

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN
PRODUK TABUNGAN MABRUR (HAJI DAN UMRAH)
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP SLEMAN YOGYAKARTA**

Laporan Magang



Disusun Oleh:

Khairunnisa

15213118

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

**EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN
PRODUK TABUNGAN MABRUR (HAJI DAN UMRAH)
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP SLEMAN YOGYAKARTA**

Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh:

Khairunnisa

15213118

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

2018

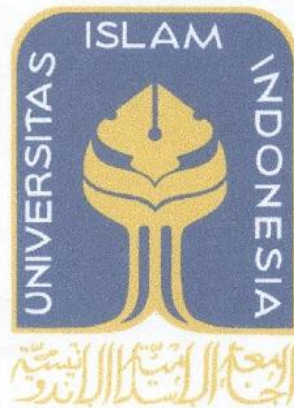
HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN

PRODUK TABUNGAN MABRUR (HAJI DAN UMRAH)

DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP SLEMAN YOGYAKARTA



Disusun Oleh:

Nama : Khairunnisa
No. Mahasiswa : 15213118
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
pada tanggal: 04 Juli 2018*

Dosen Pembimbing:



(Rizqi Adhyka Kusumawati SE., M.B.A)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, ^{09 Juli 2018}.....

Penulis



Khairunnisa

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang menciptakan langit dan bumi beserta isinya yang telah memberikan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua sehingga pada kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul “**Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur (Haji dan Umrah) di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman Yogyakarta**”.

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Penulis sangat menyadari bahwa laporan yang dibuat masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk penulis.

Kesempatan ini membuat penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan banyak bantuan baik berupa material maupun spiritual dan juga tidak lupa kepada pihak yang membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis, diantaranya:

1. Dra. Nur Fauziah, MM, selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia,
2. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati SE., M.B.A selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak waktu, saran dan bimbingan dengan penuh kesabaran sehingga laporan magang ini dapat terselesaikan dengan baik,

3. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah membekali ilmu dari tahap awal masuk perkuliahan hingga sampai ke tahap akhir,
4. Bapak Hari Purwanto selaku kepala cabang yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan magang di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman,
5. Seluruh karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Sleman yang telah memberikan waktunya kepada penulis untuk bertanya dalam hal isi laporan magang,
6. Kedua orang tua yakni Abdul Kadir Uhar Sinaga dan Darsinah serta abang dan kakak yang selalu memberikan cinta, kasih sayang, dukungan dan doa yang membangun bagi penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dengan baik dari tahap awal perkuliahan hingga sampai ke tahap akhir,
7. Seluruh teman-teman Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia khususnya untuk prodi Perbankan dan Keuangan yang telah bersama-sama mempelajari banyak ilmu selama di perkuliahan dan tidak lupa juga kepada seluruh teman-teman penulis yang ada di luar lingkup kampus yang telah memberikan dukungan dan doa yang sangat membangun bagi penulis.


Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada seluruh pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan

Laporan magang ini. Semoga Laporan magang ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, ^{04 Juli 2018}.....

Penulis



Khairunnisa

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 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Dasar Pemikiran	1
1.2 Tujuan Magang.....	3
1.3 Target Magang.....	3
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	3
1.6 Jadwal Magang	4
1.7 Sistem Penulisan Laporan Magang	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Bank.....	6
2.1.1 Pengertian Bank.....	6
2.1.2 Pengertian Bank Syariah.....	6
2.1.3 Produk Pendanaan Pada Bank Syariah	7
2.2 Strategi Pemasaran	10
2.2.1 Pengertian Strategi.....	10
2.2.2 Pengertian Pemasaran	11
2.2.3 Bauran Pemasaran	12
2.3 Haji dan Umrah	14
2.3.1 Haji	14
2.3.2 Umrah	15

BAB III ANALISIS DESKRIPTIF	17
3.1 Data Umum	17
3.1.1 Sejarah Bank Syariah Mandiri.....	17
3.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	19
3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.....	19
3.1.4 Produk Pendanaan Bank Syariah Mandiri.....	21
3.1.5 Tabungan Mabru (Haji dan Umrah).....	25
3.2 Data Khusus.....	26
3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabru	26
3.2.2 Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabru.....	31
 BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	 36
4.1 Kesimpulan.....	36
4.2 Saran	37

Daftar Pustaka

Lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang	4
Tabel 3.1 Produk Pendanaan Bank Syariah Mandiri	21
Tabel 3.2 Pencapaian Tabungan Mabror Tahun 2012-2017 di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.....	4
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

Lampiran 2: Brosur Tabungan Mabrur

Lampiran 3: Formulir Pembukaan Rekening Tabungan Mabrur

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Bank bukanlah suatu hal yang asing bagi masyarakat. Masyarakat sangat membutuhkan keberadaan bank. Bank dianggap sebagai suatu lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat seperti penyimpanan dana, peminjaman dana, investasi, maupun pengiriman uang dari satu tempat ke tempat yang lain. Bank merupakan lembaga keuangan yang sangat tergantung kepada kepercayaan dari nasabah yang menempatkan dana simpanannya pada bank.

Perbankan di Indonesia sendiri terbagi menjadi dua yakni Bank Konvensional dan Bank Syariah, di mana bank konvensional biasa dikenal dengan sistem bunganya dan Bank Syariah dikenal dengan sistem bagi hasil. Perbankan syariah di Indonesia saat ini telah berkembang semakin pesat setelah munculnya UU No.10 Tahun 1998 tentang perbankan yang berisi bank yang beroperasi dengan menggunakan sistem bagi hasil dan pelaksanaannya menggunakan prinsip syariah.

Sejak perkembangan perbankan di Indonesia semakin tumbuh pesat, setiap bank baik Bank Konvensional maupun syariah selalu bersaing dalam memasarkan produknya ke masyarakat. Hal ini perlu dilakukan agar calon nasabah dapat mengetahui serta memiliki minat dalam membeli dari produk yang telah ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan calon nasabah. Maka dari itu

setiap bank baik Bank Konvensional maupun syariah perlu memiliki strategi masing-masing dalam memasarkan produknya agar tidak kalah saing dengan bank lainnya.

Salah satu tujuan dari berdirinya Bank Syariah adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan memberikan bagi hasil kepada nasabahnya. Tabungan merupakan salah satu produk yang sangat banyak diminati oleh masyarakat. Banyak masyarakat yang ingin menyimpan dananya di bank karena menganggap bank adalah tempat penyimpanan yang paling aman.

Bank Syariah Mandiri memiliki banyak produk tabungan seperti Tabungan BSM, Tabungan Mabror, Tabungan Berencana, Tabungan Simpatik dan lain-lain. Salah satu tabungan yang banyak diminati masyarakat umumnya umat islam adalah Tabungan Mabror yang biasa dikenal dengan tabungan haji dan umrah. Ibadah haji merupakan rukun islam yang kelima yang wajib dipenuhi oleh umat muslim bagi yang mampu keuangannya maupun fisiknya. Daftar tunggu ibadah haji di Indonesia pada saat ini bisa mencapai 20 tahun bahkan lebih, dengan itu banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini dengan cara membuka rekening tabungan haji dan umrah di bank syariah.

Berdasarkan dasar pemikiran yang telah ditulis, maka laporan magang ini mengambil judul **“Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabror (Haji dan Umrah) di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman Yogyakarta”**

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan magang di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman,
2. Untuk mengetahui efektivitas strategi pemasaran pada produk Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.

1.3 Target Magang

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman ini adalah:

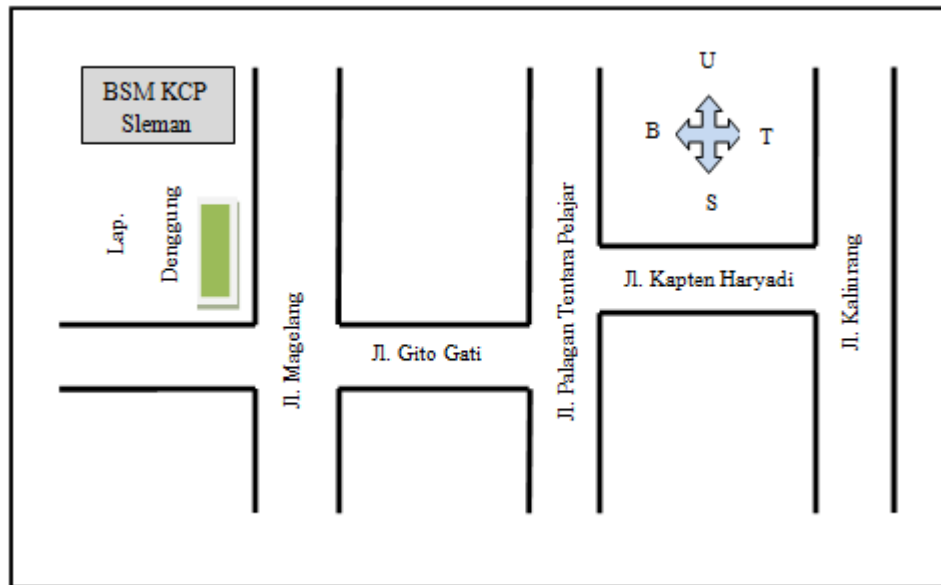
1. Dapat mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan Mabrur di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman,
2. Dapat mengetahui efektivitas strategi pemasaran pada produk Tabungan Mabrur telah di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.

1.4 Bidang Magang

Kegiatan magang dilaksanakan pada bidang yang berkaitan dengan nasabah yakni bagian *marketing funding* yang memiliki tugas memperkenalkan, mempromosikan serta memasarkan produk bank kepada calon nasabah.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang Bank Syariah Mandiri KCP Sleman berada di Jl. Magelang Km 10, No.39 Bangunrejo, Tridadi, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Telp. (0274)864200, 864201.



Sumber: Data diolah, 2018

Gambar 1.1 Lokasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman

1.6 Jadwal Magang

Kegiatan magang dilakukan selama 1 bulan. Magang dimulai pada tanggal 26 Februari 2018 sampai dengan 26 Maret 2018, rincian kegiatan magang dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

Bulan	Februari				Maret				April				Mei			
	2018				2018				2018				2018			
Minggu ke-	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pelaksanaan Magang																
Bimbingan																
Penulisan Laporan Magang																

Sumber: Data diolah, 2018

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Sistematika penulisan laporan magang terdiri dari empat bab yang berisikan:

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bab pengantar yang berisikan dasar pemikiran, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

2. BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bab berisi tentang teori yang akan digunakan untuk memecahkan permasalahan.

3. BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Bab ini merupakan bab yang terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan profil tempat magang dan data khusus menjelaskan analisis mengenai data yang berhubungan dengan judul laporan.

4. BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan yang didapat dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya serta terdapat saran yang dibuat untuk perkembangan dan kemajuan Bank Syariah Mandiri KCP Sleman.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Bank memiliki banyak pengertian dari para ahli maupun berdasarkan Undang-Undang yang telah ditetapkan. Berdasarkan Undang-Undang Negara Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan Bank yaitu lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Pengertian di atas dapat dikatakan bahwa bank merupakan lembaga yang bergerak dalam bidang keuangan dan selalu berhubungan dengan masalah keuangan yang dihadapi, baik perorangan maupun badan usaha. Aktivitas perbankan umumnya berkaitan dengan masyarakat karena bank merupakan salah satu unit dalam pelayanan masyarakat yang berguna untuk menunjang kesejahteraan masyarakat.

Menurut Hasibuan (2002:2) bank merupakan perantara dana masyarakat yaitu perantara dari mereka yang kelebihan dana kepada yang kekurangan dana.

2.1.2 Pengertian Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha ataupun kegiatan lainnya yang sesuai dengan hukum

Islam. Bank syariah biasa disebut *Islamic banking* yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidakjelasan (*gharar*) (Ali, 2008: 1).

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Ismail, 2011:33).

Hubungan antara Bank dengan nasabah pada Bank Syariah bukan hubungan debitur dan kreditur, melainkan hubungan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shohibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank syariah tidak hanya berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana (Sudarsono, 2003:45).

2.1.3 Produk Pendanaan Pada Bank Syariah

Pada umumnya setiap bank baik Bank Konvensional maupun Bank Syariah selalu memiliki produk pendanaan yang sama, hanya saja yang membedakan pada sistemnya yakni sistem bunga pada Bank Konvensional

dan sistem bagi hasil pada Bank Syariah (Ismail, 2011:29). Berikut produk umum pendanaan pada Bank Syariah disertai dengan akadnya:

1. Tabungan

Tabungan merupakan produk yang berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*). Bank syariah memiliki dua akad tersendiri untuk tabungan, yaitu tabungan dengan menggunakan akad *wadi'ah* dan tabungan dengan menggunakan akad *mudharabah*. Tabungan *wadi'ah* hampir sama dengan giro *wadi'ah*, hanya saja tabungan *wadi'ah* tidak sefleksibel dengan giro *wadi'ah* karena dalam penarikannya tabungan *wadi'ah* tidak dapat menggunakan cek ataupun bilyet giro. Selain akad *wadi'ah*, bank syariah juga memiliki tabungan dengan akad *mudharabah*. Menurut Ascarya (2007:60), *mudharabah* adalah prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk diusahakan dimana keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan dan jika ada kerugian yang bukan atas kelalaian bank, maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh nasabah selaku pemilik dana, dan apabila ada kerugian yang disebabkan oleh bank maka bank yang bertanggungjawab sepenuhnya. Bank Syariah sewaktu-waktu boleh memberikan bonus kepada nasabah yang menggunakan tabungan dengan akad *wadi'ah* selama tidak diperjanjikan di awal, dan bank syariah akan memberikan bagi hasil untuk nasabah yang

menggunakan tabungan dengan akad *mudharabah* di mana bagi hasil tersebut telah disepakati di awal perjanjian.

2. Giro

Bank syariah memiliki produk berupa giro yang menggunakan akad *wadi'ah*. Menurut Ascarya (2007:113), giro *wadi'ah* merupakan produk bank syariah berupa simpanan nasabah dalam bentuk rekening giro untuk kemudahan dalam pemakaiannya.

Bank dapat memberikan bonus kepada nasabah ataupun tidak memberikan bonus. Hal ini karena ketika bank memberikan bonus kepada nasabah artinya bank menggunakan dana nasabah untuk tujuan produktif yang menghasilkan keuntungan, dan ketika bank tidak memberikan bonus kepada nasabah karena bank menganggap dana nasabah adalah sebuah titipan untuk dijaga.

3. Deposito

Bank syariah menerima simpanan deposito berjangka ke dalam rekening yang sering disebut investasi tidak terikat dengan prinsip *mudharabah al muthlaqah*. Banyak nasabah yang menggunakan deposito lebih mencari keuntungan daripada untuk mengamankan dananya. Dalam *mudharabah al muthlaqah*, bank mempunyai kebebasan dalam pengelolaan investasinya. Jangka waktu investasi disepakati bersama di awal perjanjian. Jika bank mendapatkan keuntungan maka akan dibagi sesuai kesepakatan di awal perjanjian, tetapi jika bank mengalami kerugian yang disebabkan bukan karena

kelalaian bank, maka kerugian tersebut ditanggung oleh nasabah. Nasabah bisa melakukan penarikan dananya setelah melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak bank. Selain menawarkan investasi tidak terikat, Bank Syariah juga menawarkan investasi khusus. Investasi khusus ditujukan untuk nasabah yang ingin menginvestasikan dananya ke proyek yang disukainya yang dilaksanakan oleh Bank dengan prinsip *mudharabah al-muqayyadah*. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama di awal perjanjian dan hasilnya langsung berkaitan dengan keberhasilan proyek yang dipilih.

2.2 Strategi Pemasaran

2.2.1 Pengertian Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani yaitu *strategos* (*stratos*: militer, *agia*: memimpin). Istilah strategi digunakan pertama kali pada dunia militer. Strategi yaitu seni pertempuran yang digunakan untuk memenangkan peperangan. Oleh karena itu, tidak heran jika istilah strategi sering sekali digunakan dalam kanvas peperangan.

Strategi juga menunjukkan arahan sebuah rencana besar dan rencana penting untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang yang terdiri atas aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai kinerja memuaskan yang sesuai dengan target (Rachmat, 2014:2).

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan arahan umum yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai suatu

tujuan yang sudah ditentukan. Strategi sangat penting bagi perusahaan karena dengan adanya strategi yang telah direncanakan akan mudah untuk mencapai suatu sasaran.

2.2.2 Pengertian Pemasaran

Kegiatan pemasaran selalu ada pada setiap usaha yang berorientasi profit maupun sosial, hanya saja banyak masyarakat yang belum tahu ataupun belum mengerti dalam ilmu pemasaran, tetapi tanpa disadari sebenarnya mereka telah melakukan usaha-usaha pemasaran. Hal ini terjadi karena pelaku pemasaran belum pernah mendengar kata-kata pemasaran. Kejadian seperti ini lah yang banyak terjadi di kehidupan masyarakat (Kasmir, 2010:51).

Pemasaran merupakan suatu proses kegiatan usaha untuk melaksanakan rencana-rencana yang diarahkan pada pemenuhan konsumen yang akan dipuaskan. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar.

Pengertian pemasaran pada setiap perusahaan dapat dikatakan tidak ada perbedaan, hanya saja setiap perusahaan memiliki karakteristik tersendiri dalam hal penerapan pemasarannya. Misalnya, pemasaran pada suatu perusahaan yang menghasilkan produk barang tertentu yang sangat berbeda dengan perusahaan yang bergerak pada bidang keuangan yang memiliki produk jasa. Bank sebagai suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan dan produk yang diperjualbelikan oleh bank merupakan jasa keuangan. Oleh karena itu, pemasaran pada dunia perbankan sedikit berbeda

dengan perusahaan lainnya. Secara umum pengertian pemasaran bank yaitu suatu proses untuk menciptakan serta mempertukarkan produk dan jasa pada bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dengan cara memberikan kepuasan kepada nasabah (Kasmir, 2010:55).

2.2.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran merupakan sekumpulan alat pemasaran (*marketing mix*) yang sering digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan yang dimaksud dengan bauran pemasaran merupakan unsur-unsur terkait, diorganisir, dibaurkan dan digunakan dengan tepat agar perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif dan memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen (Hurriyati 2005:48).

Setiap bank perlu mengelola kegiatan pemasarannya dengan baik untuk menjangkau pasar sasaran. Konsep bauran pemasaran sangat diperlukan pada setiap bank dalam mengelola kegiatan pemasarannya yang bertujuan untuk menjangkau pasar sasaran. Konsep bauran pemasaran itu sendiri terdiri dari 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/lokasi) dan *promotion* (promosi) (Hurriyati 2005:48).

Konsep bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yakni:

1. *Product* (produk)

Produk adalah sekumpulan nilai kepuasan yang kompleks. Nilai sebuah produk ditetapkan oleh pembeli berdasarkan manfaat yang akan mereka terima dari produk tersebut. Misal dengan melihat

variasi produk, kualitas, desain, kemasan, ukuran, garansi dan lain-lain,

2. *Price* (harga)

Penetapan harga harus dipertimbangkan dengan baik karena harga menentukan pendapatan suatu usaha/bisnis. Harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli barang tersebut. Beberapa dasar penetapan harga seperti biaya, konsumen dan persaingan sangat berpengaruh terhadap keputusan dalam menentukan harga. Jadi, untuk menentukan harga harus sesuai dengan strategi pemasaran secara keseluruhan,

3. *Place* (tempat/lokasi)

Lokasi memerlukan pertimbangan yang cermat terhadap beberapa faktor seperti akses misalnya lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi umum, visibilitas misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan, lalu lintas misalnya banyaknya orang yang berlalu lalang dapat memberikan peluang besar terjadinya pembelian, dan lain-lain,

4. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan salah satu faktor paling penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Menurut Alma (2004:179), promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas

perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Promosi mencakup promosi penjualan, periklanan, *personal selling*, *sales promotion*, *word of mouth*, dan *publicity*.

2.3 Haji dan Umrah

2.3.1 Haji

1. Pengertian Haji

Haji secara bahasa (*etimologis*) berasal dari bahasa arabal-*hajj* yang mengandung arti mengunjungi alias mendatangi, makna ini sejalan dengan aktifitas ibadah haji, yaitu dimana umat muslim dari berbagai negara mengunjungi *baitullah* (ka'bah) sebab tempat itu dianggap mulia serta agung (Matdawam, 1985:19).

Makna haji secara istilah atau secara *terminologis* adalah perjalanan menuju *baitullah* untuk melaksanakan serangkaian ibadah pada waktu serta tempat yang sudah ditentukan. Haji merupakan berkunjung ke *baitullah* (ka'bah) untuk melakukan beberapa amalan antara lain: *mabit*, *thawaf*, *sa'i*, *wukuf* dan amalan lainnya demi memenuhi panggilan Allah SWT dalam menghadap ridho-Nya (Solikhin, 2013:2).

2. Hukum Haji

Ibadah haji merupakan salah satu rukun islam yang kelima yang diwajibkan oleh Allah SWT kepada umat muslim bagi yang mampu untuk mengerjakannya dalam sekali seumur hidupnya, tetapi tidak ada

larangan untuk mengerjakannya lebih dari satu kali (Matdawam, 1985:23).

Allah SWT telah memperingatkan di dalam Al Qur'an bagi umat muslim untuk menunaikan ibadah haji yang terdapat pada Qs Al-Imran: 97, sebagai berikut:

“Mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kayav (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”

3. Syarat Haji

Menurut Matdawam (1985:29), adapun syarat dalam menunaikan ibadah haji sebagai berikut:

- a. Islam,
- b. *Baligh* (dewasa),
- c. *Aqil* (berakal sehat),
- d. Merdeka (tidak wajib haji bagi budak),
- e. Mampu (baik jasmani maupun *financial*).

2.3.2 Umrah

1. Pengertian Umrah

Ibadah umrah memang sekilas mirip dengan ibadah haji, namun tetap saja umrah bukan ibadah haji. Umrah merupakan ibadah haji kecil, dimana sebagian ritual haji dikerjakan didalam ibadah umrah.

Menurut Matdawam (1985:3), umrah secara bahasa merupakan ziarah (berkunjung). Sedangkan umrah menurut istilah ialah mengunjungi *Baitul Haram* (ka'bah) untuk melakukan ibadah tertentu terhadap Allah SWT semata.

2. Waktu dan Pelaksanaan Umrah

Waktu dan pelaksanaan umrah dapat dilakukan setiap waktu sesuai dengan kesempatan dan kesanggupan orang yang hendak melaksanakannya, kecuali waktu yang dimakruhkan dalam melaksanakan umrah.

3. Syarat Umrah

Menurut Matdawam (1985:29), adapun syarat dalam melaksanakan umrah adalah sebagai berikut:

- a. Islam,
- b. *Aqil* (berakal sehat),
- c. Merdeka,
- d. *Baligh* (dewasa),
- e. Mampu (baik *financial* maupun jasmani).

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri berdiri sejak tahun 1999 setelah terjadinya krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997-1998 lalu disusul dengan krisis multidimensi di panggung politik yang menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh kehidupan masyarakat. Kondisi ini membuat industri perbankan mengalami krisis.

Salah satu bank konvensional PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga mengalami krisis. BSB berusaha untuk keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* bersama bank lain. Lalu pemerintah melakukan penggabungan antara empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi satu bank baru yang bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Penggabungan itu juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru Bank Susila Bakti. Setelah itu Bank Mandiri membentuk tim pengembangan perbankan syariah sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*. Pembentukan tim tersebut bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan

Bank Mandiri sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998 yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah.

Lalu tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa Undang-Undang tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi BSB dari bank konvensional menjadi bank syariah. Selanjutnya tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya sehingga kegiatan usaha Bank Susila Bakti berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum pada akta notaris. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Pengukuhan dan pengakuan legal tersebut membuat PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal tanggal 1 November 1999.

Kini Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi setiap kegiatannya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani itulah yang menjadi salah satu keunggulan bank syariah mandiri dalam perbankan Indonesia.

3.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

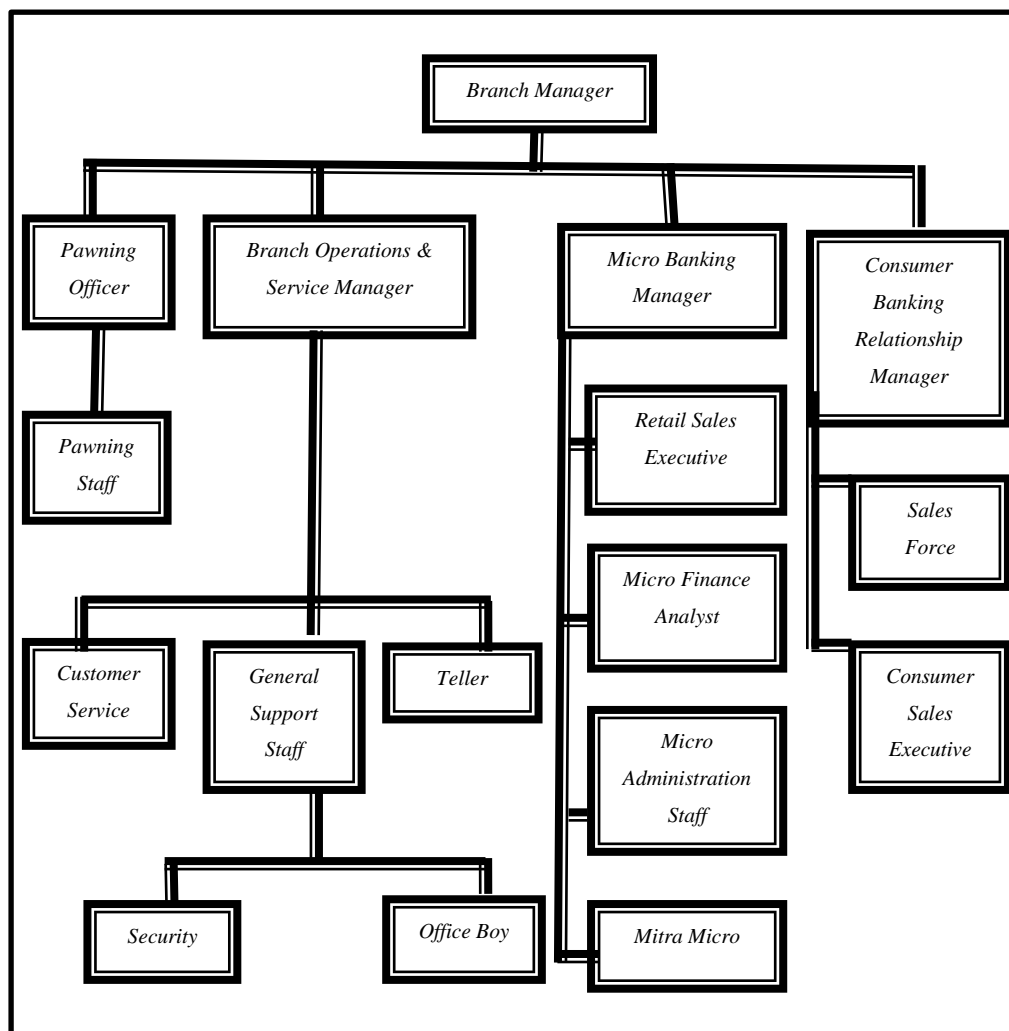
Bank Syariah Mandiri memiliki visi yaitu bank syariah terdepan dan modern yang artinya menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia dan menjadi bank syariah dengan layanan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah, dilanjut dengan misi-misi bank antara lain:

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan,
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah,
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel,
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal,
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat,
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan tugas setiap karyawan sehingga dapat melaksanakan pekerjaan yang sudah menjadi tanggung jawabnya. Struktur organisasi juga merupakan susunan sebuah organisasi untuk mengetahui kedudukan masing-masing karyawan. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman terdiri dari beberapa bagian yang dipimpin oleh Kepala Cabang, dan di bawahnya terdapat beberapa *staff*

yang saling bekerja sama dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Berikut struktur organisasi di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman:



Sumber : Bank Syariah Mandiri KCP Sleman, 2018

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sleman

Bank Syariah Mandiri KCP Sleman dipimpin oleh seorang *Branch Manager* (Kepala Cabang). Kepala Cabang membawahi 4 unit, yaitu *Pawning Officer*, BOSM (*Branch Operations & Service Manager*), MBM (*Micro Banking Manager*) dan CBRM (*Consumer Banking Relationship Manager*). Masing-masing unit dipimpin oleh 1 orang *manager*.

Pawning Officer membawahi 1 orang *pawning staff*. Pada unit BOSM terdapat 3 unit kerja yaitu 1 orang *customer service*, 1 orang *teller*, 1 orang *general support staff* yang membawahi 3 orang *security* dan 1 orang *office boy*. Pada unit *Micro Banking* terdapat 4 unit kerja yaitu *Retail Sales Executive* yang terdiri dari 2 orang *staff*, sedangkan *Micro Finance Analyst*, *Micro Administration Staff* dan *Mitra Micro* masing-masing terdiri dari 1 orang *staff*. Pada unit CBRM terdapat 2 unit kerja yaitu *Sales Force* yang terdiri dari 4 orang *staff* dan *Consumer Sales Executive* yang terdiri dari 1 orang *staff*.

3.1.4 Produk Pendanaan Bank Syariah Mandiri

Pada Bank Syariah Mandiri terdapat banyak sekali produk pendanaan yang berfokus untuk mencari dana dari pihak ke-tiga. Produk pendanaan pada Bank Syariah Mandiri sendiri terdiri dari sepuluh produk tabungan, empat produk giro, dan dua produk untuk deposito. Produk pendanaan yang ada pada Bank Syariah Mandiri tersebut antara lain:

Tabel 3.1 Produk Pendanaan Bank Syariah Mandiri

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Definisi Produk
1.	Tabungan	-Tabungan BSM -BSM Tabungan Berencana	Tabungan dengan mata uang rupiah yang penarikan maupun setorannya bisa dilakukan kapan pun selama jam kas di buka di konter Bank Syariah Mandiri dan juga bisa melalui ATM, Tabungan berjangka yang memiliki kepastian dalam pencapaian target dana yang telah ditetapkan dan

			memberikan nisbah bagi hasil berjenjang,
		-Tabungan Simpatik	Tabungan dengan prinsip <i>wadiah</i> dimana penarikannya bisa dilakukan kapan pun berdasarkan syarat-syarat yang sudah disepakati,
		-Tabungan Investa Cendikia	Tabungan berjangka yang berguna untuk keperluan uang pendidikan dan jumlah setoran bulannya bersifat tetap (<i>installment</i>) yang sudah dilengkapi dengan asuransi,
		-BSM Tabungan Dollar	Tabungan dengan mata uang <i>dollar</i> (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan bank,
		-BSM Tabungan Pensiun	Tabungan dengan prinsip <i>mudharabah muthlaqah</i> yang penarikannya dapat dilakukan kapan pun berdasarkan syarat-syarat yang sudah disepakati. Tabungan ini merupakan hasil kerjasama Bank Syariah Mandiri dengan PT Taspen,
		-BSM Tabunganku	Tabungan untuk perorangan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat,

		<p>-Tabungan Maburr</p> <p>-Tabungan Maburr Junior</p> <p>-Tabungan Saham Syariah</p>	<p>Tabungan dengan mata uang rupiah yang berguna untuk membantu pelaksanaan haji dan umrah. Tabungan ini merupakan salah satu produk unggulan di Bank Syariah Mandiri,</p> <p>Tabungan dengan mata uang rupiah yang berguna untuk membantu pelaksanaan haji dan umrah. Tabungan ini sama halnya dengan tabungan maburr, hanya saja tabungan ini khusus untuk usia di bawah 17 tahun, dan tabungan ini juga merupakan produk unggulan pada Bank Syariah Mandiri,</p> <p>Tabungan yang khusus digunakan untuk keperluan penyelesaian transaksi efek (baik berupa kewajiban maupun hak nasabah) dan untuk menerima hak nasabah yang terkait dengan efek yang dimilikinya melalui pemegang rekening Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI).</p>
2.	Giro	<p>-BSM Giro</p> <p>-BSM Giro Valas</p>	<p>Sarana penyimpanan dengan mata uang rupiah yang berguna untuk kemudahan dalam bertransaksi dan pengelolaannya berdasarkan prinsip <i>wadi'ah yad dhamanah</i>,</p> <p>Sarana penyimpanan untuk</p>

		<p>-BSM Giro Singapore</p> <p>-BSM Giro Euro</p>	<p>perorangan ataupun non-perorangan dengan mata uang rupiah UD Dollar yang berguna untuk kemudahan dalam bertransaksi dan pengelolaannya berdasarkan <i>wadiah yad dhamanah</i>,</p> <p>Sarana penyimpanan dana untuk perorangan atau non-perorangan dengan mata uang <i>Singapore dollar</i> yang berguna untuk kemudahan dalam bertransaksi dan pengelolaannya berdasarkan prinsip <i>wadiah yad dhamanah</i>,</p> <p>Sarana penyimpanan dana untuk perorangan ataupun non-perorangan dengan mata uang <i>Euro</i> yang berguna untuk kemudahan dalam bertransaksi dan berdasarkan prinsip <i>wadiah yad dhamanah</i>,</p>
3.	Deposito	<p>-BSM Deposito</p> <p>-BSM Deposito Valas</p>	<p>Investasi berjangka dalam waktu yang telah ditentukan dengan mata uang rupiah dan dikelola berdasarkan prinsip <i>mudharabah muthlaqah</i>,</p> <p>Investasi berjangka dalam waktu yang telah ditentukan dengan mata uang <i>dollar</i> dan dikelola berdasarkan prinsip <i>mudharabah muthlaqah</i></p>

Sumber: Data diolah, 2018

3.1.5 Tabungan Mabror (Haji dan Umrah)

Tabungan Mabror merupakan salah satu produk pendanaan dari bank syariah mandiri yang berdasarkan prinsip syariah dengan *akad mudharabah muthlaqah*, dan produk ini termasuk produk unggulan di Bank Syariah Mandiri. Produk ini diciptakan untuk membantu pelaksanaan ibadah haji ataupun umrah dimana haji merupakan salah satu rukun Islam yang kelima. Bank Syariah Mandiri menetapkan setoran awal pembukaan rekening sebesar Rp100.000,00 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp100.000,00. Syarat pembukaan rekening tabungan mabror ini hanya dengan menunjukkan identitas (KTP/SIM/PASPOR) yang masih berlaku, mengisi formulir pembukaan rekening serta menyerahkan setoran awal pembukaan rekening. Bank Syariah Mandiri juga memiliki ketentuan-ketentuan umum pada produk Tabungan Mabror, antara lain:

1. Penabung adalah umat Islam yang mempunyai niat membuka rekening untuk ibadah haji ataupun umrah. Sebaiknya penabung bertempat tinggal di kota ataupun kabupaten yang sama dengan lokasi bank syariah mandiri,
2. Penabung mendapatkan buku rekening sebagai bukti laporan mutase rekening,
3. Bank akan melakukan transaksi baik penyetoran maupun pengambilan dana dari penabung untuk kepentingan penabung,
4. Produk tabungan ini tidak memperoleh fasilitas kartu ATM dan produk ini bisa menggunakan sistem *autodebet* secara otomatis dari rekening BSM,

5. Jika buku tabungan hilang, penabung wajib melaporkan kepada pihak bank serta membawa surat keterangan kehilangan dari kepolisian dan bank akan memberikan buku tabungan yang baru sebagai penggantinya,
6. Penabung tidak akan langsung didaftarkan ke dalam SISKOHAT kecuali saldo penabung telah mencukupi sesuai dengan minimal biaya haji yang sudah ditentukan dari Kementerian Agama,
7. Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp25.100.000,00 atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama,
8. Tidak diperbolehkan melakukan penarikan saldo pada tabungan ini kecuali dalam keadaan darurat,
9. Tabungan yang ditutup sebelum terdaftar pada SISKOHAT sebaiknya disertai dengan alasan yang kuat dan akan dikenakan biaya administrasi penutupan rekening,
10. Penabung yang batal karena meninggal dunia setelah terdaftar pada SISKOHAT, maka pewarisan hak atas tabungan diserahkan kepada ahli waris yang sudah sah menurut hukum dan sesuai dengan ketentuan dari Kementerian Agama.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabru

Strategi pemasaran sangat diperlukan pada sebuah lembaga keuangan salah satunya pada Bank Syariah mandiri dalam menghadapi persaingan pasar. Bagi Bank Syariah Mandiri, strategi pemasaran sangat penting untuk memperkenalkan produk-produk bank kepada masyarakat. Salah satu produk

yang diperkenalkan Bank Syariah Mandiri adalah produk tabungan haji dan umrah yang biasa dikenal dengan produk Tabungan Mabrur. Produk Tabungan Mabrur merupakan salah satu produk unggulan Bank Syariah Mandiri yang diperuntukan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji dan umrah sehingga keinginannya dapat terpenuhi.

Setiap melakukan kegiatan pemasaran, diperlukan bauran pemasaran atau *marketing mix*. Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa strategi tersendiri dalam melakukan pemasarannya sebagai berikut:

1. Strategi *Product* (produk)

Produk merupakan hal penting yang perlu diperhatikan dalam strategi bauran pemasaran, karena tanpa adanya produk strategi bauran pemasaran lainnya tidak akan dapat dilakukan.

Daftar tunggu haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 20 tahun bahkan lebih, menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini dengan cara membuka rekening tabungan haji. Hal ini kemudian menjadi peluang bagi bank syariah mandiri yang kemudian menciptakan produk tabungan haji dan umrah (Tabungan Mabrur) dengan berdasarkan akad *mudharabah muthlaqah*.

Bank Syariah Mandiri menampilkan mutu dari produk Tabungan Mabrur tersebut sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan segmen pasar. Mutu dari produk tersebut meliputi

pemberian fasilitas dan kemudahan yang terdapat pada karakteristik produk, antara lain:

- a. Berdasarkan prinsip syariah dengan *akad mudharabah muthlaqah*,
- b. Bagi hasil yang kompetitif berdasarkan nisbah yang telah ditetapkan oleh bank,
- c. Pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan sistem ABATANA (*autodebet*) dari rekening tabungan BSM untuk setoran bulanan.

2. Strategi *Price* (harga)

Harga juga merupakan aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena harga merupakan salah satu yang menentukan laku tidaknya produk pada perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan. Suatu bank harus menentukan harga dari produknya, tentunya dengan mempertimbangkan keuntungan yang didapat pula. Bank Syariah Mandiri sendiri sudah menetapkan harga yang ringan pada produk tabungan mabrur berdasarkan dengan keadaan dan kemampuan nasabah yaitu sebesar Rp100.000,00.

3. Strategi *Place* (tempat)

Bank Syariah Mandiri KCP Sleman terletak di lokasi yang sangat strategis yaitu terletak di Jl. Raya Magelang KM.10 No.39

Bangunrejo, Tridadi, Sleman, Yogyakarta. Jalan ini merupakan jalan yang cukup mudah ditempuh dengan kendaraan bermotor ataupun kendaraan-kendaraan lainnya. Di samping dari pemilihan lokasi yang tepat, Bank Syariah Mandiri juga mendesain kantor di mana kantor merupakan tempat bertransaksi secara langsung dengan nasabah. Bank mendesain kantor sesuai dengan perkembangan yaitu dengan konsep minimalis dan *modern*. Konsep *modern* dan minimalis dapat dilihat dari bentuk bangunan yang simpel tetapi tetap terlihat elegan. Desain ruangan yang simpel bisa membawa nuansa nyaman sehingga diharapkan nasabah dapat merasa nyaman dengan kondisi kantor seperti itu. Selain melakukan transaksi di kantor, *marketing* Bank Syariah Mandiri juga bersedia dengan langsung mendatangi nasabah di rumah atau di tempat mereka berusaha karena nasabah akan merasa diringankan dan diuntungkan serta merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh bank. Selain itu ketika di luar kantor *marketing* bisa lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk banknya kepada calon nasabah.

4. Strategi *Promotion* (promosi)

Bank Syariah Mandiri sudah menciptakan produk dan menetapkan harga serta tempat yang artinya produk tersebut sudah siap untuk dipasarkan. Promosi merupakan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan promosi ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya

dengan ketiga kegiatan di atas baik produk, harga maupun tempat. Promosi juga merupakan kegiatan yang paling ampuh untuk menarik nasabah serta mempertahankan nasabah. Kegiatan promosi dapat dikatakan kegiatan yang paling efektif dilakukan karena *marketing* serta karyawan lainnya sudah terbiasa dalam memasarkan semua produknya baik di dalam kantor maupun di luar kantor. Berikut adalah strategi promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Sleman dalam mempromosikan produk Tabungan Mabrur:

- a. *Marketing* menawarkan produk Tabungan Mabrur kepada calon nasabah, keluarga, pasangan serta teman-temannya,
- b. Selain *marketing*, *customer service* juga menawarkan produk Tabungan Mabrur kepada nasabah dengan sikap yang baik dalam melayani serta memiliki pengetahuan yang cukup dari produk yang ditawarkan sehingga dapat memberikan penjelasan yang baik kepada nasabah. Pelayanan yang memuaskan akan menjadi promosi efektif bagi bank karena nasabah tersebut dapat menyampaikan kepada kerabat, teman, keluarga bahkan orang lain mengenai pelayanan yang unggul terhadap bank, sehingga dapat membuat citra bank semakin meningkat,
- c. Bank Syariah Mandiri juga memperkenalkan produk Tabungan Mabrur melalui iklan yang terdapat pada mesin ATM yang dimiliki bank dan menyebar brosur yang sudah dibuat semenarik

- mungkin dengan informasi yang singkat dan lengkap sehingga calon nasabah dapat mengetahui informasi produk Tabungan Mabrur,
- d. Bank Syariah Mandiri juga menyediakan *website* yang berisi informasi tentang bank syariah mandiri dengan produk maupun jasa layanan khususnya produk Tabungan Mabrur yang dapat diketahui masyarakat secara luas,
 - e. *Marketing* Bank Syariah Mandiri juga melakukan *personal selling* dengan cara *door to door* serta datang ke acara kelompok pengajian. Jika ada kegiatan manasik haji, *marketing* serta karyawan bank lainnya membuat gerai di acara tersebut dengan tujuan memperkenalkan produk tabungan haji dan umrah kepada masyarakat sehingga dapat menarik minat masyarakat dalam menabung,
 - f. Bank Syariah Mandiri juga mengajak kerjasama kepada mitra-mitra dan instansi yang terkait dengan ibadah haji dan umrah, diantaranya ada *Sahid Tour, Asa Tour, Nur Ramadhan* dan sebagainya.

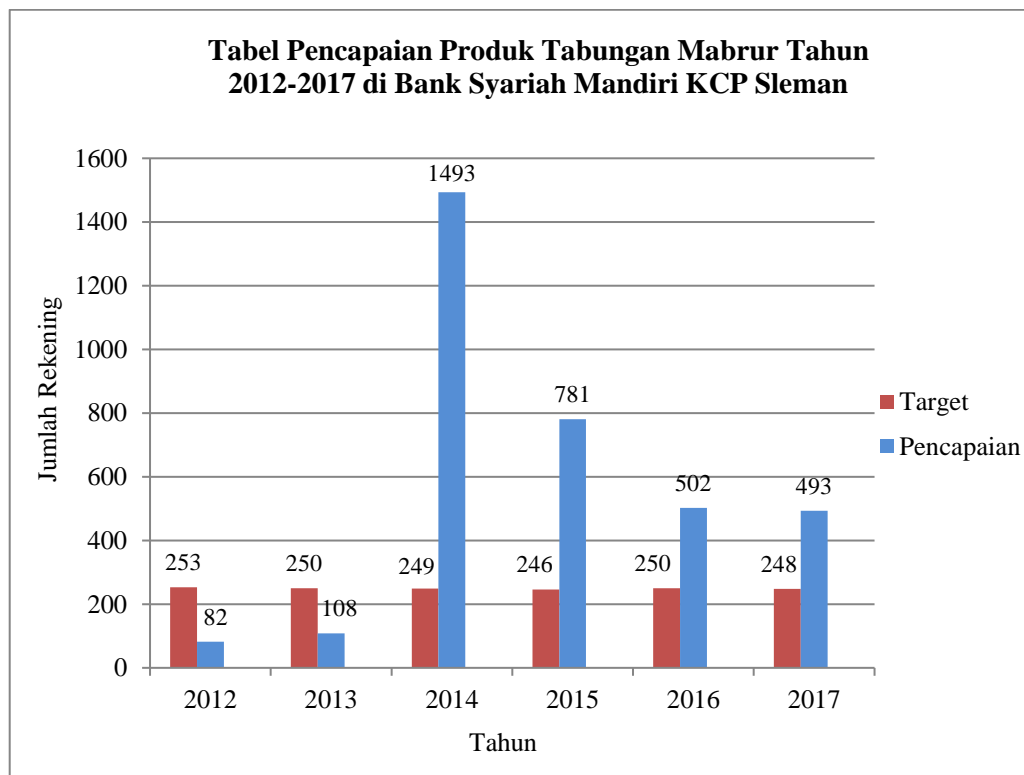
3.2.2 Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur

Efektivitas merupakan suatu ukuran yang biasa dilakukan oleh bank ataupun usaha lainnya yang menyatakan seberapa jauh target yang sudah ditentukan telah tercapai. Bank Syariah Mandiri KCP Sleman sendiri menjalankan strategi-strategi pemasarannya dengan cara seluruh karyawan

termasuk bagian *marketing* ikut berperan untuk memasarkan produknya kepada masyarakat. Strategi yang dapat dikatakan paling efektif dalam pelaksanaannya adalah strategi promosi. Pada kegiatan promosi, bank melakukan hal-hal yang dapat membuat nasabah tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh bank. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh bank seperti pada periklanan, bank memperkenalkan produk Tabungan Mabrur melalui brosur dengan menyebarkan brosur-brosur tersebut kepada masyarakat dan juga bank memperkenalkan produk tabungan mabrur melalui mesin ATM. Selain itu, bank juga melakukan promosi dengan publisitas, di mana publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah. Biasanya bank melakukannya dengan membuka gerai pada acara manasik haji ataupun umrah yang dilakukan oleh Kementerian Agama ataupun biro karena pada kesempatan itu lah bank dapat memperkenalkan produk Tabungan Mabrur kepada jamaah. Hal paling penting yang sering dipertahankan oleh bank dalam melakukan promosi adalah melihat kepuasan nasabah dengan pelayanan yang diberikan bank karena jika nasabah merasa puas, kepuasan tersebut akan menular kepada nasabah yang lain termasuk nasabah baru. Biasanya nasabah akan memberitahu pengalamannya tersebut dari mulut ke mulut.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sleman dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur sudah cukup baik, tetapi tidak semua hasil dari usaha yang dilakukan oleh bank berjalan mulus. Hal ini dapat diketahui dari data pembukaan rekening Tabungan Mabrur dari tahun 2012 sampai dengan 2017 sebagai berikut:

Tabel 3.2 Pencapaian Tabungan Mabrur Tahun 2012-2017 di Bank
Syariah Mandiri KCP Sleman



Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel tersebut, dapat dilihat bahwa bank mengalami peningkatan dan penurunan pada setiap tahunnya.

Pada tahun 2012 Bank Syariah Mandiri KCP Sleman mulai beroperasi, dan saat itu Bank mulai gencar memasarkan produknya agar banknya dapat dikenal oleh masyarakat. Selama di tahun 2012 target yang sudah ditentukan oleh Bank belum tercapai, Bank hanya berhasil merealisasikan produk Tabungan Mabrur sebanyak 82 rekening. Pada tahun 2013 target yang sudah ditentukan masih belum tercapai, tetapi secara keseluruhan Bank mengalami peningkatan pada rekening Tabungan Mabrur yakni 32 persen dibandingkan

dengan tahun sebelumnya sehingga Bank dapat merealisasikan 108 rekening Tabungan Mabrur. Pada tahun 2014 secara keseluruhan Bank mengalami peningkatan yang sangat signifikan pada rekening Tabungan Mabrur sebanyak 1.493 rekening. Hal ini disebabkan karena pada saat itu terjadi proses migrasi tabungan haji yang ditetapkan oleh Kementerian Agama, bahwa nasabah yang memiliki simpanan haji di Bank Konvensional harus dipindahkan ke Bank Syariah. Hal ini membuat nasabah yang memiliki simpanan haji di Bank Mandiri langsung migrasi ke Bank Syariah Mandiri. Bank mengalami penurunan terus menerus selama 3 tahun terakhir pada produk Tabungan Mabrur, tetapi hal tersebut sudah dikatakan berhasil dalam pencapaian target yang telah ditentukan oleh Bank. Pada tahun 2015 Bank dapat merealisasikan rekening Tabungan Mabrur sebanyak 781 rekening. Kemudian pada tahun 2016, Bank dapat merealisasikan rekening Tabungan Mabrur sebanyak 502 rekening dan pada tahun 2017, Bank dapat merealisasikan rekening Tabungan Mabrur sebanyak 493 rekening. Penurunan produk Tabungan Mabrur dalam 3 tahun terakhir tersebut disebabkan karena beberapa hal sebagai berikut:

1. Sudah tidak ada migrasi haji lewat Bank Mandiri ke Bank Syariah Mandiri,
2. Semakin banyak Bank Syariah yang tersebar dan saling bersaing dalam memasarkan produknya masing-masing,
3. Daftar tunggu (*waiting list*) ibadah haji semakin lama pada setiap tahunnya sehingga masyarakat lebih baik memilih untuk melaksanakan ibadah umrah,

4. Beberapa BPS (Bank Penerima Setoran) haji diantaranya BNI Syariah, Bank Muamalat dan Bank Panin Syariah telah melakukan sistem jemput bola ke Kementerian Agama Sleman dengan menggunakan layanan mobil kas keliling sehingga ketika jamaah haji yang datang ke Kementerian Agama Sleman bisa langsung dilayani oleh bank-bank tersebut dan Bank Syariah Mandiri sendiri belum memiliki layanan seperti itu,
5. Adanya beberapa BMT dan Koperasi yang membuka program talangan haji dan kerja sama dengan BPS untuk pendaftaran hajinya sehingga banyak calon jamaah yang tertarik. Bank Syariah Mandiri sendiri baru membuat program tersebut dengan Koperasi Nusantara pada awal tahun 2018 setelah melalui kajian yang mendalam,
6. Adanya program khusus BPS ke KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji) berupa pemberian insentif bagi KBIH berkisar Rp200.000,00 sampai dengan Rp300.000,00 untuk setiap calon jamaah haji yang direferalkan sehingga calon jamaah haji anggota KBIH didaftarkan melalui BPS yang memberikan insentif menarik. Bank Syariah Mandiri sendiri tidak ada program ke KBIH dan program tersebut baru dilakukan pada tahun 2018 dengan program yang berbeda kepada KBIH.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat mengenai efektivitas strategi pemasaran pada produk Tabungan Maburr (haji dan umrah) di Bank Syariah Mandiri KCP Sleman, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sleman khususnya dalam memasarkan produk Tabungan Maburr, Bank mengembangkan *marketing mix* (bauran pemasaran) yang terdiri dari empat unsur yakni strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat dan menarik minat masyarakat pada produk Tabungan Maburr,
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sleman sudah efektif karena dalam 3 tahun terakhir pencapaian produk Tabungan Maburr masih melebihi target yang telah ditentukan,
3. Strategi pemasaran yang paling efektif dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sleman adalah strategi promosi karena Bank dalam memperkenalkan produk Tabungan Maburr dengan melakukan beberapa hal seperti memperkenalkan produk melalui iklan yang biasanya terdapat pada mesin ATM yang dimiliki bank, menyebar brosur tabungan maburr kepada masyarakat, menawarkan langsung kepada nasabah dengan cara *door to door* dengan mendatangi kelompok pengajian dan membuka gerai produk tabungan maburr di acara manasik haji, Bank juga menyediakan

website yang berisi informasi lengkap yang dapat diketahui oleh masyarakat luas serta Bank juga menjalin kerjasama dengan instansi-instansi yang berhubungan dengan ibadah haji dan umrah.

4.2 Saran

Berdasarkan isi pembahasan tersebut, maka ada beberapa hal yang bisa disarankan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Sleman agar menjadi bank yang lebih baik lagi untuk kedepannya. Saran yang diberikan antara lain:

1. Strategi pemasaran lebih ditingkatkan lagi khususnya pada strategi promosi. Misalnya, penayangan iklan di media elektronik maupun media cetak, pemasangan papan nama di tempat-tempat strategis dan menambah program-program terbaru seperti yang sudah dilakukan oleh Bank Syariah lain agar lebih menarik minat masyarakat dalam membuka rekening Tabungan Mabrur,
2. Bank Syariah Mandiri KCP Sleman lebih memaksimalkan lagi melakukan kerja sama dengan instansi-instansi yang terkait ibadah haji dan umrah agar kepercayaan yang sudah terjalin dapat terus berlangsung dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Alma, Buchari. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Ascarya. 2007. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bank Syariah Mandiri. Profil dan produk, diperoleh tanggal 27 April 2018 di: <http://www.banksyariahmandiri.co.id> diunduh tanggal 27 april 2018.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Cetakan ke-1. Bandung: Alfabeta.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Javanlabs, 2015-2018. Al Imran ayat 97, diperoleh pada 03 Mei 2018 di: <https://tafsirq.com/3ali-imran/ayat-97>.
- Kasmir. 2010. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Matdawam. 1985. *Ibadah Haji dan Umrah*. Yogyakarta: Yayasan "BINA KARIER".
- Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*. Surakarta: Pustaka Setia.
- Solikhin. 2013. *Keajaiban Haji dan Umrah*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, diperoleh pada 01 Mei 2018 di: www.bi.go.id.
- Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, diperoleh pada 01 Mei 2018 di: www.bi.go.id.

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang



SURAT KETERANGAN No.20/167-3/590

PT Bank Syariah Mandiri
Branch Office Sleman
Jl.Raya.Magelang Km 10 No.39
Bangunrejo, Tridadi, Sleman - Yogyakarta
Telp. (0274) 864 200, 864 201
Fax. (0274) 864 454
www.syahiahmandiri.co.id

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Khairunnisa
Jabatan : Mahasiswi
NIM/Prodi : 15213118/ Perbankan & Keuangan
Univ/Instansi : Universitas Islam Indonesia

Adalah benar-benar telah selesai melaksanakan magang/ Praktek Kerja Lapangan di PT Bank Syariah Mandiri Cabang Sleman Yogyakarta, yang dilaksanakan pada tanggal 26 Februari 2018 s/d 26 Maret 2018.


Perusahaan berterimakasih kepada yang bersangkutan karena selama melaksanakan magang/Praktek Kerja Lapangan telah memberikan kontribusi, tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.


Sleman, 15 Mei 2018

PT BANK SYARIAH MANDIRI
KC SLEMAN YOGYAKARTA


Hari Purwanto
Branch Manager


Mujiyati
BOSM

Lampiran 2: Brosur Tabungan Mabruur



mandiri syariah

bsm tabungan mabrur junior

kepastian keberangkatan




mulailah hal yang baik di tempat yang baik sejak dini

- Aman dan terjamin
- Berkah sesuai syariah

bsm call 14040 #bsm mengalirkanberkah

BSM Tabungan Mabruur Junior adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

Manfaat:

-  Aman dan terjamin
-  Kemudahan perencanaan pencapaian dana haji.
-  Kemudahan pendaftaran haji melalui *online* SSKOHAT Kementerian Agama.

Persyaratan

- Menunjukkan identitas asli orang tua/ wali (KTP/ SIM yang masih berlaku) dan menyerahkan fotokopi bukti identitas tersebut.
- Menunjukkan asli Kartu Keluarga (KK)/ Akte Kelahiran dan menyerahkan fotokopi KK/ Akte Kelahiran.
- Surat pernyataan dari orang tua/ wali bahwa setuju dan mengetahui buku tabungan dicetak atas nama anak.
- Usia nasabah kurang dari 17 tahun dan belum mempunyai KTP.

Fitur

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah*.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Minimum setoran awal: Rp100.000,-.
- Minimum setoran selanjutnya: Rp100.000,-.
- Saldo minimum untuk didaftarkan ke SSKOHAT adalah Rp25.100.000,- atau sesuai ketentuan dari Kementerian Agama.
- Fasilitas Notifikasi *Reminder* Saldo melalui email dan/atau sms apabila saldo sudah mencapai Rp25.100.000,- atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama dalam pendaftaran *online* SSKOHAT*.
- Tidak diperbolehkan melakukan penarikan saldo Tabungan Mabruur kecuali dalam keadaan darurat.

Biaya

- Bebas biaya pembukaan rekening
- Bebas biaya administrasi
- Biaya penutupan rekening bukan karena penyetoran BPIH atau pembayaran umrah, dikenakan sebesar Rp25.000,-.

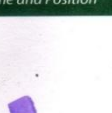

*) Biaya notifikasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

Informasi lebih lanjut kunjungi www.syariahmandiri.co.id atau hubungi bsm call 14040

 Bank Syariah Mandiri  @syariahmandiri

KCP. SLEMAN
Jl. Magelang Km. 10 No.39
Bangunrejo Tridadi Sleman
Yogyakarta
Telp. 0274-864200-864201
Fax. 0274-864454
www.syariahmandiri.co.id

Lampiran 3: Formulir Pembukaan Rekening Tabungan Maburur

Kartu Contoh Tanda Tangan Signature Specimen		mandiri syariah	
Tanggal	Date	Nama Rekening	Account Name
		Nomor Rekening	Account Number
<input type="checkbox"/> TABUNGAN Saving Account	<input type="checkbox"/> GIRO Current Account	<input type="checkbox"/> DEPOSITO Deposit	<input type="checkbox"/> LAINNYA Others
Nama dan Jabatan Name and Position		Tanda Tangan Signature	
1.		 TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS	
2.		 TANDA TANGAN DAN CAP JANGAN MELEWATI GARIS	
Tanda Tangan yang Diperlukan Signature Required		Cap Perusahaan Company Stamp	
<input type="checkbox"/> SATU / SALAH SATU <input type="checkbox"/> DUA DIANTARANYA <input type="checkbox"/>			

JENIS REKENING		<input type="checkbox"/> PERORANGAN Individual	<input type="checkbox"/> PERUSAHAAN PERORANGAN Individual Company	<input type="checkbox"/> FIRMA/CV Firm	<input type="checkbox"/> PERSEROAN TERBATAS Limited Company
		<input type="checkbox"/> P.M.A P.M.A	<input type="checkbox"/> YAYASAN Foundation	<input type="checkbox"/> LAINNYA Others	
Alamat Address			Nomor Telp & Fax Phone & Fax Number		
			KODE AREA Area Code		
KODE POS Postal Code					
NPWP					
PEKERJAAN/BIDANG USAHA Job/Line of Business					
DITELITI OLEH Investigated by		DISETUJUI OLEH Approved by		CATATAN Note	

A. UMUM

1. Tabungan ini menggunakan prinsip Mudharabah Muttalaqah.
2. Nasabah Tabungan Mabru Haji dan Umrah:
 - a. Nasabah adalah umat Islam (perorangan) yang berumur minimal/di atas 17 tahun dan berminat menunaikan ibadah Haji dan Umrah.
 - b. Nasabah harus menyerahkan fotokopi KTP/SIM/identitas diri lainnya yang ditentukan oleh Bank.
 - c. Sebaiknya Nasabah bertempat tinggal pada wilayah Kabupaten/Kotamadya yang sama dengan lokasi/alamat cabang Bank Syariah Mandiri.
3. Nasabah Tabungan Mabru Junior Haji dan Umrah:
 - a. Nasabah adalah umat Islam (perorangan) yang berumur dibawah 17 tahun dan berminat menunaikan ibadah Haji dan Umrah.
 - b. Nasabah ditunjuk atau diwakilkan dengan orang tua atau wali yang sudah cakap hukum.
 - c. Orang tua/wali wajib menyerahkan fotokopi KTP/SIM/identitas diri, Akte Kelahiran, Kartu Keluarga (KK)/surat penunjukan dan dokumen lainnya yang ditentukan oleh Bank.
4. Nasabah sebaiknya bertempat tinggal pada wilayah alamat cabang Bank Syariah Mandiri.
5. Nasabah mendapatkan Buku Tabungan Mabru/Mabru Junior Haji dan Umrah.
6. Tabungan dalam bentuk mata uang Rupiah.
7. Bank akan membukukan segala transaksi baik yang mengenai pengambilan atau penyetoran uang oleh Nasabah, maupun penerima atau pembayaran yang dilakukan Bank untuk kepentingan atau atas beban Nasabah.
8. Data Nasabah tidak dapat diganti oleh data orang lain.
9. Tidak memperoleh fasilitas ATM dan autodebet/pendebitan otomatis.
10. Bagi Nasabah yang batal karena meninggal dunia sebelum terdaftar pada SISKOHAT, maka pewarisan hak atas Tabungan diserahkan kepada ahli waris yang sah menurut hukum atau pihak lain yang ditunjuk sesuai hukum.
11. Bagi Nasabah yang batal atas permintaan sendiri sebelum terdaftar pada SISKOHAT, maka diatur sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri.
12. Jika terdapat perbedaan antara saldo yang dicatat pada administrasi SISKOHAT dengan saldo pada Buku Tabungan dan saldo yang tercatat pada pembukuan Bank Syariah Mandiri maka yang digunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan Bank Syariah Mandiri.
13. Jika Buku Tabungan hilang, Nasabah wajib melaporkan secara tertulis kepada Bank Syariah Mandiri dengan melampirkan Surat Keterangan dari Kepolisian dan Bank Syariah Mandiri akan mengeluarkan Buku Tabungan baru.

B. KETENTUAN SISKOHAT

1. Nasabah tidak akan langsung didaftarkan ke dalam Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama kecuali saldo sudah cukup (sesuai ketentuan pemerintah mengenai biaya minimal pendaftaran Haji melalui SISKOHAT) dan atas perintah Nasabah.
2. Bagi Nasabah yang batal karena meninggal dunia setelah terdaftar pada SISKOHAT, maka pewarisan hak atas Tabungan diserahkan kepada ahli waris yang sah menurut hukum atau kepada pihak lain yang ditunjuk sesuai hukum serta sesuai dengan ketentuan dari Direktur Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji Kementerian Agama.

3. Bagi Nasabah yang batal atas permintaan sendiri setelah terdaftar pada SISKOHAT, maka diatur sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri serta sesuai dengan ketentuan Direktur Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Kementerian Agama.

C. PENYETORAN DAN PENARIKAN

1. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di seluruh cabang Bank Syariah Mandiri sesuai jam buka kas.
2. Setoran awal minimal Rp100.000 (seratus ribu rupiah) dan setoran selanjutnya minimal Rp100.000 (seratus ribu rupiah).
3. Saldo minimal untuk didaftarkan pada SISKOHAT adalah Rp25.100.000 (dua puluh lima juta seratus ribu rupiah) atau yang ditentukan kemudian oleh Direktur Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji Kementerian Agama.
4. Penarikan hanya dapat dilakukan dalam "kondisi darurat" dan hanya dapat dilakukan dengan Slip Penarikan Tabungan dan memperlihatkan Buku Tabungan.
5. Penarikan dan pemindahbukuan dapat dikuasakan dengan melampirkan surat kuasa yang sah dari Nasabah, disertai bukti dari pemilik dan penerima kuasa.
6. Nasabah dapat meneruskan atau menutup Tabungan atau pemindahbukuan apabila terjadi kelebihan saldo atas Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) tahun yang bersangkutan.

D. BAGI HASIL

1. Nasabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang dibuat antara Bank dengan Nasabah.
2. Pajak atas bagi hasil yang diperoleh Nasabah ditanggung oleh Nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Bagi hasil akan diperhitungkan setiap akhir bulan dan akan ditambahkan ke rekening Tabungan Nasabah pada akhir bulan berjalan atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank.

E. PENUTUPAN REKENING TABUNGAN

Penutupan rekening dapat dilakukan atas perintah Nasabah dengan kondisi:

1. Penutupan rekening dapat dilakukan sesuai jam buka kas pada cabang pembuka rekening.
2. Tabungan yang ditutup di luar penyetoran BPIH dan telah terdaftar pada SISKOHAT berlaku ketentuan pengembalian BPIH batal yang diatur oleh Direktur Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji serta ketentuan Bank Syariah Mandiri.
3. Tabungan yang ditutup sebelum terdaftar pada SISKOHAT sebaiknya disertai dengan alasan kuat dan dikenakan biaya administrasi penutupan rekening.

F. BIAYA

Tabungan yang ditutup bukan karena penyetoran BPIH dan pembayaran umrah dikenakan biaya sebesar Rp25.000 (dua puluh lima ribu rupiah).

Nama & Tanda tangan Nasabah



**SURAT PERSETUJUAN PEMBERIAN INFORMASI DATA NASABAH
DAN PEMASARAN PROGRAM/PRODUK OLEH BANK
(PERORANGAN)**

PT Bank Syariah Mandiri (Bank) dengan ini mengajukan permohonan pemberian dan/atau penyebarluasan data pribadi saya oleh Bank serta permohonan pemasaran program/produk oleh Bank, sebagaimana saya dengan ini telah menyetujui permohonan tersebut, maka saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :
Alamat :
No. KTP :
No. Rekening :

Menyatakan bahwa :

1. Saya setuju/tidak setuju¹⁾ untuk memberikan dan/atau menyebarluaskan data pribadi saya kepada pihak lain di luar badan hukum Bank yang telah bekerjasama dengan Bank untuk tujuan komersial;
2. Saya setuju/tidak setuju¹⁾ untuk diinformasikan mengenai program/produk oleh Bank melalui SMS, Telepon dan lainnya;
3. Saya telah memahami penjelasan Bank mengenai tujuan dan konsekuensi dari pemberian dan/atau penyebarluasan data pribadi saya kepada pihak lain di luar badan hukum Bank serta tujuan dan konsekuensi dari informasi program/produk oleh Bank melalui SMS, Telepon dan lainnya;
4. Data pribadi saya yang dapat diberikan dan atau disebarluaskan kepada pihak lain diluar badan hukum Bank untuk tujuan komersial adalah mencakup hal-hal sebagai berikut:
 - a. Nama Nasabah;
 - b. Alamat;
 - c. Tanggal lahir dan atau umur;
 - d. Nomor telepon;
 - e. Keterangan lain yang merupakan identitas pribadi dan lazim dalam pemanfaatan Produk Bank.
5. Atas persetujuan yang saya berikan, dengan ini saya akan membebaskan Bank terhadap tuntutan hukum dikemudian hari.
6. Para pihak mengakui dan menyetujui bahwa Surat Persetujuan Pemberian Informasi Data Nasabah dan Pemasaran Program/Produk oleh Bank ini, merupakan permohonan Bank kepada saya atas penyebarluasan data pribadi yang saya berikan kepada Bank dan kesediaan saya untuk diinformasikan mengenai program/produk oleh Bank melalui SMS, Telepon dan lainnya.

Demikian surat persetujuan pemberian Nasabah ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

.....20....

Nasabah

Tanda Tangan Nasabah
(Meterai 6000)

PT Bank Syariah Mandiri

¹⁾ Coret yang tidak perlu

SURAT PERNYATAAN

No. 20/0 /18/0010597

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap:

Tanda Pengenal yang masih berlaku*): 1. KTP 2. SIM 3. Passport:

Alamat:

KTP/SIM/Passport:

Selanjutnya menyatakan bahwa saya, selaku:*)

Pemilik rekening nomor:

Pada PT Bank Syariah Mandiri ("Bank) Cabang:

Walk in Customer (WIC) dengan transaksi > Rp100.000.000,- atau yang lainnya setara.

Dengan ini menyatakan bahwa berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku:

1. Saya wajib memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), namun sampai saat ini belum memiliki NPWP. Saya berkomitmen menyerahkan NPWP kepada Bank segera setelah memiliki; atau
2. Saya tidak wajib memiliki NPWP namun menggunakan NPWP Suami/Istri/Orang Tua/Wali (Beneficial Owner/BO). Saya berkomitmen segera menyerahkan NPWP BO kepada Bank; atau
3. Saya atau BO apabila dikemudian hari diwajibkan untuk memiliki NPWP, saya berkomitmen menyerahkan NPWP kepada Bank segera setelah memiliki.

Apabila saya tidak menyerahkan NPWP dimaksud kepada Bank, maka saya bertanggung jawab atas akibat hukum serta membebaskan Bank dari segala akibat hukum atas kelalaian saya tersebut.

Surat Pernyataan ini merupakan bagian dan menjadi satu kesatuan dengan formulir aplikasi Bank.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

.....2018

Materai**)

(.....)

Catatan:

*) Pilih salah satu kotak di atas dan wajib diisi sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

***) Khusus WIC menggunakan meterai