STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU KATAMSO

Laporan Magang

Disusun Oleh:

Tania Tunggadewi

15213040

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU KATAMSO

LAPORAN MAGANG

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh:

Tania Tunggadewi

15213040

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU KATAMSO

Disusun Oleh:

Nama	:	**Tania Tunggadewi**
No. Mahasiswa	:	**15213040**
Jurusan	:	**Perbankan dan Keuangan**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Pada tanggal : 4/6/2018
Dosen Pembimbing

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
PROGRAM DIPLOMA 3
FAKULTAS EKONOMI

(Aidha Trisanty, SE., MM)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa penyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku".

Yogyakarta, 4 Juni 2018
Penulis

Tania Tunggadewi

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ditujukan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala karunia dan kasih sayang-Nya. Tak lupa pula shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, serta para pengikutnya sehingga penyusunan tugas akhir yang berjudul "**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Katamso**" dapat terselesaikan dengan baik.

Penyusunan tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan jenjang Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu:

1. Allah Subhanallahu wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan karunia
2. Sri Hidayati dan Moch. Mudji Basuki selaku orang tua yang membesarkan, menyayangi, mendoakan dan memberikan dukungan yang tiada terkira
3. Ady Agustian yang telah menjadikan penulis menjadi sosok yang kuat
4. Andre Ariel, Bagus, Ajeng dan Agung selaku kakak yang selalu membantu, mendoakan dan memberikan semangat
5. Keluarga penulis yang turut mendoakan dan memberikan dukungan
6. Orin, Okta, dan Tiara selaku sahabat yang senantiasa mendengarkan curahan hati, mendukung serta membantu selama penyusunan tugas akhir ini
7. Dra. Nur Fauziah, MM. selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
8. Aidha Trisanty SE.,MM selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir
9. Dityawarman El Aiyubbi M.E.K selaku Dosen Pembimbing Akademik
10. Bapak dan Ibu Dosen Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

11. Seluruh pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Katamso atas kesempatan magang serta ilmu yang diberikan sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran guna Tugas Akhir ini. Diharapkan Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Penulis,

Tania Tunggadewi

DAFTAR ISI

Halaman Judul i
Halaman Pengesahan ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan iii
Kata Pengantar iv
Daftar Isi vi
Daftar Tabel viii
Daftar Gambar ix

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. Dasar Pemikiran 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 Penulisan Magang 5

BAB II LANDASAN TEORI 6
2.1. Bank 6
2.1.1. Pengertian Bank 6
2.1.2. Kegiatan Bank 7
2.2. Produk Bank Syariah 8
2.2.1. Pengertian Produk Bank 8
2.2.2. Produk-produk Bank Syariah 9
2.3. Pembiayaan 12
2.3.1. Pengertian Pembiayaan 12
2.3.2. Rukun Akad Pembiayaan 12
2.3.3. Syarat Sah Pembiayaan 12
2.4. Strategi Pemasaran Bank 13
2.4.1. Pengertian Pemasaran 13

2.4.2. Pengertian Strategi Pemasaran 14
2.4.3. Fungsi Pemasaran 14
2.4.4. Proses Manajemen Pemasaran 15
2.4.5. Bauran Manajemen Pemasaran 15

BAB III PEMBAHASAN 17
3.1. Data Umum 17
3.1.1. Profil Perusahaan 17
3.1.2. Sejarah Perusahaan 17
3.1.3. Visi dan Misi Perusahaan 18
3.1.4. Budaya Perusahaan 19
3.1.5. Produk dan Layanan Bank Syariah Mandiri 20
3.2. Data Khusus 31
3.2.1. Produk Pembiayaan Pensiun Bank Syariah Mandiri 31
3.2.2. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun 35

BAB IV PENUTUP 40
4.1. Kesimpulan 40
4.2. Saran 40

Daftar Pustaka 41

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang 4
Tabel 3.1 Simulasi Angsuran Produk Pembiayaan Pensiun 34

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang 4

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Dasar Pemikiran

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia saat ini tumbuh cukup pesat. Hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya bank-bank yang memberikan layanan syariah. Berdasarkan data statistik, jumlah jaringan kantor cabang Bank Umum Syariah (BUS) per Januari 2018 mencapai 469 kantor cabang, sedangkan untuk Unit Usaha Syariah (UUS) memiliki jumlah jaringan sebanyak 154 kantor cabang. Data tersebut belum mencakup jumlah kantor cabang pembantu (KCP) dan Kantor Kas (KK) baik BUS maupun UUS serta jumlah jaringan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Otoritas Jasa Keuangan, Januari 2018). Perkembangan ini juga didukung oleh salah satu faktor yakni jumlah penduduk muslim di Indonesia yang cukup besar sehingga memunculkan tingkat kesadaran akan bertransaksi secara syariah.

Konsekuensi dari perkembangan bank syariah saat ini adalah meningkatnya persaingan antar bank demi menarik minat masyarakat dan meningkatkan loyalitas nasabah agar tidak berpindah layanan. Untuk itu, bank syariah dituntut untuk memiliki strategi agar dapat bertahan ditengah kuatnya arus persaingan. Bank Syariah dituntut untuk dapat memberikan produk-produk dan layanan perbankan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Era globalisasi saat ini, kebutuhan ataupun keinginan masyarakat terus meningkat namun ada keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan atau keinginan tersebut. 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 dana 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 Pembantu Katamso (BSM KCP Katamso). BSM KCP Katamso memiliki produk pembiayaan yang terdiri dari pembiayaan mikro dan pembiayaan konsumer.

Salah satu produk pembiayaan konsumer 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.

Berdasarkan data dari Badan Kepegawaian Daerah Provinsi Yogyakarta, selama periode Januari-Juni 2018 sebanyak 381 SK Pensiun PNS akan dikeluarkan. Hal ini membuktikan bahwa Bank Syariah Mandiri memiliki pangsa pasar yang dapat dijadikan target dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ini.

Untuk itu, diperlukan strategi pemasaran yang tepat agar penawaran produk yang memiliki nilai jual ini sampai kepada pihak-pihak yang membutuhkan produk tersebut. 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 uraian diatas maka

tugas akhir ini mengambil judul **"Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Katamso".**

1.2. Tujuan Magang

Tujuan dari dilaksanakannya magang adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tentang produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Katamso
2. Untuk mengetahui strategi yang digunakan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Katamso

1.3. Target Magang

Target yang diharapkan dari dilaksanakannya magang adalah sebagai berikut:

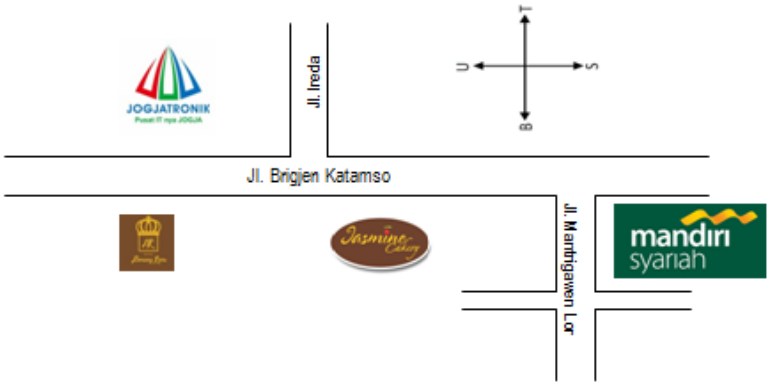
1. Memahami produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Katamso
2. Memahami strategi yang digunakan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Katamso

1.4. Bidang Magang

Bidang magang dilaksanakan pada unit *Customer Service* (CS) dan unit *Consumer Banking*. CS sendiri berada di *frontline* yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mengetahui informasi mengenai produk-produk dan jasa layanan bank. Unit *Consumer Banking* merupakan unit yang terlibat langsung dalam menangani produk pembiayaan pensiun. Dimulai dari memasarkan produk ke pasaran hingga melakukan proses pemutusan pembiayaan.

1.5. Lokasi Magang

Lokasi magang berada di Bank Syariah Mandiri KCP Katamso yang berlokasi di jalan Brigjen Katamso No 160, Yogyakarta.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang

1.6. Jadwal Magang

Magang dilaksanakan selama 1 (satu) bulan bertempat di BSM KCP Katamso. Berikut ini merupakan tabel yang berisi rincian jadwal magang:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan Magang																
Bimbingan Dosen																
Magang																
Pembuatan Laporan Magang																
Ujian Tugas Akhir																

1.7. Sistematika Penulisan Magang

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

BAB I. PENDAHULUAN

Pendahuluan menjelaskan mengenai dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II. LANDASAN TEORI

Landasan teori ini berfungsi untuk meletakkan dasar berpijak yang kokoh bagi pemecahan masalah yang akan dibahas. Landasan teori menekankan secara teoritis bagaimana hubungan antarvariabel yang terdapat pada masalah yang akan dibahas pada laporan magang ini.

BAB III. ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan mengenai gambaran umum tempat magang sedangkan data khusus mendeskripsikan data hasil temuan di lapangan yang sesuai dengan topik yang dibahas.

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

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

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1. Pengertian Bank

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 menjelaskan bahwa bank adalah badan yang menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada yang memerlukan dana dalam bentuk kredit dan atau bentuk lain untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, sedangkan Bank Umum adalah bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan Prinsip Syariah dimana kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Perbedaan mendasar Bank Syariah dan Bank Konvensional terletak pada prinsip yang digunakan dalam kegiatan operasionalnya. Berdasarkan Undang-undang No. 21 Tahun 2008, Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melakukan kegiatan usaha. Kemudian Bank Syariah adalah bank yang menggunakan prinsip syariah dalam melakukan kegiatan operasional usahanya dan menurut jenisnya terbagi atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Bank Umum Syariah sebagaimana dijelaskan dalam UU No. 21 Tahun 2008 merupakan Bank Syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Prinsip Syariah merupakan prinsip hukum Islam berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang berwenang dalam menetapkan fatwa syariah yang digunakan dalam kegiatan operasional bank.

Dalam memberikan produk dan layanan jasa, perbedaan diantara Bank Syariah dengan Bank Konvensional adalah pada penggunaan akadnya. Akad adalah kesepakatan yang berisi hak dan kewajiban antara bank dengan pihak lain yang bersepakat dalam akad.

2.1.2. Kegiatan Bank

Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 Kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi:

(1) Menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk:

a. Simpanan adalah dana dari nasabah dalam bentuk Giro, Tabungan, atau bentuk lain yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain
b. Tabungan adalah simpanan dengan akad *wadi'ah* atau investasi dana dengan akad menggunakan *mudharabah* yang penarikannya dilakukan menurut syarat yang disepakati dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu
c. Deposito adalah investasi dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai kesepakatan antara nasabah dengan Bank Syariah dengan menggunakan akad *mudharabah* atau akad lain
d. Giro adalah simpanan dengan akad *wadi'ah* yang penarikannya menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lain, atau pemindah-bukuan dan dapat dilakukan setiap saat

e. Investasi adalah dana dari nasabah dalam bentuk Deposito, Tabungan, atau bentuk lain yang dipersamakan dengan itu dengan akad *mudharabah* atau akad lain.

(2) Melakukan penyaluran dana kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

a. Dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah* untuk transaksi bagi hasil
b. Dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi sewa menyewa atau dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* untuk transaksi sewa beli
c. Dalam bentuk piutang untuk transaksi jual beli dengan menggunakan akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*
d. Dalam bentuk piutang dengan akad *qardh* untuk transaksi pinjam-meminjam
e. Dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi sewa menyewa jasa

(3) Melakukan kegiatan lain selama tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah serta ketentuan perundang-undangan yang berlaku dibidang perbankan dan sosial

2.2. Produk Bank Syariah

2.2.1. Pengertian Produk Bank

Produk-produk Bank Syariah saat ini cukup diminati oleh masyarakat dikarenakan meningkatnya kesadaran untuk bertransaksi secara syariah. Untuk itu, Bank Syariah memberikan layanan dan produk kepada masyarakat sesuai dengan kebutuhan demi menunjang kelangsungan usaha bank. Peraturan Bank

Indonesia No. 10/17/PBI/2008 menjelaskan Produk Bank adalah produk yang dikeluarkan oleh Bank baik disisi penghimpunan dana maupun penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank yang sesuai dengan Prinsip Syariah, tidak termasuk produk lembaga keuangan bukan bank yang dipasarkan oleh bank sebagai agen pemasaran.

2.2.2. Produk-Produk Bank Syariah

Bank Syariah memiliki produk-produk perbankan yang dapat dikelompokkan menjadi produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk jasa perbankan. Berikut ini merupakan penjelasan dari produk-produk bank syariah diatas:

(1) Produk Pendanaan

Menurut Ascarya (2007) Bank Syariah menyediakan produk pendanaan dengan tujuan untuk mobilisasi dan investasi. Islam menuntut pengunaan sumber dana secara produktif serta selalu berdasarkan dengan prinsip-prinsip syariah. Prinsip yang digunakan dalam pendanaan adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Perbedaan diantara keduanya terkait dengan pemberian imbalan kepada pemilik dana. Untuk produk pendanaan yang menggunakan prinsip *mudharabah* maka pemilik dana akan memperoleh bagi hasil, sedangkan untuk produk pendanaan yang menggunakan prinsip *wadi'ah* akan diberikan bonus namun bonus ini tidak diperjanjikan diawal. Pengaplikasian prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah* pada produk pendanaan antara lain:

a. Giro *Wadi'ah* adalah simpanan dalam bentuk rekening giro yang penarikannya dilakukan setiap saat dengan cek, bilyet giro, sarana perintah lainnya atau dengan cara pemindahbukuan berdasarkan akad wadi'ah
b. Tabungan *Wadi'ah* adalah simpanan dalam bentuk rekening tabungan dengan menggunakan akad *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu dan tidak dapat ditarik menggunakan cek dan bilyet giro, atau dengan pemindahbukuan.
c. Tabungan *Mudharabah* adalah simpanan dana nasabah dalam bentuk rekening tabungan dengan menggunakan akad *mudharabah* yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tetapi tidak dapat menggunakan cek dan bilyet giro, atau dengan pemindahbukuan.
d. Deposito *Mudharabah* adalah simpanan dengan akad mudharabah yang penarikannya hanya dilakukan pada waktu tertentu sesuai perjanjian antara nasabah dengan bank.

(2) Produk Pembiayaan

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang berupa:

a. Dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah* untuk transaksi bagi hasil
b. Dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi sewa menyewa atau dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* untuk transaksi sewa beli
c. Dalam bentuk piutang *murabahah, salam, dan istishna'* untuk transaksi jual beli
d. Dalam bentuk *qardh* untuk transaksi pinjam meminjam

e. Dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

yang mewajibkan pihak yang diberi dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara Bank Syariah dengan pihak lain.

(3) Jasa-Jasa Bank Syariah

Bank Syariah selain memberikan fasilitas berupa produk kepada nasabah, juga memberikan layanan jasa perbankan yang bertujuan untuk menunjang transaksi nasabah. Menurut Wiroso (2011) Jasa-Jasa yang diberikan antara lain adalah sebagai berikut:

a. *Wakalah* apabila nasabah dalam melakukan pekerjaan atau jasa tertentu memberikan kuasa kepada pihak bank untuk mewakili nasabah, seperti *letter of credit*, inkaso dan transfer.
b. *Kafalah* dalam aplikasi perbankan adalah dengan garansi bank yang bertujuan untuk menjalin pembayaran suatu kewajiban pembayaran
c. *Sharf* dalam aplikasi perbankan adalah transaksi jual beli mata uang asing
d. *Hiwalah/Hawalah* dalam aplikasi perbankan adalah penyelesaian utang dalam impor
e. *Rahn* dalam aplikasi perbankan adalah pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan hutang
f. *Letter of credit* adalah pemberian transaksi ekspor-impor yang dilakukan oleh nasbah
g. Kartu pembayaran merupakan kartu yang memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi dan penarikan tunai.

2.3. Pembiayaan

2.3.1. Pengertian Pembiayaan

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu yang mewajibkan pihak yang diberi dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara Bank Syariah dengan pihak peminjam.

2.3.2. Rukun Akad Pembiayaan

Rukun akad merupakan unsur mutlak yang wajib ada didalam setiap akad. Rukun akad pembiayaan antara lain sebagai berikut (Prabowo, 2012):

(1) Pihak yang berakad

(2) Objek yang diakadkan

(3) *Shighat*

a. *Ijab* (serah)

b. *Qabul* (terima)

2.3.3. Syarat Sah Pembiayaan

Syarat Akad pembiayaan merupakan sifat yang wajib dimiliki pada setiap rukun. Dalam Islam akad akan dikatakan sah apabila rukun dan syarat akad terpenuhi. Syarat akad pembiayaan antara lain (Prabowo, 2012):

(1) Pihak yang berakad

a. Cakap hukum secara perdata yaitu kecakapan seseorang dalam melakukan dan mempertanggungjawabkan perbuatan hukum yang dilakukan (Sukandar, 2018)
b. Ridha atau yang berarti sukarela

(2) Objek yang diakadkan

a. Tidak termasuk objek yang diharamkan dalam Islam
b. Memiliki manfaat
c. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
d. Sesuai spesifikasi
e. Dapat dilakukan penyerahan

(3) Shighat

a. Akad jelas dan spesifik disebutkan dengan siapa berakad
b. *Ijab* dan *qabul* selaras dalam hal spesifikasi objek
c. Tidak mengandung unsur yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi

2.4. Strategi Pemasaran Bank

2.4.1. Pengertian Pemasaran

Dalam persaingan dunia usaha, pemasaran merupakan ujung tombak suatu perusahaan agar dapat terus bertahan ditengah persaingan dan menjadi perusahaan yang berkembang.

Pemasaran adalah perpaduan aktivitas untuk mengetahui kebutuhan konsumen dengan penciptaan, penawaran, pertukaran produk dan jasa yang

memiliki nilai serta pengembangan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen terpuaskan pada keuntungan tertentu (Oentoro, 2012).

Pemasaran menurut Sunyoto (2012) merupakan kegiatan yang memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan proses pertukaran.

2.4.2. Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Sofjan (2011) Strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan, sasaran, kebijakan serta aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu dalam menghadapi lingkungan dan persaingan yang selalu berubah.

Rencana Pemasaran Bank merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan manajamen bank agar target pemasaran tercapai. Rencana pemasaran ini disusun berdasarkan apa yang harus dilakukan, siapa yang melakukan dan kapan di-lakukan (Kasmir, 2010).

2.4.3. Fungsi Pemasaran

Fungsi-fungsi pemasaran adalah sebagai berikut (Oentoro, 2012):

(1) Fungsi Pertukaran yaitu konsumen membeli produk dari produsen dengan menggunakan uang.

(2) Fungsi Distribusi Fisik yaitu distribusi suatu produk dilakukan dengan cara mengangkut serta menyimpan produk. Pengangkutan produk dilakukan agar produk sampai kepada konsumen sedangkan penyimpanan produk berarti upaya menjaga pasokan agar tidak mengalami kekurangan ketika dibutuhkan konsumen

(3) Fungsi Perantara yaitu penyampaian produk dari tangan produsen kepada konsumen yang dilakukan melalui perantara pemasaran

2.4.4. Proses Manajemen Pemasaran

Terdapat hal-hal yang diperhatikan dalam proses manajemen pemasaran, yaitu (Oentoro, 2012):

(1) Melakukan analisis peluang pasar

Analisis diperlukan untuk mengetahui situasi perkembangan pasar yang dituju. Riset pasar bertujuan untuk mengetahui selera konsumen yang saat itu sedang berkembang. Manfaat dari riset pasar ini adalah untuk memahami kebutuhan dan daya beli konsumen.

(2) Menyusun Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran diperlukan agar sasaran-sasaran pemasarannya dapat tercapai. Strategi pemasaran terdiri atas biaya pemasaran, bauran pemasaran dan lokasi pemasaran.

(3) Perencanaan Program Pemasaran

Tujuan dilakukannya perencanaan program pemasaran adalah untuk mempermudah proses dilapangan serta proses yang dijalankan lebih terarah.

(4) Pengelolaan Usaha Pemasaran

Pengelolaan usaha pemasaran ini diharapkan agar produk yang dilempar ke pasaran dapat terus bertahan dan memiliki daya beli.

2.4.5. Aspek Manajemen Pemasaran

Menurut Al Arif (2010) Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) merupakan seperangkat alat pemasaran sebagai upaya mencapai tujuan pasar sasaran yang

sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan. Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) terdiri dari:

(1) Produk (*Product*) meliputi bentuk secara fisik untuk produk barang, merek yang ditawarkan, fitur produk, garansi, pembungkus dan servis setelah penjualan. Produk dikembangkan setelah dilakukan analisa kebutuhan pasar. Setelah analisa akan didapatkan harga, distribusi dan promosi yang akan dilakukan.

(2) Harga (*Price)* pada produk yang ditawarkan diperoleh berdasarkan pertimbangan biaya, keuntungan, harga pesaing serta keinginan pasar.

(3) Tempat (*Place*) yang dipilh harus memperhatikan sistem transportasi, sistem penyimpanan serta saluran distribusi. Pemilihan lokasi bagi pihak bank harus disesuaikan dengan hasil identifikasi dari sasaran pasarnya.

(4) Promosi (*Promotion*) dipelukan perusahaan untuk mempengaruhi pasar sehingga pasar mengetahui produk yang ditawarkan oleh pihak perusahaan. Kegiatan promosi antara lain iklan, *personal selling*, promosi penjualan dan publisitas. Kegiatan promosi yang dilakukan disesuaikan dengan produk yang ditawarkan karena setiap produk memiliki target pasar yang berbeda.

BAB III

PEMBAHASAN

3.1. Data Umum

3.3.1. Profil Perusahaan

Bank Syariah Mandiri (BSM) resmi beroperasi pada tanggal 1 November 1999/25 Rajab 1420 H dengan lokasi kantor pusat berada di Wisma Mandiri I Jl. MH. Thamrin No. 5, Jakarta. BSM hadir dengan harmonisasi idealisme usaha serta nilai-nilai syariah. Keduanya melandasi kegiatan operasional Bank Syariah Mandiri serta menjadikan keunggulan dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Di Indonesia, BSM memiliki 737 kantor layanan serta lebih dari 196.000 jaringan ATM Per Desember 2017 (Bank Syariah Mandiri, 2018).

3.3.2. Sejarah Perusahaan

Indonesia pada Juli 1997 dilanda krisis ekonomi dan moneter yang menimbulkan berbagai dampak negatif di masyarakat, termasuk pada dunia usaha. Bank konvensional yang saat itu mendominasi industri perbankan pun turut mengalami krisis. Merestrukturisasi dan merekapitalisasi bank-bank di Indonesia menjadi pilihan bagi Pemerintah.

Pada tanggal 31 Juli 1999 Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo dilakukan penggabungan (*merger*) oleh pemerintah menjadi bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero). Kebijakan penggabungan ini menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru.

Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah sebagai upaya menindaklanjuti keputusan

merger. Tim Pengembangan Perbankan Syariah melihat bahwa pemberlakuan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999 menyatakan kegiatan usaha PT Bank Susila Bakti berubah dari bank konvensional menjadi bank syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri. Selain itu, kegiatan usaha BSM juga dikukuhkan melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999 dan Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999 (Bank Syariah Mandiri, 2018).

3.3.3. Visi dan Misi Perusahaan

(1) Visi Perusahaan

Sebagai salah satu Bank Syariah terbesar di Indonesia, Bank Syariah Mandiri memiliki visi antara lain sebagai berikut (Bank Syariah Mandiri, 2018):

a. Bagi Nasabah

Bank pilihan bagi nasabah yang mampu memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan

b. Bagi Pegawai

Menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir secara profesional pada Bank Syariah Mandiri.

c. Bagi Investor

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya dan terus memberikan nilai yang berkesinambungan

(2) Misi Perusahaan

Selain visi, Bank Syariah Mandiri memiliki misi sebagai penunjang keberhasilan visi antara lain sebagai berikut (Bank Syariah Mandiri, 2018):

a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas 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.
f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan

3.3.4. Budaya Perusahaan

Untuk mewujudkan Visi dan Misinya. Bank Syariah Mandiri menuntut insan-insannya untuk menerapkan nilai-nilai yang disepakati. Nilai-nilai tersebut disebut sebagai BSM *Shared Values*. Berikut ini adalah BSM *Shared Values* (Bank Syariah Mandiri, 2018):

a. *Excellence* yaitu bekerja keras, cerdas, tuntas dengan sepenuh hati untuk memberikan hasil terbaik
b. *Teamwork* yaitu aktif, bersinergi untuk sukses bersama
c. *Humanity* yaitu peduli, ikhlas, memberi maslahat dan mengalirkan berkah bagi negeri
d. *Integrity* yaitu Jujur, taat, amanah dan bertanggung jawab
e. *Customer Focus* yaitu berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan

3.3.5. Produk dan Layanan Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri memiliki produk-produk yang dapat menunjang kebutuhan para nasabah. Produk Bank Syariah Mandiri sendiri dikelompokkan menjadi dua yaitu *Consumer* dan *Business* (Bank Syariah Mandiri, 2018). Berikut ini penjelasan terkait kedua kelompok produk diatas:

(1) *Consumer Product*

Consumer product pada Bank Syariah Mandiri terbagi atas beberapa jenis, yaitu:

a. Tabungan

Tabungan merupakan produk penghimpunan dana yang berbentuk tabungan. Pada BSM sendiri produk tabungan dibagi menjadi beberapa jenis berdasarkan pada akad yang digunakan serta peruntukkannya.

i). Tabungan BSM yaitu produk tabungan yang menggunakan akad *mudharabah* dimana transaksinya dapat dilakukan setiap saat.

ii). Tabungan Simpatik yaitu produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah dan transaksinya dapat dilakukan setiap saat

iii). Tabungan Investa Cendikia merupakan produk tabungan pendidikan selama jangka waktu tertentu dengan menggunakan akad *mudharabah*

iv). Tabungan Berencana merupakan produk tabungan berjangka untuk merencanakan keuangan selama jangka waktu tertentu. Tabungan berencana ini menggunakan akad *mudharabah*

v). BSM Tabunganku merupakan produk tabungan dengan akad *mudharabah*

vi). BSM Tabungan Dollar merupakan produk tabungan dalam mata uang dollar dengan menggunakan akad *wadi'ah*

vii). BSM Tabungan Pensiun merupakan produk tabungan kerjasama antara BSM dengan PT. Taspen untuk para pensiunan pegawai negeri

viii). Tabungan Mabrur merupakan produk tabungan haji dan umroh yang menggunakan akad *mudharabah*

ix). Tabungan Mabrur Junior merupakan produk tabungan haji dan umroh yang khusus diperuntukan bagi anak-anak. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah*

x). Tabungan Saham Syariah merupakan produk tabungan untuk keperluan transaksi efek dengan menggunakan akad *mudharabah*

b. Deposito

Deposito merupakan produk penempatan dana selama jangka waktu tertentu. BSM memiliki dua produk deposito, yaitu:

i). BSM Deposito merupakan produk penempatan dana berjangka dalam mata uang rupiah yang menggunakan akad *mudharabah.*

ii). BSM Deposito Valas merupakan produk penempatan dana berjangka dalam mata uang dollar yang menggunakan akad *mudharabah.*

c. Giro

Giro merupakan produk simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro. BSM memiliki beberapa produk giro, antara lain:

i). BSM Giro merupakan produk simpanan dana dalam mata uang rupiah yang menggunakan akad *wadi'ah*

ii). BSM Giro Valas merupakan produk simpanan dana dalam mata uang US dollar yang menggunakan akad *wadi'ah*

iii). BSM Giro Singapore merupakan produk simpanan dana dalam mata uang dollar Singapura yang menggunakan akad *wadi'ah*

iv). BSM Giro Euro merupakan produk simpanan dana dalam mata uang euro yang menggunakan akad *wadi'ah*

d. Emas

Pada BSM, produk emas dibagi menjadi dua yaitu produk cicilan emas dan produk gadai emas. Berikut ini merupakan penjabaran singkat kedua produk tersebut:

i). Gadai Emas merupakan produk pembiayaan dengan jaminan emas

ii). Cicil Emas merupakan produk pembiayaan untuk kepemilikan emas yang menggunakan akad *murabahah*

e. Haji dan Umroh

Untuk haji dan umroh BSM memiliki produk pembiayaan mikro umroh yang ditujukan untuk keperluan haji dan umroh.

f. Investasi

BSM memiliki beberapa produk investasi yaitu reksadana, sukuk negara retail, pasar perdana, pasar sekunder dan sukuk tabungan

g. BSM *Priority*

BSM *Priority* merupakan layanan personal yang diberikan kepada nasabah yang memiliki dana minimal 500 juta rupiah. Layanan yang diberikan khusus demi kenyamanan nasabah prioritas dalam bertransaksi

h. Jasa Produk

Jasa-jasa produk yang diberikan BSM kepada nasabah antara lain 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

i. Jasa Operasional

Jasa-jasa operasional yang diberikan BSM kepada nasabah demi menunjang keperluan transaksi antara lain 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 Institusi

j. Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumer pada BSM yaitu:

i). Pembiayaan Griya BSM merupakan produk pembiayaan untuk pembelian rumah dengan menggunakan akad *murabahah*

ii). Pembiayaan Kendaraan Bermotor merupakan produk pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan menggunakan akad *murabahah*

iii). BSM Implan merupakan produk pembiayaan konsumer yang pengajuan pembiayaannya dilakukan secara massal dan diberikan kepada karyawan tetap perusahaan dengan menggunakan akad *wakalah.*

iv). Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan produk pembiayaan yang ditujukan kepada para pensiunan dengan menggunakan akad *murabahah*

(2) *Business Product*

Business product pada Bank Syariah Mandiri terbagi atas beberapa jenis, yaitu:

a. *Corporate*

i). Pembiayaan Modal Kerja

01). *Musyarakah* merupakan pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja dengan menggunakan akad *musyarakah*

02). Pembiayaan *Mudharabah* BSM merupakan pembiayaan untuk modal kerja yang menggunakan akad *mudharabah*

03). Pembiayaan Resi Gudang merupakan pembiayaan komoditas yang diperdagangkan secara luas dan komoditas yang dibiayai tersebut dijadikan sebagai jaminan utama. Pembiayaan ini menggunakan akad yang disesuaikan berdasarkan skema usaha nasabah

04). Pembiayaan Dana Berputar merupakan pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarakah* untuk modal kerja

ii). Pembiayaan Investasi

01). Pembiayaan *Murabahah* BSM merupakan pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*

02). Pembiayaan *Mudharabah* BSM merupakan pembiayaan dimana modal kerja yang dibutuhkan ditanggung oleh bank dengan menggunakan akad *mudharabah*

03). Pembiayaan *Musyarakah* BSM merupakan pembiayaan untuk modal kerja dengan menggunakan akad *musyarakah*

iii). Cash Management

01). BSM Pembayaran Institusi merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui *Delivery Channel* BSM dan Non *Delivery Channel* BSM

02). BSM Sistem Pembayaran *Offline* merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui teller bank

03). BSM Multi Bank Payment merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui mesin ATM

04). BSM Multi Level Account merupakan fitur tambahan untuk memudahkan nasabah dalam mengatur atau mengelola dana di setiap rekening nasabah yang memiliki fungsi berbeda

05). BSM Multi Akses merupakan fitur *Net Banking* yang memberikan layanan kepada koordinator untuk melakukan *monitoring* saldo dan mutasi rekening anggotanya

iv). Pendanaan

01). Giro merupakan produk simpanan dalam mata uang rupiah dengan menggunakan akad *wadi'ah*

02). BSM Giro Valas merupakan produk simpanan dalam mata uang US Dollar dengan menggunakan akad *wadi'ah*

03). BSM Giro Singapore Dollar merupakan produk simpanan dalam mata uang Dollar Singapura dengan menggunakan akad *wadi'ah*

04). BSM Giro Euro merupakan produk simpanan dalam mata uang Euro dengan menggunakan akad *wadi'ah*

05). BSM Deposito merupakan produk simpanan berjangka dalam mata uang rupiah dengan menggunakan akad *mudharabah*

06). BSM Deposito Valas merupakan produk simpanan berjangka dalam mata uang US Dollar dengan menggunakan akad *mudharabah*

v). Sindikasi merupakan pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu bank kepada nasabah secara bersama-sama

vi). Treasury merupakan layanan yang diberikan untuk transaksi pertukaran valuta asing

b. *Commercial*

i). Trade Services

01). *UPAS Letter of Credit Issuance* merupakan Jaminan pembayaran yang sesuai dengan persyaratan dan kondisi L/C dengan menggunakan akad *wa'ad*, *wakalah* dan *qardh*

02). *Usance Letter Of Credit Negotiation* merupakan pengambil-alihan piutang wesel L/C dengan menggunakan akad *wakalah* dan *qardh*

03). *Standby Letter Of Credit Issuance* merupakan jaminan pembayaran ketika wanprestasi atas obyek yang dijamin dengan menggunakan akad *Kafalah*

04). *SKBDN Issuance* merupakan jaminan pembayaran atas dasar presentasi dokumen yang sesuai dengan SKBDN dengan menggunakan akad *wakalah* dan *qardh*

05). *Usance SKBDN Negotiation* merupakan pengambilalihan piutang wesel SKBDN usance dengan menggunakan akad *wakalah* dan *qardh*

06). *Counter Guarantee Issuance* merupakan jaminan pembayaran apabila wanprestasi atas dasar presentasi dokumen yang sesuai dengan Counter Guarantee atau *standby* L/C serta akad syariah *Kafalah*

07). *Bank Guarantee Issuance* merupakan jaminan pembayaran apabila wanprestasi atas dasar presentasi dokumen yang tercantum pada bank garansi serta akad *Kafalah*

08). *Single Band Usance SKBDN* merupakan pengambilalihan piutang wesel SKBDN usance atas dasar akad-akad syariah yaitu *waad, wakalah* dan *qardh* yang telah ditanda tangani nasabah penerima SKBDN

09). *USD Final Credit Service* merupakan layanan pencairan cek/ draft/wesel USD yang bank tertariknya berada di Amerika Serikat

10). *SGD Cash Letter* merupakan layanan pencairan cek/draft/wesel USD yang bank tertariknya berada di Singapura

ii). Pembiayaan

01). Pembiayaan Modal Kerja merupakan pembiayaan jangka pendek untuk membiayai kebutuhan modal kerja dalam mata uang rupiah maupun valuta asing dalam jangka waktu maksimal 1 tahun.

02). Pembiayaan Investasi merupakan pembiayaan jangka pendek atau jangka panjang untuk membiayai kebutuhan investasi dalam mata uang rupiah maupun valuta asing.

iii). Pembiayaan Khusus

01). Pembiayaan Kepemilikan Alat Berat merupakan pembiayaan untuk usaha investasi alat berat kepada pelaku usaha melalui skema pembiayaan dengan jual beli atau sewa dengan opsi kepemilikan.

02). Pembiayaan Kepemilikan Ruko merupakan pembiayaan untuk keperluan investasi ruko dengan skema pembiayaan jual beli.

03). Pembiayaan Dana Berputar merupakan pembiayaan modal kerja untuk kebutuhan *cash flow* yang cepat

04). Pembiayaan Investasi Terikat merupakan pembiayaan kepada pelaku usaha untuk kebutuhan usaha dimana Investor dana memberi batasan kepada pengelola dana

iv). Cash Management

01). BSM Pembayaran Institusi merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui *Delivery Channel* BSM dan Non *Delivery Channel* BSM

02). BSM Sistem Pembayaran *Offline* merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui teller bank

03). BSM Multi Bank Payment merupakan sistem pembayaran bagi pelanggan institusi melalui mesin ATM

04). BSM Multi Level Account merupakan fitur tambahan untuk memudahkan nasabah dalam mengatur atau mengelola dana di setiap rekening nasabah yang memiliki fungsi berbeda

05). BSM Multi Akses merupakan fitur *Net Banking* yang memberikan layanan kepada koordinator untuk melakukan *monitoring* saldo dan mutasi rekening anggotanya

v). Pendanaan

01). Giro merupakan produk simpanan dalam mata uang rupiah atau valuta asing dengan menggunakan akad *wadi'ah*

02). Deposito merupakan simpanan berjangka dalam mata uang rupiah atau valuta asing dengan menggunakan akad *mudharabah*

c. *Small Banking*

i). Pembiayaan Modal Kerja merupakan pembiayaan jangka pendek untuk kebutuhan modal kerja dengan menggunakan pilihan akad yang disesuaikan dengan kebutuhan modal kerja.

ii). Pembiayaan Investasi merupakan pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang untuk pembelian barang modal, pembiayaan proyek baru serta perluasan proyek

iii). Pembiayaan Program Khusus

01). Pembiayaan Koperasi Karyawan Kepada Anggotanya merupakan pembiayaan pemenuhan kebutuhan para anggota koperasi.

02). Pembiayaan Kepada LKM/LKMS merupakan pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan kolektif yang mengajukan pembiayaan melalui Lembaga Keuangan Mikro (LKM) atau Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS).

03). Pembiayaan Kepada BPRS merupakan pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan kolektif yang mengajukan pembiayaan melalui Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS)

04). Pembiayaan Inti-Plasma Kelapa Sawit merupakan pembiayaan yang diberikan melalui koperasi plasma

05). Pembiayaan Alat Kesehatan merupakan pembiayaan untuk pembelian peralatan baru/bekas penunjang kerja kepada para profesional bidang kesehatan

06). Pembiayaan Pemilikan Ruko merupakan pembiayaan untuk membeli ruko kepada nasabah perorangan atau badan usaha

07). Pembiayaan *Deposit Booking Seat* merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dalam penempatan dana deposit untuk *booking seat* penerbangan haji khusus dan umrah yang diberikan

kepada perusahaan penyelenggara ibadah haji khusus dan atau umrah (PIHK/PIU)

d. *Micro Banking*

i). Pembiayaan Serbaguna Mikro merupakan pembiayaan untuk keperluan investasi dan modal kerja

ii). Pembiayaan Program Aliansi merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pegawai atau wiraswasta

iii). Pembiayaan Usaha Mikro merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pedagang

3.2. Data Khusus

3.2.1. Produk Pembiayaan Pensiun Bank Syariah Mandiri

(1) Pengertian Produk Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan Pensiun merupakan pembiayaan konsumer yang diberikan kepada para pensiunan yang mendapatkan gajinya setiap bulan. Pembayaran angsuran langsung setiap bulan dilakukan dengan pemotongan uang pensiun yang diterima.

(2) Akad

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah* berdasarkan penggunaannya. Berikut ini rincian akad yang digunakan dalam pembiayaan penisun:

a. Akad *ijarah* digunakan untuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk biaya sekolah

b. Akad *murabahah* digunakan untuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk renovasi rumah

c. Akad *murabahah* digunakan untuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembeliaan kebutuhan rumah tangga

d. Akad *murabahah* digunakan untuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian kendaraan bermotor

e. Akad *murabahah* digunakan untuk pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian barang usaha

(3) Syarat Pembiayaan Pensiun

Syarat yang diperlukan bagi yang mengajukan pembiayaan pensiun antara lain:

a. Kriteria Nasabah

Kriteria nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan pensiunan antara lain:

i). Cakap Hukum

ii). Merupakan pensiunan PNS, pensiunan Pertamina, pensiunan Pupuk Sriwijaya, pensiunan Krakatau Steel, pensiunan Bank Mandiri dan Pensiunan yang sudah bekerja sama dengan BSM.

iii). Usia minimal saat pengajuan untuk pensiunan 50 tahun sedangkan untuk pensiunan janda 48 tahun

iv). Usia maksimal saat jatuh tempo 75 Tahun

v). Bersedia memindahkan pembayaran pensiun di BSM

b. Dokumen Pelengkap

Dokumen yang diperlukan untuk proses pengajuan pembiayaan pensiun antara lain:

i). Surat Permohonan pembiayaan

ii). Fotokopi KTP pemohon dan istri/suami

iii). Fotokopi Kartu Keluarga

iv). Fotokopi surat nikah/cerai

v). Surat Keputusan (SK) Pensiun

vi). Fotokopi Kartu Identitas Pensiun (KARIP)

vii). Fotokopi NPWP

(4) Keunggulan

Keunggulan dari produk pembiayaan pensiun BSM antara lain:

i). Mudah

Memberikan kesempatan dan kemudahan dalam mendapatkan fasilitas pembiayaan pensiun hanya dengan agunan berupa SK Pensiun serta pembayaran angsuran yang langsung dipotong dari manfaat pensiun yang diterima

ii). Ringan

Sistem pembayaran angsuran yang langsung dipotong setiap bulannya ketika pensiunan bulanan diterima. Angsuran yang tetap hingga jangka waktu pembiayaan berakhir. Margin yang diberikan setara dengan 13,75 persen dengan biaya administrasi sebesar 1 persen dari total pembiayaan (*Plafond*).

iii). Cepat

Proses yang mudah dan cepat yakni maksimal 3 hari.

(5) Contoh Kasus Pengajuan Pembiayaan Produk Pensiun

Berikut ini merupakan contoh kasus dalam pengajuan produk pembiayaan pensiun beserta tabel simulasi angsuran pembiayaan pensiun

Tabel 3.1 Simulasi Angsuran Produk Pembiayaan Pensiun

Plafond	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
10.000.000	893.173	475.418	336.940	268.275	227.531
15.000.000	1.339.759	713.127	505.409	402.412	341.296
20.000.000	1.786.346	950.836	673.879	536.550	455.061
25.000.000	2.232.932	1.188.546	842.348	670.687	568.827
30.000.000	2.679.518	1.426.255	1.010.819	804.825	682.592
35.000.000	3.126.105	1.663.964	1.179.288	938.962	796.358
40.000.000	3.572.691	1.901.673	1.347.758	1.073.100	910.123
45.000.000	4.019.277	2.139.382	1.516.228	1.207.237	1.023.888
50.000.000	4.465.864	2.377.091	1.684.698	1.341.375	1.137.654
60.000.000	5.359.037	2.852.509	2.021.637	1.609.650	1.365.184
70.000.000	6.252.209	3.327.928	2.358.577	1.877.925	1.592.715
80.000.000	7.145.382	3.803.346	2.695.516	2.146.200	1.820.246
90.000.000	8.038.555	4.278.764	3.032.456	2.414.475	2.047.777
100.000.000	8.931.728	4.754.182	3.369.395	2.682.750	2.275.307

Sumber : Bank Syariah Mandiri, 2018

Contoh Kasus:

Kasus 1

Tuan Bayu ingin membeli sebuah mobil dengan harga Rp. 150.000.000,00. Kemudian, Pak Bayu hanya memiliki uang 50.000.000 sebagai uang muka dan berniat mengajukan pembiayaan pensiun untuk besaran pembiayaan 100.000.000 dengan jangka waktu 5 tahun dengan margin setara dengan 13,75 persen serta biaya administrasi sebesar 1 persen dari *plafond* yaitu Rp 1.000.000,00. Maka besaran angsuran perbulan yang dibayarkan adalah sebesar Rp. 2.275.307,00

Kasus 2

Ibu Ani merupakan seorang pensiunan janda. Ibu Ani ingin mengajukan pembiayaan untuk renovasi rumah dengan besar pinjaman Rp. 20.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun. Margin yang ditetapkan bank setara dengan 13,75 persen dan biaya administrasi sebesar 1 persen dari total pembiayaan. Biaya administrasi yang dibayarkan sebesar Rp. 300.000. Angsuran yang dibayarkan ibu Ani setiap bulan sebesar Rp. 1.010.819

Kasus 3

Bapak Anwar merupakan seorang pensiunan Pertamina yang ingin mengajukan pembiayaan untuk biaya pembelian kendaraan bermotor dengan besar pinjaman Rp. 20.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun dengan setara dengan 13,75 persen. Biaya administrasi yang dibayarkan bapak Anwar sebesar Rp. 200.000 (1 persen dari total pembiayaan). Angsuran yang dibayarkan bapak Anwar setiap bulan sebesar Rp. 455.061

3.2.2. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun

Produk pembiayaan tidak akan sampai kepada konsumen apabila bank tidak melakukan proses pemasaran. Seperti teori yang dikemukakan oleh Kasmir (2010) Rencana Pemasaran Bank adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan manajemen bank agar target pemasaran tercapai. Rencana pemasaran disusun berdasarkan apa yang harus dilakukan, siapa yang melakukan dan kapan dilakukan. BSM memiliki target yang harus dicapai untuk produk pembiayaannya sehingga bank perlu menyusun strategi pemasaran yang tepat agar nasabah tertarik untuk mengajukan pembiayaan di bank tersebut. Strategi pemasaran yang disusun oleh BSM berdasarkan apa yang harus dilakukan adalah dengan mendatangi nasabah baik secara personal dengan sistem *door to door* maupun berkelompok dengan mendatangi komunitas-komunitas yang sedang mengadakan acara untuk melakukan presentasi produk. Strategi pemasaran ini dilakukan oleh *marketing* unit konsumer yang menangani produk pembiayaan pensiun serta waktu yang tepat untuk memasarkan produk adalah ketika diadakan perkumpulan untuk memasuki masa pra pensiun serta perkumpulan yang diadakan oleh para pensiunan. Berikut ini merupakan strategi pemasaran yang dilakukan BSM KCP Katamso dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun:

(1) *Door to Door*

Strategi pemasaran *door to door* ini merupakan langkah yang dilakukan dengan cara mendatangi rumah-rumah calon nasabah yang memiliki potensi untuk dibiayai dengan produk pembiayaan pensiun. Data yang didapatkan oleh *marketing* untuk dapat melakukan pemasaran dengan cara *door to door* ini berasal

dari lembaga pemerintahan ataupun ketika *marketing* melakukan promosi ke komunitas apabila terdapat nasabah yang potensial maka akan dilakukan *follow up* dihari berikutnya dengan mendatangi rumah calon nasabah tersebut.

(2) Datang ke Komunitas

Strategi pemasaran dengan mendatangi komunitas-komunitas yang umumnya dibentuk oleh para pensiunan itu sendiri. Pemasaran dengan cara ini dilakukan ketika salah satu komunitas mengadakan pertemuan maka marketing akan meminta konfirmasi kepada komunitas tersebut untuk melakukan presentasi terkait produk pembiayaan pensiun. Salah satu komunitas yang telah dikunjungi oleh *marketing* pembiayaan yaitu Ikatan Bidan Indonesia dan Komunitas Pensiunan Pertamina Borneo

(3) Kerjasama dengan Taspen

Pemasaran dilakukan berdasarkan konfirmasi dari pihak Taspen mengenai data-data para pensiunan. Kemudian data-data tersebut dijadikan daftar bagi pihak bank untuk menawarkan produk pembiayaan pensiun.

(4) Datang ke Instansi-Instansi

Strategi Pemasaran dilakukan dengan mendatangi instansi-intansi tertentu. Pada umumnya, setiap 6 bulan sebelum masa pensiun Instansi akan mengadakan perkumpulan kepada para calon pensiunan yang disebut sebagai masa pra pensiun (MPP). Pada forum inilah *marketing* memasarkan produk-produk pembiayaan pensiun. Untuk yang berada di wilayah provinsi akan dikumpulkan oleh Badan Kepegawaian Nasional (BKN) atau Badan Kepegawaian Daerah (BKD) berdasarkan daerah masing-masing.

(5) Referensi

Referensi merupakan salah satu cara memasarkan dengan meminta nasabah untuk merekomendasikan nasabah lain yang tertarik untuk mengajukan pembiayaan pensiun

(6) Datang ke Sekolah-Sekolah

Marketing pembiayaan mendatangi sekolah-sekolah negeri untuk menawarkan dan meminta konfirmasi kapan dapat dilakukan presentasi kepada guru-guru yang akan memasuki usia pensiun.

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

a Nasabah ragu-ragu dalam mengajukan pembiayaan

Nasabah tidak memiliki kepastian ketika hendak mengajukan pembiayaan, nasabah sebelumnya mengatakan jika hendak mengajukan namun di hari berikutnya nasabah tidak jadi melakukan pengajuan pembiayaan.

b Keluarga nasabah tidak setuju apabila nasabah mengajukan pembiayaan

Keluarga nasabah yang tidak setuju juga merupakan salah satu kendala dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun. Dalam proses pengajuan pasangan dalam hal ini suami atau istri harus mengetahui dan menyetujui apabila pasangannya mengajukan pembiayaan. Namun, disini salah satu pasangan tidak setuju apabila pasangannya mengajukan pembiayaan sehingga batal dilakukan.

c Telah memiliki pembiayaan di bank lain

Kendala lain dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ialah nasabah telah memiliki pembiayaan di bank lain dan tidak ingin di*take over* ataupun menambah pembiayaan di BSM.

d Nasabah tidak ingin dipersulit untuk prosedur administrasi karena faktor usia

Faktor usia merupakan kendala karena pada umumnya usia-usia pensiun tersebut tidak ingin direpotkan dengan urusan administrasi terutama jika harus men-*take over* pembiayaan dari bank sebelumnya ke BSM.

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Pembiayaan Pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Katamso merupakan pembiayaan konsumer yang diberikan kepada para pensiunan yang mendapatkan gajinya setiap bulan. Dimana para pensiunan ini merupakan pensiunan PNS, Pertamina, Pupuk Sriwijaya, Krakatau Steel, Bank Mandiri ataupun pensiunan yang telah bekerja sama dengan BSM. Pembiayaan pensiun ini menggunakan akad *murabahah* atau *ijarah* disesuaikan dengan peruntukkannya.

Strategi pemasaran yang telah dilakukan BSM KCP Katamso selama ini ialah melalui *door to door*, datang ke komunitas-komunitas, sekolah-sekolah, instansi serta dengan meminta referensi dari nasabah yang sebelumnya telah diprospek.

4.2. Saran

1. BSM KCP Katamso perlu memperluas strategi yang digunakan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun agar produk pembiayaan pensiun BSM dapat dikenal secara luas dan menarik minat para pensiunan untuk mengajukan pembiayaan di BSM.
2. BSM KCP Katamso perlu mempermudah proses administrasi agar para calon nasabah pembiayaan tidak mengalami kesulitan karena faktor usia.

DAFTAR PUSTAKA

Al Alif, M. Nur Rianto. 2010. *"Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah".* Bandung: Alfabeta CV

Ascarya. 2007. *"Akad dan Produk Bank Syariah".* Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

Badan Kepegawaian Daerah Provinsi Yogyakarta. 2018. Diakses 3 April 2018 pada www.bkd.jogjaprov.go.id

Bank Syariah Mandiri. 2017. Diakses 5 April 2018 pada www.syariahmandiri .co.id

Kasmir. 2010. *"Pemasaran Bank".* Jakarta: Kencana

Oentoro, Deliyanti. 2012. *"Mananjemen Pemasaran Modern".* Yogyakarta: LaksBang PRESSindo

Otoritas Jasa Keuangan. 2018. *"Statistik Perbankan Syariah-Januari 2018".* Jakarta diakses 3 April 2018 pada www.ojk.go.id

Peraturan Bank Indonesia No. 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah diakses 3 April 2018 pada www.bi.go.id

Prabowo, Bagya Agung. 2012. *"Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah".* Yogyakarta: UII Press

Sofjan Assauri. 2011. *"Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi".* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Sukandar, Dadang. *"Cakap Hukum Secara Perdata"* Diakses 5 April 2018 pada www.legalakses.com

Sunyoto, Danang. 2012. *"Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran".* Yogyakarta: CAPS

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan diakses 3 April 2018 pada www.bi.go.id

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah diakses 3 April 2018 pada www.bi.go.id

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