

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPEDA WADIAH
PADA BANK BPD DIY KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

Laporan Magang



Disusun oleh :

Aida Miftakhul Jannah

18213068

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2021

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPEDA WADIAH
PADA BANK BPD DIY KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

Laporan Magang

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

Disusun oleh :

Aida Miftakhul Jannah

18213068

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

2021

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPEDA *WADIAH*
PADA BANK BPD DIY KANTOR CABANG PEMBANTU SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**



Disusun Oleh:

Nama : Aida Miftakhul Jannah
No : 18213068
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing pada
tanggal 18 Mei 2021



Dosen Pembimbing

(Din Syarman El Aiyubbi, S.E., M.E.K)

HALAMAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan bersungguh-sungguh serta tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 17 Mei 2021

Penulis



(Aida Miftakhul Jannah)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah S.W.T yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga program magang yang dilaksanakan selama satu bulan dan penyusunan laporan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpeda *Wadiah* pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia” dapat diselesaikan dengan baik dan lancar.

Laporan Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya pada program studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan bimbingan, nasehat, doa serta dukungan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan program magang dan menyusun Laporan Tugas Akhir ini dengan baik dan lancar, terutama:

1. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, M.Ek selaku Dosen Pembimbing dalam penyusunan Tugas Akhir dan Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan waktu, saran, bimbingan serta motivasi baik dalam penyusunan

Tugas Akhir ini maupun selama menjalani masa perkuliahan selama tiga tahun.

3. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen beserta staff Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomi yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama tiga tahun menjalani masa perkuliahan.
4. Seluruh staff BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas kesempatan magang, ilmu, dan pengalaman selama satu bulan pelaksanaan magang.
5. Untuk kedua orang tua, Heri Santoso Wardoyo dan Nurjannah serta keluarga tercinta yang sudah memberikan doa, dukungan dan nasehat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan sampai tahap sekarang ini.
6. Untuk Muhammad Prasetyo Bayu Aji yang sudah memberi semangat selama masa perkuliahan hingga saat ini sampai ditahap menyusun Tugas Akhir.
7. Untuk sahabat sahabat saya Dheannisa, Rika, Anggun, Beti, dan Anisah yang sudah memberikan saran, motivasi dan bantuan atas kendala yang penulis hadapi dalam menyusun Tugas Akhir ini.
8. Untuk teman seperjuangan selama dikampus Nabila, Siti, Mareta dan Mela yang sudah menemani dan memberikan saran, motivasi dan semangat selama perkuliahan.
9. Untuk teman seperjuangan kelas B Perbankan dan Keuangan yang selalu tolong menolong selama masa perkuliahan.

10. Untuk seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan doa, dukungan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu.

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan, oleh karenanya, penulis membutuhkan saran dan kritik yang bersifat membangun sehingga dapat dijadikan bahan perbaikan kedepannya untuk mendapatkan hasil yang lebih baik lagi.

Penulis

Aida Miftakhul Jannah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN BEBAS PENJIPLAKAN.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang.....	1
1.2 Tujuan Magang	4
1.3 Target Magang	4
1.4 Bidang Magang	5
1.5 Lokasi Magang.....	5
1.6 Jadwal Magang.....	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Tinjauan Umum Tentang Bank.....	8
2.1.1 Pengertian Bank.....	8
2.1.2 Kegiatan Bank	9
2.2 Tinjauan Umum Tentang Bank Syariah.....	13
2.2.1 Pengertian Bank Syariah	13
2.2.2 Prinsip Dasar Bank Syariah	14
2.2.3 Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah.....	15
2.3 Tabungan (<i>Saving Deposit</i>)	19
2.3.1 Pengertian Tabungan	19

2.3.2 Syarat Pembukaan Tabungan	20
2.3.3 Sarana Penarikan Tabungan.....	20
2.4 Strategi Pemasaran.....	21
2.4.1 Pengertian Strategi Pemasaran	21
2.4.2 Tujuan Strategi Pemasaran.....	23
2.4.3 Bauran Pemasaran.....	23
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....	25
3.1 Data Umum.....	25
3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah	25
3.1.2 Visi Perusahaan	27
3.1.3 Misi Perusahaan.....	27
3.1.4 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah	28
3.1.5 Produk Bank BPD DIY Syariah.....	28
3.2 Data khusus.....	34
3.2.1 Produk Tabungan Simpeda Wadiah.....	34
3.2.2 Strategi Pemasaran Tabungan Simpeda Wadiah.....	39
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	48
4.1 Kesimpulan	48
4.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

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



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BPD DIY KCP Syariah UII..... 28



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Saat ini, lembaga keuangan mempunyai peran yang sangat penting bagi perkembangan dan pertumbuhan aktivitas perekonomian. Peran penting lembaga keuangan salah satunya dalam mendistribusikan sumber daya ekonomi pada masyarakat. Dengan adanya lembaga keuangan, masyarakat dapat memperoleh tambahan modal melalui mekanisme kredit atau pembiayaan dan dapat berinvestasi melalui mekanisme menabung (*saving*).

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau melaksanakan kedua-duanya. Dapat diartikan bahwa kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, dimana kegiatannya hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana. Dalam praktiknya, lembaga keuangan digolongkan kedalam dua kategori yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (Kasmir, 2014:2).

Bank dapat didefinisikan sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana yang berasal dari masyarakat dalam bentuk simpanan, baik simpanan tabungan, simpanan giro ataupun simpanan deposito serta menyalurkan dalam bentuk kredit atau pembiayaan sehingga dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat luas. Lembaga keuangan bank dibagi menjadi dua jenis yaitu lembaga keuangan bank

konvensional dan lembaga keuangan bank syariah. Salah satu aktivitas perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang dikenal dengan istilah kegiatan *funding* yang berarti mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat luas (Kasmir, 2014:24). Secara konsep operasional, bank syariah menjalankan aktivitas perbankan berlandaskan *Al-Quran* dan *Al-Hadist* yang sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu penerapan syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah adanya penggunaan akad pada setiap produk tabungan dan pembiayaan. Akad yang terdapat pada produk tabungan umumnya menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Akad *wadiah* merupakan titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan kepada nasabah setiap saat apabila nasabah menghendaki. Penerima titipan yakni bank syariah diperbolehkan memberikan bonus kepada nasabah tetapi tidak diperjanjikan besarnya diawal dan sesuai dengan kebijakan pihak bank syariah sedangkan akad *mudharabah*, pihak bank syariah akan memberikan bagi hasil yang besarnya di tentukan diawal berdasarkan nisbah yang disepakati (Furywardhana, 2018:117).

Perkembangan bank syariah saat ini khususnya di Indonesia semakin pesat karena sudah semakin banyaknya masyarakat yang memiliki tingkat kesadaran akan nilai-nilai Islam, salah satunya yaitu bahaya riba bagi kehidupan dunia maupun akhirat. Hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat dalam menawarkan dan menjual produk bank syariah kepada masyarakat khususnya produk tabungan. Oleh karenanya, bank syariah harus memiliki strategi pemasaran yang efektif dan efisien untuk mengenalkan dan memasarkan

produknya kepada nasabah maupun calon nasabah. Cara yang dapat digunakan untuk mengenalkan dan menawarkan produk bank kepada nasabah yaitu dengan bauran pemasaran atau dikenal dengan istilah 4p diantaranya meliputi *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

Salah satunya yaitu Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu (KCP) Syariah. Bank BPD DIY KCP Syariah UII mempunyai beberapa produk tabungan antara lain tabungan simpeda *wadiah*, tabungan sutera *mudharabah*, tabungan salam pendidikan, tabungan shafa *mudharabah*, dan tabungan salam *qurban*. Produk yang banyak diminati oleh masyarakat yaitu Tabungan Simpeda *Wadiah* karena memiliki keunggulan seperti setoran awal ringan yakni Rp 50.000 sudah mendapatkan kartu ATM serta bebas biaya administrasi setiap bulannya.

Ditengah banyaknya produk tabungan dari bank syariah lainnya, Bank BPD DIY KCP Syariah UII berusaha untuk bertahan dan bersaing dalam pasar untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Oleh karena itu, Bank BPD DIY KCP Syariah UII perlu menyusun strategi pemasaran yang tepat dan efisien untuk menghadapi persaingan antar bank syariah lainnya. Diantaranya dengan melakukan kegiatan pemasaran yang efektif untuk menarik minat masyarakat terhadap produk tabungan yang terdapat di Bank BPD DIY KCP Syariah khususnya Tabungan Simpeda *Wadiah*. Kegiatan pemasaran mempunyai peran yang sangat penting dalam menghadapi pesaing yang semakin pesat dan ketat dikarenakan banyaknya kemunculan berbagai macam produk dan berbagai variasi strategi yang diterapkan oleh bank syariah lainnya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, pada laporan tugas akhir ini akan membahas mengenai strategi pemasaran produk Tabungan Simpeda *Wadiah* yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII. Untuk itu, laporan tugas akhir ini akan mengambil judul tentang “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpeda *Wadiah* pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan magang adalah

1. Untuk mengetahui produk Tabungan Simpeda *Wadiah* pada Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia pada produk Tabungan Simpeda *Wadiah*.

1.3 Target Magang

Target yang ingin didapatkan pada saat magang adalah

1. Dapat mengetahui produk Tabungan Simpeda *Wadiah* yang terdapat di BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia.
2. Dapat mengetahui dan memahami strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia dalam memasarkan produk Tabungan Simpeda *Wadiah*.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang berada di Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia yang beralamat di Jalan Kaliurang KM 14,5 Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55584.

Pelaksanaan magang ini dilaksanakan pada tanggal 15 Febuari 2021 sampai dengan tanggal 15 Maret 2021 serta penyusunan laporan magang dengan jadwal berikut ini:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Keterangan	Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan magang																
2.	Pelaksanaan kegiatan magang																
3.	Bimbingan laporan																

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari pembahasan laporan magang dan saran sebagai masukan bagi perusahaan tempat magang tersebut.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Tinjauan Umum Tentang Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Lembaga keuangan di Indonesia digolongkan kedalam dua jenis yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bank dibagi menjadi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah. Kata “bank” berasal dari bahasa Italia yakni *banca*, yang memiliki arti tempat penukaran uang. Menurut Lukman Dendawijaya, yang dimaksud dengan bank adalah suatu badan usaha yang tugas utamanya sebagai lembaga perantara keuangan, yang menyalurkan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana pada waktu yang ditentukan (Sugeng, Harnoko, & Chumaida, 2018:8). Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bank dapat diartikan sebagai badan usaha intermediasi keuangan yang didirikan untuk menerima titipan simpanan dana, menyalurkan dana dan bentuk lainnya kepada masyarakat agar dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat luas.

2.1.2 Kegiatan Bank

Menurut Kasmir (2014:38), kegiatan bank secara umum antara lain yaitu:

1) Menghimpun dana (*Funding*)

Menghimpun dana atau dikenal dengan istilah *funding* merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan bank dalam rangka membeli dana dari masyarakat dengan cara menawarkan dalam berbagai produk penghimpunan dana antara lain:

a. Simpanan Giro (*Demand Deposit*).

Merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat melalui cek, bilyet giro, atau sarana perintah pembayaran lainnya sesuai dengan ketentuan dan syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak bank.

b. Simpanan Tabungan (*Saving Deposit*).

Merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian antara pihak bank dan nasabah.

Penarikan dapat dilakukan dengan slip penarikan, buku tabungan, kartu ATM, atau sarana lainnya.

c. Simpanan Deposito (*Time Deposit*).

Merupakan simpanan pada bank yang penarikannya sesuai dengan jangka waktu atau jatuh tempo tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan pihak bank. Deposito dapat dicairkan setelah jangka waktu berakhir dan dapat diperpanjang secara otomatis

(*Automatic Roll Over*). Jangka waktu deposito berjangka pada umumnya mulai 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, atau 24 bulan.

2) Menyalurkan dana kepada masyarakat atau dikenal dengan istilah *lending* dalam bentuk (Ikatan Bankir Indonesia, 2014:95):

a. Kredit Investasi

Kredit yang diberikan kepada pelaku usaha atau pengusaha untuk investasi. Pada umumnya kredit ini memiliki jangka waktu relatif panjang seperti diatas satu tahun.

b. Kredit Modal Kerja

Kredit yang digunakan untuk modal usaha. Pada umumnya kredit ini memiliki jangka waktu yang relatif pendek yaitu tidak lebih dari satu tahun.

c. Kredit Perdagangan

Kredit yang diberikan kepada pedagang untuk dapat memperlancar atau mengembangkan kegiatan perdagangan.

d. Kredit Produktif

Kredit yang dapat berupa modal kerja, investasi atau perdagangan.

e. Kredit Konsumtif

Kredit yang diberikan untuk keperluan pribadi seperti keperluan konsumsi seperti pangan, sandang, dan papan.

f. Kredit Profesi

Kredit yang diberikan untuk kalangan professional seperti dokter, pengacara, dosen, dll.

3) Memberikan jasa-jasa bank lainnya seperti:

a. *Transfer*

Merupakan kegiatan jasa bank untuk memindahkan sejumlah dana sesuai dengan perintah pemberi amanat yang ditujukan kepada seseorang yang ditunjuk oleh pemberi amanat sebagai penerima transfer.

b. *Inkaso*

Merupakan pemberian kuasa kepada bank oleh nasabah baik perorangan maupun perseorangan untuk melakukan kegiatan penagihan surat-surat berharga baik yang harus dibayar setelah pihak pembayar atau tertarik berada ditempat lain menyetujui pembayarannya.

c. *Kliring*

Merupakan cara penyelesaian utang-piutang antara pihak bank peserta kliring dalam bentuk warkat atau surat berharga disuatu tempat tertentu. Warkat kliring antara lain seperti cek, bilyet, nota debet, dan nota kredit. Warkat kliring wajib dinyatakan dalam mata uang rupiah, bernilai nominal penuh dan telah memasuki waktu jatuh tempo.

d. Sistem Bank Indonesia *Real Time Gross Settlement* (BI-RTGS)

Merupakan sistem transfer dana elektronik antar peserta, dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara langsung pertransaksi secara individual.

e. *Bank Draft*

Merupakan wesel yang dikeluarkan oleh pihak bank untuk para nasabahnya. Wesel ini dapat diperjualbelikan kepada para nasabah.

f. *Cek Wisata (Travellers Cheque)*

Merupakan kertas berharga dalam mata uang yang dikeluarkan oleh bank, dimana bank akan membayarkan sejumlah dana yang tertulis didalamnya kepada orang yang bertanda tangan pada *traveller's cheque*. *Traveller's cheque* mudah dibawa kemanapun, pemilik dana tidak perlu membawa uang tunai dalam perjalanan. Untuk mencairkan dana tersebut, pemilik *traveller's cheque* harus menunjukkan kartu identitas seperti KTP, SIM, atau passport.

g. *Surat Kredit Berdokumen (Letter of Credit)*

Merupakan jasa bank yang ditawarkan untuk pembelian barang, berupa penangguhan pembayaran pembelian oleh pembeli sejak *Letter of Credit* (LC) dibuka sampai dengan jangka waktu sesuai dengan perjanjian. Tipe perjanjian yang dapat difasilitasi oleh *Letter of Credit* (LC) terbatas hanya pada perjanjian jual-beli, sedangkan fasilitas yang diberikan berupa penangguhan pembayaran.

h. *Bank Garansi*

Merupakan fasilitas kredit non *cash loan* yang diberikan pihak bank kepada para debiturnya atau pihak lainnya yang disepakati oleh debitur, dimana bank mampu memenuhi kewajiban dari pihak yang dijamin kepada pihak ketiga sebagai penerima bank garansi, apabila suatu waktu yang ditetapkan pihak yang dijamin tidak dapat memenuhi kewajibannya.

i. *Safe Deposit Box*

Merupakan jasa penyewaan kotak penyimpanan harta atau surat berharga yang terbuat dari baja dan ditempatkan dalam khasanah yang kuat serta tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan.

2.2 Tinjauan Umum Tentang Bank Syariah

2.2.1 Pengertian Bank Syariah

Menurut Sudarsono (2012:29), mengatakan bahwa yang dimaksud dengan bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan negara yang memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya di dalam lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syariah atau Islam. Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian dari bank syariah adalah bank yang menggunakan prinsip syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Oleh karena itu, dapat disimpulkan

bahwa bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah atau Islam.

Bank syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tidak memberikan bunga untuk para nasabahnya. Sebagai gantinya, bank syariah memberikan alternatif pengganti bunga yaitu dengan bagi hasil dan bonus yang akan diberikan kepada nasabah. Bagi hasil atau bonus yang diterima oleh nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilaksanakan oleh pihak nasabah dan pihak bank syariah. Akad atau perjanjian yang diterapkan oleh bank syariah harus sesuai dengan syarat dan rukun akad yang telah ditetapkan dalam syariah Islam.

2.2.2 Prinsip Dasar Bank Syariah

Prinsip dasar dalam perbankan syariah antara lain (Andrianto & Firmansyah, 2019:31-34):

- 1) Larangan terhadap transaksi yang mengandung barang atau jasa yang diharamkan.

Implementasi dari pelarangan terhadap transaksi yang mengandung barang atau jasa yang diharamkan yang dilakukan oleh bank syariah yaitu diwujudkan dalam bentuk larangan memberikan pembiayaan yang terkait dengan aktivitas pengadaan jasa, produksi makanan, minuman, dan bahan konsumsi lain yang diharamkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Dalam menyalurkan pembiayaan, bank syariah harus selalu memastikan kehalalan jenis usaha yang dibiayai oleh bank syariah.

- 2) Larangan terhadap transaksi yang diharamkan sistem dan prosedur perolehan keuntungannya.

Selain melarang transaksi yang haram zatnya, didalam agama Islam juga melarang transaksi yang diharamkan sistem dan prosedur perolehan keuntungannya. Berikut beberapa hal yang masuk kedalam transaksi yang diharamkan dikarenakan oleh sistem dan prosedur perolehan keuntungannya yaitu:

- a. *Riba*, merupakan tambahan yang diperjanjikan atau dipersyaratkan dalam transaksi.
- b. *Tadlis*, merupakan transaksi yang mengandung hal-hal pokok yang tidak diketahui oleh salah satu pihak.
- c. *Gharar*, merupakan ketidakadaan informasi yang jelas pada transaksi yang terjadi pada kedua belah pihak.
- d. *Maysir*, merupakan suatu permainan dimana satu pihak memperoleh keuntungan dan satu pihak lainnya memperoleh kerugian.

2.2.3 Produk Penghimpunan Dana Bank Syariah

Produk penghimpunan dana bank syariah pada umumnya hampir sama dengan produk yang ada di bank konvensional, perbedaannya terletak pada akad yang melekat pada setiap produk bank syariah. Akad yang biasanya digunakan dalam produk penghimpunan dana yaitu akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Akad *wadiah* merupakan prinsip simpanan murni dari pihak

yang menitipkan dana kepada pihak yang menerima titipan dana untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai dengan syarat dan ketentuan. Penerima titipan yakni bank syariah dapat memberikan imbalan atau bonus (*fee*) kepada pihak yang menitipkan dana (nasabah) (Ismail, 2017:59). Besarnya bonus tergantung kebijakan masing-masing bank dan tidak diperjanjikan pada awal akad. Sedangkan akad *mudharabah* merupakan akad kerjasama dua pihak, dimana pihak yang menitipkan dana bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan pihak yang menerima titipan yakni bank syariah bertindak sebagai pihak pengelola dana (*mudharib*) (Anshori, 2018:90). Bank syariah dapat mengelola dana tersebut dengan melakukan berbagai macam investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Pihak pemilik dana (*shahibul maal*) akan menerima bagi hasil yang besarnya ditentukan berdasarkan nisbah yang telah disepakati pada awal perjanjian.

Berikut adalah produk penghimpunan dana yang terdapat di bank syariah pada umumnya yaitu (Astuti & Rahayu, 2021:38-40):

1) Tabungan *wadiah*

Merupakan titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kartu ATM, atau dengan cara pemindahbukuan. Dalam tabungan *wadiah* ini, pihak bank syariah dengan nasabah tidak boleh mensyaratkan bagi hasil, namun bank syariah dapat memberikan bonus (*fee*) sesuai dengan kebijakan masing-masing bank kepada nasabah,

dimana tidak dipersyaratkan atau diperjanjikan diawal pembukaan rekening.

2) Giro *wadiah*

Merupakan titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dilakukan dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan melalui pemindahbukuan. Giro *wadiah* ini dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yaitu titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika nasabah menghendaki, dimana nasabah dan pihak bank tidak boleh untuk melakukan perjanjian atas besaran imbalan atau *fee* yang diterima oleh nasabah. Besaran imbalan atau *fee* tergantung dari kebijakan masing-masing bank syariah.

3) Tabungan *mudharabah*

Selain tabungan *wadiah*, produk penghimpunan dana yang juga terdapat di bank syariah yaitu tabungan *mudharabah*. Tabungan *mudharabah* merupakan titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kartu ATM, atau dengan cara pemindahbukuan. Dalam tabungan *mudharabah* ini, akad yang digunakan adalah *mudharabah mutlaqah*, dimana pihak bank syariah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*). Nasabah akan menyerahkan pengelolaan dana tabungan

mudharabah secara mutlak kepada bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*), tidak terdapat batasan dari jenis investasi, jangka waktu, ataupun sektor usaha dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah.

Bank syariah akan membayar bagi hasil setiap bulan kepada nasabah sesuai dengan nisbah yang telah disepakati pada awal pembukaan rekening. Bagi hasil yang diterima oleh nasabah setiap bulan tidak sama atau fluktuasi karena bagi hasil dipengaruhi oleh hal-hal berikut antara lain:

- a. Pendapatan bank syariah
- b. Total investasi *mudharabah mutlaqah*
- c. Total investasi tabungan *mudharabah*
- d. Rata-rata saldo tabungan *mudharabah*
- e. Nisbah tabungan *mudharabah* yang ditetapkan oleh bank syariah
- f. Metode perhitungan bagi hasil yang diterapkan
- g. Total pembiayaan bank syariah

4) Deposito *mudharabah*

Deposito yang terdapat di bank syariah dapat di definisikan sebagai investasi dana dengan akad *mudharabah* atau akad lain sesuai dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati mulai dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dan 24 bulan. Pada umumnya semakin lama penyimpanan deposito, maka akan semakin besar balas jasa yang diterima nasabah.

Pada deposito *mudharabah* ini, nasabah akan memperoleh balas jasa berupa bagi hasil yang besarnya berdasarkan nisbah yang telah disepakati diawal akad oleh pihak bank dan pihak nasabah.

2.3 Tabungan (*Saving Deposit*)

2.3.1 Pengertian Tabungan

Tabungan atau *saving deposit* merupakan jenis simpanan yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat di semua kalangan. Di bank, tabungan merupakan salah satu produk utama yang ditawarkan kepada masyarakat. Kelebihan yang akan didapatkan dengan menabung di bank salah satunya yaitu akan terjaminnya keamanan dana nasabah dan akan mendapatkan bagi hasil atau bonus dari pihak bank syariah. Apabila pada bank konvensional maka nasabah akan mendapatkan bunga.

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi untuk sarana penarikannya tidak dapat dilakukan dengan cek, bilyet giro dan atau lainnya yang disamakan dengan itu. Nasabah yang akan melakukan penarikan simpanannya dapat dilakukan dengan cara datang langsung ke kantor bank dengan membawa dokumen seperti buku tabungan, slip penarikan, dan kartu identitas atau melalui fasilitas ATM (Anshori, 2009:92).

Tabungan yang terdapat di bank syariah umumnya menggunakan akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Pada tabungan yang menggunakan akad *wadiah*, nasabah akan memperoleh bonus setiap bulannya sesuai dengan

kebijakan masing-masing bank syariah. Sedangkan tabungan yang menggunakan akad *mudharabah*, nasabah akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya yang besarnya ditentukan berdasarkan nisbah bagi hasil pada kesepakatan awal perjanjian.

2.3.2 Syarat Pembukaan Tabungan

Pembukaan tabungan dapat dilakukan oleh nasabah dengan memenuhi beberapa dokumen dan persyaratan sebagai berikut (Ikatan Bankir Indonesia, 2014: 92):

- 1) Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening tabungan dalam jumlah minimal yang sudah ditentukan oleh masing-masing bank.
- 2) Mengisi dan melengkapi formulir pembukaan tabungan dan disertai dengan dokumen yang dibutuhkan seperti Kartu Identitas Penduduk (KTP).
- 3) Membayar biaya administrasi yang sudah ditentukan sesuai dengan kebijakan masing-masing bank.

2.3.3 Sarana Penarikan Tabungan

Terdapat beberapa sarana atau alat yang digunakan untuk melakukan penarikan tabungan di bank yaitu (Hery, 2021:40):

1) Buku Tabungan

Merupakan buku yang dipegang oleh nasabah, dimana berisi tentang catatan saldo, jumlah penyetoran, jumlah penarikan, dan biaya administrasi yang mungkin terjadi seperti biaya pajak dan bunga. Buku

tabungan ini dapat digunakan pada saat melakukan penarikan langsung di teller.

2) Slip Penarikan

Merupakan formulir penarikan tunai, dimana nasabah hanya menuliskan nama, nomor rekening, jumlah uang yang akan ditarik, serta tanda tangan nasabah. Slip penarikan ini pada umumnya digunakan bersama dengan buku tabungan untuk melakukan penarikan langsung di teller.

3) Kartu Plastik

Merupakan sejenis kartu kredit yang pada umumnya terbuat dari plastik, dimana digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungan baik di kantor bank maupun di mesin ATM.

2.4 Strategi Pemasaran

2.4.1 Pengertian Strategi Pemasaran

1) Pengertian strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu kata “*strategos*” yang bermakna komandan militer. Secara khusus, strategi dapat diartikan sebagai “penempatan” misi perusahaan, penempatan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan internal dan eksternal, merumuskan kebijakan dan strategi tertentu untuk dapat mencapai sasaran dan memastikan implementasi strategi tersebut secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai (Solihin, 2012:64). Strategi yang baik dapat dilihat dari koordinasi

didalam tim kerja organisasi tersebut, memiliki tema, dan dapat melaksanakan identifikasi faktor pendukung sesuai dengan prinsip, dan dapat memiliki cara untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

2) Pengertian pemasaran

Menurut Assari (2013:5), mengatakan bahwa pemasaran merupakan kegiatan untuk menyediakan dan menyampaikan barang atau jasa yang tepat dan waktu serta harga yang tepat dengan promosi dan komunikasi yang tepat juga. Sedangkan menurut WY. Stanto, pemasaran dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang mencakup seluruh sistem dan berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan serta menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli aktual ataupun potensial (Oentoro, 2012:1). Berdasarkan pengertian tersebut, pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan dasar sebuah organisasi atau perusahaan untuk menyediakan barang, menentukan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan barang atau jasa untuk memenuhi kepuasan konsumen dan kebutuhan serta keinginan dari konsumen.

Dari pengertian strategi dan pemasaran diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan suatu sistem yang memiliki suatu perkembangan yang jelas untuk merencanakan, menentukan, mempromosikan, dan mendistribusikan barang atau jasa yang tujuan utamanya adalah untuk dapat meningkatkan layanan kepuasan konsumen dan memenuhi kebutuhan konsumen.

2.4.2 Tujuan Strategi Pemasaran

Tujuan dari diterapkannya strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan atau organisasi antara lain sebagai berikut (Sayyid, 2020:8):

- 1) Sebagai acuan dalam mengambil keputusan.
- 2) Menentukan standar prestasi.
- 3) Meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi.
- 4) Meningkatkan kualitas antar individu.

2.4.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran sangat penting dilakukan dalam pemasaran. Perusahaan harus membuat rencana rincian dari bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk membuat keputusan strategi yang akan diambil dalam menentukan posisi pasar. Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah komponen pemasaran yang dimanfaatkan oleh manajemen di dalam penjualan untuk menghasilkan suatu tanggapan yang diharapkan di dalam target pasar. Bauran pemasaran mempunyai empat komponen yang dikenal dengan “4P”, antara lain sebagai berikut (Musfar, 2020:12-18):

- 1) Produk (*product*)

Produk merupakan barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan seharusnya mengidentifikasi karakteristik produk dengan menekankan pada apa yang membuat produk tersebut lebih menarik di pasaran. Selain itu, perusahaan juga harus menciptakan produk yang tepat sesuai dengan target pasarnya dan

membuat langkah strategis untuk memperluas produk dengan melakukan diversifikasi.

2) Harga (*price*)

Harga merupakan komponen yang penting dalam rencana pemasaran karena dapat menentukan laba dan kelangsungan hidup perusahaan. Menyesuaikan harga produk mempunyai dampak yang besar pada strategi pemasaran dan sangat mempengaruhi penjualan serta permintaan produk. Harga dapat membantu membentuk persepsi produk pada konsumen.

3) Tempat (*place*)

Penempatan atau distribusi juga merupakan komponen yang sangat penting dalam pemasaran. Perusahaan harus menempatkan dan mendistribusikan produk ditempat yang mudah untuk diakses konsumen. Saluran distribusi dapat meliputi lokasi, saluran, distribusi, transportasi, persediaan, dan logistik.

4) Promosi (*promotion*)

Promosi merupakan salah satu komponen yang penting karena melalui promosi, perusahaan dapat mengenalkan produk kepada konsumen. Promosi dapat terdiri dari berbagai elemen yaitu seperti periklanan, promosi penjualan, penjualan langsung, hubungan masyarakat, publisitas, dan *event sponsorship*.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY Syariah

Bank Pembangunan Daerah (BPD) Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) didirikan pada tanggal 15 Desember tahun 1961, berdasarkan akta notaris nomor 11 dengan notaris R.M Soerjanto Partaningrat. Bank BPD DIY yang merupakan suatu perusahaan daerah, pertama kali diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Dengan seiring berjalannya waktu, dilakukan berbagai penyesuaian salah satunya mengenai landasan hukum pendirian Bank. Saat ini, landasan hukum pendirian Bank BPD DIY yaitu Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, *junctis* Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 serta Nomor 7 Tahun 2000.

Tujuan dari didirikannya Bank BPD DIY ini yaitu untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala aspek bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat luas. Bank BPD DIY juga merupakan salah satu alat kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan yang berfungsi sebagai pendorong dan penggerak laju pembangunan daerah. Selain itu, Bank BPD DIY juga merupakan sebagai pemegang kas daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah.

Pada tahun 2006, Bank BPD DIY mengembangkan usahanya dengan mendirikan Unit Usaha Syariah. Program pengembangan usaha tersebut terealisasi setelah selesainya perubahan Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 1993, dimana peraturan tersebut mengatur tentang Bank Pembangunan Daerah (BPD), termasuk mengenai unit usaha syariah.

Bank BPD DIY Syariah mulai melaksanakan kegiatan operasional dan melayani nasabah pada tanggal 19 Februari 2007. Peresmian dilaksanakan oleh Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu Sri Sultan Hamengkubuwono X. Pada tahap awal pembukaan unit usaha syariahnya, Bank BPD DIY membuka dua buah unit usaha syariah yang berada di kantor pusat DIY dan di kantor cabang kota. Peluang pembukaan *office channelling* yang tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No 8/3/PBI/2006, membuka peluang Bank BPD DIY dalam membuka layanan transaksi baik produk maupun jasa perbankan berdasarkan prinsip syariah diseluruh kantor pelayanan konvensional.

Bank BPD DIY Syariah ini terdapat beragam produk yang ditawarkan sesuai dengan prinsip syariah yaitu Tabungan Sutura *mudharabah*, Tabungan Haji dan Umrah Shafa *mudharabah*, Deposito *mudharabah*, Giro *wadiah*, Tabungan Simpeda *wadiah*, dan Tabungan Salam Pendidikan. Sedangkan untuk pembiayaan terdapat produk seperti pembiayaan pemilikan kendaraan dengan akad *murabahah*, pembiayaan pemilikan rumah dan renovasi rumah dengan menggunakan akad *istishna*, pembiayaan produktif untuk modal usaha

dengan menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah*, dan *musyarakah*, serta produk gadai emas syariah. Dengan dibukanya Bank BPD DIY Syariah ini diharapkan akan member manfaat dan alternatif pilihan bank syariah yang terdapat di Provinsi Daerah Isstimewa Yogyakarta.

3.1.2 Visi Perusahaan

1) Visi Bank BPD DIY

Menjadi bank terpercaya, istimewa, dan pilihan masyarakat.

2) Visi Bank BPD DIY Syariah

Menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat, yang menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

3.1.3 Misi Perusahaan

1) Misi Bank BPD DIY

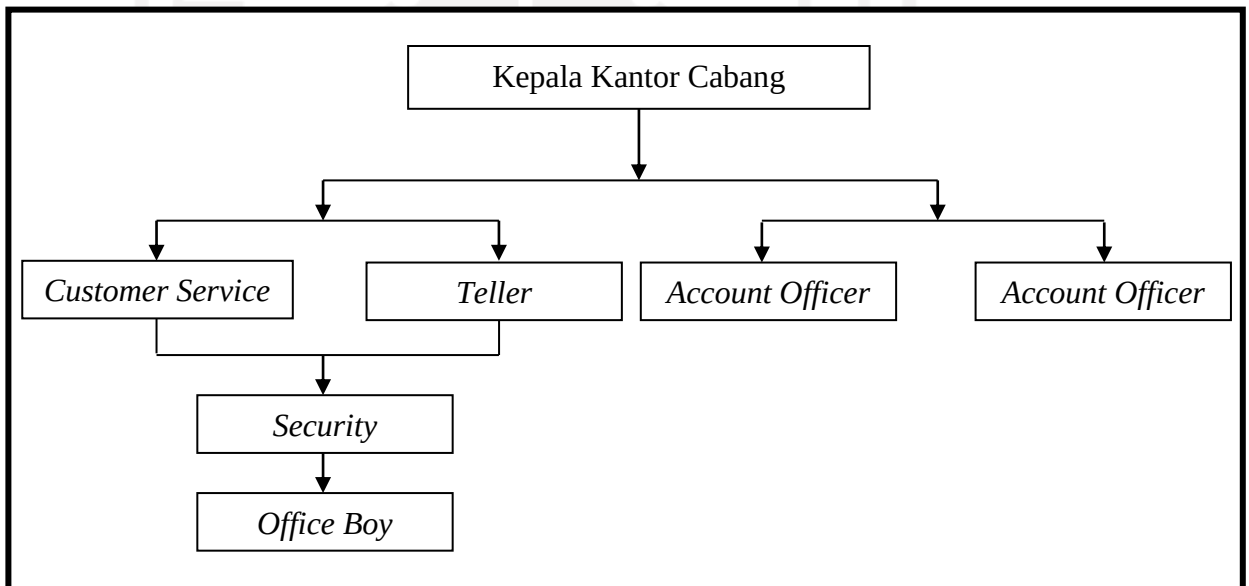
- a. Menyediakan solusi kebutuhan keuangan masyarakat dengan memberikan pengalaman perbankan yang berkesan.
- b. Menjalankan prinsip kehati-hatian dan menerapkan bisnis yang beretika untuk meningkatkan nilai perusahaan.
- c. Mencapai SDM yang unggul, berintegritas dan professional.
- d. Mengembangkan keunggulan kompetitif dengan layanan prima dan produk yang inovatif berbasis budaya untuk menjadi *Regional Champion* yang berkelanjutan.

- e. Menjalankan fungsi agen pembangunan yang fokus mengembangkan sektor UMKM, mendorong kebutuhan pertumbuhan perekonomian daerah dan menjaga lingkungan.

2) Misi Bank BPD DIY Syariah

Memberikan kontribusi pada Bank BPD DIY melalui pencapaian laba yang wajar dari hasil penyediaan jasa keuangan syariah.

3.1.4 Struktur Organisasi Bank BPD DIY Syariah



Sumber: Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank BPD DIY KCP Syariah UII

3.1.5 Produk Bank BPD DIY Syariah

1) Produk Penghimpunan Dana Bank BPD DIY Syariah

a. Giro Wadiah

Giro *wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang menggunakan akad *wadiah* (titipan) yang

penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Giro *wadiah* dapat diperuntukkan bagi perorangan, badan usaha, lembaga pemerintah yang berfungsi untuk mendukung aktivitas usaha serta keuangan.

b. Tabungan Sutura *Mudharabah*

Tabungan Sutura *Mudharabah* merupakan investasi tidak terikat pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati. Tabungan Sutura ini menggunakan akad *mudharabah* dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c. Tabungan Simpeda *Wadiah*

Tabungan Simpeda *wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang menggunakan akad *wadiah*, dimana penarikan dana dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati. Tabungan Simpeda *wadiah* ini menggunakan akad *wadiah*, dimana nasabah akan mendapatkan bonus (*fee*) setiap bulannya dan tidak diperjanjikan di awal akad.

d. Tabungan Haji dan Umrah Shafa *Mudharabah*

Tabungan Haji dan Umrah Shafa *Mudharabah* merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk nasabah yang berniat untuk melaksanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini akan memudahkan

nasabah untuk merencanakan ibadah haji dan umrah sesuai dengan kemampuannya. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah*.

e. Tabungan *Salam Pendidikan iB Mudharabah*

Tabungan *Salam Pendidikan iB Mudharabah* merupakan sarana investasi yang dipersiapkan untuk pendidikan sesuai dengan prinsip syariah. Tabungan ini ditujukan untuk mempersiapkan biaya pendidikan bagi anak secara lebih terencana dan melatih anak untuk menabung. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah*.

f. Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* merupakan investasi yang terikat pihak ketiga pada Bank BPD DIY Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu (jatuh tempo) dengan pembagian bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati antara nasabah dan pihak bank. Jangka waktu Deposito *Mudharabah* dimulai dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

2) Produk Pembiayaan Bank BPD DIY Syariah

a. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan (PPK) *Murabahah*

Merupakan produk penyaluran dana yang berbentuk pembiayaan berlandaskan prinsip *murabahah* dalam rangka pembelian kendaraan bermotor seperti sepeda motor dan mobil.

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

Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) terdiri dari dua jenis akad yang digunakan yaitu Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) *murabahah* dan *istishna*. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) *murabahah* merupakan produk penyaluran yang berbentuk pembiayaan berlandaskan prinsip *murabahah* dalam rangka pembelian rumah yang siap dihuni oleh nasabah. Sedangkan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) *istishna* merupakan produk penyaluran dana yang berbentuk pembiayaan berlandaskan prinsip *istishna* dalam rangka pembelian rumah yang masih dalam proses pembangunan oleh pihak *developer* serta pembelian kavling siap dibangun dari *developer*.

c. Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Murabahah*

Merupakan produk penyaluran dana yang berbentuk pembiayaan dengan prinsip *murabahah* dalam rangka memenuhi kebutuhan barang nasabah selain dari rumah dan kendaraan bermotor. Pembiayaan ini bertujuan untuk keperluan seperti pembelian alat-alat rumah tangga, bahan material bangunan, perhiasan emas, dan lain sebagainya.

d. Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Multi Jasa

Pembiayaan Porsi Haji (PPH) *ijarah* multi jasa ditujukan untuk pembiayaan perjalanan ibadah haji bagi nasabah yang ingin cepat memperoleh nomor porsi haji.

e. Pembiayaan Multi Jasa iB

Produk pembiayaan ini menggunakan akad *ijarah*. Pembiayaan Multi Jasa iB ini ditujukan dalam rangka penyewaan manfaat suatu jasa untuk pemenuhan kebutuhan konsumtif nasabah. Contoh pembiayaan ini antara lain jasa pendidikan, kesehatan, wisata, acara-acara tertentu, dan lain sebagainya.

f. Gadai Emas Syariah

Merupakan produk bank yang memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan jaminan berupa emas sesuai dengan prinsip gadai.

g. Pembiayaan Modal Kerja *Mudharabah / Musyarakah*

Merupakan produk pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Pembiayaan ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja nasabah.

h. Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah*

Merupakan produk pembiayaan yang berdasarkan prinsip *murabahah* dalam rangka membeli barang-barang modal seperti pembelian bangunan, mesin atau peralatan, dan lain sebagainya.

i. Pembiayaan Serba Guna (PSG) *Ijarah*

Merupakan produk pembiayaan yang menggunakan akad *ijarah* dalam rangka penyewaan manfaat suatu barang atau jasa seperti penyewaan rumah atau apartemen, kendaraan, ruko, gedung, dan lain sebagainya.

3) Jasa Layanan Bank BPD DIY Syariah

a. RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

Merupakan jasa layanan pengiriman uang antar bank secara cepat dana sampai ke rekening nasabah pada bank tertentu yang dituju.

Biaya yang dikenakan pada setiap transaksi yaitu Rp 25.000,-.

b. SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia)

Merupakan jasa layanan pengiriman uang melalui kliring antar bank secara cepat. Jumlah nominal uang yang ditransfer kurang dari Rp 100.000.000,-. Biaya yang dikenakan untuk setiap transaksi yaitu sebesar Rp 5.000,- untuk tujuan di wilayah Provinsi DIY, sedangkan untuk tujuan diluar Provinsi DIY yaitu sebesar Rp 10.000,-.

c. WU (*Western Union*)

Merupakan jasa pengiriman uang dan menerima uang dari seluruh negara. Nasabah akan dikenakan biaya pengiriman yang besarnya tergantung jumlah uang yang dikirim dan alamat pengiriman.

d. Sistem Pembayaran Gaji Karyawan (*Payroll*)

Merupakan sistem pembayaran gaji karyawan atau instansi baik pemerintah maupun swasta, yang dananya berada di Bank BPD DIY Syariah dan untuk pembayar gaji kepada karyawan setiap bulan melalui rekening.

e. Jasa Pembayaran Listrik PLN

Merupakan jasa untuk melayani pembayaran tagihan rekening listrik PLN. Setiap transaksi pembayaran, nasabah akan dikenakan biaya sebesar Rp 1.500,-. Pembayaran dapat melalui *teller*, ATM, dan secara auto debet.

f. Jasa Pembayaran Tagihan Rekening Telepon

Merupakan jasa untuk melayani pembayaran tagihan rekening telepon, pembelian pulsa, pembelian voucher pulsa pada *provider* PT. Telkom, Telkomsel dan Indosat.

g. Bank Garansi

Merupakan jaminan dalam bentuk warkat yang diterbitkan oleh bank dan dapat menimbulkan kewajiban bank untuk membayar kepada pihak penerima bank garansi apabila pihak terjamin ingkar janji atau terjadi *wanprestasi* kepada penerima bank garansi.

3.2 Data khusus

3.2.1 Produk Tabungan Simpeda Wadiah

Tabungan menjadi hal yang sangat penting di era saat ini, karena dengan tabungan masyarakat dapat menyimpan dananya untuk keperluan berinvestasi atau untuk memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari. Salah satunya yaitu Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah atau yang lebih dikenal dengan Tabungan Simpeda. Tabungan Simpeda merupakan produk tabungan yang diterbitkan oleh seluruh Bank Pembangunan Daerah (BPD) secara bersama-

sama di seluruh Indonesia dan ditujukan bagi nasabah perorangan atau lembaga untuk memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari.

Salah satu Bank Pembangunan Daerah (BPD) yang mempunyai produk Tabungan Simpeda yaitu Bank BPD DIY KCP Syariah UII. Pada Bank BPD DIY KCP Syariah UII, Tabungan Simpeda menggunakan prinsip syariah, yaitu berdasarkan prinsip *wadiah*. Tabungan Simpeda *Wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan akad *wadiah*, dimana penarikan dana dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati seperti dengan menggunakan slip penarikan, buku tabungan, dan kartu ATM. Pada Tabungan Simpeda *wadiah ini*, nasabah akan mendapatkan bonus (*fee*) yang besarnya tidak dapat ditentukan karena tergantung kebijakan bank dan tidak diperjanjikan diawal. Besaran bonus (*fee*) yang diterima nasabah setiap bulannya akan fluktuasi (tidak sama).

1) Fasilitas

Fasilitas yang terdapat pada Tabungan Simpeda *Wadiah* yaitu antara lain:

- a. *Online* diseluruh kantor layanan syariah (Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu).

Transaksi layanan syariah dapat dilakukan diseluruh kantor Bank BPD DIY Syariah dan diseluruh kantor cabang dan kantor pembantu Bank BPD DIY.

- b. Menggunakan akad *wadiah*, nasabah akan memperoleh bonus (*fee*).

Tabungan Simpeda *Wadiah* menggunakan akad *wadiah*, dimana setiap bulannya nasabah mendapatkan imbalan atau bonus (*fee*) setiap bulan sesuai dengan kebijakan bank yang besarnya ditetapkan berdasarkan bagi hasil dengan nisbah 7% untuk nasabah dan 93% untuk bank.

c. Mendapatkan kartu ATM.

Fasilitas yang didapatkan pada Tabungan Simpeda *Wadiah* yaitu mendapatkan buku tabungan serta kartu ATM.

d. Kartu ATM bersama dan gratis tarik tunai, pembayaran (telepon, listrik, telepon seluler, tiket kereta) serta transfer pada ATM Bank BPD DIY.

Kartu ATM Bank BPD DIY Syariah dapat digunakan di mesin ATM bersama. Kartu ATM juga dapat digunakan untuk transaksi tarik tunai yang bebas biaya, melakukan pembayaran seperti tagihan telepon, listrik tiket kereta serta dapat melakukan transfer.

e. Bebas biaya administrasi setiap bulannya.

Pada Tabungan Simpeda *Wadiah* ini tidak dikenakan biaya administrasi setiap bulannya.

f. Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

Tabungan Simpeda *Wadiah* dapat dijadikan sebagai jaminan saat mengajukan pembiayaan di Bank BPD DIY Syariah.

g. Dana Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Seluruh simpanan yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sehingga terjamin keamanannya.

2) Ketentuan dan syarat pembukaan rekening

Adapun ketentuan serta syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah antara lain yaitu:

- a. Setoran awal sebesar Rp 50.000,- (lima puluh ribu rupiah).

Saat nasabah akan membuka rekening Tabungan Simpeda *Wadiah*, nasabah harus melakukan penyetoran awal sebesar Rp 50.000,- (lima puluh ribu rupiah).

- b. Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

Untuk setoran selanjutnya, nasabah cukup setor dananya minimal sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

- c. Saldo minimum sebesar Rp 50.000,- (lima puluh ribu rupiah).

Saldo yang mengendap pada Tabungan Simpanan *Wadiah* yaitu sebesar Rp 50.000,- (lima puluh ribu rupiah).

- d. Pemilik rekening Tabungan Simpeda *Wadiah* dapat berupa perseorangan maupun badan hukum.

1. Untuk pemilik rekening perseorangan dapat berupa perorangan atau badan usaha perorangan.

2. Untuk pemilik rekening badan usaha dapat berbentuk seperti PT, Koperasi, Yayasan, Firma, CV, dan lain sebagainya.

e. Menyerahkan foto kopi dan memperlihatkan dokumen yang asli antara lain:

1. Untuk nasabah perorangan dokumennya meliputi kartu identitas diri seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) bagi Warga Negara Indonesia (WNI) dan passport, KITAS atau KIMS bagi yang bukan WNI.
2. Untuk nasabah badan hukum dokumennya meliputi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), akta pendirian, anggaran dasar serta perubahan terakhir, surat kuasa penunjukan pengelola rekening, bukti identitas diri pemberi dan penerima kuasa.

f. Nasabah wajib mentaati ketentuan setoran minimum, saldo minimum, membayar biaya ATM, bonus yang dibebani pajak. Apabila nasabah kehilangan buku tabungan segera lapor ke kantor bank terdekat serta mengembalikan buku tabungan apabila melakukan penutupan rekening.

3) Biaya-biaya

Berikut ini biaya yang terdapat pada Tabungan Simpeda *wadiah* antara lain:

- a. Biaya administrasi setiap bulan Rp 0,-.

Pada Tabungan Simpeda *Wadiah* ini bebas dari biaya administrasi setiap bulannya.

- b. Biaya penutupan rekening sebesar Rp 5.000,-.

Untuk nasabah yang akan melakukan penutupan rekening, maka dikenakan biaya sebesar Rp 5.000,- (lima ribu rupiah).

c. Biaya pembuatan kartu ATM sebesar Rp 0,-.

Bebas biaya pembuatan kartu ATM, karena kartu ATM sudah termasuk dalam fasilitas yang didapatkan nasabah saat membuka rekening Tabungan Simpeda *Wadiah*.

3.2.2 Strategi Pemasaran Tabungan Simpeda Wadiah

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang membutuhkan strategi pemasaran dalam rangka memasarkan produk dan jasanya kepada masyarakat. Strategi pemasaran adalah kegiatan yang meliputi merencanakan, menentukan, mempromosikan, dan mendistribusikan barang atau jasa yang akan dipasarkan kepada masyarakat dengan tujuan utamanya adalah untuk dapat meningkatkan layanan kepuasan konsumen, memenuhi kebutuhan konsumen, mempertahankan serta meningkatkan keuntungan perusahaan. Salah satu produk yang dipasarkan oleh bank yaitu produk tabungan.

Tabungan merupakan salah satu produk utama yang ditawarkan kepada masyarakat untuk memenuhi kebutuhan transaksi sehari-hari dan sebagai sarana berinvestasi. Sebagai wujud kepedulian terhadap masyarakat daerah khususnya di daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Bank BPD DIY KCP Syariah UII menawarkan salah satu produk unggulan yaitu produk Tabungan Simpeda *Wadiah*. Tabungan Simpeda *Wadiah* ini hadir sebagai salah satu alternatif pilihan masyarakat khususnya di daerah Provinsi DIY

untuk menjadi sarana menabung dan berinvestasi sesuai dengan prinsip syariah Islam.

Dengan semakin berkembangnya bank syariah yang ada di Indonesia khususnya di Provinsi DIY, hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat dalam menawarkan produk tabungan kepada masyarakat. Untuk itu dalam menghadapi hal tersebut, Bank BPD DIY KCP Syariah UII menerapkan strategi pemasaran yang digunakan dalam kegiatan memasarkan produk Tabungan Simpeda *Wadiah* yaitu dengan menggunakan strategi STP (*segmentation, targeting, dan positioning*) dan bauran pemasaran (*marketing mix*). Pada strategi STP, pemasaran dilakukan dengan menerapkan tiga proses tahapan yaitu menentukan segmentasi pasar yang dituju, mentargetkan segmentasi pasar serta memposisikan produk yang ditawarkan. Segmentasi pasar yang dituju pada Tabungan Simpeda *Wadiah* yaitu umum, dari remaja yang sudah memiliki KTP hingga orang tua. Target pasar yang dituju oleh Tabungan Simpeda *Wadiah* adalah para remaja seperti mahasiswa, dimana dapat dijadikan sebagai alternatif tabungan yang bisa dijadikan untuk transaksi sehari-hari dengan fasilitas tanpa biaya bulanan, setoran awal yang ringan serta mendapatkan kartu ATM. Tabungan Simpeda *Wadiah* memposisikan posisinya sebagai salah satu produk tabungan unggulan di Bank BPD DIY KCP Syariah UII.

Strategi pemasaran selanjutnya yaitu menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran merupakan komponen pemasaran yang

dimanfaatkan oleh manajemen di dalam penjualan untuk menghasilkan suatu tanggapan yang diharapkan di dalam target pasar. Bauran pemasaran mempunyai empat komponen yang dikenal dengan istilah “4P”. Berikut empat komponen yang meliputi dari kegiatan dari *marketing mix*, antara lain:

1) Strategi Produk Bank (*product*)

Tabungan Simpeda *Wadiah* yang terdapat di Bank BPD DIY KCP Syariah UII menggunakan akad *wadiah*. Akad *wadiah* merupakan akad titipan murni dari nasabah yang dititipkan kepada pihak bank dan harus dijaga serta dikembalikan oleh pihak bank kepada nasabah setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki.

Pada Tabungan Simpeda *Wadiah* ini, nasabah akan memperoleh imbalan atau bonus (*fee*) dari pihak bank. Namun besarnya imbalan atau bonus tersebut tidak dapat dipastikan setiap bulannya karena tergantung dari kebijakan bank yang bersangkutan serta tidak boleh diperjanjikan pada awal akad saat pembukaan rekening.

Berikut adalah keunggulan dari produk Tabungan Simpeda *Wadiah* yang ada di Bank BPD DIY Syariah, antara lain:

- a. Syarat pembukaan rekening Tabungan Simpeda *Wadiah* sangat mudah yaitu cukup dengan membawa KTP jika domisili Daerah Istimewa Yogyakarta dan KTP serta Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) bagi nasabah yang masih berstatus

mahasiswa yang berasal dari luar Daerah Istimewa Yogyakarta.

- b. Mendapatkan imbalan atau bonus (*fee*) setiap bulan sesuai dengan kebijakan bank yang besarnya ditetapkan berdasarkan bagi hasil dengan nisbah 7% untuk nasabah dan 93% untuk bank.
- c. Bebas biaya administrasi setiap bulannya, bebas biaya transfer, dan tarik tunai di mesin ATM Bank BPD DIY.
- d. Setoran awal ringan yaitu hanya dengan sebesar Rp 50.000,-, nasabah sudah mendapatkan fasilitas buku tabungan dan kartu ATM.

2) Strategi Harga Bank (*price*)

Penentuan harga merupakan hal yang penting dalam suatu kegiatan penjualan produk atau jasa. Harga yang terjangkau dan murah dapat dijadikan sebagai penarik minat masyarakat terhadap produk dan jasa yang dijual. Strategi harga dapat dikatakan sebagai strategi yang dapat memberikan hasil yang sangat signifikan bagi perusahaan. Hal ini dikarenakan harga yang ditentukan oleh perusahaan sudah disegmentasikan agar seluruh kalangan masyarakat bisa mendapatkan fasilitas serta keuntungan pada produk atau jasa yang ditawarkan.

Dalam hal ini, strategi harga yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII pada Tabungan Simpeda *Wadiah* yaitu memberikan

harga yang terjangkau dibandingkan dengan produk tabungan dari bank lain, yakni setoran awal yang ringan yaitu sebesar Rp 50.000, kemudian setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,-, saldo yang mengendap sebesar Rp 50.000,-, bebas biaya administrasi setiap bulannya, serta biaya penutupan rekening sebesar Rp 5.000,-.

3) Strategi Penentuan Lokasi (*place*)

Penentuan lokasi suatu cabang merupakan salah satu hal yang juga menjadi aspek penting dalam memasarkan suatu produk dan jasa perbankan. Pemilihan lokasi yang tepat dan mudah diakses akan berdampak pada penjualan produk dan jasa termasuk di bidang perbankan.

Beberapa lokasi kantor Bank BPD DIY Syariah seperti kantor pusat, kantor cabang utama, kantor cabang pembantu, kantor kas dan lokasi mesin ATM bank terletak di wilayah strategis sehingga dapat memberikan kemudahan, keamanan serta kenyamanan bagi nasabah yang akan melakukan transaksi. Lokasi dari Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah Universitas Islam Indonesia (UII) berada di Jalan Kaliurang KM 14,5 Komplek Gedung Bookstore, dimana lokasi tersebut merupakan jalan utama yang juga masuk kedalam area Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia serta dekat dengan pemukiman penduduk.

4) Strategi Promosi Bank (*promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Kantor Cabang Pembantu Syariah UII dalam memasarkan Tabungan Simpeda *Wadiah* adalah sebagai berikut, antara lain dengan menggunakan:

a. Media Cetak

Bank BPD DIY KCP Syariah UII melakukan kegiatan promosi melalui media cetak dengan menggunakan brosur. Didalam brosur tersebut terdapat informasi yang memuat mengenai fasilitas, syarat, dan biaya-biaya dari Tabungan Simpeda *Wadiah*. Brosur ini biasanya diletakkan di meja *teller*, meja *customer service*, dan di meja formulir.

b. Pendekatan *door to door*

Pendekatan *door to door* yang dilakukan oleh *marketing funding* Bank BPD DIY KCP Syariah UII dalam memasarkan produk dan jasa kepada calon nasabah melalui cara dengan mendatangi langsung seperti masjid, rumah makan, toko kelontong, pondok pesantren, sekolah, serta instansi lainnya. Hal pertama yang dilakukan oleh *marketing funding* sebelum mendatangi tempat calon nasabah yaitu dengan membuat daftar nama prospek nasabah seperti nasabah perseorangan, tempat usaha, masjid, pondok pesantren serta instansi lainnya yang akan didatangi untuk melakukan kegiatan promosi.

Saat melakukan kunjungan ke beberapa tempat sesuai dengan daftar yang telah dibuat, *marketing funding* Bank BPD DIY KCP Syariah UII akan melakukan pendekatan melalui wawancara dengan calon nasabah. Setelah itu, *marketing funding* akan memperoleh beberapa informasi dan akan melakukan penawaran sesuai dengan kebutuhan nasabah seperti dengan menawarkan Tabungan Simpeda *Wadiah* yang dapat digunakan untuk kegiatan transaksi sehari-hari atau untuk kegiatan transaksi keperluan usaha dan sedekah, *infaq*, *shadaqah* secara virtual melalui *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)*. Setelah melakukan penawaran, *marketing funding* akan melakukan *follow up* dengan menelpon kembali calon nasabah yang telah ditawarkan produk tersebut untuk mendapatkan informasi kesediaan calon nasabah tersebut. Setelah *closing* maka *marketing funding* harus tetap melakukan *maintenance* kepada nasabah.

c. Media Sosial

Promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh *marketing funding* di Bank BPD DIY KCP Syariah UII yaitu dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk promosi terkait produk yang ditawarkan. Promosi melalui media sosial Bank BPD DIY KCP Syariah UII menggunakan jejaring sosial seperti *Facebook*, *Whatsapp*, dan *Instagram*.

d. Penjualan pribadi (*personal selling*)

Penjualan pribadi (*personal selling*) merupakan kegiatan *marketing* yang dilakukan oleh seluruh karyawan bank seperti *cleaning service*, *security*, hingga kepala cabang dengan langsung bertatap muka dengan calon nasabahnya. Seperti contohnya *customer service* menawarkan produk dan memberikan informasi mengenai produk Tabungan Simpeda Wadiah dengan anggota keluarganya, teman-temannya, dan lingkungan sekitar tempat tinggal.

Kendala yang dihadapi saat melakukan kegiatan *marketing* antara lain sebagai berikut:

1) Pemahaman calon nasabah tentang bank syariah

Masih banyak calon nasabah ketika ditawarkan produk dari bank syariah masih berasumsi bahwa bank syariah dan bank konvensional sama saja dan calon nasabah tidak mengetahui dimana saja kantor serta mesin ATM nya, sehingga calon nasabah akan tetap memilih produk konvensional yang sudah sangat dikenal dan menurut sebagian calon nasabah aksesnya jauh lebih mudah.

Oleh karena itu, sebagai seorang *marketing* harus dapat menjelaskan secara detail perbedaan bank konvensional dan bank syariah seperti perbedaan perolehan keuntungan yang didapat oleh nasabah. Jika perolehan yang didapat pada bank konvensional masih

berdasarkan bunga, sedangkan keuntungan yang didapat dari produk tabungan bank syariah berdasarkan bonus (*fee*) atau bagi hasil sesuai dengan prinsip Islam. Untuk kemudahan akses, *marketing* juga harus menjelaskan bahwa Bank BPD DIY Syariah juga dapat diakses di Bank BPD DIY diseluruh wilayah DIY.

2) Lokasi prospek calon nasabah.

Lokasi prospek calon nasabah yang jauh dan tidak mengetahui daerah lokasi prospek calon nasabah. Seperti lokasi pondok pesantren yang merupakan referensi dari Bank BPD DIY KCP Syariah UII untuk melakukan penawaran disana. Untuk itu, ketika akan melakukan kunjungan di calon nasabah menggunakan *maps* dan bertanya kepada masyarakat daerah sekitar.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang terdapat pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Tabungan Simpanan Pembangunan Daerah (Simpeda) merupakan tabungan yang diterbitkan oleh seluruh Bank Pembangunan Daerah (BPD) diseluruh Indonesia. Tabungan Simpeda merupakan simpanan yang menggunakan akad *wadiah*, yaitu titipan murni dari nasabah kepada pihak bank syariah dan nasabah tersebut akan mendapatkan bonus (*fee*) yang besarnya sesuai dengan kebijakan bank syariah masing-masing serta tidak diperjanjikan diawal pada saat pembukaan rekening.
- 2) Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII untuk dapat mencapai target pemasarannya yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran STP (*segmentation, targeting, positioning*) dan bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi pemasaran STP yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII pada produk Tabungan Simpeda *Wadiah* dengan menerapkan tiga proses tahapan yaitu menentukan segmentasi pasar yang dituju, mentargetkan segmentasi pasar serta memposisikan produk yang ditawarkan. Sedangkan dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) menerapkan empat komponen yaitu strategi produk yang menunjukkan keunggulan serta pemberian fasilitas yang terdapat didalam produk, menetapkan strategi harga

yang terjangkau bagi nasabah, menetapkan strategi tempat yang mudah diakses oleh nasabah serta menetapkan kegiatan promosi yang dilakukan seperti menggunakan media cetak, pendekatan *door to door*, melalui media sosial serta penjualan pribadi (*personal selling*) yang dilakukan oleh pegawai Bank BPD DIY KCP Syariah UII.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka terdapat beberapa saran mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII antara lain yaitu:

- 1) Bank BPD BIY KCP Syariah UII diharapkan tetap berupaya menambah inovasi fitur dan fasilitas produk Tabungan Simpeda *Wadiah* sehingga dapat menambah daya tarik masyarakat untuk menggunakan produk tabungan tersebut.
- 2) Bank BPD DIY KCP Syariah UII diharapkan terus meningkatkan strategi pemasaran pada produk-produk yang ditawarkan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII khususnya produk Tabungan Simpeda *Wadiah*. Salah satunya mengenai strategi promosi yang dilakukan oleh Bank BPD DIY KCP Syariah UII perlu adanya kegiatan promosi yang dapat menarik masyarakat seperti dengan melakukan pemasangan iklan ditempat yang strategis sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui informasi yang berkaitan dengan Bank BPD DIY KCP Syariah UII, mengadakan undian atau pemberian hadiah bagi nasabah, serta dapat memperbanyak penempatan brosur ditempat lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, & Firmansyah, M. A. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. Yogyakarta: Qiara Media .
- Anshori, A. G. (2009). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Anshori, A. G. (2018). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UGM Press.
- Assari, S. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT.Raya Grafindo Persada.
- Astuti, Y., & Rahayu, Y. (2021). *Layanan Lembaga Keuangan Syariah SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Furywardhana, F. (2018). *Akuntansi Syariah di Lembaga Keuangan Syariah*. Bogor: Guepedia.
- Hery. (2021). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama .
- Ismail, D. (2017). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Musfar, T. F. (2020). *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.
- Oentoro, D. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBank PRESSindo.
- Sayyid, M. (2020). *Strategi Pemasaran Bisnis Farmasi*. Sidoarjo: Zifatama Jawa.
- Solihin, I. (2012). *Managemen Strategic*. Jakarta: PT. Penerbit Erlangga.
- Sudarsono. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.

Sugeng, B., Harnoko, P. Y., & Chumaida, D. V. (2018). *Implementasi Berlakunya PERPU Nomor 1 Tahun 2017 Sebagai Komitmen Indonesia Dalam Pertukaran Informasi Keuangan Secara Otomatis (AEol)* . Sidoarjo: Zifatama Jawara.



LAMPIRAN

1) Formulir Tabungan Simpeda Wadiah

BANK BPD DIY SYARIAH

AKAD WADIAH

Kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Nama :
No. KTP/SIM/Lainnya :
Alamat :
Kode Pos : [][][][][]

Pemegang rekening : ☐ Giro Wadiah ☐ Simpeda IB
☐ Lainnya

Selanjutnya Pemilik dana titipan (*Muwaddi*), selanjutnya disebut Pihak Pertama

2. Nama : PT. Bank BPD DIY
Kantor Cabang Syariah
Alamat :
Kode Pos : [][][][][]

Sebagai Penerima dana titipan (*Mustawda*), selanjutnya disebut Pihak Kedua

Masing-masing pihak berjanji dan bersepakat bahwa pemilik dana titipan (*Muwaddi*) akan menitipkan dana pada Giro Wadiah / Tabungan Simpeda Wadiah dengan Nomor Rekening....., dan penerima dana titipan (*Mustawda*) berkewajiban untuk mengembalikan dana titipan sewaktu-waktu.

Akad Wadiah ini mengikat dan merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan syarat-syarat dan ketentuan umum.

Demikian perjanjian ini kami buat dengan sebenar-benarnya atas dasar keikhlasan dan musyawarah/mufakat sehingga tidak dapat diubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu dari Pihak Kedua.

Penerima dana titipan (*Mustawda*) Yogyakarta,
Pemilik Dana titipan (*Muwaddi*)

Lembar : 1. Bank Nasabah

CS Scanned with CamScanner

CABANG :

Nomor Nasabah : _____

Nomor Rekening : _____

UNTUK NASABAH PERORANGAN

Nama lengkap : _____

Nama alias : _____

Tempat & tanggal lahir : _____

Jenis kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan Kewarganegaraan : ☐ WNI ☐ WNA

Alamat tempat tinggal : _____

Telepon Rumah : _____

Telepon Seluler : _____ E-Mail : _____

Alamat sesuai KTP : _____

Kode Pos : _____

Tanda pengenal : ☐ KTP ☐ SIM ☐ Paspor ☐ KITAS/KITAP ☐ Kartu Pelajar ☐ Lainnya _____

Nomor tanda pengenal : _____ Masa Berlaku _____

Agama : ☐ Islam ☐ Kristen ☐ Katholik ☐ Hindu ☐ Budha ☐ Khonghucu ☐ Lainnya _____

Jenis rekening : ☐ Sutura Mudharabah ☐ Shafa Mudharabah ☐ Shafa Wadiah ☐ Deposito Mudharabah ☐ Giro Wadiah ☐ Lainnya _____

NPWP : ☐ Ada, Nomor : _____ ☐ Tidak Ada

Surat dikirim ke : ☐ Kantor ☐ Rumah ☐ Ambil Sendiri

Status pemohon : ☐ Pribadi ☐ Kuasa

Hubungan dengan bank : ☐ Terkait ☐ Tidak Terkait

Nama kontak : _____ Hubungan : _____

Alamat nama kontak : _____ Telepon : _____

Pekerjaan : ☐ Pelajar/Mhs ☐ PNS ☐ Karyawan Swasta ☐ TNI/POLRI ☐ Kary. BUMN/D

☐ Profesional ☐ Pensiunan ☐ Wiraswasta ☐ Ibu rumah tangga ☐ Lainnya _____

Jabatan : _____ Instansi/Perusahaan/Bidang Usaha : _____

Alamat Instansi/ Usaha : _____

Status pernikahan : ☐ Lajang ☐ Menikah ☐ Janda/Duda

Pendidikan terakhir : ☐ SD ☐ SLTP ☐ SLTA ☐ D-1 ☐ D-2 ☐ D-3 ☐ S-1 ☐ S-2 ☐ S-3

Status gelar : _____ (misal : SH, Ir, SE, dll)

Penghasilan per bulan : ☐ dibawah Rp. 5 jt ☐ >Rp.5 jt s/d Rp.15 jt ☐ >Rp.15 jt s/d Rp.25 jt ☐ diatas Rp. 25 jt

Sumber dana : ☐ Gaji/Upah ☐ Usaha ☐ Lainnya _____

Penggunaan dana : ☐ Simpanan ☐ Penerimaan Gaji ☐ Kebutuhan Rumah Tangga ☐ Transaksi Usaha ☐ Lainnya _____

Transaksi Nominal : Rp. _____ per bulan

Nama gadis ibu kandung : _____

Pengampu : _____ (foto copy identitas terlampir)

Alamat Pengampu : _____ (foto copy identitas terlampir)

Status Kepemilikan Rumah/Tempat Tinggal : ☐ Milik Sendiri ☐ Milik Orang Tua ☐ Sewa/ Kontrak ☐ _____

Rekening Bank Lain : Bank. _____ No Rek. _____

Bank. _____ No Rek. _____

BENEFICIAL OWNER (Jika ada)

Nama lengkap : _____

Nama alias : _____

Tempat & tanggal lahir : _____

Jenis kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan Kewarganegaraan : ☐ WNI ☐ WNA

Alamat tempat tinggal : _____

Telepon Rumah : _____

Telepon Seluler : _____

Status pernikahan : ☐ Lajang ☐ Menikah ☐ Janda/Duda
Pekerjaan : ☐ Pelajar ☐ PNS ☐ Karyawan Swasta ☐ Karyawan BUMN
☐ Profesional ☐ Pensiunan ☐ Ibu Rumah tangga ☐ Lainnya

Hubungan hukum dengan Nasabah/WIC :
Berdasarkan Surat Penugasan/Surat Kuasa/Surat Perjanjian/Lainnya :
.....**)

NAMA KONTAK

Nama lengkap :
Alamat :
.....Telepon Rumah:.....
Telepon Seluler :..... E-Mail :
Pekerjaan :
Penghasilan per bulan : ☐ dibawah Rp. 5 jt ☐ >Rp.5 jt s/d Rp.15 jt ☐ >Rp.15 jt s/d Rp.25 jt ☐ diatas Rp. 25 jt

PERNYATAAN NASABAH

Bersama ini saya/kami menyatakan bahwa:

1. Semua data dan isian diatas serta dokumen/foto copy dokumen yang terlampir adalah benar.
2. Menyetujui serta tunduk pada ketentuan dan syarat umum yang berlaku pada pembukaan rekening di PT Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah.
3. Dana yang saya setorkan dan penggunaan tidak berasal dari / untuk tujuan *money laundering* atau pencucian uang.

Tanda tangan
Petugas Penerima :

Tanda tangan
Pemohon :

DIISI OLEH BANK

Dengan melakukan analisis dari data dan wawancara mengenai : identitas nasabah, lokasi usaha, profil nasabah, jumlah transaksi, kegiatan usaha, struktur kepemilikan *(bagi perusahaan), dan informasi lain adalah :

☐ Low Risk ☐ Medium Risk ☐ High Risk

Dengan ini PT. Bank Pembangunan Daerah Daerah Istimewa Yogyakarta Syariah menyetujui / menolak **) permohonan pembukaan rekening nasabah tersebut diatas berupa rekening : Giro Wadiah / Tabungan Shafa Wadiah / Tabungan Shafa Mudharabah / Tabungan Sutera Mudharabah / Tabungan Deposito Mudharabah / Lainnya **) dengan nomor rekening
.....

Tanda tangan

*) Nama Petuganya dan apabila pembukaan rekening untuk nasabah yang dianggap belum cukup hukum
**) Coret yang tidak perlu

Form : 2006-01/PMN

2) Buku Tabungan Simpeda Wadiah



3) Kartu ATM Bank BPD DIY Syariah

