

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil laporan magang yang telah dilakukan dan dianalisa tentang produk pembiayaan pensiunan yang merupakan pembiayaan dengan skema akad *murabahah* dan *ijarah* yang diberikan kepada penerima manfaat pensiun bulanan melalui Bank Syariah Mandiri sebagai kantor bayar.

Terkait prosedur layanan pemberian produk pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari bahwa calon nasabah maupun nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari maka diharuskan melalui langkah-langkah yang dimulai dari mengajukan permohonan produk pembiayaan pensiunan disertakan seluruh berkas persyaratan lengkap, selanjutnya melalui tahap analisis pembiayaan pensiunan yang dilakukan oleh kepala unit pembiayaan konsumen (CBRM) dengan cara mengecek kembali atas kelengkapan semua dokumen seperti keaslian data nasabah, lalu CBRM beserta *sales force* akan melakukan kegiatan visit kerumah nasabah terkait untuk melaksanakan kegiatan investigasi atas kebenaran data yang diberikan dan kegiatan wawancara untuk memenuhi persyaratan pembiayaan untuk menuju proses *Financing Approval System* (FAS). Langkah terakhir adalah proses akad sebelum pencairan dana pembiayaan pensiunan dan apabila semua sudah terverifikasi maka Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari akan mencairkan pembiayaan pensiunan dengan membukakan rekening tabungan pensiun

terlebih dahulu sebagai alat payroll terima gaji pensiunan setiap bulannya dengan atas nama nasabah pemohon itu sendiri.

Dalam strategi *cross selling* pada unit *sales force* sampai saat ini di Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari diantaranya melalui atas dasar inisiatif nasabah itu sendiri (*walk in*) maupun proses *cross selling* atas dasar inisiatif bank melalui *sales force* sebagai tim marketing pembiayaan pensiunan dengan cara mengunjungi nasabah baik secara personal dengan sistem *door to door* atau dengan mendatangi perkumpulan-perkumpulan PWRI (Persatuan Wredatama Republik Indonesia). Selain itu juga *sales force* sebagai tim marketing unit konsumen dapat menjalin kerja sama dengan pihak PT Taspen, meminta data *referral* atau referensi dari nasabah yang sedang dikunjungi dan dapat mengunjungi berbagai instansi ikatan dinas untuk memprospek para pra pensiunan yang akan segera memasuki masa pensiun.

4.2 Saran

Harapannya Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari untuk seluruh divisi yang bertugas didalamnya dapat lebih meningkatkan pemasaran terkait adanya produk pembiayaan pensiunan kepada para pensiunan maupun para pra pensiunan di wilayah kota Wonosari Gunungkidul agar produk dan informasi tentang kantor Bank Syariah Mandiri KCP Wonosari lebih bisa dikenal dan banyak yang tertarik untuk mengajukan pembiayaan pensiunan tersebut. Bank Syariah Mandiri Wonosari juga perlu mempermudah langkah-langkah pengajuan pembiayaan pensiunan agar lebih efektif mengingat target pasar merupakan orang yang sudah lanjut usia.

