakan *akad wadi'ah* dan *akad mudharabah*. Giro BTN IB merupakan produk yang membantu kelancaran pembayaran aktivitas bisnis nasabah dalam jumlah besar. Giro BTN IB adalah produk simpanan yang penarikannya menggunakan cek dan bilyet giro.

##### a. Fitur atau karakteristik Giro BTN IB

1. Mendapatkan bonus dan bagi hasil sesuai dengan kebijakan bank. Pada produk Giro BTN iB ini akad yang digunakan antara nasabah dan Bank BTN KCS Yogyakarta ada dua jenis yaitu akad wadi'ah dan mudharabah. Bagi nasabah yang memilih menggunakan akad wadi'ah maka nasabah

tidak akan mendapatkan bagi hasil melainkan Bank BTN Syariah akan memberikan bonus sesuai dengan ketentuan bank. Bagi nasabah yang memilih untuk menggunakan akad mudharabah maka akan mendapatkan bagi hasil dengan persentase bagi hasil yang disepakati bersama. Bank BTN Syariah demi menjaga loyalitas nasabah memberikan bonus kepada nasabah giro yang menyimpan dananya dalam jumlah besar sesuai dengan ketentuan bank

2. Fasilitas Cek dan Bilyet Giro sebagai sarana pembayaran. Bank BTN Syariah memberikan fasilitas pembayaran dengan menggunakan cek untuk pembayaran tunai, dan bilyet giro untuk pemindah bukuan untuk produk ini tidak diberikan buku tabungan dan kartu ATM seperti produk tabungan.
3. Setoran awal minimum Rp. 500.000 bagi perorangan dan Rp. 1000.000 bagi perusahaan. Pada saat awal pembukaan rekening giro nasabah harus membawa sejumlah uang setoran yang akan dimasukkan kedalam rekening giro, bagi nasabah perorangan minimum dana yang disetor pertama kali sebesar Rp. 500.000,- dan untuk nasabah dari perusahaan minimum setoran awal sebesar Rp. 1000.000,-

b. *Benefit* Giro BTN IB

1. Menunjang aktifitas bisnis dalam pembayaran dan penerimaan, produk Giro BTN iB membantu pembayaran bisnis nasabah dengan melakukan pemindah bukuan ataupun pembayaran tunai atas kuasa nasabah giro. Sehingga nasabah tidak melakukan transaksi pembayaran secara manual yang dapat menyebabkan terjadinya tidak kriminalitas, seperti perampokan, pencurian, pembunuhan dan lain sebagainya.
  2. Dapat dipotong untuk zakat, *infaq*, dan *shadaqah*, dengan produk Giro BTN iB Bank Syariah membantu nasabah untuk memotong secara otomatis uang yang ada di rekening untuk kebutuhan zakat, *infaq*, dan *shadaqah* dengan produk ini pemberian zakat, *infaq*, dan *shadaqah* akan disalurkan secara tepat oleh Bank BTN Syariah, sehingga nasabah tidak perlu repot ditengah kesibukan bisnisnya.
  3. Mendapatkan kemudahan dalam transaksi sehari-hari untuk kebutuhan pribadi/keluarga/usaha. Giro BTN iB dirancang untuk memberikan kenyamanan nasabah dalam bertansaksi Giro BTN iB dapat diambil setiap waktu ketika dana sangat dibutuhkan tanpa proses pencairan yang rumit.
- c. Syarat pembukaan Giro BTN iB
1. Mengisi Formulir pembukaan rekening giro. Pada saat nasabah datang ke bank untuk membuka rekening giro

maka yang pertama kali dilakukan adalah dengan mengisi formulir pembukaan rekening. Formulir pembukaan rekening merupakan salah satu sarana yang diperlukan petugas bank untuk mengenali nasabah, formulir pembukaan rekening berisi kolom-kolom data yang harus diisi oleh nasabah. Formulir pembukaan rekening pada nasabah lembaga, terdiri dari formulir data nasabah lembaga, yang berisi data lembaga, legalitas lembaga, data pengurus lembaga, data usaha.

Data lembaga merupakan pengisian data berupa nama perusahaan, jenis usaha perusahaan tersebut seperti usaha pertanian, pertambangan, perindustrian, listrik, gas dan air, konstruksi, perdagangan, restoran, pengangkutan, jasa-jasa dunia usaha, jasa-jasa sosial masyarakat, jasa-jasa keuangan dan lain lain. Selain itu data yang harus di isi juga adalah alamat lembaga, nomor telepon, nomor faksimile, dan email lembaga.

Legalitas lembaga dilakukan pengisian nomor NPWP dan pengisian nomor Akta Pendirian, SIUP, TDP SITU. Selain itu pengisian data pengurus lembaga yaitu data direktur dan komisaris lembaga.

2. Melampirkan *fotocopy* identitas diri dan pasangan jika sudah berkeluarga. *Fotocopy* identitas diri seperti KTP, SIM,

Paspor, digunakan untuk memeriksa apakah data yang ada di formulir sesuai atau tidak dengan kartu identitas, *fotocopy* KTP yang dilampirkan adalah *fotocopy* KTP milik Direktur perusahaan tersebut apabila direktur tersebut sudah memiliki pasangan maka wajib melampirkan *fotocopy* milik pasangannya.

3. Melampirkan *fotocopy* kartu keluarga, *fotocopy* Kartu Keluarga digunakan untuk menyesuaikan kebenaran antara isi formulir pembukaan rekening yang diisi dengan KTP agar teruji kebenaran.
4. Melampirkan *fotocopy* NPWP, *fotocopy* NPWP digunakan untuk mengetahui bahwa nasabah adalah orang yang taat membayar pajak atau tidak.
5. Melampirkan Akta Pendirian Perusahaan, Surat Izin Usaha Perdagangan, dan Surat Izin usaha lainnya. Lampiran legalitas perusahaan adalah salah satu hal terpenting hal tersebut untuk melihat bahwa perusahaan tersebut benar-benar ada dan sudah dilegalkan untuk berjalan hal tersebut untuk menghindari tindak pencucian uang dan pendanaan terorisme serta penyimpangan lainnya, beberapa dokumen legalitas perusahaan sebagai berikut,
  - ✓ Akta Pendirian Perusahaan, Akta Pendirian Perusahaan adalah akta yang dibuat dihadapan notaris tentang

pendirian perusahaan atas kesepakatan pihak yang bersangkutan, akta ini dibutuhkan oleh bank untuk melihat bahwa perusahaan tersebut jelas ada dan telah legal beroperasi.

- ✓ Surat Izin Usaha Perdagangan atau disingkat SIUP adalah surat yang dikeluarkan oleh kantor perdagangan untuk memberikan izin kepada perusahaan agar bisa menjalankan usaha perdagangannya, surat ini diperlukan oleh bank untuk melihat bahwa perusahaan sudah mendapatkan izin untuk berjalan, oleh sebab itu dana yang masuk akan lancar.
- ✓ Tanda Daftar Perusahaan (TDP) adalah bukti bahwa sudah dilakukannya wajib daftar oleh perusahaan sesuai dengan perintah Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan. TDP diperlukan oleh bank untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut sudah terdaftar di kantor administrasi negara dan bukan perusahaan yang bermasalah.
- ✓ Izin Gangguan, surat izin gangguan adalah surat yang menyatakan bahwa jalannya perusahaan tersebut tidak mengganggu lingkungan atau masyarakat di tempat perusahaan itu berdiri.

(2) Strategi Pemasaran oleh Unit *Marketing*

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh unit marketing sendiri bermacam-macam strategi yaitu mencari referensi dari orang terdekat, mencari perusahaan yang sebelumnya sudah bekerjasama dengan Bank BTN Syariah, melakukan presentasi di depan pejabat pejabat perusahaan.

a. Mencari Referensi

Ada beberapa cara yang dilakukan oleh *unit marketing* salah satunya adalah dengan meminta referensi nasabah potensial yang dirasa membutuhkan produk dari Bank BTN syariah kepada keluarga atau teman terdekat, atau bahkan nasabah yang sudah akrab dengan *sales marketing*. Menjaga nasabah untuk akrab dengan *sales marketing* sangat penting karena dengan *silaturahmi* yang baik maka nasabah dengan senang hati merekomendasikan teman atau sanak saudaranya untuk menjadi nasabah.

Menjadi seorang *sales marketing* tidak bisa tiba-tiba langsung mendatangi rumah nasabah yang belum dikenal, hal itu dapat menyebabkan calon nasabah akan merasa kurang nyaman. Oleh sebab itu sebelumnya *sales marketing* harus direkomendasikan oleh seseorang yang telah dikenal oleh kedua belah pihak sehingga calon nasabah yang didatangi akan membukakan pintu rumahnya dengan tangan terbuka.

- b. Perusahaan yang sebelumnya sudah bekerjasama dengan Bank BTN Syariah

Mencari nasabah akan terasa sulit jika tidak ada informasi yang dimiliki oleh *sales marketing*. Oleh sebab itu *sales marketing* di Kantor Cabang Syariah menggunakan data yang ada di Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta untuk melihat perusahaan-perusahaan mana saja yang pernah bekerjasama dengan Bank BTN KCS Yogyakarta kemudian setelah mendapat informasi maka *sales marketing* Bank BTN Syariah menghubungi bagian sekretaris di perusahaan tersebut untuk meminta izin melakukan kunjungan dan penawaran ke perusahaan tersebut. Apabila penawaran produk tidak langsung *deal*, maka *sales marketing* akan melakukan *follow up* terhadap calon nasabah dengan menghubungi calon nasabah tersebut sebanyak 2 (dua) kali dalam 1 minggu, *follow up* yang dilakukan tidak boleh terlalu sering karena dapat membuat calon nasabah marah dan akhirnya membatalkan niat pembukaan rekening.

- c. Melakukan Presentasi di Perusahaan

*Unit Marketing* yang terdiri dari *Head Sales marketing* dan *sales marketing* yang ada di Bank BTN KCS Yogyakarta selalu bekerja sama, presentasi yang dilakukan guna memperkenalkan Bank BTN KCS Yogyakarta dan produk-

produknya dilakukan di depan pejabat-pejabat perusahaan dengan membawa brosur dan souvenir dari Bank BTN KCS Yogyakarta. Souvenir tersebut diberikan kepada para *audiens* yang memberikan respon dengan bertanya ataupun tertarik untuk menggunakan produk dari Bank BTN KCS Yogyakarta. Unit *marketing* adalah unit yang tempat duduknya selalu kosong karena unit *marketing* yang ada di Bank BTN KCS Yogyakarta berangkat dari kantor dari pukul 10 pagi dan pulang untuk istirahat pada pukul 12 siang dan kembali ke luar kantor pukul 1 siang setelah makan siang dan kembali lagi ke kantor pada pukul 4 sore.

(3) Strategi Pemasaran oleh Unit *Customer Service*

*Customer service* adalah petugas yang melayani nasabah baik dari penanganan pembukaan rekening hingga mengatasi keluhan nasabah, selain itu *Customer service* di Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta tidak hanya melayani nasabah juga, tetapi melakukan proses penawaran produk kepada nasabahnya di dalam kantor. Dengan cara melakukan *cross selling*, ketika ada nasabah datang ke bank dan ingin melakukan pembukaan rekening atau melakukan transaksi lainnya diakhir transaksi makan *Customer Service* Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta akan memberikan informasi mengenai promo-promo terbaru yang ada di Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta beserta menjelaskan

produk-produk unggulan yang dibutuhkan nasabah khususnya yang berada di daerah Yogyakarta.

*Cross selling* ini didukung dengan pengadaan brosur yang disediakan di meja *customer service*, dengan adanya brosur nasabah dapat menjadi lebih paham karena tidak hanya sekedar mendengar apa yang dijelaskan *customer service* namun merekam oleh mata apa yang ada di brosur, brosur tersebut juga dapat dibawa pulang oleh nasabah sehingga suatu ketika nasabah masih ragu bisa membawa brosur dan bisa dipelajari lagi di rumah oleh nasabah.

(4) Strategi Pemasaran oleh Karyawan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta

Selain oleh kedua unit diatas yaitu unit *marketing* dan unit *customer service* pemasaran produk juga dilakukan oleh seluruh pegawai BTN KCS Syariah Yogyakarta. Salah satunya oleh bagian *Financing Service*, ketika ada calon debitur perusahaan yang mengajukan pembiayaan maka unit *Financing Service* akan mengarahkan debitur tersebut untuk menggunakan produk Giro BTN iB untuk melancarkan transaksi pembayaran pembiayaan tersebut secara otomatis. Kemudian yang dilakukan oleh pegawai lain dengan merekomendasikan agar seluruh anggota keluarganya menggunakan produk-produk yang ada di Bank BTN Syariah.

3.2.2. Kendala Pemasaran Produk Giro BTN iB

(1) Kendala dari Pihak Internal

a. Bank

Kendala dari Bank dalam pemasaran produk Giro adalah cabang pembantu Bank BTN Syariah yang ada di kota Yogyakarta masih sedikit.

b. *Marketing*

Kendala yang dialami oleh *sales marketing* Bank BTN Kantor Cabang Syariah Yogyakarta sangat bermacam-macam antara lain sebagai berikut,

1. Tidak mendapat respon ketika menawarkan produk, ketika *marketing* Bank BTN KCS Yogyakarta menawarkan produknya baik melalui telpon maupun mendatangi perusahaan secara langsung, calon nasabah tidak memberikan respon dengan berusaha menolak telpon atau tidak mengangkat telpon dari *marketing*. Ketika *marketing* mendatangi perusahaan untuk menawarkan produk, *marketing* tidak mendapatkan respon yang positif.
2. Susah bertemu dengan pejabat lembaga yang disebabkan oleh kesibukan pejabat lembaga tersebut. Ketika *marketing* sudah mendapatkan respon dengan melakukan perjanjian pertemuan dengan pejabat perusahaan, namun bisa saja jadwal pertemuan tersebut dibatalkan atau ditunda dikarenakan pejabat tersebut tiba-tiba memiliki jadwal lain yang harus didahulukan dan *marketing* tidak

bisa memaksa untuk segera bertemu karena *marketing* harus memahami kesibukan calon nasabah agar calon nasabah tidak lari.

3. Ketika ingin melakukan penawaran yang sudah dikonfirmasi sebelumnya pihak perusahaan melakukan mengalihkan tanggung jawab. *Marketing* Bank BTN KCS Yogyakarta biasanya melakukan pertemuan dengan pejabat perusahaan seperti ke bendahara ataupun sekretaris perusahaan tersebut, namun ketika ingin mengkonfirmasi kembali, pihak perusahaan pejabat yang bersangkutan melemparkan tanggung jawabnya ke pejabat lain.
4. Ketika melakukan *follow up* calon nasabah tidak bisa dihubungi lagi. *Marketing* yang sudah melakukan penawaran kemudian sudah melihat ketertarikan nasabah akan produk yang ditawarkan dan nasabahnya pun berjanji untuk memikirkan terlebih dahulu, kemudian di *follow up* namun sudah tidak bisa dihubungi lagi dan hilang kontak biasanya hal tersebut dikarenakan nasabah berubah pikiran.

## (2) Eksternal

### a. Persaingan dengan Bank lain

Persaingan dunia perbankan semakin ketat, semua bank di Indonesia saling berlomba-lomba menunjukkan keunggulan masing masing untuk menarik nasabah, terhitung sejak tahun

2016 menunjukkan bahwa jumlah bank syariah baik bentuknya bank umum maupun unit usaha syariah yang ada di kota Yogyakarta sebanyak

b. Para Ulama

Di Indonesia bank syariah belum sepenuhnya mendapat dukungan dari orang yang ahli agama, bank syariah masih dianggap sama dengan bank konvensional dan masih mengandung riba, banyak *tausiyah* yang masih memojokan bank syariah terutama bank yang masih berbentuk usaha syariah. Banyaknya ceramah yang mengandung konten bahwa bank syariah membuat bank syariah diragukan. Hal tersebut dikarenakan kurangnya sosialisasi dan rangkulan bank syariah kepada pemangku agama.

c. Masyarakat

Masyarakat masih beranggapan bahwa bank syariah dan bank konvensional itu sama, sehingga masyarakat belum ingin memindahkan dananya dari bank konvensional ke bank syariah.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

##### **4.1.1. Strategi Pemasaran Giro BTN iB**

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk Giro BTN iB yang dilakukan di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta dilakukan oleh semua unit. *Unit Marketing* dengan menggunakan referensi, melakukan presentasi, menggunakan sales kit, menjaga silaturahmi, dan mendatangi perusahaan yang telah bekerjasama dengan Bank BTN KCS Yogyakarta. *Unit Customer Service* memasarkan Produk Giro BTN iB dengan cross selling dan penggunaan brosur yang ada di Bank BTN KCS Yogyakarta, sedangkan unit lainnya dengan memanfaatkan hubungan kekerabatan.

##### **4.1.2. Kendala Pemasaran di Bank BTN KCS Yogyakarta**

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dialami oleh Bank BTN KCS Yogyakarta adalah kurangnya kantor cabang pembantu, persaingan dengan bank syariah lain, kurangnya dukungan para ulama, masyarakat awam lebih memilih untuk menabung di bank konvensional karena menganggap bank syariah dan bank konvensional sama.

## 4.2.Saran

- 4.2.1. Perlu adanya penambahan kantor cabang pembantu di seluruh daerah Yogyakarta supaya menjangkau semua sudut Daerah Istimewa Yogyakarta
- 4.2.2. Melakukan penggiatan sosialisasi kepada masyarakat awam, baik perusahaan maupun perorangan.
- 4.2.3. Merangkul ulama untuk melakukan kajian lebih lanjut mengenai bank syariah, mengadakan kajian-kajian bersama ulama tentang bahaya riba.
- 4.2.4. Meningkatkan kualitas produk Giro BTN iB dengan memberikan fasilitas kemudahan bertransaksi seperti pencairan *on call*, sehingga nasabah tidak perlu repot pergi ke bank untuk mencairkan dana maupun melakukan pemindahbukuan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alqoud dan Marvyn. 2001. *Perbankan Syariah* (Terjemahan Burhan Wirasubrata). Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta
- Al Arif, M.N. 2010. *Dasar Dasar Pemasar Bank Syariah*. Bandung :Alfabeta
- Artesa dan Hadirman. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: Gramedia
- Departemen Pendidikan Indonesia. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka
- Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 1 Tahun 2000 Tentang Giro Syariah
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta : Gramedia
- Karim, Adiwarman A. 2010. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Pasal 178 diperoleh dari [www.jdih.kemenkeu.go.id](http://www.jdih.kemenkeu.go.id) pada 12 Mei 2018
- Peraturan Bank Indonesia No. 18/41/2016 tentang Bilyet Giro diperoleh dari [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) pada 13 Mei 2018
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2015. *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat
- Undang-Undang No 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan diperoleh [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) pada 8 Mei 2018
- Undang-Undang No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah diperoleh dari [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) 25 April 2018

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Surat Keterangan Magang Kerja

#### SURAT KETERANGAN MAGANG KERJA

Nomor : 01/SKMK/III/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ALWI ROHTAMA P  
Jabatan : OPERATION UNIT HEAD

Menerangkan bahwa mahasiswa program studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, yang tersebut di bawah ini :

Nama : Dputri Nurimanda  
NIM : 15213054  
Program Studi : Perbankan dan Keuangan

Telah selesai melaksanakan praktek kerja pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Yogyakarta dengan judul "Strategi Pemasaran Produk Giro BTN iB Pada Nasabah Perusahaan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Yogyakarta".

Mahasiswa yang bersangkutan telah selama 1 bulan, dari tanggal 1 Maret s/d 28 Maret 2018.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk diketahui dan digunakan seperlunya.

Yogyakarta, 30 April 2018

  
Alwi Rohtama P  
Operation Unit Head

