

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah

Bank Pembangunan Daerah didirikan pada tahun 1961, tanggal 15 Desember berdasarkan akta notaris atas nama R.M. Soerjanto Partaningrat. Sebagai suatu perusahaan daerah pertama kalinya Bank Pembangunan Daerah diatur melalui Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 1976. Dengan berjalannya waktu, dilakukan berbagai penyesuaian hingga saat ini landasan hukum pendirian. BPD DIY adalah Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun 1993, Junctis Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 1997 dan Nomor 7 Tahun 2000. Tujuan pendirian bank adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. BPD DIY merupakan salah satu alat kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan yang memiliki tugas sebagai penggerak, pendorong laju pembangunan daerah, sebagai pemegang kas daerah/ menyimpan uang daerah, dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta menjalankan usahanya sebagai bank umum.

BPD DIY memiliki 87 jaringan pelayanan yang terdiri dari 71 kantor pelayanan dan 16 jaringan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), yang tersebar di seluruh wilayah DIY. ATM BPD DIY terkoneksi dengan

Malaysian Electronic Payment System (MEPS) sehingga nasabah dapat bertransaksi di Malaysia dan tergabung dalam jaringan ATM Bersama, serta dapat digunakan di 10 ribu ATM lebih di seluruh Indonesia. Jaringan pelayanan tersebut dapat tersebar dengan pesat tidak lepas dari dukungan teknologi informasi yang handal serta sumber daya manusia berkualitas, sehingga memudahkan dalam transaksi yang sudah terhubung secara *real time on line*. BPD DIY Syariah membuka Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang Syariah yang diresmikan oleh Gubernur DIY Sri Sultan Hamengku Buwono X, pembukaan unit usaha syariah tersebut didasari perkembangan perbankan syariah di Indonesia khususnya Yogyakarta. Dengan hasil riset lapangan menunjukkan bahwa tingkat *awareness* masyarakat Yogyakarta terhadap perbankan syariah sangat besar, yakni 97,8 persen dan minat terhadap produk perbankan syariah mencapai 65,9 persen. Hal itu menunjukkan prospek yang baik bagi perkembangan perbankan syariah di DIY.

3.1.2 Visi dan Misi Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah

Bank Pembangunan Daerah kantor cabang Syariah Yogyakarta memiliki visi yaitu menjadi Bank Terpercaya, Istimewa dan Pilihan Masyarakat, dilanjutkan dengan misi-misi bank sebagai berikut:

- (1) Menyediakan solusi kebutuhan keuangan masyarakat dengan memberikan pengalaman perbankan yang berkesan.
- (2) Menjalankan prinsip kehati-hatian dan merupakan bisnis yang beretika untuk meningkatkan nilai perusahaan.
- (3) Mencapai SDM yang unggul, berintegritas dan professional.

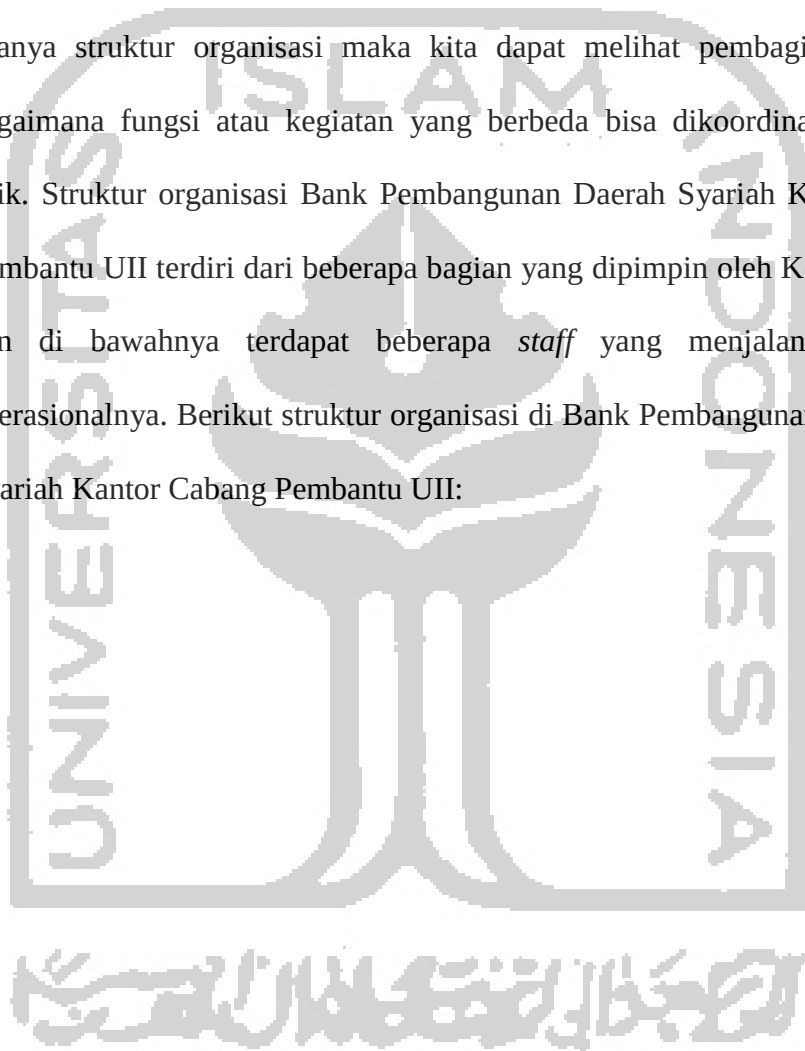
(4) Mengembangkan keunggulan kompetitif dengan layanan prima dan produk yang inovatif berbasis budaya untuk menjadi regional Champion yang berkelanjutan.

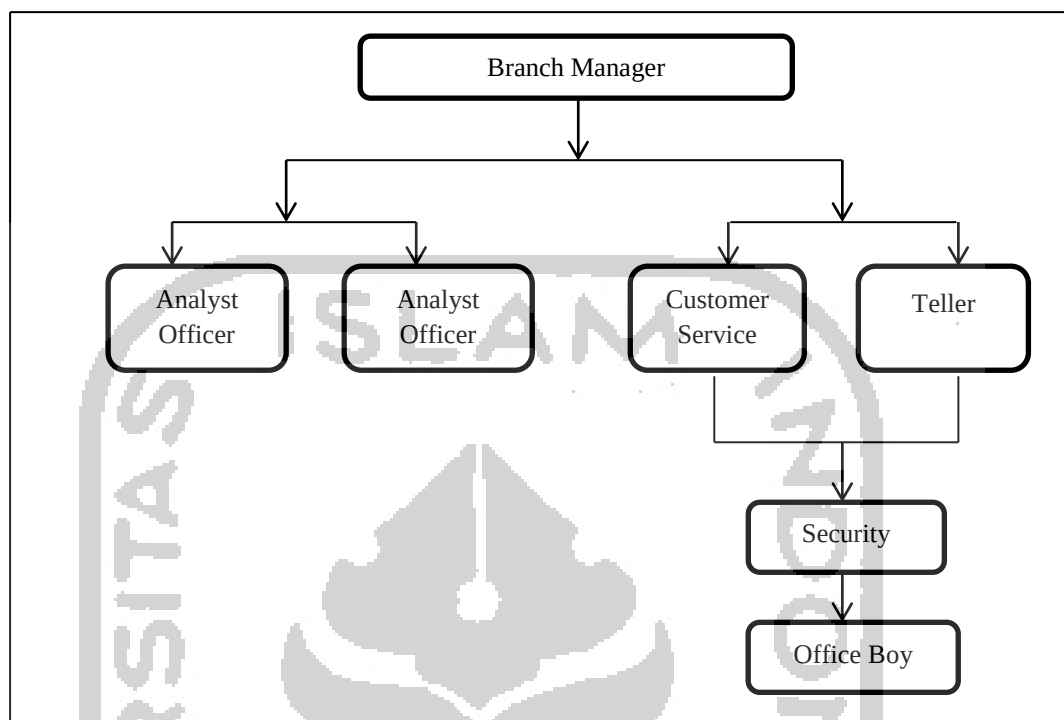
(5) Menjalankan fungsi Agen yang fokus mengembangkan sektor UMKM, mendorong pertumbuhan perekonomian daerah dan menjaga lingkungan. BPD DIY Syariah juga menerapkan budaya kerja dan perilaku utama yang dikenal dengan istilah “ISTIMEWA” dan “RAMAH” yaitu:

“ISTIMEWA” yang terdiri dari Integritas, Sigap, Tangguh, Inovatif, dan Mutu. Integritas, yaitu beriman kepada Tuhan Yang Maha Esa dan Menerapkan kejujuran, keikhlasan, dan menjaga kepercayaan dalam menjalankan setiap tugas dan wewenang yang diberikan, Sigap yaitu bertindak dengan cepat dan tanggap dalam bekerja dan Menerapkan layanan yang peduli, cerdas, dan berbudaya, Tangguh yaitu Bekerja keras dan pantang menyerah dalam segala situasi, Inovatif yaitu Melakukan pengembangan yang berkelanjutan, Mutu yaitu Mengedepankan kesempurnaan dalam semua hasil kerja, Empati yaitu Membangun hubungan saling menghormati dan menghargai. Waspada yaitu Menerapkan prinsip kehati-hatian dan tata kelola yang baik, untuk yang terakhir Antusias yaitu Semangat tinggi dalam bekerja untuk mencapai hasil terbaik. Sedangkan “RAMAH” merupakan Respek, Akurat, Modern, Amanah dan Handal.

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII

Struktur organisasi merupakan susunan dan merupakan komponen yang penting untuk melaksanakan suatu pekerjaan dalam setiap perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi maka kita dapat melihat pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda bisa dikoordinasikan dengan baik. Struktur organisasi Bank Pembangunan Daerah Syariah Kantor Cabang Pembantu UII terdiri dari beberapa bagian yang dipimpin oleh Kepala Cabang, dan di bawahnya terdapat beberapa *staff* yang menjalankan kegiatan operasionalnya. Berikut struktur organisasi di Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII:





Sumber: Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah KCP UII, 2019

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah Kantor
Cabang Pembantu UII

Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII dipimpin oleh seorang *Branch Manager* (Kepala Cabang). Kepala Cabang membawahi 2 unit, yaitu (*Branch Operation & Service Manager*) dan *General Support staff*. Pada unit *Branch Operation & Service Manager* terdapat 2 unit kerja yaitu 2 orang *Analyst Officer*, 1 Orang *Customer Service*, 2 orang *Teller*. Untuk *General Support Staff* terdapat 2 orang *Security* dan 1 orang *Office Boy*.

3.1.4 Produk Pendanaan Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah

Pada Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah terdapat banyak produk pendanaan yang tujuannya untuk memberi manfaat guna meningkatkan

kualitas dan pelayanan taraf hidup masyarakat sesuai dengan kebutuhan nasabah. Produk pendanaan pada Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah terdiri dari beberapa tabungan, giro dan deposito dengan uraian sebagai berikut:

Tabel 3.1 Produk Pendanaan Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah

No.	Jenis Produk	Nama Produk	Keterangan Produk
1.	Tabungan	a. Tabungan Simpeda	Tabungan bunga harian produk bersama Bank BPD DIY se-Indonesia dengan menggunakan akad <i>wadi'ah</i> tidak terdapat biaya tambahan administrasi dengan setoran awal dan saldo mengendap 50.000 rupiah dengan fasilitas kartu ATM.
		b. Tabungan Sutra Mudharabah	Tabungan sarana untuk sejahtera dengan menggunakan prinsip <i>mudharabah</i> dimana terdapat bagi hasil antara bank dengan nasabah dengan setoran awal 100.000 rupiah dengan menggunakan fasilitas ATM.
		c. Tabungan Sutra Emas	Tabungan ini merupakan tabungan yang diperuntukan untuk pegawai dalam mempersiapkan pasca purna tugas dengan setoran awal 25.000 rupiah
		d. Tabungan Tunas	Tabungan yang digunakan untuk mempersiapkan pendidikan yang lebih tinggi dengan setoran awal 5.000 rupiah

		e. Haji dan Umrah Shafa	Tabungan ini diperuntukkan oleh calon Jama'ah Haji guna mempersiapkan biaya pemberangkatan Ibadah ke tanah suci, untuk setoran awal 500.000 rupiah
		f. TabunganKu	Tabungan ini merupakan produk tabungan yang diterbitkan oleh bank-bank yang ada di Indonesia guna menunjang taraf hidup masyarakat dengan setoran awal 20.000 rupiah
2.	Giro	a. Giro	Giro merupakan simpanan yang pencairannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan cek ataupun bilyet giro guna mengganti uang tunai, biasanya giro digunakan oleh instansi besar seperti universitas.
3.	Deposito	a. Deposito	Deposito merupakan produk penghimpun dana dalam bentuk simpanan dan yang membedakan dari produk-produk yang lain adalah pada jangka waktu dalam pencairannya, umumnya deposito memiliki jangka waktu 1,3,6,dan12 hingga 24 bulan dan bisa memilih mendepositokan dana dalam bentuk uang rupiah maupun asing. Serta untuk Bank BPD DIY Syariah memberikan promo kepada nasabah yang mendepositokan dana minimal 1 tahun dengan mendapatkan hadiah

Sumber: Data diperoleh,2019

3.2 Data Khusus

3.2.1 Tabungan Sutera Mudharabah

Tabungan Sutera Mudharabah merupakan salah satu produk simpanan yang tersedia pada BPD DIY Syariah dan menjadi salah satu produk unggulan dengan fasilitas yang memadai, biaya administrasi yang rendah maka dapat menjadi salah satu pilihan masyarakat. Dengan menggunakan akad *mudharabah* dan disini tentunya mendapatkan bagi hasil antara bank dengan nasabah sebesar 84 persen dan 16 persen yang sudah menjadi ketentuan bank, untuk besarnya bagi hasil yang diterima setiap bulan tersebut *fluktuatif* tergantung dengan laba syariah, serta jumlah saldo pada rekening nasabah.

Syarat dan ketentuan untuk pembukaan Tabungan Sutera Mudharabah sebagai berikut:

1. Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dan lebih disarankan untuk menggunakan KTP
2. Penabung hanya untuk warga yang berdomisili di Daerah Istimewa Yogyakarta
3. Dikenakan biaya administrasi setiap bulan sebesar 3000 rupiah

Mekanisme pembukaan rekening Tabungan Sutera Mudharabah:

1. Mengisi formulir pembukaan rekening Tabungan Sutera Mudharabah
2. Menyediakan fotokopi (KTP, SIM, Paspor)
3. Setelah semua data dilengkapi nasabah dapat menyerahkan formulir kepada CS (*Customer Service*) untuk dilakukan proses selanjutnya yaitu pembuatan kartu ATM

4. Melakukan setoran awal sebesar 100.000 rupiah untuk pembukaan tabungan tersebut

Fasilitas yang didapatkan dari Tabungan Sutera Mudharabah:

1. Dilengkapi dengan fasilitas ATM yang dapat ditransaksikan pada jaringan ATM Bersama dan ATM Prima
 2. Online di seluruh PT. Bank Pembangunan Daerah DIY
 3. Terdapat fasilitas *Mobile Banking* untuk kemudahan bertransaksi hanya dengan melalui *gadget*
 4. Dana dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan
- 3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sutera Mudharabah

Strategi Pemasaran dilakukan oleh lembaga keuangan guna menawarkan produk yang menjadi keinginan dari nasabah maupun calon nasabah dalam rangka memberi kepuasan yang optimal apa yang dibutuhkan dan sesuai kegunaan, Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah memiliki strategi pemasaran yang digunakan untuk mengidentifikasi sesuai kebutuhan, salah satu produk yang dikenalkan adalah Tabungan Sutera Mudharabah yang merupakan salah satu produk unggulan, yang tentunya dengan membuka rekening Sutera Mudharabah akan mendapatkan fasilitas yang memadai. Selain itu untuk biaya administrasi rendah dan akan mendapatkan undian mobil setiap tahun.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran, dilakukan bauran pemasaran atau *marketing mix*. Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah memiliki strategi sendiri untuk mengenalkan produk-produk yang

ditawarkan kepada nasabah maupun calon nasabah dengan bauran pemasaran sebagai berikut:

1. Strategi *Product* (produk)

Dalam menawarkan produk jasa, produk menjadi hal penting dalam strategi pemasaran apabila tidak ada produk maka kegiatan bauran pemasaran tidak dapat dilakukan.

Dalam hal ini apabila masyarakat kelebihan dana maka yang tepat salah satunya dengan menyimpan uangnya kepada lembaga keuangan guna mendapat layanan maupun jaminan keamanan dari LPS (Lembaga Penjamin Simpanan), lalu BPD DIY Syariah menciptakan Tabungan Sutera Mudharabah dengan menggunakan akad *mudharabah* dan juga memberikan banyak undian untuk menarik minat nasabah salah satunya yang sudah dilakukan BPD DIY Syariah apabila nasabah membuka Tabungan Sutera Mudharabah dengan biaya 175.000 rupiah sudah termasuk festival 75.000 rupiah untuk penabung baru dan penabung lama sebesar 225.000 rupiah untuk biaya festival 100.000 rupiah dengan estimasi biaya festival tersebut akan dikembalikan lagi kepada nasabah untuk dimasukkan pada rekening saldo dan mendapatkan tiket konser gratis.

Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah memberikan pelayanan yang mudah agar dapat memenuhi kebutuhan sesuai yang diharapkan, dengan memberikan fasilitas yang ada pada produk, antara lain:

- a. Dengan menggunakan akad *mudharabah* simpanan nasabah akan dikelola bank dengan sistem bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama, untuk bagi hasil sebesar 84 persen untuk bank dan 16 persen untuk nasabah.
- b. Bagi hasil yang diberikan atas perjanjian bank dan nasabah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan.
- c. Akan mendapatkan undian secara berkala dengan hadiah terbesar satu unit mobil yang akan di undi satu tahun dua kali serta promo-promo menarik lainnya.

2. Strategi *Price* (harga)

Untuk harga menjadi alasan utama yang penting dalam bauran pemasaran atau *marketing mix*, dengan ini harga berguna sebagai kuantitas penentu laku atau tidaknya produk yang ditawarkan. apabila bank kurang ataupun lebih menentukan harga suatu produk maka akan berimbas pada produk maupun bank itu sendiri, dalam mempertimbangkan harga digunakan untuk penetapan biaya, keuntungan sebagai pesaing oleh masing-masing bank. Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah dalam memberikan harga sudah termasuk ringan untuk Tabungan Sutura Mudharabah dibandingkan dengan produk simpanan lainnya seperti tabungan Shafa, Deposito, Giro yang ada di BPD DIY Syariah yang biaya nya jauh lebih besar dari Tabungan Sutura Mudharabah.

3. Strategi *Place* (tempat)

Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah sudah berada pada lokasi kabupaten yang cukup strategis yaitu dipusat masyarakat banyak melakukan interaksi yaitu terletak di Jalan Kaliurang KM 14,5 Sleman tepatnya bagian kampus terpadu Universitas Islam Indonesia gedung bookstore sehingga untuk warga Universitas Islam Indonesia dan masyarakat sekitar mudah menemukan lokasi tempatnya. Pemilihan lokasi tersebut sudah tepat untuk kemudahan bertransaksi yang cukup mudah ditemukan karena itu menjadi hal sangat penting sebagai penentu utama sasaran pasar yang dituju serta kerjasama yang dilakukan dengan instansi Universitas Islam Indonesia khususnya, sedangkan untuk posisi bangunan yang digunakan memang minimalis akan tetapi kenyamanan dan fasilitas tetap memberikan yang terbaik untuk nasabahnya.

4. Strategi *Promotion* (Promosi)

Dalam hal ini setelah semua aspek bauran pemasaran atau *marketing mix* diatas sudah dijalankan maka promosi menjadi strategi yang terakhir. Strategi promosi menjadi hal yang dominan dalam menentukan ketertarikan nasabah akan produk yang ditawarkan kepada calon nasabah maupun mempertahankan nasabah yang sudah bertransaksi pada Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah agar tidak pindah ke bank lain. Untuk promosi karyawan *marketing* melakukan secara langsung baik didalam maupun luar kantor. Kegiatan yang

dilakukan oleh Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah dalam melakukan promosi adalah sebagai berikut:

- a. Biasanya *marketing* menawarkan produk tabungan kepada calon nasabah, keluarga terdekat maupun teman sekerabat.
- b. Selain itu *customer service* juga menawarkan secara langsung produk tabungan Sutura Mudharabah jika ada nasabah yang melakukan transaksi di kantor kas, menjelaskan secara rinci tentang produk apa yang ingin ditanyakan oleh nasabah dengan memberikan pelayanan yang memuaskan sehingga nasabah maupun calon nasabah tertarik dan dapat memberitahu kepada kerabat yang lain sehingga dapat menambah jumlah nasabah dan menaikkan citra BPD DIY Syariah.
- c. Dengan *door to door*, hal yang dilakukan maka *marketing* langsung mendatangi tempat-tempat yang menjalankan usaha, rumah-rumah atau pihak yang sekiranya mempunyai kelebihan dana kepada calon nasabah untuk menawarkan Tabungan Sutura Mudharabah dengan membagikan brosur, kegiatan tersebut dilakukan agar lebih memudahkan mengetahui kebutuhan akan nasabah dan melakukan proses pengenalan produk untuk selanjutnya di *follow up* dan juga Bank Pembangunan Daerah DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu UII memberi informasi mengenai keberadaan bank disini, karena masyarakat sekitar Jalan

Kaliurang belum semuanya mengetahui keberadaan kantor kas BPD DIY Syariah yang ada di bookstore.

- d. Media sosial saat ini sangat familiar dan sering digunakan, hampir semua kalangan menggunakannya baik untuk kegiatan sehari-hari juga digunakan untuk mengiklankan produk-produk salah satunya yang di BPD DIY Syariah khususnya Tabungan Sutura Mudharabah, karena dengan media sosial pada jaman sekarang sangat berpengaruh jika memang penggunaan tersebut sesuai dengan kebijakan. Yang pasti dengan adanya *instagram* media sosial ini sangat berguna untuk memberi informasi mengenai produk-produk yang ada pada BPD DIY Syariah, kegiatan apa saja yang dilakukan atau yang akan dilakukan BPD DIY Syariah sehingga dapat menjangkau dengan luas tentunya akan lebih memudahkan nasabah untuk mengetahui produk yang akan diminati dan tentunya juga memudahkan *marketing* untuk mengenalkan produk kepada seluruh masyarakat luas hanya dengan melalui internet.

- e. Kerjasama instansi, BPD DIY Syariah juga melakukan kerjasama dengan instansi-instansi salah satunya Universitas Islam Indonesia, hal yang dilakukan pertama BPD DIY Syariah yaitu pendataan, yang selanjutnya akan dilakukan pengiriman surat pada setiap bagian Akademik masing-masing Fakultas. Yang sudah tergabung dengan BPD DIY Syariah pada setiap Fakultas biasanya adalah

himpunan mahasiswa yang melakukan transaksi guna memudahkan kegiatan yang dilakukan, otomatis sudah ada perjanjian yang dilakukan antara bank dengan instansi maka memudahkan *marketing* untuk melakukan pendataan maupun transaksi kepada nasabah yang tertarik dengan produknya untuk saling bekerjasama dalam kegiatan guna mencapai tujuan yang diinginkan.

- f. Referensi dilakukan sebagai cara mempromosikan produk atas saran dari nasabah lain yang ingin membuka Tabungan Sutera Mudharabah maupun produk lain.

Kendala-kendala yang dihadapi saat melakukan proses pemasaran produk kepada nasabah adalah sebagai berikut:

1. Penolakan langsung oleh calon nasabah

Saat *marketing* menawarkan produk kepada nasabah yang mempunyai usaha kecil menengah seperti kios, toko, dan lainnya langsung mendapat penolakan. Disini nasabah sama sekali tidak tertarik dan tidak ingin tahu lebih mengenai produk yang *marketing* tawarkan.

2. Nasabah sudah memiliki banyak rekening tabungan

Rekening yang dimiliki nasabah tidak hanya satu perorang memiliki satu rekening tetapi biasanya nasabah mempunyai banyak jenis tabungan rekening dari bank lain.

3. Pemahaman nasabah tentang bank syariah

Cukup banyak masyarakat yang beranggapan bahwa bank syariah dengan konvensional sama saja, sehingga masyarakat lebih memilih bank konvensional yang sudah sering mereka gunakan karena menurutnya lebih mudah dalam melakukan transaksi.

