

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

Laporan Magang



Disusun Oleh:
Mela Anggraeni
18213067

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

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

Laporan Magang

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

**Disusun Oleh:
Mela Anggraeni
18213067**

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

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN MAGANG

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



Disusun Oleh:

Nama : Mela Anggraeni
No. Mahasiswa : 18213067
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada
tanggal: 8 Juni 2021

Dosen Pembimbing



(Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, 8 Juni 2021



Mela Anggraeni

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayahNYA sehingga dapat menyelesaikan laporan magang yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk QUAT Pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII”**.

Laporan magang ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan guna memperoleh gelar ahli madya pada program studi Perbankan dan Keuangan Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Dalam kesempatan kali ini, hanya ucapan terima kasih yang dapat disampaikan kepada pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, motivasi dan dukungannya sehingga laporan magang ini dapat selesai dengan baik dan lancar, terutama:

1. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
2. Ibu Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu selaku Dosen Pembimbing TA yang telah menyediakan waktunya untuk membimbing hingga akhir penyelesaian Tugas Akhir ini.
3. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, SE., M.E.K selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selama perkuliahan ini telah memberikan bimbingan yang baik sehingga bisa sampai dengan tahap penulisan Tugas Akhir ini.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan bekal ilmu serta seluruh staff karyawan Diploma III yang telah membantu selama perkuliahan.

5. Seluruh karyawan Bank BPD DIY Syariah yang telah menerima, membimbing, memberikan ilmu serta memberikan pengalaman baru.
6. Untuk kedua orang tua, Bapak Muji Sukanto dan Ibu Sulastris serta adik saya Elisa Damayanti yang telah mendukung dan memberikan semangat serta doa sehingga laporan magang ini dapat selesai dengan baik.
7. Untuk teman-teman, Prodi Perbankan dan Keuangan B 2018 yang telah berjuang bersama menuntut ilmu selama perkuliahan ini.
8. Untuk Rezita, Dinda, Salma, Kartika, dan Aidha yang selalu memberikan semangat sehingga dapat sampai di tahap penyusunan Tugas Akhir ini.
9. Untuk Riski Saputra yang selalu mendengarkan keluhan saya dan selalu memberi dukungan serta semangat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan baik yang disengaja maupun tidak disengaja, dikarenakan keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan yang dimiliki. Oleh karenanya, diharapkan kritik dan saran sebagai perbaikan dari laporan magang ini.

Yogyakarta, 8 Juni 2021



Mela Anggraeni

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang	1
1.2 Tujuan Magang.....	2
1.3 Target Magang	2
1.4 Metode Penulisan	3
1.5 Bidang Magang	5
1.6 Lokasi Magang.....	5
1.7 Jadwal Magang.....	5
1.8 Sistematika Laporan Magang.....	6
BAB II.....	7
LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Bank Syariah	7
2.1.1 Pengertian Bank Syariah	7
2.1.2 Prinsip Dasar Operasional Bank Syariah	8
2.1.3 Produk Bank Syariah	9
2.2 Produk QUAT	15
2.3 Strategi Pemasaran	16
2.3.1 Pengertian Pemasaran	16
2.3.2 Pengertian Strategi Pemasaran	16
2.3.3 Bauran Pemasaran	17
BAB III	19
ANALISIS DESKRIPTIF	19
3.1 Data Umum	19
3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah	19
3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY Syariah	20
3.1.3 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah	21
3.1.4 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah	21
3.2 Data Khusus	27
3.2.1 Strategi Pembukaan Rekening Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah	27
3.2.2 Strategi Pemasaran Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah	30

BAB IV	34
PENUTUP.....	34
4.1 Kesimpulan.....	34
4.2 Saran.....	34
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN.....	38



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang	5
-------------------------------	---



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah	21
---	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Magang	38
Lampiran 2 Formulir Pembukaan Rekening QUAT	39
Lampiran 3 Contoh Produk QUAT Masjid.....	40
Lampiran 4 Contoh Produk QUAT Milik Pelaku Usaha Fashion	41
Lampiran 5 Brosur Produk QUAT.....	42



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Perkembangan lembaga keuangan di Indonesia tidak terlepas dari zaman penjajahan. Pada zaman tersebut awalnya tugas utama bank yaitu hanya sebagai tempat tukar menukar uang. Kemudian berkembang menjadi tempat penitipan uang yang saat ini disebut sebagai tempat menghimpun dana simpanan (Hery, 2019). Seiring dengan perkembangan yang semakin maju kegiatan operasional bank bertambah meningkat dengan kegiatan peminjaman uang. Kegiatan dan jasa-jasa bank lainnya pun ikut berkembang sesuai dengan teknologi dan kebutuhan masyarakat yang semakin beragam (Hery, 2019).

Pada era modern ini, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Peningkatan tersebut telah membawa pengaruh terhadap perilaku manusia dalam memperoleh informasi dan penggunaan layanan elektronik (Chrismastianto, 2017). Dalam hal ini lembaga keuangan perbankan melakukan peningkatan layanan dengan teknologi media digital. Peningkatan layanan tersebut diharapkan dapat mendorong proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman, modern yang meliputi layanan berbasis digital (Chrismastianto, 2017).

Layanan berbasis digital yang saat ini sedang dikembangkan oleh berbagai bank di Indonesia yaitu media pembayaran dengan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standart*) (Bank Indonesia, 2021). Khususnya di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII juga mengembangkan produk yang sama namun dengan

nama berbeda yaitu QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*). Pengembangan produk QUAT ini menjadi bagian dari terobosan baru bank dalam layanan transaksi digital. Namun produk ini belum banyak dikenal oleh kalangan masyarakat karena baru dikembangkan pada November 2020 lalu (Bank BPD DIY, 2021). Oleh sebab itu, perlu adanya strategi pemasaran.

Strategi pemasaran sangat dibutuhkan bagi perbankan untuk mengenalkan produk dan jasa bank kepada nasabah agar bisa bersaing dengan bank lain. Strategi pemasaran merupakan kunci keberhasilan sebuah perusahaan (Rahayu, 2015). Strategi pemasaran yang dapat dilakukan yaitu dengan bauran pemasaran yang biasa dikenal dengan sebutan 4P meliputi: *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Selain itu, agar strategi pemasaran dapat dijalankan secara maksimal harus dengan melihat situasi dan kondisi yang ada di masyarakat (Sunyoto, 2012). Berdasarkan uraian di atas, maka Tugas Akhir ini mengambil judul “**Strategi Pemasaran Produk QUAT pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII**”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan magang ini adalah:

1. Untuk mengetahui proses pembukaan rekening produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah KCP UII
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah KCP UII

1.3 Target Magang

Target yang ingin dicapai setelah mengikuti kegiatan magang ini adalah:

1. Mampu menjelaskan proses pembukaan rekening produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah KCP UII
2. Mampu menjelaskan strategi pemasaran produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah KCP UII

1.4 Metode Penulisan

1. Metode penulisan menggunakan pendekatan deskriptif

Pendekatan deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan tentang peristiwa yang sedang terjadi melalui pengumpulan data kemudian data tersebut diolah dan dianalisis untuk dapat digunakan sebagai dasar dari riset yang telah dilakukan (Timotius, 2017).

2. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Berikut adalah uraiannya:

- a. Wawancara

Linarwati et al (2016) menyatakan bahwa wawancara adalah proses mengumpulkan informasi dari pihak lain sebagai responden untuk tujuan riset yang dilakukan dengan cara tanya jawab sesuai dengan fakta yang ada. Dalam penyusunan tugas akhir ini wawancara dilakukan secara langsung dengan *Customer Service* dan *Marketing* Bank BPD DIY Syariah KCP UII.

- b. Observasi lapangan

Observasi lapangan adalah proses mengumpulkan data dengan cara pengamatan yang dilakukan oleh seseorang di lapangan disertai dengan

pencatatan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk riset (Linarwati et al., 2016).

Dalam hal ini observasi yang dilakukan yaitu dengan pengamatan terhadap proses pembukaan rekening dan strategi yang dilakukan oleh *marketing* dalam memasarkan produk QUAT serta cara pemasaran yang baik agar produk yang dipasarkan dapat di minati oleh nasabah.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang berupa laporan, arsip dokumen, surat, foto/gambar serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Data dokumentasi yang diperoleh yaitu dokumen formulir pembukaan produk QUAT, gambar contoh stiker QR Code QUAT, brosur produk, dan beberapa keterangan mengenai produk yang dapat mendukung penyusunan tugas akhir ini.

3. Teknik Analisa

Teknik analisa yang digunakan yaitu analisa deskriptif. Sugiyono (2017) menegaskan bahwa analisa deskriptif adalah proses mengelompokkan data yang telah terkumpul dan diperoleh dari semua responden. Data tersebut dibedakan berdasarkan jenis pengumpulan datanya agar proses analisa menjadi lebih mudah.

Dalam hal ini, analisa yang dilakukan yaitu mencatat dan mengumpulkan data yang diperoleh dari proses wawancara, observasi, dan

Bidang magang yang dilakukan adalah bagian pemasaran (*Marketing*). Kegiatan *marketing* mencakup kegiatan mencari dan mendapatkan banyak nasabah dengan cara melakukan promosi produk dan jasa bank yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.

Lokasi magang yaitu di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII.
Jl Kaliurang Km 14,5 Boulevard UII, Lodadi, Umbulmartani, Kec. Ngemplak,
Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55584.

Tabel 1.1 Jadwal Magang

[illegible]

1.8 Sistematika Laporan Magang

Sistematika laporan magang ini disusun untuk memudahkan pemahaman.

Sistematika yang digunakan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah secara garis besar yang berisi tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika laporan magang.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan mengenai landasan teori yang digunakan sebagai dasar pemecahan masalah pada materi yang dibahas dalam laporan magang ini.

BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Pada bab ini menjelaskan mengenai analisis deskriptif yang mencantumkan tentang gambaran umum tempat magang dan hal yang diperoleh saat magang sesuai dengan topik yang diambil dalam laporan magang ini.

BAB IV PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dari laporan magang sebagai masukan bagi perusahaan tempat magang tersebut.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank Syariah

2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Sudarsono (2012) menegaskan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan negara yang memberikan pembiayaan dan jasa-jasa bank lainnya di dalam lalu lintas pembayaran. Selain itu, kegiatan lain yang dilakukan adalah mengedarkan uang yang dijalankan sesuai dengan ketentuan syariah atau Islam. Bank syariah hadir sebagai alternatif pilihan dalam hal lalu lintas pembayaran bagi nasabah yang mempersoalkan masalah adanya bunga atau riba pada bank. Dengan demikian, nasabah yang ingin menghindari dari adanya bunga akan terbantu dengan adanya bank syariah (Muhamad, 2017).

Bank syariah adalah bank yang kegiatannya didasarkan pada hukum Islam dan pelaksanaannya tidak membebankan bunga kepada nasabah namun sebagai penggantinya dengan memberikan imbalan bagi hasil. Bagi hasil yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari perjanjian dan akad yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah. Perjanjian yang dilakukan juga harus sesuai dengan rukun dan akad yang telah diatur dalam syariat Islam (Adrianto & Firmansyah, 2019).

2.1.2 Prinsip Dasar Operasional Bank Syariah

Muhamad (2013) menyebutkan bahwa prinsip dasar operasional bank syariah dibagi menjadi lima jenis, antara lain:

1. Prinsip simpanan murni (*al wadi'ah*)

Prinsip simpanan murni adalah kemudahan yang diberikan oleh bank syariah untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang mempunyai dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al wadi'ah*.

2. Bagi hasil (*syirkah*)

Bagi hasil adalah suatu cara pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah yang disepakati antara bank dengan nasabah pemilik dana atau bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip bagi hasil yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. *Mudharabah* dipakai sebagai dasar untuk produk pendanaan tabungan, deposito berjangka, dan pembiayaan sedangkan *musyarakah* lebih banyak dipakai untuk pembiayaan.

3. Prinsip jual beli (*at tijarah*)

Prinsip jual beli yaitu suatu bentuk kegiatan yang diterapkan untuk mewujudkan proses jual beli antara bank dengan nasabah dimana barang yang dibutuhkan nasabah akan dicarikan terlebih dahulu oleh bank. Barang tersebut akan dijual oleh pihak bank kepada nasabah sesuai dengan harga beli dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang telah ditentukan bank.

4. Prinsip sewa (*al ijarah*)

Prinsip ini terbagi menjadi dua jenis yaitu *ijarah* sewa murni dan *ijarah al muntahiya bit tamlik* (IMBT). Prinsip *ijarah* sewa murni pihak bank hanya memberikan fasilitas sewa barang yang dibutuhkan nasabah dengan batas waktu yang telah disepakati. Prinsip yang kedua yaitu IMBT yang artinya pihak bank memberikan fasilitas sewa dan beli dimana si penyewa (nasabah) mempunyai hak kepemilikan barang pada akhir masa sewa.

5. Prinsip *fee/jasa* (*al Ajr Walumullah*)

Bentuk produk yang termasuk dalam prinsip ini antara lain: bank garansi, *kliring*, *inkaso*, dan jasa *transfer*.

2.1.3 Produk Bank Syariah

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan *Wadiah*

Tabungan *wadiah* adalah tabungan berupa titipan dana pihak ketiga pada bank syariah yang dapat diambil atau ditarik setiap saat nasabah membutuhkan. Penarikan hanya dapat dilakukan dengan syarat menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kartu ATM atau dengan cara pemindahbukuan (Astuti & Rahayu, 2018).

Dalam tabungan ini tidak ada kesepakatan bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah namun bank syariah boleh memberikan bonus (*fee*) kepada nasabah sesuai ketentuan atau kebijakan bank. Pemberian bonus tersebut tidak diperjanjikan di awal pembukaan rekening (Astuti & Rahayu, 2018).

b. Giro *Wadiah*

Giro *wadiah* adalah dana yang dititipkan pada bank syariah oleh pihak ketiga yang setiap waktu nasabah membutuhkan dapat diambil atau ditarik. Pengambilan atau penarikan dana tersebut harus dengan syarat menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana perintah pembayaran lain atau dengan cara pemindahbukuan (Astuti & Rahayu, 2018).

Dalam rekening giro ini prinsip yang dipakai yaitu *wadiah yad dhamanah* dimana pihak bank bertanggung jawab secara penuh atas keseluruhan dana yang dititipkan sehingga pihak bank boleh menggunakan dana titipan tersebut (Astuti & Rahayu, 2018).

c. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *mudharabah* adalah titipan dana pihak ketiga pada bank syariah yang dananya dapat diambil atau ditarik sewaktu-waktu saat nasabah membutuhkan. Dalam hal ini, bank berperan untuk mengelola dana nasabah sedangkan nasabah sebagai pemilik dana. Saat proses pengelolaan dana bank tidak bertanggung jawab atas kerugian yang bukan dari kesalahannya (Purwaningsih, 2016).

Dalam tabungan *mudharabah* ini nasabah tidak mendapatkan bonus seperti tabungan *wadiah* namun sebagai gantinya akan mendapatkan bagi hasil. Bagi hasil yang diperoleh akan dibayarkan setiap bulan oleh bank syariah sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati saat pertama membuka rekening (Astuti & Rahayu, 2018).

d. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah investasi dana yang dititipkan dengan akad *mudharabah* yang penarikannya dapat dilakukan sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Jangka waktunya yaitu satu bulan, tiga bulan, enam bulan, dua belas bulan, dan dua puluh empat bulan.

Pada deposito ini, nasabah akan memperoleh imbal jasa berupa bagi hasil yang jumlahnya sesuai dengan *nisbah* yang ditentukan di awal oleh nasabah dan bank syariah. Biasanya semakin lama nasabah menyimpan dana dengan deposito, maka akan semakin besar bagi hasil yang diterima nasabah (Astuti & Rahayu, 2018).

2. Produk penyaluran dana

Penyaluran dana yang diberikan oleh pihak bank berupa pembiayaan. Pembiayaan adalah bentuk penyaluran dana yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Produk pembiayaan dibagi menjadi tiga yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (Arif, 2010). Berikut adalah penjelasannya:

a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang dimana keuntungan bank telah ditentukan sebelumnya dan merupakan bagian dari harga barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjualbelikan dapat berupa barang konsumsi maupun barang produktif.

Dalam pembiayaan dengan prinsip jual beli ini terdapat tiga akad yang digunakan yaitu *murabahah*, *salam*, dan *istishna* (Arif, 2010). Berikut adalah uraiannya:

1) *Murabahah*

Akad *murabahah* adalah akad jual beli dimana terdapat bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Dalam hal ini bank harus memberikan informasi harga beli barang dan menentukan tambahan keuntungan yang telah disepakati.

2) *Salam*

Akad *salam* adalah akad jual beli barang dengan pesanan dimana pembayarannya dilakukan saat awal transaksi dan barang akan diserahkan di kemudian hari.

3) *Istishna*

Akad *istishna* adalah kontrak penjualan antara pembeli dengan pembuat barang dimana barang yang diperjualbelikan biasanya digunakan di bidang manufaktur.

b. Pembiayaan dengan prinsip sewa

Arif (2010) menjelaskan bahwa pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan bank ditentukan sebelumnya dan merupakan bagian dari harga barang atau jasa yang disewakan. Namun dalam hal ini prinsip sewa dapat disertai dengan opsi kepemilikan dengan akad *ijarah* dan *Ijarah Muntahiya Bit Tamlik* (IMBT).

1) *Ijarah* adalah kesepakatan kedua belah pihak untuk menyewa barang dengan biaya yang telah ditentukan dengan syarat barang yang disewa tidak dapat dimiliki.

2) *Ijarah Muntahiya Bit Tamlik* adalah kesepakatan kedua belah pihak untuk menyewa barang dengan biaya yang telah ditentukan. Dalam hal ini barang yang disewa dapat digantikan kepemilikannya oleh si penyewa di akhir masa kontrak.

c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dimana terdapat dua pihak atau lebih yang bekerja sama untuk mendapatkan barang dan jasa dengan tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya laba usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil (Arif, 2010).

Dalam pembiayaan dengan prinsip ini akad yang digunakan ada dua jenis yaitu akad *musyarakah* dan *mudharabah*.

1) *Musyarakah*

Akad *musyarakah* adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana kedua belah pihak saling menyumbangkan modal dan sepakat untuk membagi keuntungan dan risiko sesuai dengan kesepakatan bersama (Muhamad, 2017).

2) *Mudharabah*

Akad *mudharabah* adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana *shahibul maal* selaku pengelola modal menitipkan sejumlah modal kepada *mudharib* selaku pengelola dana dengan suatu perjanjian pembagian hasil (Muhamad, 2017).

Untuk risiko kerugian jika pengelola dana tidak melakukan kelalaian maka kerugian ditanggung oleh pemilik modal, namun apabila pengelola dana dengan sengaja menipu atau melakukan kecurangan maka kerugian tersebut harus dipertanggungjawabkan oleh pengelola.

3. Produk Jasa

Arif (2010) menyatakan bahwa produk jasa terbagi ke dalam dua jenis yaitu *sharf* dan *wadi'ah* (titipan). Berikut adalah penjelasannya:

a. *Sharf* (jual beli *valuta asing*)

Sharf adalah jual beli mata uang yang tidak serupa, namun penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama.

b. *Wadi'ah* (titipan)

Jenis produk jasa yang dapat diterapkan adalah *wadi'ah*, namun yang digunakan adalah *Wadi'ah Yad Al Amanah*. Kegiatan yang dilakukan dengan akad tersebut yaitu penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah.

2.2 Produk QUAT

Bank BPD DIY Syariah mengeluarkan produk QUAT (*QRIS Ultimate Automated Transaction*) pada bulan November 2020. QUAT merupakan produk pengembangan dari QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standart*) (Bank BPD DIY, 2021). QRIS merupakan produk yang dikeluarkan oleh industri sistem pembayaran bersama dengan Bank Indonesia untuk pemilik usaha agar proses transaksi menggunakan QR Code menjadi lebih mudah, cepat, dan aman (Bank Indonesia, 2021).

QRIS pertama kali diluncurkan di Indonesia mulai tanggal 17 Agustus 2019. Dengan adanya penerapan layanan tersebut, semua aplikasi pembayaran yang digunakan oleh masyarakat baik bank maupun non-bank dapat dipakai untuk transaksi di berbagai tempat yang berlogo QRIS (Bank Indonesia, 2021). Semua bank saat ini sedang mengembangkan produk tersebut sementara Bank BPD DIY Syariah mengkombinasikannya menjadi QUAT.

Produk QUAT merupakan salah satu produk unggulan yang saat ini dikembangkan oleh Bank BPD DIY Syariah. Produk tersebut dapat dimanfaatkan oleh berbagai pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), lembaga sosial, dan Instansi Pendidikan untuk menerima pembayaran secara non-tunai dari berbagai bank dan dompet digital (Bank BPD DIY, 2021).

2.3 Strategi Pemasaran

2.3.1 Pengertian pemasaran

Pemasaran adalah langkah yang digunakan oleh perusahaan untuk mempertahankan usahanya dengan cara memperkenalkan, mempromosikan, dan menawarkan barang serta jasa yang bersifat nyata kepada konsumen (Marlius & Nurfazila, 2020). Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2014) pemasaran merupakan proses sosial, baik individu maupun kelompok untuk menghasilkan dan menawarkan produk dan jasa yang dibutuhkan atau diinginkan oleh pihak lain.

Dari kedua pengertian di atas, pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan mempromosikan dan menawarkan barang yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan keberhasilan usahanya. Untuk dapat mempertahankan usahanya kegiatan pemasaran diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan serta kepuasan konsumen. Dengan demikian, jika banyak konsumen yang tertarik maka laba yang diperoleh perusahaan pun semakin tinggi.

2.3.2 Pengertian strategi pemasaran

Marlius & Nurfazila (2020) menjelaskan strategi pemasaran adalah rangkaian tujuan, sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan pedoman kepada pekerja pemasaran dalam menghadapi lingkungan dan kondisi persaingan yang selalu berubah. Ikatan Bankir Indonesia (2014) menyatakan bahwa dalam proses merencanakan strategi pemasaran terdapat beberapa hal yang perlu dipersiapkan, antara lain:

1. *Segmentation*

Segmentation adalah proses membagi kelompok nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan, dan daya beli agar dapat memudahkan dalam memasarkan produk sesuai dengan kebutuhan nasabah.

2. *Targeting*

Targeting adalah proses menentukan siapa dan berapa banyak nasabah yang akan ditawarkan produk yang akan dijual. Proses ini akan mempertimbangkan dari hasil segmentasi nasabah dan kesesuaian produk yang akan ditawarkan.

3. *Positioning*

Positioning adalah proses penentuan posisi produk agar pasar/nasabah yang menjadi target sasaran mengenal produk yang ditawarkan perusahaan.

2.3.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah rangkaian variabel pemasaran yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pasar sasaran (Arif, 2010). Unsur dari bauran pemasaran dibagi menjadi empat yaitu *product*, *price*, *promotion*, dan *place* (Arif, 2010). Berikut adalah uraiannya:

1. *Product*

Produk dapat dibedakan antara produk barang dan produk jasa. Produk barang yaitu produk nyata sementara produk jasa sifatnya *abstrak* namun manfaatnya dapat dirasakan. Produk yang ditawarkan oleh bank termasuk produk jasa.

2. *Price*

Untuk setiap produk atau jasa yang disediakan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok produk dan harga jual produk. Faktor yang perlu diperhatikan dalam penentuan harga antara lain: biaya, keuntungan, harga yang ditentukan pesaing dan perubahan permintaan pasar. Kebijakan harga berfokus pada tingkat kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diharapkan dan tingkat penurunan harga. Terkait dengan bank harga di sini dapat diartikan sebagai biaya-biaya yang dibayarkan untuk penghimpunan dana, pembiayaan, dan jasa yang diberikan.

3. *Promotion*

Promosi merupakan kegiatan yang digunakan untuk menginformasikan produk dan mempengaruhi komponen pasar agar pasar dapat mengetahui produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan di bank antara lain melalui brosur, periklanan, dan *personal selling*.

4. *Place*

Bagi industri perbankan, pemilihan tempat sangat berpengaruh terhadap target bisnis. Dalam menentukan tempat kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakkan mesin ATM, bank harus mampu mengidentifikasi dan menentukan target pasar yang akan dituju.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah

Berdasarkan akta notaris No. 11, notaris atas nama R.M. Soerjanto Partaningrat pendirian Bank Pembangunan Daerah (BPD) Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) pada tanggal 15 Desember 1961. Bank BPD DIY pertama kali ditunjuk sebagai perusahaan daerah, yang diatur dalam Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Saat ini, Bank BPD DIY berpedoman pada Peraturan Daerah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang diatur dalam peraturan daerah Nomor 2 Tahun 1993, Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997, dan Peraturan Daerah Nomor 7 Tahun 2000. Peraturan daerah tersebut yang menjadi dasar hukum dari Bank BPD DIY.

Tujuan dari didirikannya bank adalah untuk mendukung laju pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah serta diharapkan dapat menjadi sumber penghasilan daerah agar masyarakat bisa hidup lebih sejahtera (Bank BPD DIY, 2021). Bank BPD DIY merupakan salah satu sarana bagi industri perbankan untuk mencapai otonomi daerah yang mempunyai tugas sebagai penggerak, pendorong laju pembangunan daerah, pemegang kas/menyimpan uang daerah, dan sebagai sumber pendapatan daerah serta menjalankan tugasnya sebagai bank umum (Bank BPD DIY, 2021).

Bank BPD DIY Syariah mulai menjalankan kegiatan operasional dan melayani nasabah mulai tanggal 19 Februari 2007 yang diresmikan oleh Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Sri Sultan Hamengkubuwono X. Cabang awal Bank BPD DIY

Syariah yaitu di Jalan Cikditoro No. 34, Yogyakarta. Pembukaan Unit Usaha Syariah tersebut didasari dengan adanya perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya daerah Yogyakarta (Bank BPD DIY, 2021). Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kesadaran masyarakat Yogyakarta terhadap perbankan syariah cukup tinggi, yakni 97,8 % dan minat terhadap produk perbankan syariah mencapai 65,9 %. Hal tersebut menunjukkan prospek yang baik bagi perkembangan perbankan syariah di DIY (Bank BPD DIY, 2021).

3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY Syariah

1. Visi Bank BPD DIY Syariah

- a. Mewujudkan terpenuhinya kebutuhan masyarakat khususnya di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta akan jasa perbankan maupun jasa keuangan lainnya, terutama kredit skala kecil dan menengah, serta mendorong program pemberdayaan perekonomian daerah.
- b. Menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat, menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (Bank BPD DIY, 2021).

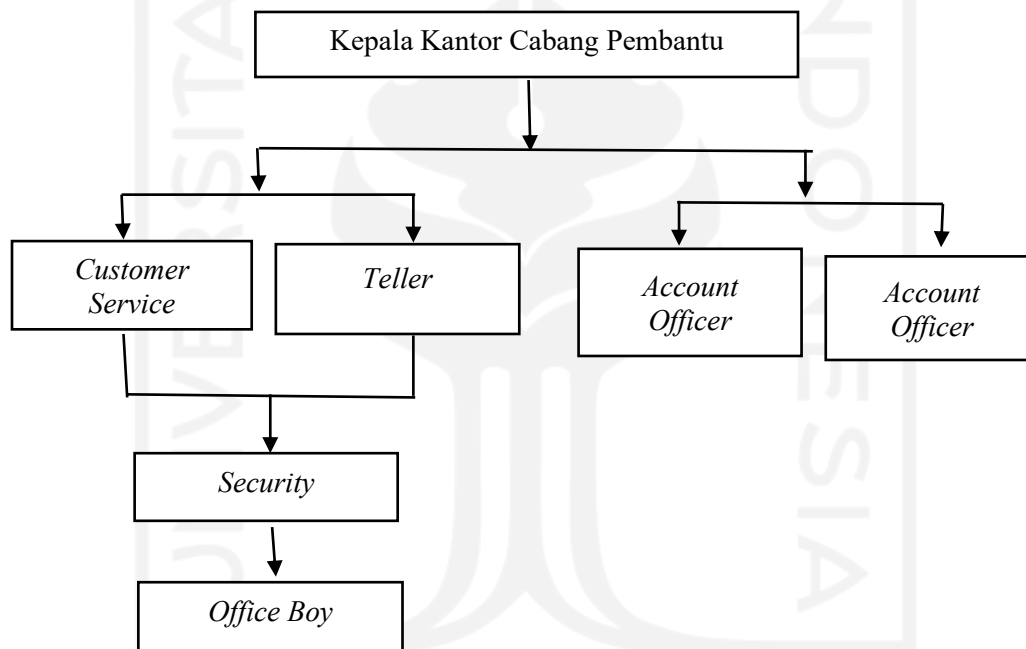
2. Misi Bank BPD DIY Syariah

- a. Bank BPD DIY sebagai Bank Umum, bertujuan memperoleh laba yang wajar melalui penyediaan jasa-jasa perbankan yang dibutuhkan masyarakat khususnya di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, terutama kredit skala kecil dan menengah serta

mendorong pemberdayaan ekonomi daerah dalam memberikan kontribusi yang nyata terhadap pendapatan daerah.

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

3.1.3 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah



Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah

Sumber: Bank BPD DIY Syariah (2021)

3.1.4 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah

Produk Bank BPD DIY Syariah terbagi menjadi tiga kategori, yaitu produk penghimpunan dana, pembiayaan, dan layanan jasa bank (Bank BPD DIY, 2021).

Berikut adalah penjelasannya:

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Giro *Wadiah*

Giro *Wadiah* adalah simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan prinsip *wadiah* bagi perorangan, badan usaha, dan lembaga pemerintah dimana penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan mempergunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

b. Tabungan *Sutera Mudharabah*

Tabungan *Sutera Mudharabah* adalah investasi tidak terikat pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang dalam penarikannya harus sesuai dengan syarat tertentu yang telah disepakati sebelumnya.

c. Tabungan Haji dan Umrah *Shafa Mudharabah*

Tabungan Haji dan Umrah *Shafa Mudharabah* adalah tabungan bagi nasabah yang berniat untuk menunaikan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini memudahkan keinginan nasabah untuk melaksanakan ibadah haji sesuai dengan kesanggupannya.

d. Tabungan Pendidikan Salam Ib *Mudharabah*

Tabungan Pendidikan Salam Ib *Mudharabah* adalah fasilitas yang diberikan untuk pendidikan sesuai dengan prinsip syariah Islam agar biaya lebih terjangkau dan dapat melatih anak untuk menabung. Tabungan ini lebih menguntungkan dan adil serta memberikan rasa aman.

e. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah investasi dengan penarikan dalam jangka waktu dimana dalam investasi ini menerapkan sistem bagi hasil sesuai dengan *nisbah* yang disepakati sebelumnya di awal perjanjian antara bank syariah dengan nasabah.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah*

Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah* adalah produk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan sesuai dengan prinsip *murabahah* untuk pembelian kendaraan sepeda motor dan mobil.

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

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) adalah penyaluran dana yang bertujuan untuk pembelian rumah siap huni untuk nasabah. Pembiayaan ini memudahkan nasabah dalam pembelian rumah bekas atau baru. Pembiayaan ini berpedoman pada prinsip *murabahah*.

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) adalah penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan yang berpedoman pada prinsip *istishna*. Pembiayaan ini digunakan untuk pembelian rumah dengan kondisi masih dalam proses pembangunan atau konstruksi oleh Developer/Kontraktor. Pembiayaan ini juga melayani pembelian kavling siap di bangun agar nasabah masih bisa memilih model bangunan rumah yang diinginkan

Pembiayaan Renovasi Rumah (PRR) adalah pembiayaan yang diberikan untuk nasabah jika nasabah ingin memperbaiki rumah yang

dimiliki. Penyaluran dana pembiayaan ini memberikan dua pilihan bisa menggunakan prinsip *istishna* atau *murabahah*.

c. Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Murabahah*

Pembiayaan yang dapat digunakan untuk pembelian alat rumah tangga, perhiasan emas dan bahan bangunan yang hanya diberikan bagi karyawan, PNS, Non PNS, Profesional dan Swasta dengan cara pembayaran angsuran sesuai dengan kemampuannya.

d. Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Multi Jasa

Pembiayaan yang diberikan untuk merealisasikan keinginan nasabah untuk ibadah haji dimana pembiayaan sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang diberikan sesuai yang dikehendaki nasabah.

e. Pembiayaan Multi Jasa IB

Pembiayaan Multi Jasa Ib adalah pembiayaan untuk mendapatkan manfaat jasa untuk memenuhi kebutuhan nasabah seperti perjalanan ibadah haji dan umrah, jasa Pendidikan, jasa kesehatan, wisata, dan acara-acara tertentu. Dalam pembiayaan ini, Bank BPD DIY Syariah menggunakan akad *ijarah*.

f. Gadai Emas Syariah

Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pinjaman yang diberikan untuk nasabah dengan penyerahan jaminan berupa emas yang tetap mengikuti prinsip gadai. Dengan fasilitas pinjaman ini, bank membebankan biaya sewa dengan prinsip *ijarah*.

g. Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah/Musyarakah*

Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah/Musyarakah* adalah bentuk pembiayaan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja nasabah dan besarnya pembiayaan yang diberikan sesuai dengan kebutuhan.

h. Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah*

Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah* adalah bentuk pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian barang modal seperti perlengkapan usaha, pembelian material bangunan, pendirian proyek baru atau ekspansi proyek yang sudah ada.

i. Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Ijarah*

Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Ijarah* adalah bentuk pembiayaan untuk penyewaan manfaat atas barang dan jasa seperti rumah, apartemen, kendaraan, ruko, gedung untuk memenuhi kebutuhan nasabah perorangan atau badan usaha.

3. Jasa Layanan Bank

a. Jasa pengiriman uang

Bank dapat memberikan jasa pelayanan pengiriman uang kepada nasabah dengan cara:

1) RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

RTGS adalah jasa layanan *transfer* dana antar bank secara cepat dana/uang akan sampai ke rekening dengan biaya per transaksi senilai Rp.25.000.

2) SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia)

SKNBI adalah jasa layanan *transfer* dana melalui kliring antar bank secara cepat dengan ketentuan dana yang *ditransfer* kurang dari Rp. 100.000.000. Dana akan sampai pada hari yang sama pada rekening bank yang dituju dengan biaya *transfer* Rp. 5.000 untuk tujuan wilayah Provinsi DIY dan Rp. 10.000 untuk luar wilayah Provinsi DIY.

3) *Western Union/WU*

Western Union/WU adalah jasa *transfer* dana yang dapat memungkinkan nasabah untuk mengirim uang ke seluruh negara dan menerimanya dari seluruh negara.

b. Sistem pembayaran gaji karyawan (*Payroll*)

Payroll adalah sistem pembayaran gaji karyawan suatu instansi pemerintah/swasta yang dana perusahaannya berada di Bank BPD DIY Syariah dan pembayaran gaji karyawan perusahaan tersebut melalui rekening. Karyawan dapat mengambil gaji tersebut langsung melalui teller di kantor bank BPD DIY Syariah maupun jaringan ATM.

c. Jasa pembayaran listrik dan telepon

1) Pembayaran tagihan rekening listrik PLN

Pembayaran tagihan dapat melalui teller, ATM, dan auto debet dengan biaya Rp. 1.500,- setiap tagihan per bulan.

2) Pembayaran tagihan rekening telepon PT. Telkom, Telkomsel, dan Indosat

3) Bank BPD DIY Syariah dapat melayani pembayaran tagihan rekening dan pembelian pulsa seperti: pembayaran tagihan Telkom, pembayaran tagihan telkomsel, dan pembelian *voucher* pulsa. Pembayaran dapat dilakukan melalui ATM, teller, dan auto debet.

d. Bank Garansi

Bank Garansi adalah jaminan dalam bentuk warkat dimana jaminan tersebut menjadi kewajiban bank untuk membayar kepada pihak penerima bank garansi apabila pihak terjamin tidak memenuhi janjinya (*wanprestasi*) kepada penerima bank garansi.

3.2 Data Khusus

Pada bagian ini akan disajikan data khusus yang bertujuan untuk menjawab target magang, yakni proses pembukaan rekening produk QUAT dan strategi pemasaran produk QUAT pada Bank BPD DIY Syariah. Berikut adalah uraiannya:

3.2.1 Proses Pembukaan Rekening Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah

1. Pengertian Produk QUAT

Produk QUAT adalah layanan aplikasi mobile QRIS yang disediakan oleh bank yang dapat digunakan oleh nasabah atau non-nasabah Bank BPD DIY Syariah untuk melakukan transaksi non-tunai. Produk ini tidak hanya bisa

digunakan oleh pelaku UMKM namun Masjid, Panti Asuhan, Pondok Pesantren, dan Instansi seperti sekolah-sekolah dapat menggunakannya. Pembayaran melalui QUAT disediakan dalam bentuk stiker, akrilik, dan banner. Layanan dalam produk ini dapat menerima transaksi pembayaran semua bank yang sudah terdaftar di Bank Indonesia serta semua dompet digital seperti *gopay*, *ovo*, *dana*, dan *shopee pay*.

Metode penggunaan QUAT yaitu *Code QR* QUAT akan ditampilkan oleh pihak pemilik usaha dan lembaga sosial dalam bentuk stiker atau akrilik. *Code QR* tersebut selanjutnya akan di *scan* oleh pengguna melalui aplikasi *mobile banking* atau dompet digital yang dimilikinya.

2. Proses Pembukaan Rekening Produk QUAT

Proses pembukaan untuk semua pelaku usaha, instansi dan lembaga sosial seperti warung makan, toko sembako, masjid, pondok pesantren, dan panti asuhan semua sama, bedanya hanya terdapat pada dokumen yang harus dilengkapi (Ayu, personal communication, 2021). Berikut adalah prosesnya:

- 1) Membuka rekening tabungan *mudharabah* atau *wadiah* bagi yang belum memiliki rekening tabungan. Jika yang sudah mempunyai rekening tabungan *mudharabah* atau *wadiah* bisa langsung mendaftar dengan mengisi formulir QUAT.
- 2) Mengisi formulir pembukaan QUAT dan melengkapi dokumen yang diminta.

- 3) Mengumpulkan semua dokumen yang diminta. Dokumen yang diminta seperti foto usaha/tempat yang akan menggunakan QUAT, KTP pemilik atau pengelola usaha/lembaga sosial, akta pendirian usaha/lembaga sosial, dan bagan struktur pengurus.
- 4) Menunggu proses pembuatan *code* QR QUAT dan setelah jadi nasabah akan dihubungi untuk mengambil stiker kode tersebut.
- 5) Menginstal aplikasi sebagai pemilik QRIS untuk mengecek dana masuk.

3. Manfaat Produk QUAT

a. Manfaat bagi konsumen:

- 1) Alternatif pembayaran bermacam-macam
- 2) Transaksi lebih cepat dan mudah
- 3) Memudahkan dalam pembayaran zakat, infaq, dan shadaqah ke masjid
- 4) Memudahkan untuk berdonasi seperti ke panti asuhan

b. Manfaat bagi pelaku usaha, instansi, dan lembaga sosial:

- 1) Alternatif pembayaran bermacam-macam
- 2) Mencegah penipuan
- 3) Lebih praktis karena cukup menggunakan satu QRIS
- 4) Memudahkan pengurus lembaga seperti panti asuhan dan masjid dalam penerimaan dana

4. Keunggulan Produk QUAT

- a. Transaksi real time
- b. Dana langsung masuk ke rekening
- c. Pendaftaran mudah
- d. Praktis dan mudah digunakan

5. Syarat Pendaftaran BPD DIY QUAT

- a. Fotocopy e KTP yang masih berlaku baik perorangan maupun badan usaha.
- b. Akta pendirian dan perubahan terakhir untuk badan usaha/instansi.
- c. Surat keterangan penunjukan pengguna/pengelola untuk badan usaha/instansi.
- d. Fotocopy SIUP/SKDU/TDP untuk badan usaha.
- e. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) untuk badan usaha.
- f. Fotocopy buku tabungan baik perorangan maupun badan usaha.
- g. Foto tempat usaha baik badan usaha maupun perorangan.
- h. Formulir momerandum analisa usaha baik badan usaha maupun perorangan.
- i. Surat pendukung lainnya

3.2.2 Strategi Pemasaran Produk QUAT di Bank BPD DIY Syariah

Strategi pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan sebuah usaha termasuk lembaga keuangan bank. Bank sangat membutuhkan strategi pemasaran dalam memasarkan produk dan jasanya kepada masyarakat guna

mencapai keuntungan yang diharapkan (Lukitaningsih, 2013). Salah satu produk yang ditawarkan oleh Bank BPD DIY Syariah yaitu produk QUAT.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII yaitu:

a. Dengan pendekatan secara *Door to door*

Pendekatan secara *door to door* oleh *marketing funding* yaitu menawarkan produk dan jasa secara langsung datang ke nasabah seperti ke rumah makan, masjid, panti asuhan, pondok pesantren, sekolah dan tempat lainnya. Pertama seorang *marketing funding* akan membuat *list* daftar calon nasabah dan alamat yang akan dikunjungi untuk melakukan promosi agar memudahkan dan mempunyai tujuan saat terjun ke lapangan (Hartono, personal communication, 2021).

Saat terjun ke lapangan dan sudah mempunyai daftar *list* nama nasabah selanjutnya mendatangi untuk menawarkan produk dan jasa bank dengan cara mewawancarai nasabah secara langsung. Biasanya saat wawancara seorang *marketing* akan meminta nomor telepon untuk dapat dihubungi kembali jika saat pertemuan pertama calon nasabah belum berminat dengan produk yang ditawarkan (Hartono, personal communication, 2021).

Nasabah yang sudah berminat dan sudah berhasil di *closing marketing* tetap harus *maintenance* agar nasabah tetap *loyal* terhadap produk bank. Setelah selesai *marketing* akan membuat laporan kunjungan yang berisi nama nasabah, alamat, telepon, dan tanggal kunjungan sebagai acuan

reminder untuk menghubungi kembali nasabah yang belum *closing* (Hartono, personal communication, 2021)

b. Pendekatan komunitas

Pendekatan komunitas yaitu menawarkan produk dan jasa bank ke beberapa masjid dan lembaga sosial seperti panti asuhan yang di dalamnya terdapat takmir masjid dan pengurus panti/pengurus lainnya. Biasanya mereka mempunyai komunitas sesama pengurus lembaga dan mempunyai nomor telepon satu dengan yang lainnya.

Pendekatan komunitas ini akan memudahkan *marketing* dalam hal *efisiensi* waktu. Dari pendekatan komunitas tersebut hanya perlu mendatangi satu tempat saja. Misalnya ke masjid di daerah widodomartani, di daerah tersebut hanya perlu mendatangi satu masjid lalu menawarkan produk dan jasa bank dengan cara wawancara takmir tersebut. Dalam wawancara itu akan memperoleh informasi mengenai masjid yang mungkin bisa didatangi juga untuk ditawarkan produk dan jasa yang sama.

Informasi yang akan diperoleh seperti nama masjid dan No telepon pengurus masjid/takmir dari beberapa masjid yang ada di daerah widodomartani. Nomor tersebut berguna agar kita bisa menghubungi dan membuat janji terlebih dahulu kepada takmir tersebut jika kita ingin menawarkan produk dari Bank BPD DIY Syariah. Jika kita sebagai *marketing* langsung datang ke masjid biasanya sangat sulit untuk bisa

bertemu takmirnya. Oleh sebab itu, pendekatan komunitas ini sangat efektif dilakukan. (Hartono, personal communication, 2021)

c. Media Brosur

Melalui brosur calon nasabah atau masyarakat dapat dengan mudah mengetahui produk dan jasa yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah. Di dalam brosur sudah terdapat berbagai informasi seperti nama produk, biaya-biaya, fasilitas, dan persyaratan/ketentuan produk.

d. Media Sosial

Melalui media sosial seperti instagram bank dapat melakukan promosi dengan sangat mudah. Di zaman modern sekarang media sosial sangat berpengaruh bagi keberlangsungan usaha khususnya di Bank BPD DIY Syariah. Melalui instagram marketing dapat menawarkan dan menginformasikan produk dan jasa kepada nasabah dan calon nasabah (Hartono, personal communication, 2021).

Semua kalangan mulai dari anak kecil hingga orang tua sangat *familiar* dengan instagram. Hal ini dapat memberi kemudahan dan keuntungan bagi bank untuk mengenalkan berbagai produk kepada nasabah karena informasi yang diberikan dapat tersebar luas ke masyarakat hanya melalui media sosial.

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses pembukaan rekening produk QUAT yaitu hanya dengan membuka rekening tabungan *mudharabah* dengan biaya pembukaan Rp.100.000,00 atau tabungan *wadiah* dengan biaya pembukaan Rp.50.000,00. Bagi nasabah yang sudah memiliki rekening salah satu tabungan tersebut bisa langsung mengisi formulir produk QUAT tanpa mengeluarkan biaya. Pada saat pengisian formulir harus dilengkapi juga dengan dokumen yang dibutuhkan seperti foto copy ktp yang masih berlaku, akta pendirian tempat usaha, struktur organisasi/pengurus yang mengelola usaha, foto tempat usaha, dan foto copy buku tabungan.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah yaitu melalui media brosur, instagram, pendekatan *door to door*, dan pendekatan komunitas. Dari berbagai strategi yang dilakukan yang cukup berhasil menarik nasabah yaitu dengan pendekatan secara *door to door* dan pendekatan komunitas. Kedua pendekatan tersebut merupakan strategi yang cukup efektif dilakukan oleh seorang *marketing*.

4.2 Saran

Dari kegiatan magang yang telah dilaksanakan, saran untuk Bank BPD DIY Syariah adalah sebagai berikut:

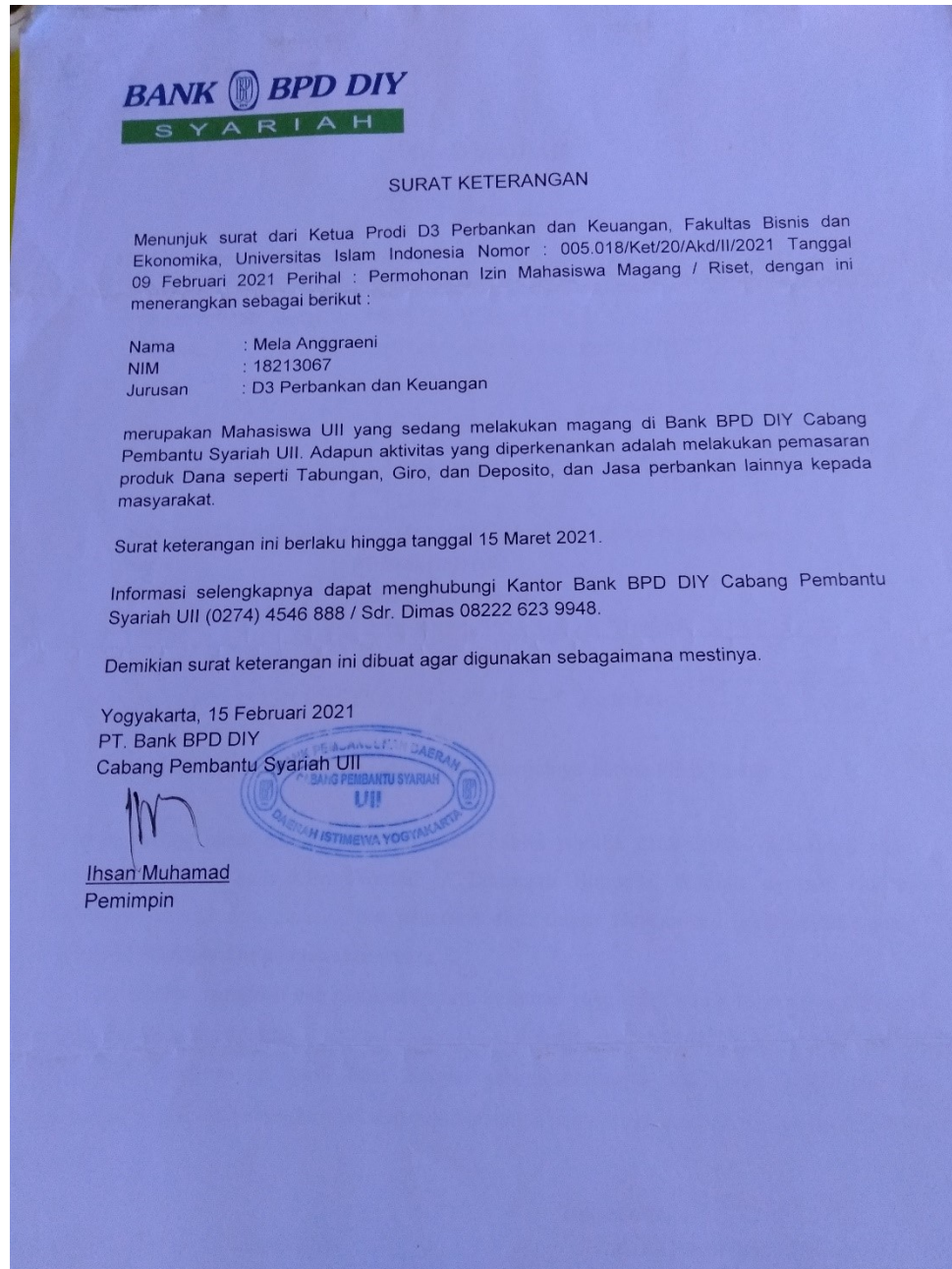
1. Bank BPD DIY Syariah harus mempercepat proses pembukaan rekening produk QUAT dalam hal pencetakan Stiker QR Code. Selama ini proses yang dilakukan bisa dua minggu hingga satu bulan yang tentunya hal tersebut menyebabkan nasabah terus berharap dan harus lama menunggu.
2. Bank BPD DIY Syariah harus memperluas lagi strategi pemasaran yang dilakukan. Misalnya dengan mengadakan sosialisasi kepada masyarakat untuk mengenalkan produk bank atau membuka *Stand Booth* yang dapat dijadikan sarana untuk mempermudah dalam memasarkan produk-produk bank serta menarik minat calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrianto & Firmansyah. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktik)*. Surabaya: Qiara Media.
- Arif. (2010). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Astuti & Rahayu. (2018). *Layanan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Ayu. (2021). *Cara Membuka Rekening Produk QUAT* [Personal communication].
- Bank BPD DIY. (2021a). *Bank BPD DIY Luncurkan QUAT, Upaya Mendorong dan Memperkuat Potensi Transaksi Digital di Yogyakarta*. Diakses pada tanggal 20 April 2021 dari <https://bpddiy.co.id/index.php?page=berita&id=476/index.php?page=berita&id=476>
- Bank BPD DIY. (2021b). *Formulir Pembukaan Produk, Gambar Code QR Produk, dan Brosur Produk*. Bank BPD DIY.
- Bank BPD DIY. (2021c). *Produk dan Jasa Unit Usaha Syariah Bank BPD DIY*. Yogyakarta: Bank BPD DIY.
- Bank BPD DIY. (2021d). *Sejarah Singkat Bank BPD DIY Syariah*. Diakses pada tanggal 20 April 2021 dari <https://www.bpddiy.co.id/index.php?page=profile&sub=sejarah#:~:text=Bank%20BPD%20DIY%20didirikan%20pada,b erjalannya%20waktu%2C%20dilakukan%20berbagai%20penyesuaian>.
- Bank Indonesia. (2021). QR Code Indonesian Standart. *QRIS*. Diakses pada tanggal 20 April 2021 dari [https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx#:~:text=Quick%20Response%20Code%20Indonesian%20Standard%20\(QRIS\)%20adalah%20st andarisasi%20pembayaran%20menggunakan,%2C%20cepat%2C%20dan%20 terjaga%20keamanannya](https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx#:~:text=Quick%20Response%20Code%20Indonesian%20Standard%20(QRIS)%20adalah%20st andarisasi%20pembayaran%20menggunakan,%2C%20cepat%2C%20dan%20 terjaga%20keamanannya).
- Chrismastianto. (2017). *Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol 20, p. 12-19.
- Hartono, D. (2021). *Strategi Pemasaran Bank BPD DIY Syariah KCP UII* [Personal communication].
- Hery. (2019). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta. Grasindo.

- Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta Pusat: Gramedia Pustaka Utama.
- Linarwati, M., Fathoni, A., & Minarsih, M. M. (2016). *Studi Deskriptif Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*. *Jurnal of Management*. Vol 2, p. 2-8.
- Lukitaningsih, A. (2013). *Perkembangan Konsep Pemasaran: Implementasi & Implikasi*. *Jurnal Maksipreneur*. Vol 3, p. 21-35.
- Marlius, D. & Nurfazila. (2020). *Aktivitas Pemasaran Tabungan Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Tarusan*. Diakses pada tanggal 21 April 2021 dari <https://doi.org/10.31219/osf.io/fvqc7>.
- Muhamad. (2013). *Akuntansi Syariah (Teori&Praktik untuk Perbankan Syariah)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhamad. (2017). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: Rajawali Pers.
- Purwaningsih, F. (2016). *Pengaruh Tabungan Mudharabah, Pembiayaan Mudharabah-Musyarakah dan Pendapatan Operasional Lainnya Terhadap Laba*. *Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol 2, p. 78-85.
- Rahayu, H. C. (2015). *Strategi Pemasaran Yang Mendorong Keberhasilan Usaha Baru*. *Jurnal Analisis Bisnis Ekonomi*. Vol 13, p. 174-175.
- Sudarsono. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, D. (2012). *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Timotius, K. H. (2017). *Pengantar Metodologi Penelitian Pendekatan Manajemen Pengetahuan untuk Perkembangan Pengetahuan*. Yogyakarta: Andi Offset.

LAMPIRAN



Lampiran 1 Surat Keterangan Magang

Sumber: Bank BPD DIY (2021)

BANK BPD DIY FORMULIR PENDAFTARAN MERCHANT

Jenis Merchant dan Kelengkapan Dokumen

Pengajuan Merchant ☐ Merchant QUAT ☐ Merchant SAKU I ☐ Lainnya

Cabang/Capem Pengaju

☐ **Badan Usaha**

☐ Fotokopi e-KTP/Identitas Lainnya yang masih berlaku

☐ Fotokopi Buku Tabungan

☐ Fotokopi SIUP/SKDU/TDP

☐ Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

☐ Foto tempat, lokasi dan merchant

☐ Formulir Memorandum Analisa Usaha *

☐ Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/Pengelola

☐ **Instansi ****

☐ Akta Pendirian dan Perubahan Terakhir

☐ Photocopy e-KTP/SIM/KITAS/KITAP/PASPOR yang masih berlaku

☐ Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/Pengelola

☐ Surat Pendukung Lainnya

* Dilengkapi setelah Petugas Bank melakukan kunjungan

** Dokumen menyesuaikan dengan keperluan penggunaan sistem oleh instansi

Informasi Merchant

MPAN (disi oleh Bank)

Nama Merchant

Alamat Merchant

Kota Provinsi

Kode Pos No. Telp Merchant

Jenis Usaha

Lokasi Usaha

☐ Perkantoran ☐ Kawasan hunian ☐ Ruko pertokoan ☐ Kawasan kuliner ☐ Pasar

☐ Stand Alone ☐ Pusat pembelian ☐ Fasilitas publik ☐ Lokbin dan Loksem ☐ Event

☐ Kantin sekolah/kampus ☐ Rumah Tinggal ☐ Tempat rekreasi ☐ Transportasi ☐ Lainnya

Status Kepemilikan

☐ Milik Sendiri ☐ Sewa ☐ Jangka Waktu ☐ Tahun

Merchant Category

☐ Regular ☐ Pendidikan ☐ SPBU ☐ G2P, P2G & Donasi

Merchant Criteria

☐ UMI (Ukaha Mikro) ☐ LIKE (Ukaha Kecil) ☐ UIME (Ukaha Menengah) ☐ UJRE (Ukaha Besar)

☐ URE (Usaha Regular) ☐ Lainnya

Nama Pemilik

Rata-Rata Omzet/Dulan

No. HP Pemilik

Email Pemilik

Person In Charge (PIC)

Nama Kontak

No. Handphone

Alamat

Jenis OS

E-Mail

Informasi Transaksi

Cabang/Capem

Atas Nama

No. Rekening

Merchant bertanggung jawab sepenuhnya atas kebenaran Dokumen, keterangan dan/atau dokumen lainnya yang diserahkan oleh Merchant kepada Bank BPD DIY dan Merchant dengan ini membebankan Bank BPD DIY dari segala klaim/pugutan dan tuntutan hukum dalam bentuk apapun dan dari pihak manapun termasuk dari Merchant sehubungan dengan pengisian Formulir Pendaftaran Merchant ini.

Merchant

PIC Bank BPD DIY

Disetujui, Pejabat Bank BPD DIY

Tgl. Jabatan : Tgl. Jabatan : Tgl. Jabatan :

PT. BANK BPD DIY JL. Tentara Pelajar No. 7 Jatisugihkarta 55213
Telp. (0274) 564614, Contact Center 1500061
www.bpdid.com

Lampiran 2 Formulir Pembukaan Rekening QUAT

Sumber: Bank BPD DIY (2021)



Lampiran 3 Contoh Produk QUAT Masjid

Sumber: Bank BPD DIY (2021)



Lampiran 4 Contoh Produk QUAT Milik Pelaku Usaha Fashion

Sumber: Bank BPD DIY (2021)



QUAT (QRIS Ultimate Automated Transaction) adalah layanan aplikasi mobile QRIS Merchant yang disediakan Bank yang dapat digunakan oleh merchant yang diakuisisi Bank BPD DIY untuk melayani transaksi non-tunai oleh nasabah /non-nasabah Bank BPD DIY

SYARAT PENDAFTARAN BPD DIY QUAT

1. Fotocopy e KTP yang masih berlaku (Perorangan / Badan Usaha)
2. Akta pendirian dan perubahan terakhir (Badan Usaha /Instansi)
3. Surat Keterangan Penunjukan Pengguna/ Pengelola (Badan Usaha /Instansi)
4. Fotocopy SIUP/SKDU/TDP (Badan usaha)
5. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak / NPWP (Badan usaha)
6. Fotocopy Buku Tabungan (Perorangan /Badan Usaha)
7. Foto tempat, lokasi dan merchant (Badan Usaha /Perorangan)
8. Formulir Memorandum Analisa Usaha (Badan Usaha /Perorangan)
9. Surat Pendukung lainnya

Apa saja yang bisa dilakukan dalam aplikasi merchant QUAT

- QR Statis dan QR Dinamis
- Penentuan Tip
- Laporan Transaksi
- Inbox

KETENTUAN BPDDIY QUAT

1. QRIS Standar Indonesia
2. Dapat bertransaksi untuk semua penyedia QRIS Standar Indonesia
3. Tanpa Biaya Administrasi
4. Biaya Merchant Discount Rate sesuai ketentuan Bank Indonesia

KEUNGGULAN

1. Transaksi real time
2. Dana langsung masuk ke rekening
3. Pendaftaran mudah
4. Praktis dan mudah digunakan

Lampiran 5 Brosur Produk QUAT

Sumber: Bank BPD DIY (2021)