

## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

##### **3.1.1 Profil Perusahaan**

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 dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. 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 (Bank Syariah Mandiri, 2017).

##### **3.1.2 Sejarah**

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 dengan 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 merestrukturisasi dan merekapitalisasi 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 serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila 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 (Bank Syariah Mandiri, 2018).

### 3.1.3 Visi dan Misi

(1) Visi dari Bank Syariah Mandiri yaitu menjadi “Bank Syariah Terdepan dan Modern”. Visi tersebut terbagi menjadi tiga, yaitu (Bank Syariah Mandiri, 2017) :

- Untuk Nasabah

BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

- Untuk Pegawai

BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.

- Untuk Investor

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

(2) Misi

Misi Bank Syariah Mandiri yaitu (Bank Syariah Mandiri, 2017) :

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

#### 3.1.4 Budaya Perusahaan

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*. *BSM Shared Values* tersebut adalah *ETHIC (Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity, dan Customer Focus)* (Bank Syariah Mandiri, 2017) :

(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 negeri.

(4) *Integrity*

Jujur, taat, amanah dan bertanggung jawab.

(5) *Customer Focus*

Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan.

3.1.5 Produk dan Layanan

(1) Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat dengan bagi hasil yang kompetitif.

b. Tabungan *Wadiah*

Tabungan *Wadiah* adalah tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati dengan minimal setoran awal 100.000 rupiah.

c. Tabungan Giro

Tabungan giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *Wadiah yad dhamanah*. Minimum setoran awal tabungan giro adalah 500.000 rupiah (perorangan) dan 1.000.000 rupiah (non perorangan).

d. Tabungan Berencana

Tabungan berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*.

e. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan investa cendekia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Tabungan investa cendekia menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan setoran bulanan minimal 100.000 rupiah s.d. 10.000.000 rupiah dengan kelipatan 50.000 rupiah.

f. BSM Deposito

BSM Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan dengan setoran awal minimal 2.000.000 rupiah. Tersedia jangka waktu fleksibel yaitu 1, 3, 6, dan 12 bulan yang dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

g. Tabungan Mabruur

Tabungan mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah yang berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah*. Minimal setoran awal untuk tabungan mabrur adalah 100.000 rupiah dan setoran selanjutnya minimal 100.000 rupiah.

#### h. Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama Bank Syariah Mandiri dengan PT. Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

#### (2) Produk Penyaluran Dana

##### a. BSM Griya

Pembiayaan BSM Griya adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan pemilikan rumah tinggal.

##### b. BSM OTO

Pembiayaan BSM OTO adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan pemilikan mobil.

##### c. BSM Implan

Pembiayaan BSM implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

##### d. BSM Pensiun

Pembiayaan BSM Pensiun adalah fasilitas pembiayaan yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan yang ditujukan khusus untuk pensiunan.

#### (3) Layanan

##### a. BSM ATM

- ATM GPN

Merupakan produk kartu berteknologi chip yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan terhubung dengan jaringan domestik serta memiliki fungsi utama sebagai kartu ATM dan kartu Debit yang dapat digunakan di seluruh mesin ATM / EDC domestik.

- ATM *Silver*

Merupakan produk kartu debit BSM dengan logo VISA beserta Chip pada tampak depan kartu dan diperuntukkan bagi nasabah umum dengan masa berlaku kartu 5 tahun.

- ATM *Gold*

Merupakan produk kartu debit BSM dengan logo VISA beserta Chip pada tampak depan kartu dan diperuntukkan bagi nasabah umum yang menginginkan limit transaksi yang lebih tinggi dengan masa berlaku kartu 5 tahun.

- ATM Prioritas

Merupakan produk kartu debit BSM dengan logo VISA beserta Chip pada tampak depan kartu dan diperuntukkan untuk nasabah *priority* dengan masa berlaku kartu 3 tahun.

- b. Mandiri Syariah *Mobile*

Mandiri Syariah *Mobile* merupakan layanan melalui saluran distribusi elektronik Bank untuk mengakses rekening yang dimiliki nasabah di Bank melalui jaringan komunikasi dengan sarana telepon seluler atau komputer tablet. Melalui mandiri syariah *mobile*, nasabah dapat mengetahui informasi

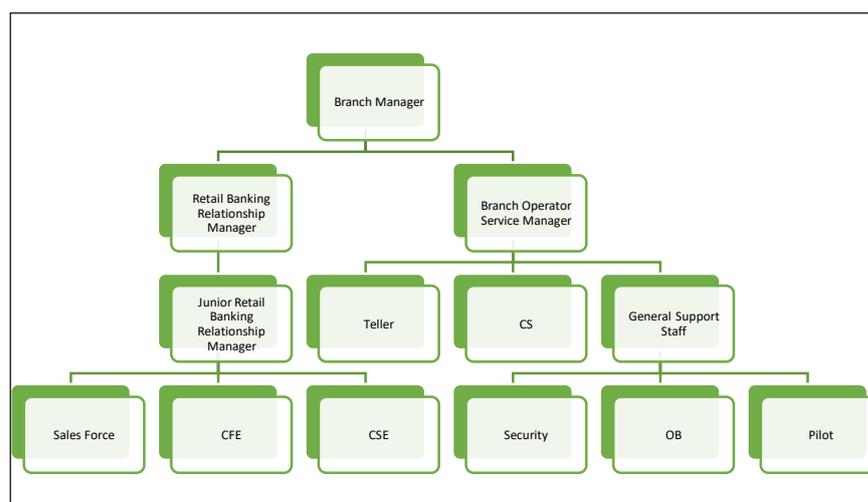
antara lain informasi rekening, portofolio, saldo *e-money*, dan kurs. Selain itu nasabah juga dapat melakukan transaksi pembayaran dan pembelian tertentu. Mandiri Syariah *Mobile* juga menyediakan fitur islami seperti jadwal shalat, lokasi masjid, arah kiblat, dan masih banyak lagi keuntungan dan kemudahan yang didapat dari layanan Mandiri Syariah *Mobile*.

c. *BSM Internet Banking*

*BSM Internet Banking* adalah layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet dengan alamat <https://bsmnet.syariahamandiri.co.id> yang dapat digunakan oleh nasabah. *BSM Internet Banking* dapat digunakan antara lain untuk pembayaran tagihan PLN, pembayaran tiket Garuda, pembayaran akademik, isi ulang voucher, transfer antar bank, transfer antar rekening, dan masih banyak lagi.

### 3.1.6 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri

Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo dapat dilihat pada bagan di bawah ini :



Sumber : BSM KCP Ambarukmo, 2019

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSM KCP Ambarukmo

## 3.2 Data Khusus

### 3.2.1 BSM Pensiun

#### (1) Pengertian

BSM Pensiun merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo kepada para pensiunan Aparatur Sipil Negara (ASN) / TNI / Polri, BUMD / BUMN atau pensiunan yang menerima manfaat pensiun bulanan. Pembayaran angsuran pembiayaan pensiunan dipotong otomatis dari manfaat pensiun bulanan yang diterima nasabah melalui Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo.

#### (2) Syarat dan Ketentuan BSM Pensiun

##### a. Memiliki SK Pensiun Asli

Surat Keputusan (SK) Pensiun asli digunakan sebagai jaminan pembiayaan BSM Pensiun di Bank Syariah Mandiri. Selain itu, Surat Keputusan Pensiun juga digunakan untuk konfirmasi bahwa calon nasabah benar merupakan seorang pensiunan dari instansi tertentu.

##### b. Menerima Manfaat Pensiun Bulanan

Manfaat pensiun yang didapat setiap bulan ini digunakan untuk membayar angsuran pembiayaan BSM Pensiun nasabah yang otomatis dipotong setiap bulannya.

##### c. Bersedia Memindahkan Kantor Bayar Manfaat Pensiun Bulanan ke Bank Syariah Mandiri

Seperti yang dijelaskan dalam *point* sebelumnya bahwa angsuran pembiayaan pensiunan nasabah BSM Pensiun akan otomatis dipotong dari

manfaat bulanan yang didapat nasabah pensiunan. Oleh karena itu, nasabah harus bersedia untuk memindahkan kantor bayar manfaat pensiun yang didapat setiap bulannya ke Bank Syariah Mandiri.

d. Usia Maksimal Saat Jatuh Tempo 75 Tahun

Usia tentu saja menjadi pertimbangan Bank Syariah Mandiri untuk menyetujui pengajuan pembiayaan pensiunan. Usia maksimal jatuh tempo pembiayaan pensiunan adalah 75 tahun. Sementara jangka waktu maksimal pembiayaan pensiunan adalah selama 15 tahun.

(3) Dokumen yang diperlukan

a. Asli Formulir Permohonan Pembiayaan

Asli formulir permohonan pembiayaan pensiunan yang telah ditandatangani oleh nasabah pembiayaan digunakan untuk mengkonfirmasi apakah nasabah benar-benar siap dan yakin untuk mengajukan pembiayaan. Formulir ini juga digunakan untuk mengidentifikasi pemohon pembiayaan. Formulir permohonan pembiayaan berisi data diri pemohon, data diri pasangan pemohon, tujuan pembiayaan, data kontak darurat, data pensiun serta *checklist* pengisian *Know Your Customer*.

b. Asli SK Pensiun / SK Pensiun Otomatis / SK Janda Asli

Seperti yang pernah dijelaskan sebelumnya, Surat Keputusan (SK) Pensiun asli digunakan sebagai jaminan nasabah dalam melakukan pengajuan pembiayaan pensiunan.

c. Fotokopi Kartu Identitas Pensiun / KARIP

Fotokopi Kartu Identitas Pensiun atau biasa disingkat KARIP juga diperlukan sebagai dokumen yang digunakan untuk mengidentifikasi apakah nasabah pemohon benar merupakan seorang pensiunan suatu instansi. Dapat dikatakan pula kartu ini digunakan sebagai kartu identitas seorang pensiunan.

d. Fotokopi KTP Pribadi dan Pasangan (suami/istri)

Identitas pemohon tentu saja menjadi hal penting yang digunakan bank untuk memastikan data diri pemohon, apakah data yang telah diisi oleh pemohon benar adanya dan sesuai dengan data diri pemohon. Selain digunakan untuk memastikan data diri, Fotokopi KTP pasangan (suami/istri) juga diperlukan jika terjadi risiko pembiayaan di kemudian hari, sehingga pihak bank dapat menghubungi istri dari pemohon pembiayaan.

e. Fotokopi Kartu Keluarga

Sama halnya dengan KTP, kartu keluarga juga digunakan untuk memastikan apakah data diri yang diisi oleh pemohon itu benar adanya. Dari kartu keluarga juga dapat memastikan apakah istri pemohon benar istri yang sah atau bukan. Selain itu, dapat pula dilihat berapa jumlah anak yang masih harus ditanggung oleh pemohon pembiayaan.

f. Fotokopi Akte Nikah/Cerai/Surat Kematian

Fotokopi Akte Nikah/Cerai/Surat Kematian juga perlu dilampirkan sebagai dokumen pendukung untuk memastikan apakah pasangan pemohon benar adanya sebagai pasangan sah (suami/istri) dari pemohon pembiayaan,

atau apakah pasangan pemohon tersebut sudah bercerai ataupun meninggal dunia.

g. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) diperlukan sebagai salah satu ketentuan dari pihak bank untuk menghindari risiko. Fotokopi NPWP dapat digunakan sebagai salah satu *point* untuk menganalisis atau menilai karakter pemohon pembiayaan.

h. Informasi manfaat pensiun terakhir dari slip gaji / buku tabungan / dokumen lain yang setara

Besar jumlah manfaat pensiun yang diterima setiap bulan oleh pemohon pembiayaan dapat dilihat dari slip gaji/buku tabungan/dokumen lain yang setara. Dari slip gaji atau buku tabungan dapat digunakan oleh pihak bank untuk memastikan berapa jumlah manfaat pensiun yang diterima oleh pemohon pembiayaan serta digunakan juga sebagai bahan pertimbangan pihak bank dalam proses pengajuan pembiayaan pensiunan.

(4) Akad

a. Akad *Murabahah*

Akad *Murabahah* digunakan dalam pembiayaan yang bertujuan dalam hal pengadaan suatu barang atau objek akad, misalnya antara lain pembelian mobil atau kendaraan bermotor, pembelian modal usaha, pembelian dan kebutuhan rumah tangga.

b. *Akad Ijarah*

*Akad Ijarah* digunakan dalam pembiayaan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya misalnya antara lain biaya sekolah, biaya pernikahan, dan biaya umroh.

(5) Contoh Kasus

Contoh kasus dalam permohonan pengajuan pembiayaan serta perhitungannya dapat dijabarkan seperti berikut ini :

**Tabel 3.1 Simulasi Angsuran Pembiayaan BSM Pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo**

PLAFOND	13 TAHUN	14 TAHUN	15 TAHUN
Rp150.000.000	Rp1.949.649	Rp1.849.753	Rp1.848.783
Rp160.000.000	Rp2.079.626	Rp2.021.069	Rp1.972.035
Rp170.000.000	Rp2.209.602	Rp2.147.386	Rp2.095.288
Rp180.000.000	Rp2.339.579	Rp2.273.703	Rp2.218.540
Rp190.000.000	Rp2.469.556	Rp2.400.020	Rp2.341.792
Rp200.000.000	Rp2.599.532	Rp2.526.337	Rp2.465.044
Rp210.000.000	Rp2.729.509	Rp2.652.654	Rp2.588.296
Rp220.000.000	Rp2.859.485	Rp2.778.970	Rp2.711.549
Rp230.000.000	Rp2.989.462	Rp2.905.287	Rp2.834.801
Rp240.000.000	Rp3.119.439	Rp3.031.604	Rp2.958.053
Rp250.000.000	Rp3.249.415	Rp4.157.921	Rp3.081.305

Sumber : Bank Syariah Mandiri, 2019

Tabel tersebut berisi informasi besarnya angsuran tiap bulan atas pengajuan pembiayaan sebesar nominal tertentu dan dalam jangka waktu tertentu dengan perhitungan margin 12.5 persen setiap tahun. Penetapan margin ini dapat berubah sesuai ketentuan serta kesepakatan Bank Syariah Mandiri. Sebagai contoh misalnya, Bapak A merupakan seorang pensiunan suatu instansi yang saat ini berusia 60 tahun. Bapak A ingin mengajukan

pembiayaan pensiunan kepada Bank Syariah Mandiri guna membiayai anaknya untuk membeli mobil. Bapak A mengajukan pembiayaan sejumlah 200.000.000 rupiah dengan jangka waktu 15 tahun. Dengan melihat jumlah pembiayaan dan jangka waktu, bapak A diwajibkan membayar angsuran tiap bulannya sebesar 2.465.044 rupiah. Angsuran otomatis dipotong dari manfaat pensiun yang didapat bapak A tiap bulannya yang diterima melalui Bank Syariah Mandiri. Dengan pertimbangan usia dan jumlah manfaat pensiun perbulan bapak A, serta perhitungan biaya-biaya yang disertakan, pembiayaan bapak A dapat disetujui. Berikut rincian biaya-biaya : biaya administrasi sebesar 1 persen dari total pembiayaan yaitu sebesar 2.000.000 rupiah ; lalu biaya asuransi sebesar 13.180.000 rupiah ; lalu biaya buka rekening baru, biaya materai sebanyak 10 lembar, serta dua kali blokir karena pemindahan bank tempat menerima manfaat pensiun yang berjumlah 5.090.088 rupiah. Jadi, total bersih yang diterima bapak A adalah 179.729.912 rupiah dengan angsuran 2.465.044 rupiah tiap bulan nya selama 15 tahun.

### 3.2.2 Strategi Penjualan Produk BSM Pensiun

Tanpa adanya strategi penjualan yang tepat, penyampaian informasi mengenai suatu produk tentu tidak akan sampai ke pasar yang tepat. Berikut ini disajikan tabel total pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo :

**Tabel 3.2 Tabel Total Pembiayaan Pensiunan pada BSM KCP  
Ambarukmo Triwulan I Tahun 2019**

Bulan	Total Pembiayaan Pensiunan	<i>Number of Account (NOA)</i>
Januari 2019	Rp 100.000.000,00	1
Februari 2019	Rp 25.000.000,00	1
Maret 2019	Rp 260.000.000,00	1

Sumber : Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo, 2019

Dengan melihat total pembiayaan pensiunan pada triwulan pertama di tahun 2019 seperti yang tersaji dalam tabel di atas, dapat dilihat bahwa angka pembiayaan pensiunan masih fluktuatif. Sementara itu, diperlukan adanya pertumbuhan angka jumlah pembiayaan pensiunan setiap bulan nya. Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo mempunyai strategi penjualan produk BSM Pensiun mulai dari strategi *door to door* sampai dengan melakukan sosialisasi-sosialisasi pada instansi-instansi ataupun kumpulan pensiunan. Strategi-strategi tersebut dapat dijabarkan seperti berikut ini :

(1) *Door to door*

Strategi penjualan produk BSM Pensiun *door to door* dilakukan dengan cara mendatangi rumah-rumah calon nasabah pensiunan yang sekiranya berpotensi untuk pengajuan pembiayaan. Data calon nasabah pensiunan didapat dari data bank yang mana bank sudah bekerjasama dengan PT. TASPEN. Pada strategi ini, tim marketing bekerja mulai dari mencari

masing-masing alamat calon nasabah, berkunjung sembari melakukan sosialisasi dengan menjelaskan informasi mulai dari pengertian BSM Pensiun, keuntungan pengajuan pembiayaan BSM Pensiun, syarat-syarat, hingga melakukan simulasi perhitungan secara singkat jika memungkinkan.

(2) Mencari Referensi

Strategi penjualan produk BSM Pensiun dengan mencari referensi dilakukan dengan meminta referral atau meminta rekomendasi dari calon nasabah pensiunan yang telah kita kunjungi ataupun yang telah kita tawarkan sebelumnya.

(3) Sosialisasi di Kumpulan Pensiun

Sering kita temui adanya kumpulan-kumpulan khusus pensiunan yang dibentuk oleh para pensiunan sendiri yang bertujuan untuk tetap menjalin tali silaturahmi antar anggota. Dengan adanya kumpulan pensiunan tersebut, terdapat pula agenda pertemuan rutin para anggota misalnya setiap bulan sekali ataupun setiap tiga bulan sekali hingga tiap enam bulan sekali. Strategi penjualan produk BSM Pensiun dengan sosialisasi di kumpulan pensiunan dilakukan dengan cara mengisi acara rutin tersebut misalnya dengan melakukan presentasi produk yang dilakukan oleh tim marketing Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo. Kegiatan ini tentu saja sudah dimintakan konfirmasi terlebih dahulu kepada pengurus kumpulan pensiunan tersebut.

(4) Sosialisasi di Instansi-Instansi

Produk BSM Pensiun tidak hanya ditujukan bagi para pensiunan, tapi juga ditujukan bagi pegawai yang akan memasuki masa pensiun atau bisa

dibilang masa pra pensiun. Dalam instansi-intansi, pada umumnya akan diadakan forum atau sosialisasi bagi pegawai calon pensiunan atau pegawai pra pensiun tersebut. Dalam forum ini, tim marketing Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo dapat memberikan sosialisasi misalnya dengan melakukan presentasi kepada para pegawai calon pensiunan.

Dari strategi-strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo dalam upaya menjual produk BSM Pensiun seperti yang telah dijabarkan sebelumnya, strategi yang dapat dikatakan paling efektif dan berpotensi mendapatkan banyak calon nasabah potensial adalah saat melakukan upaya penjualan produk BSM dengan melakukan sosialisasi di kumpulan-kumpulan pensiun karena selain efisiensi waktu, dengan melakukan sosialisasi di kumpulan pensiun berpotensi untuk mendapatkan calon nasabah potensial yang jumlahnya kemungkinan akan lebih banyak daripada dengan melakukan strategi *door to door*.

Dalam upaya menjual produk BSM Pensiun tentu saja ditemui beberapa kendala. Kendala-kendala yang kerap ditemui dalam upaya menjual produk BSM Pensiun antara lain :

- a. Calon Nasabah yang Ditawarkan Produk BSM Pensiun Sudah Mempunyai Pembiayaan di Bank Lain

Salah satu kendala yang paling sering ditemui adalah telah adanya pembiayaan di bank lain yang diajukan oleh calon nasabah pensiunan. Bank Syariah Mandiri bisa saja membantu proses *take over* pembiayaan, namun terkadang calon nasabah enggan untuk berurusan dalam proses *take over* dari bank sebelumnya untuk dipindah ke Bank Syariah Mandiri. Alasan lain calon

nasabah enggan melakukan *take over* pembiayaan juga terkadang dikarenakan angsuran yang tetap lebih murah di bank tempat calon nasabah mengajukan pembiayaan.

b. Pihak Keluarga Tidak Menyetujui untuk Mengajukan Pembiayaan.

Kendala lain yang kerap ditemui adalah ketika calon nasabah sudah menyetujui untuk mengajukan pembiayaan, sedangkan suami/istri ataupun anak tidak menyetujui calon nasabah mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri. Karena untuk mengajukan pembiayaan, tentu saja diperlukan pula persetujuan dari pihak keluarga, misalnya suami/istri. Selain itu, terkadang calon nasabah mempunyai pemikiran bahwa saat masa pensiun, sudah tidak ingin berurusan lagi dengan hutang piutang, serta tidak mau memberi beban kepada anak-anak lewat pembiayaan yang diajukan tersebut.

c. Tidak Mau Melalui Proses Pengajuan Pembiayaan yang Rumit.

Kendala lainnya adalah keengganan calon nasabah untuk melewati prosedur pengajuan pembiayaan yang dirasa rumit. Hal ini juga ditambah dengan faktor usia pensiunan yang sudah memasuki usia lanjut dimana para pensiunan tentu saja enggan untuk berurusan kembali dengan prosedur-prosedur yang dirasa rumit dan memakan waktu lama. Prosedur yang dimaksud juga ketika calon nasabah harus memindah penerimaan manfaat pensiunan bulanan yang awalnya diambil rutin di bank tertentu untuk dipindah penerimaan manfaat pensiunnya ke Bank Syariah Mandiri. Belum lagi ditambah faktor jarak dari rumah calon nasabah ke bank tempat pengambilan manfaat pensiun tiap bulan nya.

- d. Ditemuinya Kendala-Kendala dalam Proses Pengajuan Pembiayaan.

Kendala yang ditemui bukan hanya ketika menawarkan produk BSM Pensiun kepada calon nasabah. Kendala juga dapat ditemui ketika calon nasabah beserta pihak keluarga sudah setuju untuk mengajukan pembiayaan, atau dalam kata lain kendala yang ditemukan dalam proses pengajuan pembiayaan. Sebagai contoh ditemukannya kendala dalam BI *Checking* atau dalam SLIK. Contoh lain adalah tidak memenuhinya perhitungan untuk melakukan *take over* pembiayaan calon nasabah.

- e. Kurangnya Anggota Tim *Marketing* di Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo

Kendala juga dapat ditemui di *internal* perusahaan. Misalnya saja kurangnya personil tim *marketing* di Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo. Oleh karena itu, per Maret 2019 terdapat *open recruitment Sales Force* yang bertujuan untuk mencari dan mendapatkan nasabah khusus produk BSM Pensiun. Salah satu penempatan *Sales Force* BSM Pensiun juga ditempatkan di Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo untuk meningkatkan jumlah pembiayaan khusus pensiunan atau bisa dibilang meningkatkan penjualan produk BSM Pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo.