BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Bank di Indonesia sudah berkembang cukup pesat saat ini. Dalam hal ini masing-masing bank berlomba dalam memberikan pelayanan dan keunggulan kepada setiap nasabahnya, baik bank syariah maupun konvensional. Perkembangan itu sendiri tentunya di dukung oleh berbagai faktor yakni dari jumlah penduduk di Indonesia yang cukup besar sehingga itu menjadikan tingkat kesadaran masyarakat dalam bertransaksi di bank untuk membantu kegiatan keuangan mereka.

Pada setiap perkembangan yang sudah dicapai tetap ada konsekuensi yang di alami baik pada pihak nasabah maupun pihak bank itu sendiri, dalam pihak bank tentunya untuk menarik minat masyarakat untuk persaingan antar bank diperlukan perbaikan dalam pelayanan dan peningkatan kualitas produk-produk perbankan sesuai kebutuhan pada nasabah, gunanya agar nasabah tidak pindah pada bank lain.

Bank menjadi lembaga *Intermediary* bagi nasabah yang memiliki kelebihan dana. Salah satu produk untuk nasabah yang kelebihan dana adalah tabungan, produk ini sudah sangat familiar di dengar oleh msayarakat akan tetapi belum semua menegerti jenis-jenis yang tabungan yang diberikan.

Dalam hal ini bank harus memiliki strategi dan peran bagi nasabah maupun calon nasabah yang belum mengetahui produk-produk yang ada pada bank tersebut. Suatu cara yang digunakan mengenalkan jasa kepada nasabah adalah dengan bauran pemasaran diantaranya ada *product*, *price*, *place* dan *promotion*. Bank BPD DIY Syariah memiliki banyak produk tabungan seperti tabungan Simpeda, tabungan Sutera Mudharabah, tabungan Pendidikan dan lain-lain. Salah satu produk tabungan yang banyak diminati masyarakat adalah tabungan Sutera Mudharabah karena terdapat bagi hasil antara bank dengan nasabah. Dengan memfasilitasi apa yang dibutuhkan nasabah sehingga dapat membantu proses transaksi keuangan dengan agar terpenuhi dan sesuai yang diinginkan.

Sesuai dengan fungsi dan kegiatannya maka pengelolaan jasa bank yang paling utama adalah bagaimana mengelola *funding* atau kegiatan menghimpun dana. Upaya menghimpun dana ini dapat dilakukan dengan menawarkan produk simpanan yang ada di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta seperti tabungan. Bagi masyarakat menengah ke bawah, tabungan merupakan produk yang paling diminati di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta karena penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Sedangkan masyarakat yang membutuhkan dana untuk keperluan perseorangan maupun non perseorangan lebih meminati pembiayaan.

Dalam kegiatan menghimpun dana, selain mengambil simpanan dari nasabah yang sudah ada, petugas bank sekaligus melakukan kegiatan promosi untuk menarik nasabah baru. Kegiatan promosi ini selalu diupayakan dalam setiap aktivitas penghimpunan dana, sehingga nasabah selalu bertambah. Berdasarkan

uraian diatas maka tugas akhir ini mengambil judul **" Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutera Mudharabah pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII Yogyakarta".**

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari dilaksanakannya magang adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui produk tabungan Sutera Mudharabah yang ada di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta
2. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan Sutera Mudharabah yang ada pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta

1.3 Target Magang

Target yang diharapakan dari dilaksanakannya magang adalah sebagai berikut:

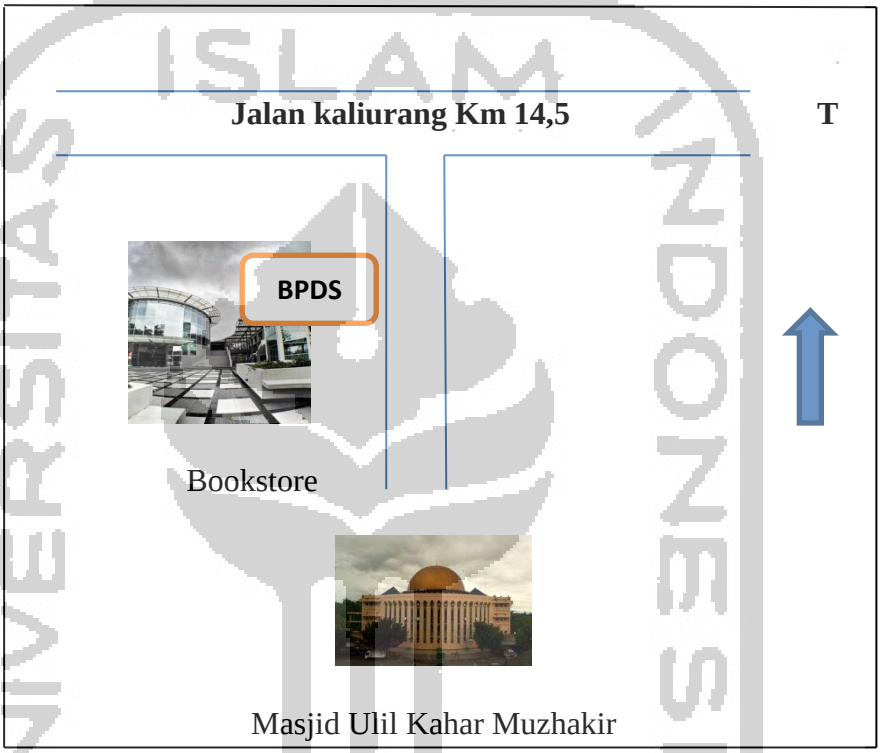
1. Dapat menjelaskan produk tabungan Sutera Mudharabah yang ada di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta
2. Dapat menjelaskan strategi apa yang digunakan dalam memasarkan produk tabungan pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembatu UII Yogyakarta tersebut

1.4 Bidang Magang

Bidang magang dilaksanakan pada unit *Marketing*. Masing-masing bidang merupakan bagian *frontline* yang berfungsi sebagai sumber informasi, layanan dan perantara bagi bank dan nasabah untuk melakukan transaksi keuangan mengenai produk-produk jasa bank.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang berada di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII Yogyakarta yang berlokasi di Jalan Kaliurang km 14.5, Yogyakarta.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang

1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1 (satu) bulan bertempat di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII Yogyakarta. Berikut ini merupakan tabel rincian jadwal magang:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

Kegiatan	Maret				April				Mei				Juli			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Magang																
Bimbingan dosen																
Membuat Laporan magang																
Ujian Tugas Akhir																

1.7 Sistematika Penulisan Magang

Pada Laporan Magang ini terdapat 4 (empat) bab yang terdiri dari beberapa sub bab. Sistematika Penulisan Magang adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Pendahuluan mejelaskan mengenai dasar pemikiran magang, tujuan magang, targer magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan magang.

BAB II. LANDASAN TEORI

Landasan teori berfungsi sebagai penjelasan meletakkan dasar sebagai pedoman pemecahan masalah yang akan dibahas. Landasan teori menjelaskan secara teoritis yang terdapat pada pokok masalah yang akan dibahas pada laporan magang.

BAB III. ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif merupakan isi dari daftar umum dan data khusus. Data umum menjelaskan mengenai gambaran umum tempat magang sedangkan untuk data khusus mendeskripsikan data hasil dari kegiatan yang telah dilakukan di lapangan kerja magang yang sesuai dengan topik yang dibahas.

BAB IV. KESIMPULAN

Bab ini menjabarkan mengenai kesimpulan dari hasil analisis bab sebelumnya. Kesimpulan disusun berdasarkan rumusan masalah yang telah ditulis.