BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Dunia perbankan saat ini mengalami perkembangan yang pesat, kegiatan perbankan salah satunya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Saat ini persaingan di dunia perbankan terus meningkat antara bank syariah, bank konvensional, dan lembaga keuangan lainnya, sehingga dengan persaingan tersebut bank harus memiliki strategi masing-masing untuk menghimpun dan menyalurkan dananya kepada masyarakat.

Pada saat ini, bank syariah maupun bank konvensional memiliki strategi-strategi yang menarik masyarakat untuk menghimpun atau menyalurkan dananya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat. Dalam hal inilah, bank memiliki peran bagi para pihak yang mengalami kesulitan dalam memperoleh dana untuk memfasilitasi sejumlah dana agar kebutuhan atau keinginan pihak yang kekurangan dana dapat terpenuhi.

Bank merupakan lembaga *intermediary* bagi nasabah yang kelebihan dan dengan nasabah yang kekurangan dana. Salah satu produk yang diberikan oleh bank kepada pihak yang kekurangan dana adalah dengan produk pembiayaan, Termasuk salah satunya yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta yaitu produk pembiayaan pensiun.

Salah satu produk pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri adalah produk pembiayaan pensiun. Produk pembiayaan pensiun merupakan produk pembiayaan

yang ditujukan khusus kepada para pensiunan atau janda pensiun. Pengajuan pembiayaan pensiun ini cukup mudah karena hanya memerlukan jaminan berupa Surat Keputusan (SK) Pensiun.

Untuk itu, strategi pemasaran sangat diperlukan di suatu perbankan agar penawaran produk yang memiliki nilai jual ini sampai kepada pihak-pihak yang membutuhkan. Strategi pemasaran sendiri penting bagi kelangsungan usaha bank karena jika strategi pemasaran berjalan dengan baik maka bisnis bank akan terus mengalami pertumbuhan dan perkembangan.

Berdasarkan dasar pemikiran yang telah disusun, salah satu tugas *marketing* adalah mengenalkan dan memasarkan suatu produk perbankan kepada masyarakat agar masyarakat tertarik dan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhannya. Maka tugas akhir ini adalah "**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta".**

1.2 Tujuan Magang

Berdasarkan judul yang diangkat maka tujuannya adalah :

1. Untuk mengetahui produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target yang diharapkan dari dilaksanakannya magang adalah sebagai berikut :

1. Mampu menjelaskan dan memahami produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta.
2. Mampu menjelaskan dan memahami strategi yang digunakan dalam memasrakan produk pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang dituju adalah bidang pemasaran yaitu *marketing*. Tugas *marketing* adalah memasarkan serta memperkenalkan produk dan jasa bank kepada masyarakat umum.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang bertempat di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta:

Alamat : Jl. Jend. Sudirman No. 42, Terban, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Kode pos : 55224

Telepon : (0274)555022

1.6 Jadwal Magang

Pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 01 Maret 2019 sampai tanggal 01 April 2019. Magang dilaksanakan selama satu bulan, dengan jam magang yang disesuaikan oleh Bank Syariah Mandiri. Adapun kegiatan magang sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

Jadwal Kegiatan	Waktu Pelaksanaan																			
	Februari				Maret				April				Mei				Juni			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan Magang																				
Pelaksanaan Magang																				
Penyusunan Laporan Magang																				
Bimbingan Tugas Akhir																				
Pendaftaran Ujian Tugas Akhir																				

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan dari laporan magang ini menjadi beberapa bab dan sub-bab, adapun isi dari setiap bab dan sub-bab tersebut sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menerangkan tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang telaah pustaka yakni penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi acuan dari penelitian ini, serta teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang akan dibahas pada laporan magang ini.

BAB III : ANALISA DESKRIPTIF

Pada bab ini berisi tentang data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan tentang gambaran umum tempat magang. Data khusus menjelaskan data hasil temuan di lapangan sesuai dengan masalah yang diangkat.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi kesimpulan hasil akhir dari pengamatan penjabaran bab sebelumnya dan keluaran yang dihasilkan adalah rekomendasi suara dan kebijakan terhadap masalah yang terdapat diperusahaan.