

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Data Umum

3.3.1 Profil Perusahaan

Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Per Desember 2017 Bank Syariah Mandiri memiliki 737 kantor layanan di seluruh Indonesia dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM.

3.3.2 Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya

mengambil tindakan dengan menstrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok persahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*duel banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susial Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No.

1/24/KEP BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya dalam perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menjadi lebih baik.

3.3.3 Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

1. VISI

a. Untuk Nasabah

Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentramkan dan memakmurkan.

b. Untuk Pegawai

Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional

c. Untuk investor

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan *value* berkesinambungan.

3. MISI

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat

3.3.4 Budaya Kerja Bank Syariah Mandiri

Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi BSM insan-insan BSM perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif seragam. Insan-insan BSM telah menggali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang kemudian disebut BSM *Shared Values*.

1. *Excellence*

Bekerja keras, cerdas, tuntas dengan sepenuh hati untuk memberikan hasil terbaik.

2. *Teamwork*

Aktif, bersinergi untuk sukses bersama

3. *Humanity*

Peduli, ikhlas, memberi maslahat dan mengalirkan berkah bagi negri.

4. *Integrity*

Jujur, taat, amanah, dan bertanggung jawab.

5. *Customer focus*

Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang bersinambungan dan saling menguntungkan.

3.3.5 Produk dan Jasa Layanan Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri memiliki banyak produk dan jasa layanan yang dapat menunjang kebutuhan nasabah serta memaksimalkan kepuasan nasabah terhadap Bank Syariah Mandiri. Berikut produk dan jasa layanan Bank Syariah Mandiri :

A. Tabungan

Tabungan adalah simpanan nasabah pada bank yang penarikannya sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh bank. penarikan tabungan dilakukan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi, atau kartu anjungan tunai mandiri (ATM). Pada BSM sendiri memiliki beberapa produk, berikut jenis dari produk tabungan :

- 1) BSM Tabungan *Mudharabah* yaitu tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam layanan dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

- 2) BSM Tabungan *Al-Wadiah yad-dhamanah* yaitu tabungan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.
- 3) BSM Tabungan Mabrur yaitu tabungan dalam mata uang Rupiah untuk membantu pelaksanaan umrah dan ibadah haji dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.
- 4) BSM Tabungan Investasi Cendekiawan yaitu tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.
- 5) BSM Tabungan Berencana yaitu tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.
- 6) BSM Tabungan Pensiunan yaitu simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati oleh bank. Produk ini merupakan hasil kerjasama Bank Syariah Mandiri dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.
- 7) BSM Tabungan Dollar yaitu tabungan dalam mata uang Dollar (USD) yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.

- 8) BSM Tabunganku yaitu tabungan dengan akad *mudharabah* yang diperuntukkan anak-anak berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.

B. Giro

Giro adalah simpanan dana pihak ketiga, baik dalam mata uang Rupiah maupun valuta asing (valas) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek/bilyet giro, maupun saranan perintah pembayaran lainnya, sesuai ketentuan dan syarat-syarat yang ditentukan bank. BSM memiliki beberapa produk giro, sebagai berikut :

- 1) BSM Giro yaitu penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.
- 2) BSM Giro Valas yaitu penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.

C. Deposito

Deposito adalah simpanan dari pihak ketiga kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara deposan dengan bank (syarat-syarat tertentu).

D. Emas

Pada BSM, memiliki dua produk emas yaitu cicil emas dan gadai emas. Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Mandiri Syariah untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan. Sedangkan Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

E. Mandiri Syariah *Priority*

Mandiri Syariah *Priority* adalah layanan eksklusif dari Bank Syariah Mandiri yang memiliki dana minimal 500 juta Rupiah layanan yang diberikan khusus untuk kenyamanan bagi nasabah *priority*.

F. Haji Dan Umroh

Pembiayaan Mikro Umrah BSM adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah anda.

G. Jasa Produk

Bank Syariah Mandiri memiliki banyak jasa-jasa produk yang dapat digunakan oleh nasabah yaitu kartu BSM, *Net Banking*, *SMS Banking*, *Mobile Banking*, *E-Money*, *electronic payroll*, Jual Beli Valas, Sentra Bayar, *transfer* uang tunai dan pembayaran melalui menu pemindahbukuan di ATM.

H. Jasa Operasional

Bank Syariah Mandiri memiliki banyak jasa-jasa operasional yang dapat membantu nasabah dalam bertransaksi yaitu *Kliring*, *Inkaso*, *Real*

Time Gross Settlement, Transfer Lintas Negara Western Union, Intercity Clearing, Transfer dalam Kota, Transfer Valas, Pajak Online, Referensi Bank, Standing Order, Payment Point dan Pembayaran Institus.

I. Pembiayaan Konsumen

Bank Syariah Mandiri memiliki produk pembiayaan yang dapat diajukan oleh nasabah antara lain :

1) Pembiayaan Implan

Pembiayaan Implan adalah pembiayaan konsumen dalam bentuk Rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). Pembiayaan Implan dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

2) Pembiayaan Griya

Pembiayaan Griya adalah pembiayaan rumah dalam jangka waktu pendek, menengah, atau panjang. Baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

3) Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murabahah*.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk Pembiayaan Pensiun Bank Syariah Mandiri

1. Pengertian Produk Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan konsumen yang diberikan kepada para pensiunan yang mendapatkan gajinya setiap bulan. Pembiayaan angsuran langsung setiap bulan dilakukan dengan pemotongan uang pensiun yang diterima. Produk pembiayaan pensiun ini menggunakan akad *murabahah*, *ijarah*, dan *qardh*. Apabila calon nasabah akan mengajukan pembiayaan dengan *top up* maka menggunakan akad *murabahah*, dan apabila calon nasabah *take over* dari bank lain ke Bank Syariah Mandiri maka akad yang digunakan adalah *qardh*, akad *ijarah* biasanya digunakan untuk membiayai pendidikan. Jadi akad yang digunakan dalam produk dana pensiun ini tergantung dengan tujuan penggunaannya.

2. Ketentuan Pembiayaan Pensiun

Nasabah adalah penerima pensiun dan pra pensiun PNS, TNI, POLRI, Pensiunan pegawai BUMN/Swasta selain pensiunan Program PT Taspen, harus ada PKS (Perjanjian Kerjasama) Bank Syariah Mandiri. Saat jatuh tempo (lunas) maksimal 75 tahun. Bersedia memindahkan pensiun bulanannya ke Bank Syariah Mandiri plafond maksimal Rp 200.000.000 (tanpa agunan) jangka waktu 15 tahun DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu maksimal pengajuan pembiayaan 70% dan maksimal 90% (jika ada pendapatan lain) angsuran tetap, tidak berubah selama masa pembiayaan.

3. Syarat mengajukan pembiayaan pensiun

Syarat untuk mengajukan pembiayaan produk dana pensiun antara lain:

- a. Formulir permohonan pembiayaan yang telah diisi lengkap dan ditandatangani.
- b. Copy Surat Keputusan Pensiun
- c. Surat Permohonan Nasabah
- d. Copy KTP dan spouse
- e. Copy kartu identitas pegawai (Pra Pensiun)
- f. Copy Kartu Identitas Pensiun (KARIP)
- g. Copy NPWP (untuk pinjaman $\geq$ Rp 50 juta)
- h. Copy akta nikah pemohon/ akta cerai/ keterangan meninggal
- i. Pas Foto terbaru berwarna ukuran 3x4
- j. Copy Kartu Keluarga

4. Contoh Kasus Pengajuan Pembiayaan Produk Pensiun

Berikut merupakan contoh kasus dalam mengajukan pembiayaan produk pensiun dan gambar simulasi angsuran pembiayaan calon pensiunan:

ANGSURAN PEMBIAYAAN CALON PENSIUN DAN PENSIUNAN PT BANK SYARIAH MANDIRI

PLAFOND	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	9 Tahun	10 Tahun	11 Tahun	12 Tahun	13 Tahun	14 Tahun	15 Tahun
10.000.000	890.829	473.073	334.536	265.800	224.979	198.112	179.212	165.288	154.676	146.376	139.754	134.386	129.977	126.317	123.252
15.000.000	1.336.243	709.610	501.804	398.700	337.469	297.168	268.819	247.932	229.561	219.564	209.631	201.579	194.965	189.475	184.878
20.000.000	1.781.657	946.146	699.073	531.600	449.959	396.224	356.425	330.576	309.351	292.752	279.509	268.771	259.953	252.634	246.504
24.000.000	2.137.989	1.135.375	802.887.01	637.920	539.951	475.468	430.110	396.691	371.221	351.303	335.410	322.526	311.944	303.160	295.805
25.000.000	2.227.072	1.182.683	836.341	664.500	562.448	495.279	448.031	413.220	386.689	365.940	349.386	335.964	324.942	315.792	308.131
30.000.000	2.672.486	1.419.219	1.003.609	797.400	674.938	594.335	537.637	495.864	464.027	439.129	419.263	403.157	389.930	378.951	369.757
35.000.000	3.117.900	1.655.756	1.170.877	930.300	787.428	693.391	627.243	578.508	541.364	512.317	489.140	470.350	454.918	442.109	431.383
40.000.000	3.563.315	1.892.292	1.338.145	1.063.200	899.918	792.447	716.850	661.152	618.702	585.505	559.017	537.543	519.906	505.267	493.009
45.000.000	4.008.729	2.128.829	1.505.413	1.196.100	1.012.407	891.503	806.456	743.796	696.040	658.693	628.894	604.736	584.895	568.476	554.635
50.000.000	4.454.143	2.365.365	1.672.681	1.329.000	1.124.897	990.559	896.062	826.440	773.378	731.081	698.771	671.929	649.883	631.584	616.261
55.000.000	4.899.557	2.601.902	1.839.949	1.461.900	1.237.387	1.089.615	985.668	909.084	850.715	805.069	768.649	739.122	714.871	694.743	677.887
60.000.000	5.344.972	2.838.438	2.007.218	1.594.800	1.349.876	1.188.671	1.075.274	991.729	928.053	878.257	838.526	806.314	779.860	757.901	739.513
65.000.000	5.790.386	3.074.975	2.174.486	1.727.700	1.462.366	1.287.727	1.164.880	1.074.373	1.005.391	951.445	908.403	873.507	844.848	821.059	801.139
70.000.000	6.235.800	3.311.512	2.341.754	1.860.600	1.574.856	1.386.783	1.254.487	1.157.017	1.082.729	1.024.633	978.280	940.700	909.836	884.218	862.765
75.000.000	6.681.215	3.548.048	2.509.022	1.993.500	1.687.345	1.485.838	1.344.093	1.239.661	1.160.066	1.097.821	1.048.157	1.007.893	974.825	947.376	924.392
80.000.000	7.126.629	3.784.585	2.676.290	2.126.400	1.799.835	1.584.894	1.433.699	1.322.305	1.237.404	1.171.009	1.118.034	1.075.086	1.039.813	1.010.535	986.018
90.000.000	8.017.458	4.257.658	3.010.826	2.392.200	2.024.814	1.783.006	1.612.911	1.487.593	1.392.080	1.317.386	1.257.789	1.209.472	1.169.789	1.136.852	1.109.270
100.000.000	8.908.286	4.730.731	3.345.363	2.658.000	2.249.794	1.981.118	1.792.124	1.652.881	1.546.755	1.463.762	1.397.543	1.343.857	1.299.766	1.263.168	1.232.522
110.000.000	9.799.115	5.203.804	3.679.899	2.923.800	2.474.773	2.179.230	1.971.336	1.818.169	1.701.431	1.610.138	1.537.297	1.478.243	1.429.743	1.389.485	1.355.774
120.000.000	10.689.944	5.676.877	4.014.435	3.189.600	2.699.753	2.377.341	2.150.549	1.983.457	1.856.106	1.756.514	1.677.051	1.612.629	1.559.719	1.515.802	1.479.026
130.000.000	11.580.772	6.149.950	4.348.971	3.455.400	2.924.732	2.575.453	2.329.761	2.148.745	2.010.782	1.902.890	1.816.806	1.747.014	1.689.696	1.642.119	1.602.279
140.000.000	12.471.601	6.623.023	4.683.508	3.721.200	3.149.711	2.773.565	2.508.973	2.314.033	2.165.457	2.049.266	1.956.560	1.881.400	1.819.673	1.768.436	1.725.531
150.000.000	13.362.429	7.096.096	5.018.044	3.987.000	3.374.691	2.971.677	2.688.186	2.479.321	2.320.133	2.205.643	2.096.314	2.015.786	1.949.649	1.894.753	1.840.783
160.000.000	14.253.258	7.569.169	5.352.580	4.252.800	3.599.670	3.169.789	2.867.398	2.644.609	2.474.808	2.342.019	2.236.069	2.150.172	2.079.626	2.021.069	1.972.035
170.000.000	15.144.087	8.042.242	5.687.116	4.518.600	3.824.649	3.367.900	3.046.611	2.809.897	2.629.484	2.488.395	2.375.823	2.284.557	2.209.602	2.147.386	2.095.288
180.000.000	16.034.915	8.515.315	6.021.653	4.784.400	4.049.629	3.566.012	3.225.823	2.975.186	2.784.159	2.634.771	2.515.577	2.418.943	2.339.579	2.273.703	2.218.540
190.000.000	16.925.744	8.988.389	6.356.189	5.050.200	4.274.608	3.764.124	3.405.035	3.140.474	2.938.835	2.781.147	2.655.332	2.553.329	2.469.556	2.400.020	2.341.792
200.000.000	17.816.573	9.461.462	6.690.725	5.316.000	4.499.588	3.962.236	3.584.248	3.305.762	3.093.510	2.927.523	2.795.086	2.687.715	2.599.532	2.526.337	2.465.044

Keterangan : Angsuran tetap (fixed) selama jangka waktu pembiayaan

Persyaratan :

Formulir permohonan pembiayaan yang telah diisi lengkap dan ditandatangani
Copy Surat Keputusan Pensiun

Surat Permohonan Nasabah

Copy KTP nasabah dan spouse

Copy Kartu identitas pegawai (Pra Pensiun)

Copy Kartu Identitas Pensiun (KARIP)

Copy NPWP (untuk pinjaman ≥ Rp 50 juta)

Copy akta nikah pemohon/ akta cerai/ keterangan meninggal

Pas Foto terbaru berwarna ukuran 3x4

Copy Kartu Keluarga

KETENTUAN

Nasabah adalah penerima pensiun dan pra pensiun PNS, TNI, POLRI, Pensiunan pegawai BUMN /Swasta

Selain pensiunan Program PT Taspen, harus ada PKS BSM.

Saat jatuh tempo (lunas) maksimal 75 tahun.

Bersedia memindahkan pembayaran pensiun bulannya ke BSM

Plafond maksimal Rp 200 juta (Tanpa agunan) jangka waktu 15 tahun

DSR maksimal 70% dan maksimal 90% (jika ada pendapatan lain)

Angsuran tetap, tidak berubah selama masa pembiayaan

Sumber: Bank Syariah Mandiri, 2019

Gambar 3. 1 Angsuran Pembiayaan Calon Pensiunan dan Pensiunan Bank Syariah Mandiri

CP :
ERWIN (Tlp :081325178582)
NO.WA : 082352536738

Contoh kasus 1

Pak Jono ingin melakukan *top up* dari bank lain ke Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan renovasi rumah sebesar Rp 30.000.000 tetapi masih ada pinjaman di bank sebelumnya sebesar Rp 170.000.000 dan Pak Jono melakukan pembiayaan di bank sebelumnya sudah 1 tahun yang lalu. Jadi apabila Pak Jono ingin melakukan *top up* ke Bank Syariah Mandiri pembiayaan Pak Jono yang ada di bank sebelumnya harus ditutup atau dilunasi terlebih dahulu oleh Bank Syariah Mandiri. Gaji Pak Jono sebesar Rp 3.300.000 dengan *plafond* Rp 200.000.000 dan *top up* ke Bank Syariah Mandiri dengan jangka waktu selama 13 tahun jadi angsuran yang harus dibayarkan perbulan yaitu sebesar Rp 2.300.000.

Contoh kasus 2

Pak Aji ingin mengajukan pembiayaan untuk pembelian mobil baru di Bank Syariah Mandiri sebesar Rp 100.000.000 dengan margin 12% dengan jangka waktu 10 tahun, gaji beliau sebesar Rp 3.100.000 jadi *plafond* Pak Aji sebesar Rp 180.000.000 dipotong biaya administrasi sebesar Rp 1.000.000 maka angsuran yang harus dibayarkan perbulan yaitu Rp 1.550.000

3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun

Produk pembiayaan tidak akan sampai kepada konsumen apabila bank tidak melakukan pemasran dengan baik dan menggunakan strategi pemasaran yang telah disusun untuk dapat mencapai tujuan. Seperti teori yang dikemukakan oleh Entaresmen dan Pertiwi (2016) yaitu strategi pemasaran adalah bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah kepada semua

fungsi manajemen suatu organisasi bisnis. Dengan adanya strategi pemasaran, maka implementasi program dalam mencapai tujuan organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar dan rasional. Bank Syariah Mandiri memiliki target untuk mencapai sebuah tujuan yang telah disusun dan direncanakan, sehingga Bank Syariah Mandiri memiliki strategi pemasaran untuk menarik konsumen atau nasabah dalam pengajuan pembiayaan. *Marketing* Bank Syariah Mandiri memiliki strategi pemasaran secara aktif dan rasional untuk mencapai target yaitu dengan cara mendatangi nasabah secara personal dengan sistem *door to door*, kelompok (paguyuban) yang biasanya diadakan satu bulan sekali acara arisan atau silaturahmi, dan referal yaitu referensi nasabah ke nasabah yang lain.

Berikut ini merupakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh *marketing* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta untuk menawarkan produk pembiayaan pensiun :

1. *Door to Door*

Strategi pemasaran *door to door* merupakan strategi dimana *marketing* mendatangi rumah calon nasabah sesuai data yang diambil dari Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Yogyakarta. Apabila calon nasabah yang memiliki potensi untuk mengajukan pembiayaan di produk pensiun maka *marketing* wajib *follow up* calon nasabah tersebut.

2. Kerjasama dengan Taspen

Strategi kerjasama dengan Taspen ini sangat membantu *marketing* dalam memasarkan/mempromosikan produk pembiayaan pensiun karena setiap hari Taspen memberikan referensi data pensiunan sebanyak 6 calon nasabah, dan sekarang ada program baru dari Taspen bahwa pra-pensiun juga dapat mengajukan pembiayaan sebanyak 10 calon nasabah per hari, sehingga program ini juga sangat membantu *marketing* karena lebih banyak referral.

3. Menyebarkan Brosur pada Saat *Event* Bank Syariah Mandiri

Strategi ini merupakan ajang *marketing* untuk memperkenalkan produk pembiayaan pensiun kepada masyarakat luas, dimana calon nasabah banyak yang berkumpul pada sebuah *event* yang diadakan Bank Syariah Mandiri, dan *event* tersebut merupakan kesempatan bagi *marketing* untuk memberi informasi produk pembiayaan pensiunan kepada calon nasabah.

4. Referensi

Referensi merupakan salah satu cara *marketing* untuk memasarkan produk pensiunan yang direkomendasikan dari nasabah ke calon nasabah lain yang memiliki potensi untuk mengajukan pembiayaan pensiun.

5. Datang ke Instansi-Instansi

Datang ke instansi-instansi yang ada di Yogyakarta untuk memperkenalkan produk pembiayaan pensiun kepada calon nasabah yang di instansi tertentu dimana calon nasabah tersebut belum pensiun (pra-pensiun).

Kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun antara lain:

1. Calon nasabah sudah merasa nyaman pada bank sebelumnya dan tidak berminat untuk pindah ke Bank Syariah mandiri.
2. Calon nasabah tidak berkenan pindah karena Bank Syariah Mandiri jangkauan jaraknya terlalu jauh dari rumah calon nasabah.
3. Dari pihak keluarga calon nasabah ada yang tidak setuju apabila calon nasabah akan melakukan *take over* ke Bank Syariah Mandiri.
4. Calon nasabah masih ragu-ragu untuk pindah ke Bank Syariah Mandiri.
5. Calon nasabah tidak ingin mengajukan pembiayaan karena merasa anak-anaknya sudah mapan dan tidak ingin memikirkan pembiayaan administrasi lagi.
6. Calon nasabah juga memikirkan factor usia yang tidak ingin lagi untuk mengajukan pembiayaan.
7. Calon nasabah yang memiliki penyakit kronis tidak dapat mengajukan pembiayaan.