STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SUTERA *MUDHARABAH* DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA BANK BPD DIY SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Laporan Magang

Disusun Oleh:

Rima Adha Alfa

18213038

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2023

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGA SUTERA *MUDHARABAH* DIMASA PANDEMI *COVID-19* PAD BANK BPD DIYSYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

LAPORAN MAGANG

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
Menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisni dan Ekonomika
Universita Islam Indonesia

Disusun Oleh :

Rima Adha Alfa

18213038

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

2023

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAMKIN PRODUK SUTERA *MUDHARABAH*

DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA BANK BPD DIY SYARIAH

KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Disusun Oleh:

Nama : Rima Adha Alfa

No. Mahasiswa : 18213038

Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal: 27 Maret 2023

Dosen Pembimbing

Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP, M.M,

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAMKIN PRODUK SUTERA *MUDHARABAH*

DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA BANK BPD DIY SYARIAH

KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Disusun Oleh:

Rima Adha Alfa

18213038

Dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan Dinyatakan Dapat Diterima

Selasa, 11 April 2023

Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., M.M	
2. Annisa Rahima, S.E., M.Ec.Dev.	

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan

Dr. Phil Nimik Sri Rahayu, S.E., M.M

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, 12 April 2023



Rima Adha Alfa

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul **"Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutera *Mudharabah* Dimasa Pandemi Covid-19 Pada BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia".**

Laporan Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan gelar Ahli Madya di program studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Selain untuk menyelesaikan program studi, pada kesempatan kali ini penulis secara khusus ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, semangat, doa, dan bantuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik dan lancer. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Ibu Asmarani dan Bapak Arpan selaku orang tua yang selalu memberikan doa, semangat, dukungan, dan nasihat sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dengan baik.
3. Ibu Dr. Phil Ninik Sri Rahayu, SE., MM, selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

4. Bapak Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP, MM, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir dan Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan waktu, tenaga, pikiran, saran, bimbingan, masukan serta motivasi sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah membekali ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada penulis selama perkuliahan.
6. Bapak Ihsan Muhammad sebagai Kepala Cabang Bank BPD DIY Syariah KCP UII dan seluruh karyawan yang telah memberikan ilmu dan bantuan dalam memperoleh segala informasi yang dibutuhkan penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
7. Sahabat terdekat yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada penulis selama masa perkuliahan dan menyelesaikan Tugas Akhir.
8. Seluruh teman-teman seperjuangan kelas A Program Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia angkatan 2018 yang saling membantu dan memberikan semangat selama masa perkuliahan.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan kesempurnaan karena keterbatasan data dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam penulisan Tugas Akhir ini. Demikian yang dapat penulis sampaikan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah dilakukan,

dan semoga karya ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat digunakan sebaik-baiknya.

Yogyakarta, 20 Maret 2021

penulis



Rima Adha Alfa

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI viii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Tujuan Magang 3

1.3 Target Magang 3

1.4 Bidang Magang 3

1.5 Lokasi Magang 4

1.6 Jadwal Magang 4

1.7 Sistematika Laporan Magang 4

BAB II LANDASAN TEORI 6

2.1 Bank 6

2.1.1 Pengertian Bank 6

2.1.2 Kegiatan Bank 6

2.2 Bank Syariah 11

2.2.1 Pengertian Bank Syariah 11

2.2.2 Fungsi dan Peranan Bank Syariah 11

2.2.3 Produk Bank Syariah 12

2.3 Tabungan 15

2.3.1 Pengertian Tabungan 15

2.4 Syarat Pembukaan Tabungan 16

3 Strategi Pemasaran 16

3.1.1 Pengertian Strategi 16
3.1.2 Pengertian Pemasaran 17
3.1.3 Pengertian Strategi pemasaran 17
3.1.4 Bauran Pemasaran 17
3.2 Pandemi *Covid-19* 19
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF 21
3.1 Data Umum 21
3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY 22
3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY 22
3.1.3 Struktur Organisasi 23
3.1.4 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah KCP UII 25
3.2 Data Khusus 25
3.2.1 Tabungan Sutera *Mudharabah* 27
3.2.2 Strategi Pemasaran Tabungan Sutera *Mudharabah* 30
BAB IV PENUTUP 30
4.1 Kesimpulan 31
4.2 Saran 32
DAFTAR PUSTAKA 32

ABSTRAK

Penulisan Tuga Akhir dengab judul Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutera *Mudharabah* Dimasa Pandemi *Covid-19* Pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui produk yang dimiliki oleh Bank BPD DIY Syariah dan strategi pemasaran produk tabungan Sutera *Mudharabah* yang digunakan oleh Bank BPD DIY Syariah dimasa pandemi *Covid-19*. Strategi pemasaran menjadi poin penting dalam meningkatkan jumlah nasabah, persaingan antara perusahaan membuat strategi pemasaran menjadi hal terpenting yang selalu di perhatikan. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strat3gi pemasaran yang diterapkan oleh Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia menggunakan media Sosial, jemput Bola, dan menyebarkan brosur. Pandemi *Covid-19* menjadi eea paling berat dalam semua industri, pembatasan kegiatan masyarakat, menjaga jarak antara satu sama lain, dan dilarang melakukan kontak fisik dengan orang luar. Hal ini mengakibatkan Bank BPD DIY Syariah harus mengubah strategi yang sudah diterapkan untuk diperbaharui dan mematuhi himbauan yang telah dibuat.

Kata kunci: Strategi*, Covid-19*, Pemasaran

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang….....5

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan merupakan badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan yang mempunyai tugas dalam menyalurkan dana dan menghimpun dana, serta menyediakan jasa bagi nasabahnya. Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit, pembiayaan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Lembaga keuangan di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, tidak hanya bank konvensional yang mengalami perkembangan. Bank syariah juga mengalami perkembangan ke arah yang positif. Hal ini dibuktikan dengan pertumbuhan aset perbankan syariah sampai dengan Maret 2021 mencapai 12,8 persen atau lebih tinggi dari perbankan konvensional dan industri perbankan nasional (Tempo, 2021), termasuk di antaranya Bank Pembangunan Daerah (BPD) Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) Syariah.

Bank BPD DIY Syariah merupakan salah satu bank syariah daerah di Yogyakarta. Bank BPD DIY Syariah menawarkan berbagai jenis produk tabungan, giro, dan deposito. Produk tabungan yang ditawarkan salah satunya Tabungan Sutera *mudharabah.* Tabungan Sutera *mudharabah* merupakan tabungan yang dalam kegiatannya menggunakan akad *mudharabah*. Pada akad ini

keuntungan yang diberikan kepada nasabah berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

Bank BPD DIY Syariah dalam mengenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat luas menggunakan sistem pemasaran. Pemasaran merupakan salah satu cara bagi bank dalam mencari nasabah dan juga sebagai salah satu cara dalam mengenalkan produk serta keunggulan produk dan jasa yang dimiliki. Dalam melakukan pemasaran bank akan menerapkan dan memperhatikan tingkah laku masyarakat agar sistem pemasaran yang dimiliki oleh bank dapat terlaksana dengan baik.

Strategi pemasaran menjadi salah satu hal penting bagi kegiatan penjualan baik penjualan produk maupun penjualan jasa. Strategi pemasaran harus selalu ditingkatkan dan diperhatikan sesuai dengan kondisi perkembangan dan lingkungan pasar. Strategi pemasaran harus dapat memberikan penjelasan mengenai kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam menentukan kondisi pasar. Selain itu, strategi yang digunakan biasanya cenderung memperhatikan tingkah laku masyarakat sekitar supaya strategi yang digunakan dapat berjalan secara baik dan efektif.

Pada masa pandemi *Covid-19* Bank BPD DIY Syariah terus melakukan pembaharuan strategi pemasaran dan menjadi prioritas utama. Pemerintah menerapkan kebijakan di mana setiap orang harus menjaga jarak, menggunakan masker, dan tidak diperbolehkan bersentuhan secara langsung menjadi tantangan tersendiri bagi BPD DIY Syariah dalam menerapkan strategi pemasaran yang telah dijalankan jauh sebelum pandemi *Covid-19* datang. Inovasi terus dilakukan oleh pihak BPD DIY Syariah agar masyarakat tetap bisa mengetahui produk serta layanan yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, Tugas Akhir ini mengangkat judul **"STRATEGI PEMASARAN PRODUK SUTERA *MUDHARABAH* DIMASA PANDEMI COVID-19 PADA BPD DIY SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA".**

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang ini adalah:

1. Untuk mengenal dan mengetahui produk Tabungan Sutera *Mudharabah* pada Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia.
2. Untuk mengenal dan mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia Dimasa pandemi *Covid-19*.

1.3 Target Magang

Target yang hendak diperoleh selama magang di Bank BPD DIY Syariah antara lain:

1. Dapat menjelaskan tentang produk tabungan sutera *mudharabah* pada Bank BPD DIY Syariah KCP Universitas Islam Indonesia.
2. Dapat menjelaskan strategi pemasaran tabungan sutera *mudharabah* pada BPD DIY Syariah KCP Universitas Islam Indonesia Dimasa pandemi *Covid-19*.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang dilaksanakan adalah bidang *marketing. Marketing* atau pemasaran memiliki tugas untuk menawarkan produk-produk yang terdapat pada Bank BPD DIY Syariah kepada masyarakat.

1.5 Lokasi Magang

Pelaksanaan kegiatan magang bertempat di Kantor Bank BPD DIY KCP Universitas Islam Indonesia yang beralamat di Boulevard UII, tepatnya di JL. Kaliurang km 14,5 Lodadi, Umbulmartani, Ngemplak, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55584.

1.6 Jadwal Magang

Kegiatan magang ini dilakukan pada tanggal 22 Maret 2021 sampai dengan tanggal 22 April 2021 serta penyusunan laporan magang dengan jadwal berikut ini:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No.	Keterangan	Maret				April				November				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Persiapan magang																
2.	Pelaksanaan magang																
3.	Bimbingan dosen																
4.	Penyusunan laporan magang																
5.	Ujian TA																
6.	Ujian Kompen																

1.7 Sistematika Laporan Magang

Sistematika penulisan laporan magang ini terdiri atas 5 bab untuk memberikan uraian mengenai laporan magang secara rinci dan sistematis:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memberikan penjelasan mengenai pemikiran dasar magang, target magang, tujuan magang, lokasi magang, bidang magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Memberikan penjelasan landasan teori bersifat ilmiah maupun pendapat yang dapat menyelesaikan pemecahan masalah yang akan dibahas.

BAB III: ANALISIS DESKRIPTIF

Memberikan uraian mengenai analisis yang menjelaskan tentang data tentang profil perusahaan, tempat magang dan data khusus mendeskripsikan hasil temuan di lapangan.

BAB IV: PENUTUP

Memberikan penjelasan mengenai simpulan dan saran dari uraian tentang laporan magang.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan menjelaskan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Menurut Kasmir (2015: 3) menyatakan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta jasa-jasa bank lainnya.

2.1.2 Kegiatan Bank

Bank secara umum memiliki beberapa kegiatan (Kasmir: 2014) antara lain:

1. Menghimpun dana (*Funding*)

   Menghimpun dana (*Funding*) merupakan kegiatan bank dalam menarik dan mengumpulkan dana dari masyarakat dengan menawarkan berbagai macam produk yang dimiliki oleh bank, antara lain sebagai berikut:

   a. Giro (*Demand Deposit*)

      Merupakan dana pihak ketiga. Penarikan giro dapat dilakukan melalui bilyet giro (bg), cek, dan/atau alat pembayaran lainnya sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.

b. Tabungan (*Saving Deposito*)

Merupakan dana pihak ketiga yang penarikannya sesuai dengan syarat yang ditetapkan oleh pihak bank melalui buku tabungan, kuitansi, slip penarikan, kartu ATM dan sarana penarikkan lainnya.

c. Simpanan Deposito (Time Deposit)

Merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dalam penarikannya hanya dapat dilakukan dengan jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Deposito dapat dicairkan setelah jangka waktu yang ditentukan berakhir dan dapat dilakukan perpanjangan secara otomatis (Automatic Roll Over). Deposito berjangka memiliki waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, dan 24 bulan. Deposito dapat dicairkan melalui bilyet deposito.

2. Menyalurkan dana (*Lending*)

Menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat dapat dilakukan oleh pihak bank melalui pemberian pinjaman (kredit) kepada masyarakat sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

a. Kredit Investasi

Merupakan kredit yang ditujukan untuk pengusaha yang akan melakukan investasi dan penanaman modal. Kredit Investasi berjangka waktu panjang.

b. Kredit Modal Kerja

Merupakan kredit yang dipergunakan sebagai modal usaha. Kredit ini relatif berjangka pendek tidak sampai satu tahun.

c. Kredit Perdagangan

Merupakan kredit yang ditujukan untuk para pedagang untuk memperlancar atau mengembangkan kegiatan perdagangan.

d. Kredit Produktif

Merupakan kredit dapat berupa modal kerja, investasi, atau perdagangan.

e. Kredit Konsumtif

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi seperti konsumsi.

f. Kredit Profesi

Merupakan kredit yang diberikan kepada para kalangan profesional seperti dokter, dosen, guru, dan lain-lain.

3. Jasa Perbankan

Perbankan memberikan jasa-jasa yang dapat membantu nasabah dalam melakukan kegiatan di bank antara lain:

a. Transfer

Transfer merupakan salah satu kegiatan pengiriman sejumlah dana yang besarannya sesuai dengan kehendak dari pengirim uang.

b. Inkaso

Inkaso merupakan salah satu jasa yang ditawarkan oleh bank kepada nasabah baik perorangan maupun perusahaan untuk melakukan penagihan terhadap surat-surat berharga yang harus dibayar oleh pihak tertentu. Bentuk penagihan berdasarkan warkat dapat berupa cek, giro, wesel dan surat hutang.

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

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 per transaksi secara individu.

d. Kliring

Kliring merupakan cara penyelesaian utang-piutang antara bank peserta kliring dalam bentuk warkat atau surat-surat berharga di suatu tempat tertentu. Warkat kliring seperti cek, bilyet, CD, Nota Debit, dan Nota Kredit. Warkat harus dinyatakan dalam mata uang rupiah, bernilai nominal penuh, dan telah memasuki jatuh tempo.

e. Bank Draft

Bank draft merupakan wesel yang dikeluarkan oleh pihak bank untuk para nasabahnya dan wesel ini dapat diperjualbelikan kepada nasabahnya.

f. Surat Kredit Berdokumen (*Letter of Credit*/LC)

Letter of Credit merupakan jasa yang ditawarkan untuk pembelian barang yang berupa penangguhan pembayaran pembelian oleh pembeli sejak LC dibuka sampai dengan jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Jenis perjanjian yang difasilitasi oleh LC terbatas hanya pada perjanjian jual-beli, sedangkan fasilitas yang diberikan berupa penangguhan pembayaran.

g. Cek Wisata (*Traveller's Cheque*)

Cek wisata merupakan kertas berharga dalam mata uang yang dikeluarkan oleh bank, di mana bank akan membayar sejumlah uang yang tertera di dalamnya kepada orang yang tanda tangan pada *Traveller's Cheque*. *Traveller's Cheque* mudah dibawa kemana-mana sehingga pemilik dana tidak perlu membawa uang tunai dalam perjalanan.

h. Bank Garansi

Bank garansi merupakan fasilitas kredit *non cash loan* yang diberikan oleh bank kepada debiturnya atau pihak lainnya yang disetujui oleh debitur, di mana pihak bank menyatakan sanggup untuk memenuhi kewajiban dari pihak yang dijamin kepada pihak ketiga sebagai penerima bank garansi, apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan oleh pihak yang dijamin tidak dapat memenuhi kewajibannya.

i. Safe Deposit Box

Safe deposit box (SDB) merupakan jasa penyewaan kotak penyimpanan harta atau surat berharga yang dirancang khusus dengan bahan baja dan ditempatkan dalam ruang khazanah yang kukuh dan tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan.

2.2 Bank Syariah

2.2.1 Pengertian Bank Syariah

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perbankan syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Implementasi prinsip syariah inilah yang menjadi pembedahan utama antara bank konvensional dengan bank syariah. Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan lembaga keuangan yang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah Islam.

Perbankan syariah memberikan pilihan lain sebagai pengganti bunga dalam memberikan keuntungan kepada setiap nasabahnya. Bank syariah memiliki beberapa akad yang dapat menjadi pilihan nasabah. Setiap akad terdapat keuntungan yang dapat dimiliki oleh nasabah yaitu bagi hasil dan bonus. Bagi hasil ditentukan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama, sedangkan bonus tidak ditentukan besarannya diawali perjanjian dan tidak ada kesepakatan mengenai jumlah bonus yang akan diberikan oleh bank.

2.2.2 Fungsi dan Peranan Bank Syariah

Menurut Sudarsono (2013) bank syariah memiliki fungsi dan peranan yang terdapat di dalam pembukaan standar akuntansi oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*) sebagai berikut:

1. Sebagai manajer investasi. Bank syariah dapat menjadi manajer investasi karena dapat mengelola dana yang diinvestasikan oleh nasabah.
2. Sebagai investor. Selain berperan sebagai manajer investasi bank syariah dapat juga berperan sebagai investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimiliki dan dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada pihak bank syariah untuk dikembangkan untuk hal yang bermanfaat.
3. Sebagai pelaksana kegiatan sosial. Kegiatan ini dilakukan oleh bank syariah sebagai kegiatan wajib yaitu dengan mengelola dana, mengeluarkan zakat, dan kegiatan dana sosial lainnya.
4. Sebagai penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran. Bank syariah melakukan kegiatan sebagai penyedia jasa keuangan sama halnya seperti bank konvensional.

2.2.3 Produk Bank Syariah

Menurut Wiroso (2011) dalam perbankan syariah terdapat tiga produk, antara lain:

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

   Penghimpunan dana merupakan salah satu produk yang dimiliki oleh bank syariah yang dapat dipergunakan oleh nasabah. Prinsip penghimpunan dana yang diterapkan oleh bank syariah antara lain:

   a. Prinsip titipan (*Al-Wadiah*), merupakan titipan murni nasabah (baik perorangan maupun badan hukum) kepada pihak bank untuk dijaga. Titipan ini dapat dikembalikan lagi ketika nasabah sedang membutuhkan dana tersebut.

   b. Prinsip bagi hasil (*Al-Mudharabah*), merupakan akad antara pihak nasabah *shohibul maal* (pemilik modal) dengan bank selaku *mudharib*

(pengelola modal) Dana tersebut dikelola oleh pihak bank untuk

c. melakukan kegiatan yang sesuai dengan syariah Islam untuk memperoleh keuntungan yang di mana keuntungan yang diperoleh tersebut akan dibagi kepada kedua belah pihak sesuai dengan nisbah atau kesepakatan di awal. Pemilik modal mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan di awal. *Mudharabah* memiliki dua jenis, antara lain:
   (1) *Mudharabah Muthlaqah*, yaitu nasabah dapat memberi kuasa penuh terhadap pihak bank dalam mengelola dana yang diberikan oleh nasabah sesuai dengan kesepakatan.
   (2) *Mudharabah Muqayyadah*, yaitu nasabah selaku pemilik dana dapat mengatur kepada siapa bank dapat memberikan dana yang dimiliki oleh nasabah.

2. Produk Penyaluran Dana (*Lending*)

Penyaluran dana merupakan salah satu jasa yang dimiliki oleh perbankan syariah yang diberikan bank kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan. Berikut prinsip penyaluran produk pembiayaan yaitu:

a. *Murabahah*, merupakan akad jual beli antara nasabah dan bank. Bank dapat membelikan barang sesuai kebutuhan nasabah yang kemudian barang tersebut perjualbelikan oleh bank kepada nasabah, harga jual sesuai dengan perolehan barang dan ditambah dengan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

b. *Salam*, merupakan akad jual beli yang di mana nasabah dapat memesan barang terlebih dahulu sesuai keinginan, barang akan

c. diserahkan dikemudian hari. Pembayaran barang dilakukan sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah sesuai ketentuan dan syarat yang berlaku.

d. *Istishna,* merupakan akad jual beli yang di mana nasabah dapat melakukan pemesanan barang dengan kriteria tertentu sesuai dengan keinginan. Kedua pihak telah menyetujui mengenai harga dan cara pembayaran dapat dilakukan dimuka, dan secara berangsur-angsur, atau dilakukan di akhir setelah barang pesanan jadi.

e. *Ijarah,* merupakan akad sewa menyewa yang dilakukan antar pemilik barang (*ma'jur*) dan penyewa barang (*musta'jir*) untuk memperoleh imbalan terhadap barang sewaan tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan.

f. *Ijarah Muntahiya Bi Tamlik* (IMBT) merupakan akad sewa menyewa barang yang dilakukan antara pemilik barang (*ma'jur*) dan penyewa barang (*musta'jir*) untuk memperoleh imbalan terhadap barang sewaan dan diikuti dengan pilihan dapat melakukan perpindahan barang yang disewakan sesuai dengan kesepakatan.

g. *Mudharabah,* merupakan akad kerja sama antara kedua belah pihak, yang di mana pihak pertama (pemilik modal) menyediakan seluruh modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan di awal dan kerugian ditanggung oleh pemilik modal dengan ketentuan kerugian tersebut bukan diakibatkan

oleh kelalaian dari pengelola. Apabila kerugian diakibatkan oleh kelalaian maka kerugian ditanggung oleh pihak pengelola.

h. *Musyarakah,* merupakan akad kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih di mana masing-masing pihak memberikan modal dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

3. Layanan Bank Syariah

a) *Wakalah,* merupakan pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak yang lainnya sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati oleh pemberi mandat.

b) *Kafalah,* merupakan perjanjian pemberian jaminan yang diberikan kepada pihak ketiga oleh penanggung untuk memenuhi kewajiban dari pihak kedua atau pihak yang ditanggung.

c) *Sharf,* merupakan jual beli mata uang asing atau mata uang yang tidak sejenis yang dilakukan pada waktu yang sama.

d) *Hawalah,* merupakan akad pengalihan utang yang dilakukan oleh pihak yang berutang kepada pihak ketiga yang memiliki kewajiban untuk melunasinya.

e) *Qardh,* merupakan akad pinjaman kepada nasabah dengan ketentuan tertentu bahwa nasabah harus mengembalikan dana tersebut sesuai dengan waktu yang telah disepakati kepada pihak lembaga keuangan syariah

2.3 Tabungan

2.3.1 Pengertian Tabungan

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *mudharabah* atau akad yang lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat

dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan adalah simpanan dana pihak ketiga yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank dengan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kartu *ATM*, dan alat penarikan lainnya.

2.3.2 Syarat Pembukaan Tabungan

Nasabah dapat melakukan pembukaan rekening tabungan dan harus melengkapi beberapa syarat dan ketentuan sebagai berikut (Ikatan Bankir Indonesia, 2014: 92):

1) Menyiapkan dokumen identitas diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan mengisi formulir pembukaan rekening tabungan di Bank.
2) Setoran awal merupakan syarat pembukaan rekening tabungan . Besaran setoran awal tergantung bank yang dipilih.
3) Biaya administrasi dilakukan sebagai pemeliharaan rekening nasabah. Biaya administrasi ditentukan oleh pihak bank.

2.4 Strategi Pemasaran

2.4.1 Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategi* yang merupakan gabungan dari kata *Stratos* yang berarti tentara dan *ego* yang berarti pemimpin. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) strategi adalah rencana yang cermat untuk mencapai sasaran khusus. Menurut Rangkuti (2013: 183) strategi merupakan suatu perencanaan yang komprehensif bagaimana perusahaan akan dapat mencapai semua tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Strategi didefinisikan sebagai rencana jangka panjang yang disusun untuk mencapai suatu tujuan dan sasaran tertentu.

2.4.2 Pengertian Pemasaran

Menurut Tjiptono (2016: 3) pemasaran adalah suatu proses yang dilakukan baik orang maupun kelompok untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan melalui proses penciptaan, penawaran, dan pertukaran segala sesuatu yang bernilai dengan orang atau kelompok yang lain. Menurut Manap (2016: 5) pemasaran adalah suatu proses pelaksanaan dan konsepsi, penetapan harga produk, proses produksi produk, promosi dan proses sosial untuk mencapai tujuan. Pemasaran adalah

kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memperkenalkan suatu produk atau layanan yang dimiliki

2.4.3 Pengertian Strategi pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rencana yang hendak diikuti oleh manajer pemasaran. Rencana ini didasarkan oleh analisa situasi dan tujuan perusahaan dan merupakan tujuan bersama (Tjiptono, 2011). Menurut Kurtz (2008) strategi pemasaran adalah program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari *marketing mix product*, distribusi, promosi, dan harga.

Strategi pemasaran merupakan suatu kegiatan yang dimiliki oleh perusahaan dalam menentukan target pasar dengan merencanakan, melakukan promosi, danmendistribusikan produk atau jasa yang bertujuan untuk meningkatkan layanan kepuasan konsumen terhadap produk atau jasa.

2.4.4 Bauran Pemasaran

Menurut Sofjan Assauri (2013: 12) bauran pemasaran (*marketing mix*)adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran dan dapat dikendalikan untuk memengaruhi reaksi para konsumen atau pembeli.

Bauran pemasaran merupakan variabel atau komponen pemasaran yang dimanfaatkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan dari konsumen sesuai yang diharapkan oleh target pasar. Bauran pemasaran mempunyai unsur antara lain:

1. Produk (*product*)

   Produk merupakan barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan atau perorangan yang mempunyai manfaat untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Kualitas produk yang baik dapat memengaruhi tingkat keberhasilan dalam penjualan produk. Konsumen tidak hanya membeli bentuk fisik dari produk itu sendiri tetapi juga dapat membeli nilai manfaat yang terdapat dari produk tersebut.

2. Harga (*price*)

   Penetapan harga pasar menjadi salah satu faktor penting dalam pemasaran suatu produk.

3. Promosi (*promotion*)

   Promosi merupakan salah cara memperkenalkan produk, memberikan informasi tentang produk yang dimiliki san memberikan informasi tentang keunggulan produk yang dimiliki agar konsumen tertarik untuk membeli.

   Promosi juga berfungsi untuk membujuk konsumen agar tertarik dengan produk yang dimiliki.

4. Tempat (*place*)

   Tempat atau lokasi menjadi salah satu aspek penting yang harus diperhatikan produsen dalam mencari konsumen. Lokasi harus memberikan kemudahan akses dan keterjangkauan oleh konsumen dan juga berdampak dalam operasional perusahaan.

5. Orang (*people*)

   Menurut Tjiptono (2013), orang menjadi salah satu unsur vital dalam bauran pemasaran. Orang atau pelaku adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam seluruh kegiatan di dalam perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Orang juga dapat memengaruhi perspektif konsumen dalam melihat produk yang dimiliki.

6. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

   Bukti fisik merupakan lingkungan tempat terjadinya interaksi antara produsen dan konsumen secara langsung. Bukti Fisik secara tidak langsung juga dapat memengaruhi konsumen terhadap barang atau jasa yang dimiliki oleh perusahaan.

7. Proses (*Process*)

   Proses merupakan gabungan dari rangkaian aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang umumnya terdiri dari jadwal pekerjaan, mekanisme pekerjaan, dan menghasilkan barang dan jasa yang baik dan dapat diterima konsumen (Wardana: 2019).

2.5 Pandemi *Covid-19*

Pada akhir desember 2019 China melaporkan kepada *World Health Organization* (WHO) mengenai beberapa warga di kota Wuhan mengalami gejala *pneumonia* aneh yang telah terjadi sejak tanggal 12 Desember 2019. Penyakit ini memiliki gejala yang hampir mirip dengan SARS yaitu demam, batuk kering, dan badan terasa sakit. China melakukan penelitian lebih lanjut, virus ini SARS-CoV-2 atau disebut Novel Coronavirus akhirnya diidentifikasi untuk pertama kali.

Laporan terbaru mengenai virus ini mulai muncul, para wisatawan yang memiliki riwayat kunjungan ke kota Wuhan memiliki gejala yang mirip dengan

korban di kota Wuhan. WHO mengatakan virus ini dapat menular secara langsung dari manusia dan manusia lain, hal ini menyebabkan jumlah kasus yang meningkat. Januari 2020 jumlah kasus meningkat cukup besar dalam 24 jam mencapai 2000 kasus. Pada Februari 2020, WHO menamai virus tersebut dengan sebutan COVID-19, dan pada Maret 2020 WHO mengumumkan bahwa wabah COVID-19 sebagai pandemi.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

Data umum berisikan data yang diambil dari berbagai sumber baik yang dilakukan secara wawancara pribadi maupun yang terdapat di buku dan di sosial media.

3.1.1 Sejarah Bank BPD DIY

Bank BPD DIY pertama kali dibentuk pada tanggal 15 Desember 1961 berlandaskan akta Notaris R.M. Soerjanto Partaningrat Nomor 11. Bank BPD DIY diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Bank BPD DIY Syariah juga berlandasan hukum melalui Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, *junctis* Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000. Bank BPD DIY bertujuan untuk membantu pertumbuhan ekonomi, meningkatkan taraf hidup masyarakat, pembangunan daerah dari seluruh bidang aspek. Bank BPD DIY menjadi salah satu sumber pendapatan daerah dan sebagai alat kelengkapan otonomi daerah di bidang Perbankan, Bank BPD DIY memiliki tugas sebagai pemegang kas, pendorong laju perekonomian daerah, penggerak, sebagai penyimpanan uang daerah, dan menjadi bank umum daerah. (BPD DIY: 2006)

Bank BPD DIY kemudian membuka Kantor Cabang Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) berlokasi di Jalan Cik Ditiro No. 34 Yogyakarta yang diresmikan oleh Gubernur DIY Sri Sultan Hamengkubuwono X psa tanggal 19 Februari 2007. Terbentuknya Kantor Cabang Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) tidak terlepas dari pengaruh perkembangan perbankan syariah di Indonesia

khususnya di daerah Yogyakarta. pada tahun 2015 Bank BPD DIY Syariah membuka Kantor Cabang di lingkungan Universitas Islam Indonesia. Pada

awalnya Kantor Cabang di UII berupa kantor kas, barulah pada tahun 2017 pihak Bank BPD DIY Syariah berubah menjadi Kantor Cabang Pembantu.

3.1.2 Visi dan Misi Bank BPD DIY

A. Visi Bank BPD DIY Syariah

Menjadi Bank terpercaya, istimewa, dan menjadi bank pilihan masyarakat. Serta menjadi Unit Usaha Syariah yang sehat dan menyediakan jasa keuangan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

B. Misi Bank BPD DIY Syariah

Menyediakan solusi bagi kebutuhan keuangan masyarakat dengan menggunakan prinsip kehati-hatian dan bisnis yang beretika. Serta memberikan kontribusi kepada Bank BPD DIY Syariah melalui pencapaian laba yang wajar dari hasil penyedia jasa keuangan syariah (BPD DIY:2006)

C. Budaya Kerja dan Nilai-Nilai Utama

Bank BPD DIY memiliki budaya kerja dan perilaku utama dalam menjalankan setiap tugasnya yang biasanya disingkat dengan “ISTIMEWA” dan “RAMAH”. ISTIMEWA merupakan singkatan dari Integritas, Sigap, Tangguh, Inovatif, Mutu, Empati, Wapda, dan Antusias. Sedangkan kata RAMAH berasal dari kata Respek, Akurat, Modern, Amanah, dan Handal. Budaya kerja dan nilai-nilai inilah yang diterapkan oleh Bank BPD DIY Syariah kepada seluruh karyawannya.

3.1.3 Struktur Organisasi

Bank BPD DIY Syariah KCP UII mempunyai struktur yang terdiri seorang Kepala Cabang, seorang *Account Officer* (AO), seorang *Customer Service* (CS),

seorang *Teller*, satu orang *Office boy* (OB), dan dua orang Satpam yang bertugas bergantian.

3.1.4 Produk dan Jasa Bank BPD DIY Syariah KCP UII

1. Penghimpunan Dana
   a) Tabungan Sutera *Mudharabah*

   Tabungan sutera *mudharabah* adalah simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan akad *mudharabah*, Tabungan ini dapat memberikan rasa aman, dan memberikan keuntungan yang adil kepada nasabahnya. Penarikan tabungan ini dapat dilakukan dengan cara yang telah disepakati sebelumnya.

   b) Tabungan Simpeda *Wadiah*

   Tabungan Simpeda *wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan akad *wadiah.* Penarikan dapat dilakukan dengan cara yang telah disepakati diawali perjanjian.

   c) Tabungan Shafa *Mudharabah*

   Tabungan shafa *mudharabah* merupakan simpanan umroh dan haji. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* yang diperuntukan bagi masyarakat yang berkeinginan berangkat Haji dan Umroh. Bank BPD DIY menggunakan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) untuk memperoleh porsi haji yang bekerja sama dengan Kementerian Agama Indonesia.

   d) Tabungan Pendidikan Salam iB *Mudharabah*

   Tabungan Pendidikan Salam iB *Mudharabah* merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah yang mempersiapkan biaya pendidikan untuk anak agar kedepannya lebih terencana dengan baik. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah.*

e) Giro *Wadiah*

Giro *wadiah* merupakan simpanan dana pihak ketiga yang menggunakan akad *wadiah.* Penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan alat penarikan lainnya yang telah disepakati.

f) Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* merupakan dana pihak ketiga yang menggunakan akad *mudharabah.* Penarikannya dilakukan pada waktu tertentu sesuai yang telah disepakati baik itu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

2. Pembiayaan

a. Pembiayaan Pemilikan Rumah dan Renovasi Rumah

Produk ini dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah dengan menggunakan akad *mudharabah*. Pembiayaan ini diperuntukan kepada nasabah yang berkeinginan membeli rumah dan merenovasi rumah miliknya. Pembelian rumah bisa dilakukan untuk rumah siap untuk ditempati baik rumah yang baru jadi ataupun rumah lama.

b. Pembiayaan Pemilik Kendaraan (PPK) *Murabahah*

Produk ini merupakan pembiayaan dana yang menggunakan akad *murabahah* yang diperuntukan untuk pembelian kendaraan berdasarkan prinsip syariah.

c. Pembiayaan SerbaGuna *Murabahah*

Produk pembiayaan ini merupakan produk yang menggunakan akad *murabahah* yang diperuntukan untuk nasabah dalam memenuhi kebutuhannya selain hunian dan kendaraan.

d. Pembiayaan Porsi Haji (PPH) Multi Jasa

Produk ini merupakan pembiayaan dana guna memperoleh porsi haji berdasarkan prinsip syariah melalui pembiayaan pelaksana kegiatan ibadah haji bagi nasabah.

e. Pembiayaan Investasi (PI) *Murabahah*

Pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* dan pembelian barang modal berdasarkan prinsip syariah

3. Jasa dan Layanan Bank BPD DIY Syariah

Bank BPD DIY Syariah memiliki Jasa dan Layanan seperti pengiriman uang (*Transfer*), *Real Time Gross Settlement* (RTGS), Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI), dan jasa lainnya.

3.2 Data Khusus

Data khusus memberikan penjelasan mengenai tujuan magang di BPD DIY Syariah KCP Universitas Islam Indonesia.

3.2.1 Tabungan Sutera *Mudharabah*

Tabungan Sutera *Mudharabah* merupakan simpanan dana pihak ketiga yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah yang menggunakan akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* adalah akad atau perjanjian di mana nasabah mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil dengan nisbah yang disepakati oleh nasabah dan bank. Tabungan Sutera *Mudharabah* memberikan fasilitas yang bermanfaat bagi nasabah.

A. Fasilitas Tabungan Sutera *Mudharabah*

a) Dapat bertransaksi di seluruh kantor cabang maupun kantor cabang pembantu Bank BPD DIY Syariah.

b) Akad *mudharabah*, nasabah mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai

dengan ketentuan bank yang telah disepakati bersama.

c) Memperoleh kartu ATM bersama dan gratis tarik tunai, dan pembayaran
d) Bebas biaya administrasi, kecuali nasabah yang menggunakan fasilitas ATM dikenakan sebesar Rp 3.000 (Tiga Ribu Rupiah) per bulan.
e) Dapat dijadikan sebagai bahan agunan.
f) Dana dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) hingga sebesar Rp 2.000.000.000 (Dua Milyar Rupiah), sehingga nasabah tidak perlu takut kehilangan dana miliknya.
g) Dapat menggunakan fasilitas *Mobile Banking* untuk kemudahan transaksi

B. Syarat Pembukaan Rekening Tabungan Sutera *Mudharabah*

Selain memiliki fasilitas yang menarik Bank BPD DIY Syariah juga memberikan syarat dan ketentuan yang cukup mudah untuk membuka Tabungan Sutera *Mudharabah*.

a) Setoran awal bagi calon nasabah yaitu sebesar Rp 100.000 (Seratus Ribu Rupiah).
b) Saldo minimum mengendap yaitu sebesar Rp 50.000 (Lima Puluh Ribu Rupiah)
c) Saldo untuk Setoran berikutnya sebesar Rp 10.000 (Sepuluh Ribu Rupiah).
d) Pemilik rekening bisa nasabah perorangan maupun badan hukum:
   - Perorangan atau badan hukum.
   - Badan usaha: CV, Koperasi, PT, Firman, dan lain-lain.
e) Menyerahkan dan memperlihatkan dokumen asli dalam bentuk fotokopi:
   - Nasabah perorangan: Warga Negara Indonesia (WNI) menyerahkan

identitas diri berupa KTP dan SIM. Warga Negara Asing (WNA) dapat menyerahkan identitas diri berupa Paspor, KITAS atau KIMS. Bagi mahasiswa yang tidak berasal Yogyakarta dapat menyertakan Kartu Tanda Mahasiswa (KTM).

- Badan hukum menyerahkan akte Pendirian perusahaan, NPWP, anggaran dasar, Surat kuasa pengelola tabungan, serta identitas pengelola tabungan.

f) Nasabah harus mematuhi seluruh syarat dan ketentuan yang berlaku di Bank. Apabila kehilangan dan menemukan kartu ATM segera melapor ke kantor Bank BPD DIY Syariah terdekat.

3.2.2 Strategi Pemasaran Tabungan Sutera *Mudharabah*

Strategi pemasaran merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dimiliki, begitu juga dengan Lembaga Keuangan. Strategi pemasaran dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah untuk memperkenalkan dan menawarkan produk yang dimiliki kepada calon nasabah. Tabungan Sutera *Mudharabah* adalah salah satu produk yang ditawarkan oleh Bank BPD DIY Syariah kepada masyarakat. Pada akhir tahun 2019 pandemi *Covid-19* terdapat hampir di seluruh dunia dan memberikan dampak yang luar biasa di berbagai sektor, terlebih semenjak pemerintah menerapkan sistem Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) banyak perusahaan yang memutuskan untuk melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap sejumlah karyawan, dan pemberlakukan jam operasional dan menerapkan sistem bekerja dari rumah atau *work from home* (WFH). Hal ini berdampak langsung dengan strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank BPD DIY Syariah.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah dalam

memasarkan produk miliknya dengan melakukan cara antara lain:

1. Menawarkan Produk kepada Orang Terdekat

   Salah satu cara Bank BPD DIY Syariah dalam memasarkan produknya di tengah pandemi yaitu dengan menawarkan produk kepada orang terdekat. Hal ini dilakukan karena menawarkan produk bisa dilakukan secara efisien. Menawarkan produk pada orang terdekat dapat meminimalkan interaksi terhadap orang lain, karena di tengah pandemi ini pemerintah mewajibkan untuk mengurangi masyarakat untuk berinteraksi dengan pihak luar.

2. Menyebarkan Brosur

   Menyebarkan brosur menjadi salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat luas. Menyebarkan brosur menjadi salah satu cara pihak bank dalam menawarkan

   dan memperkenalkan produk yang dimiliki. Brosur memuat informasi mengenai produk dan fasilitas serta syarat yang diberikan oleh pihak bank. Di tengah pandemi *Covid-19* Bank BPD DIY Syariah masih menggunakan strategi ini tetapi tidak menyebarkannya secara langsung melainkan dengan memberikan produk kepada nasabah yang datang ke kantor.

3. Jemput Bola (*Door to door*)

   Strategi ini menjadi salah satu strategi yang paling sering digunakan oleh Bank BPD DIY Syariah KCP UII di tengah pandemi *Covid-19*. Strategi ini pihak Bank akan mendatangi rumah calon nasabah potensial dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah. Kekurangan dalam strategi ini di tengah pandemi adalah para calon nasabah tidak memberikan ruang untuk pihak bank dalam menjelaskan produk yang ditawarkan bahkan tidak segan untuk mengusir pihak bank karena takut tertular penyakit *Covid-*

19. Pihak bank juga melakukan *follow up* terhadap calon nasabah.

4. Media Sosial

Strategi yang dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah selanjutnya adalah dengan menggunakan media sosial. Di tengah pandemi *Covid-19* calon nasabah cenderung takut untuk menerima pihak luar yang bukan keluarga terdekat. Cara ini dapat dilakukan untuk memperkenalkan produk kepada nasabah tanpa harus mendatangi rumah nasabah satu per satu secara langsung

Promosi dengan menggunakan media sosial ini dilakukan dengan cara mengunggah produk Tabungan yang disertai dengan fasilitas, manfaat, syarat dan ketentuan yang dipenuhi oleh calon nasabah.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

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

1. Tabungan Sutera *Mudharabah* merupakan simpanan dana pihak ketiga yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah yang menggunakan akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* adalah akad atau perjanjian di mana nasabah mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil dengan nisbah yang disepakati oleh nasabah dan bank. Pada Tabungan Sutera *Mudharabah* nasabah dapat melakukan penarikan dana menggunakan ATM, Buku tabungan, slip penarikan , dan alat penarikan lainnya sesuai dengan kecepatan. Produk ini dapat digunakan oleh calon nasabah baik WNI maupun WNA yang berkeinginan menyimpan dana. Tabungan ini bisa dimiliki oleh calon nasabah dengan melengkapi identitas dan mengisi formulir yang telah disiapkan oleh pihak bank.
2. Strategi pemasaran merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dimiliki, begitu juga dengan Lembaga Keuangan. Strategi pemasaran dilakukan oleh Bank BPD DIY Syariah untuk memperkenalkan dan menawarkan produk yang dimiliki kepada calon nasabah, salah satu produk yang ditawarkan adalah Tabungan Sutera *Mudharabah*. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh

Bank BPD DIY Syariah dalam memasarkan produk tabungan sutera *mudharabah* ditengah pandemi *Covid-19* adalah dengan melakukan cara antara lain: Menawarkan Produk kepada Orang Terdekat, menyebarkan brosur, jemput Bola, dan melalui media sosial.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, terdapat saran yang diberikan kepada Bank BPD DIY Syariah KCP UII antara lain sebagai berikut:

1. Bank BPD DIY Syariah diharapkan untuk terus berupaya menambah fasilitas produk tabungan sutera *mudharabah* sehingga dapat meningkatkan daya tarik masyarakat luas untuk menggunakan produk tabungan sutera *mudharabah*.
2. Bank BPD DIY Syariah KCP UII diharapkan dapat melakukan sosialisasi yang lebih baik lagi kepada masyarakat khususnya masyarakat Yogyakarta. Hal ini dikarenakan masih ada sebagian warga yang tidak tahu mengenai Bank BPD DIY Syariah. Bank BPD DIY Syariah diharapkan memberikan penjelasan lebih baik serta membuat tampilan brosur menjadi lebih menarik lagi untuk dibaca oleh calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.

Bank BPD DIY. 2021. *BPD DIY*. Diakses pada tanggal 20 November 2021 di https://www.bpddiy.co.id

Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Revisi 2014). Jawa Barat: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan* (Edisi Revisi 2015). Jakarta: PT Rajawali Pers.

Manap, Abdul. 2016. Revolusi Manajemen Pemasaran. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah.* Yogyakarta: Ekonosoria

Otoritas Jasa Keuangan. 2017. *Sejarah Perbankan Syariah* di https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/Pages/Perbankan-Syariah.aspx

Pemerintah Republik Indonesia. 1998. *Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Bank*. diperoleh dari https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm

Pemerintah Republik Indonesia. 2008. *Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*. Diperoleh dari https://jdih.kemenkeu.go.id/fullText/2008/21TAHUN2008UU.htm

Rangkuti, Freddy. 2013. *Riset Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sudarsono, Heri. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekosoria.

Tjiptono, Fandy. 2016. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Wiroso. 2011. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.