

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN IB SIAGA PENSIUN
PADA BANK SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA**

Laporan Magang



Disusun Oleh:

Anita Herlina Nisvi

17213067

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2020

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN IB SIAGA PENSIUN
PADA BANK SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA**

Laporan Magang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Islam

Disusun oleh:

Anita Herlina Nisvi

17213067

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2020

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN IB SIAGA PENSUN
PADA BANK SYARIAH BUKOPIN KANTOR CABANG YOGYAKARTA**



Disusun Oleh :

Nama : Anita Herlina Nisvi

No Mahasiswa : 17213067

Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 4 Mei 2020

Dosen Pembimbing

(Dedy Warman El Aiyubbi, SE., M.E.K)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 5 Mei 2020

Penulis



Anita Herlina Nisvi

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr Wb

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan iB Siaga Pensiun Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta”. Tujuan penyusunan tugas akhir ini untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan studi untuk jenjang Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

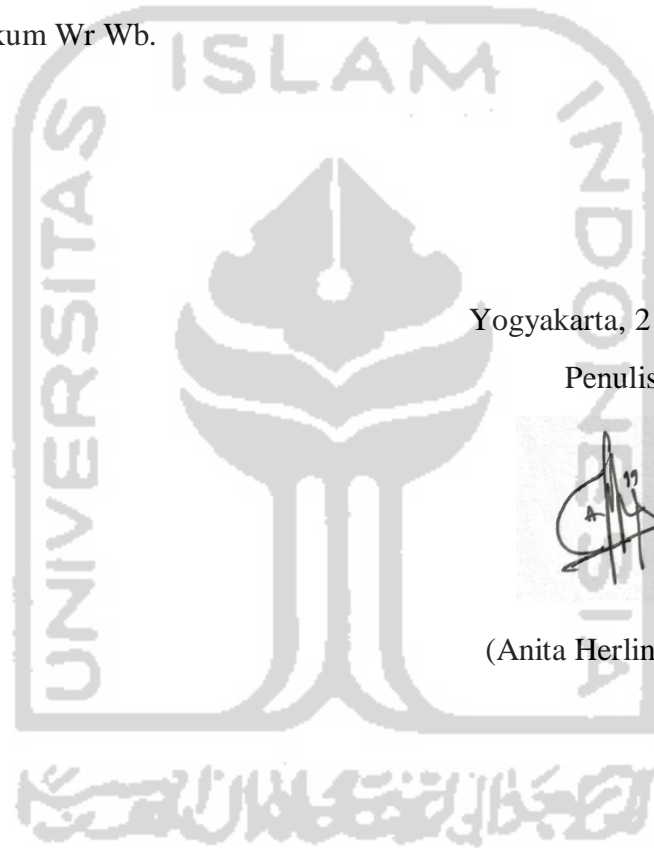
Proses penulisan dan penyusunan tugas akhir ini mendapat dorongan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir ini.

1. Allah Subhanallahu wa Ta’ala atas limpahan rahmat dan karuniannya.
2. Bapak Sadikan dan Ibu Wartinem selaku kedua orang tua saya yang selalu mendidik, memotivasi, mendoakan dan memberikan fasilitas kepada saya. Beserta keluarga dan saudara yang selalu mendukung.
3. Bapak Cahyo Nugroho selaku Kepala Cabang Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta yang telah membimbing selama proses magang berlangsung.
4. Mbak Hapsari selaku *account officer* Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta yang selalu meluangkan waktunya membantu proses penyusunan laporan tugas akhir ini.

5. Seluruh karyawan Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir.
6. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
7. Ibu Rizqi Adhyka Kusumawati, SE., MBA selaku dosen pembimbing akademik selama perkuliahan berlangsung.
8. Bapak Dityawarman El Aiyubbi, SE., M.E.K selaku dosen pembimbing tugas akhir yang selalu sabar memberikan masukan dan saran sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
9. Seluruh Dosen Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang sudah berbagi ilmu dan memotivasi selama perkuliahan berlangsung.
10. Teman-teman seperjuangan magang Agustina, Adib, Anam, dan Aji yang selalu memberikan semangat dan bantuan selama magang dan penyusunan tugas akhir.
11. Teman-teman Perbankan angkatan 2017 yang selalu membantu dan memberikan semangat.
12. Sahabat-sahabat saya Intan, Anggyta, Elisa, Ninda yang selalu memberikan semangat, bantuan, dan motivasi.
13. Tetangga sekaligus sepupu saya, Dharfan, Awan, Indri yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada saya.
14. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga bimbingan, bantuan, kebaikan dan doa yang telah diberikan kepada saya mendapat balasan dari Allah SWT. Saya menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Saya berharap kritik dan saran yang bersifat membangun dari pihak manapun untuk mencapai kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat. Aamiin.

Wassalamualaikum Wr Wb.



Yogyakarta, 2 Mei 2020

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Anita Herlina Nisvi', is placed over a faint rectangular stamp.

(Anita Herlina Nisvi)

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	Error! Bookmark not defined.
Pernyataan Bebas Penjiplakan.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar	xi
Daftar Lampiran.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran	1
1.2 Tujuan Magang.....	5
1.3 Target Magang.....	5
1.4 Bidang Magang	5
1.5 Lokasi Magang	6
1.6 Jadwal Magang.....	6
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Lembaga Keuangan	9

2.1.1	Lembaga Keuangan Bank	9
2.1.2	Lembaga Keuangan Bukan Bank	10
2.2	Bank	11
2.2.1	Pengertian Bank.....	11
2.2.2	Pengertian Bank Syariah.....	12
2.2.3	Jenis Bank Syariah.....	13
2.2.4	Fungsi Bank Syariah.....	18
2.2.5	Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional	20
2.3	Produk dan Jasa Bank Syariah	21
2.3.1	Produk Peghimpunan Dana.....	21
2.3.2	Produk Penyaluran Dana.....	25
2.3.3	Jasa Bank Syariah.....	29
2.4	Pembiayaan	30
2.4.1	Pengertian Pembiayaan.....	30
2.4.2	Jenis Pembiayaan.....	31
2.5	Strategi	32
2.6	Pemasaran	36
2.7	Strategi Pemasaran.....	38
BAB III ANALISA DESKRIPTIF		43
3.1	Data Umum	43

3.1.1	Sejarah Singkat Bank Syariah Bukopin.....	43
3.1.2	Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan Bank Syariah Bukopin.....	44
3.1.3	Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta	45
3.1.4	Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin.....	46
3.2	Data Khusus	57
3.2.1	Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta	57
3.2.2	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.....	62
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN		68
4.1	Kesimpulan.....	68
4.2	Saran	69
DAFTAR PUSTAKA		71

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.....	6
Tabel 2.1.....	20



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi Operasional dan Pelayanan BSB Yogyakarta	45
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Divisi Bisni BSB Yogyakarta.....	46
Gambar 3.3 Mekanisme Penawaran Pembiayaan Dana Pensiun	61



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur Pembiayan Dana Pensiun.....	73
Lampiran 2 Brosur Pengajuan Pembiayaan	75
Lampiran 3 Contoh Surat Penawaran Pembiayaan	76
Lampiran 4 Proses Presentasi Produk Pembiayaan Dana Pensiun.....	77



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Lembaga keuangan bank merupakan salah satu sektor penting untuk menggerakkan roda perekonomian di Indonesia agar tetap terus berjalan. Industri perbankan bergerak dalam sektor keuangan, sehingga aktivitas operasional perbankan selalu berkaitan dengan keuangan. Bank adalah suatu lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dana pihak ketiga yang terdiri dari tabungan, giro, dan deposito kemudian menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat dengan tujuan mensejahterakan rakyat. Bank sebagai lembaga *intermedier* berfungsi untuk mempertemukan antara pihak yang kelebihan dana (*deposan*) dengan pihak yang kekurangan dana (*debitur*), kemudian bank akan mendapatkan imbalan dari aktivitas tersebut.

Seiring berjalannya waktu, kesadaran masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam ini semakin meningkat. Dibuktikan dengan didirikannya bank syariah pertama kalinya di Indonesia pada tahun 1992 yaitu Bank Muamalat Indonesia. Perkembangan bank syariah di Indonesia lambat dibandingkan negara Muslim lainnya, seperti Malaysia dan Arab Saudi. *Market share* (pangsa pasar) perbankan syariah di Indonesia dibandingkan negara mayoritas Muslim lainnya dinilai masih kecil yaitu sebesar 5,7 persen. Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), keseluruhan aset yang dimiliki perbankan syariah per Juli 2017 baru mencapai 5,18 persen dari seluruh aset perbankan di Indonesia. Menurut Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Halim Alamsyah, terdapat

faktor yang menyebabkan perkembangan perbankan syariah di Indonesia lambat. Fokus perbankan syariah hanya pada fungsi sebagai bank komersial, namun tidak memaksimalkan fungsi bank syariah sebagai bank investasi. Pemerintah berencana untuk memanfaatkan dana yang tersimpan pada bank syariah untuk digunakan dalam investasi infrastruktur, sehingga memicu perkembangan perbankan syariah lebih maju dan ikut berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi nasional.

Bank syariah merupakan bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan Al Quran dan Hadist serta Fatwa DSN-MUI. Fungsi bank syariah sama halnya dengan bank konvensional yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana ke masyarakat. Salah satu yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional dalam bank syariah mengenal beberapa akad dalam proses transaksi.

Dalam hal menyalurkan dana, tentu saja bank syariah menawarkan produk-produk pembiayaan. Diantara produk-produk pembiayaan yang ditawarkan bank syariah, salah satunya adalah produk pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad yang digunakan dalam jual beli antara nasabah dengan bank dimana bank menyebutkan harga perolehan suatu barang ditambah dengan keuntungan sesuai kesepakatan kedua pihak. Pembiayaan dengan akad *murabahah* lebih tepat digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan investasi. Dalam pembiayaan konsumtif menggunakan akad *murabahah*, barang dan harga barang yang diinginkan nasabah sudah jelas spesifikasinya, ukuran, dan jumlahnya.

Pembiayaan dengan akad *murabahah* dapat digunakan dalam pembiayaan dana pensiun. Seiring dengan perkembangan zaman, kebutuhan hidup manusia

terus bertambah serta keinginan akan suatu barang terus meningkat maka pembiayaan dana pensiun ini banyak diminati oleh mereka yang telah menjadi seorang pensiunan. Menurut penelitian yang dilakukan pada tahun 2013 oleh Fahmi dan Ario dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Pemanfaatan Dana Pensiun Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Hidup PNS Pensiunan Guru Kota Medan”, penelitian dilakukan terhadap pensiunan PNS menjelaskan bahwa 46 persen responden menyatakan bahwa pengeluaran lebih besar daripada pendapatan,. Sebanyak 16 persen menyatakan pengeluaran sama dengan pendapatan, dan 38 persen menyatakan pengeluaran lebih kecil daripada pendapatan. Seorang pensiunan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya karena hanya menerima uang pensiun sebesar 75 persen dari gaji pokok.

Dikutip dalam jurnal yang ditulis oleh Fahmi dan Ario pada tahun 2013 berjudul “Analisis Pemanfaatan Dana Pensiun Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Hidup PNS Pensiunan Guru Kota Medan”, menurut Havighurst dalam Hurlock (1980) seseorang yang telah pensiun penghasilan keluarga berkurang dan dimasa pensiunnya tentu akan menyesuaikan diri. Untuk mencukupi kebutuhan hidup, seorang pensiunan harus mencari tambahan penghasilan. Sedangkan menurut Dussenbbery (1949) dalam teori makro, tingkat pendapatan seseorang mempengaruhi konsumsi orang tersebut. Pengeluaran konsumsi seseorang tidak akan menurun walaupun pendapatan orang tersebut menurun. Berdasarkan beberapa penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa seseorang yang telah pensiun akan memperoleh pendapatan lebih sedikit dibandingkan dengan pendapatan sebelum mereka pensiun sehingga seorang pensiun akan mencari tambahan

pendapatan. Dengan demikian pembiayaan dana pensiun menjadi alternatif dan menjadi salah satu pembiayaan yang diminati dikalangan pensiunan.

Bank syariah memfasilitasi seseorang yang telah pensiun yang kesulitan mendapatkan dana melalui pembiayaan dana pensiun dengan jaminan yang cukup mudah yaitu berupa Surat Keputusan (SK) Pensiun. Produk pembiayaan dana pensiun merupakan salah satu produk bank konvensional, namun karena masyarakat Indonesia mayoritas Muslim yang tidak mengenal *riba* kurang sesuai apabila menggunakan produk pada bank konvensional.

Bank Syariah Bukopin hadir dan memiliki produk pembiayaan dana pensiun untuk membantu masyarakat Indonesia yang menginginkan sistem perbankan syariah bebas *riba* dan bunga. Pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin adalah iB SiAga Pensiun dengan akad *murabahah*. Pembiayaan dana pensiun dengan akad *murabahah* membantu masyarakat yang merupakan seorang pensiunan dalam memperoleh dana untuk kelangsungan hidup dan memenuhi kebutuhannya dengan proses mudah dan cepat, jaminan yang mudah, biaya ringan, dan angsuran tetap setiap bulan serta banyak manfaat serta kelebihan lainnya.

Namun dalam proses penyampaian produk kepada calon nasabah pembiayaan perlu adanya suatu strategi pemasaran. Tujuan strategi pemasaran dilakukan agar informasi-informasi yang terdapat dalam produk ini dapat tersampaikan kepada masyarakat yang menginginkan pembiayaan dana pensiun. Strategi pemasaran yang baik akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan suatu bank menjadi lebih baik dan mampu bersaing dengan bank syariah lainnya. Untuk itu tugas akhir ini mengangkat judul **“Strategi Pemasaran Produk**

Pembiayaan iB Siaga Pensiun Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan magang di Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta adalah:

1. Untuk mengetahui tentang produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui tentang strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Target yang diharapkan dari pelaksanaan magang di Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta adalah:

1. Dapat mengetahui dan menjelaskan tentang produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.
2. Dapat mengetahui dan menjelaskan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang dilaksanakan pada bagian *marketing*. *Marketing* merupakan petugas bank yang bertanggung jawab untuk mengenalkan dan menawarkan produk-produk Bank Syariah Bukopin kepada masyarakat. *Marketing* terdiri dari dua macam bagian yaitu *marketing funding* dan *marketing landing*. *Marketing funding* bertugas untuk menawarkan produk simpanan pada bank kepada masyarakat yang ingin menempatkan dananya di Bank Syariah Bukopin, sedangkan

marketing landing bertugas untuk menawarkan produk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana.

1.5 Lokasi Magang

Nama Perusahaan : Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta

Alamat Perusahaan : Jalan MT. Haryono No. 7 Suryodiningrat, Kec
Mantrijeron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa
Yogyakarta.

Kode Pos : 55141

Telepon : 0274 387713

1.6 Jadwal Magang

Kegiatan magang dilaksanakan selama 1 bulan (4 minggu) dimulai pada 24 Februari 2020 – 20 Maret 2020. Rangkaian kegiatan selama pra magang hingga pasca magang dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1

Jadwal Pelaksanaan Magang

No	Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan permohonan magang.																
2	Pelaksanaan magang.																
3	Bimbingan rutin dengan dosen pembimbing.																

No	Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
4	Proses penyusunan laporan magang.																
5	Ujian TA.																
6	Ujian Kompetensi.																

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Sistematika dalam penyusunan laporan magang ini berpedoman pada Buku Pedoman Magang dan Penulisan Laporan Magang yang terdiri dari 4 bab. Sistematika laporan magang yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan menjelaskan dasar pemikiran yang berisi tentang alasan penulis mengangkat topik pembahasan dalam laporan tugas akhir, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II LANDASAN TEORI

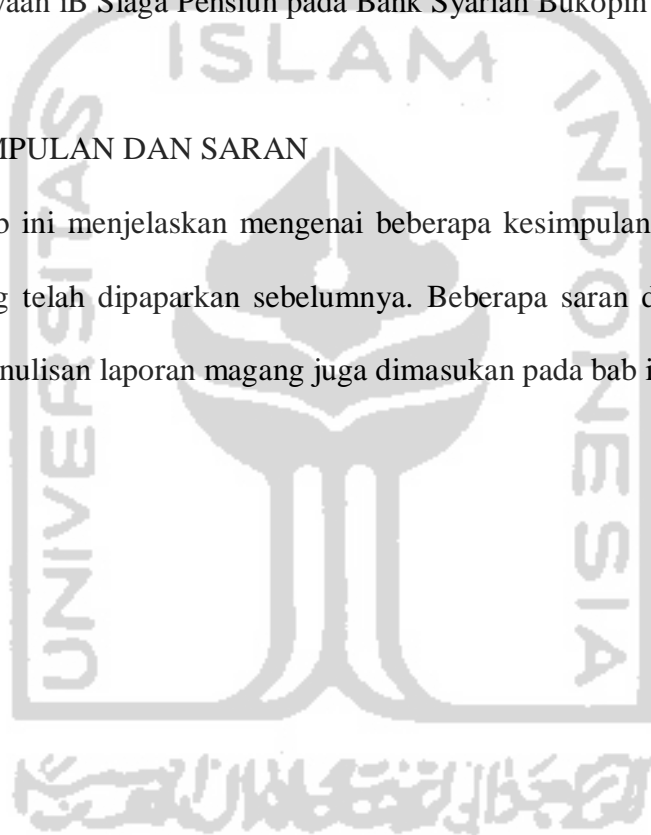
Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang digunakan oleh penulis sebagai pedoman dalam menyelesaikan masalah yang diangkat dalam laporan magang. Landasan teori ini dapat berasal dari berbagai sumber diantaranya buku, jurnal, undang-undang, peraturan pemerintah, dan internet.

BAB III ANALISA DESKRIPTIF

Pada bab analisa deskriptif menjelaskan mengenai sejarah, visi misi perusahaan, dan struktur organisasi bank tempat berlangsungnya magang. Pada bab ini juga memaparkan mengenai hasil akhir penulis selama kegiatan magang yang merupakan jawaban atas tujuan magang terkait judul yaitu Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan iB Siaga Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai beberapa kesimpulan dan saran dari semua bab yang telah dipaparkan sebelumnya. Beberapa saran dari pihak yang terkait dalam penulisan laporan magang juga dimasukan pada bab ini.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Lembaga Keuangan

Menurut Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, lembaga keuangan adalah semua badan yang melalui kegiatan-kegiatannya di bidang keuangan, menarik uang dari dan menyalurkannya ke dalam masyarakat. Lembaga keuangan di Indonesia secara umum dibedakan menjadi dua yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank.

2.1.1 Lembaga Keuangan Bank

Lembaga keuangan bank menjadi salah satu lembaga keuangan yang sangat penting untuk kemajuan perekonomian di Indonesia. Kegiatan lembaga keuangan bank menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat serta melayani jasa bank lainnya sesuai peraturan otoritas yang berwenang. Menurut Wiroso (2009:35) lembaga keuangan bank dibedakan menjadi dua yaitu Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

1. Bank Umum

Bank Umum yaitu bank yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip konvensional atau prinsip syariah serta dalam operasionalnya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Usaha yang dilakukan bank umum terdiri dari:

- a. Melakukan penghimpunan dana masyarakat berupa deposito, giro, sertifikat deposito, tabungan, atau bentuk lain yang sama dengan itu.
- b. Menyalurkan kredit ke masyarakat.
- c. Menerbitkan surat hutang.

- d. Memindahkan sejumlah uang untuk kepentingan bank ataupun kepentingan nasabah.
- e. Penyedia tempat penyimpanan surat dan barang berharga.
- f. Menerima pembayaran tagihan surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga.
- g. Menyalurkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah berdasarkan ketentuan undang-undang yang berlaku.

2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip konvensional atau prinsip syariah serta dalam operasionalnya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Usaha yang dilakukan Bank Perkreditan Rakyat meliputi:

- a. Menghimpun dana masyarakat berupa simpanan berjangka (deposito), giro, tabungan, atau bentuk lain yang dapat dipersamakan dengan itu.
- b. Menyalurkan kredit ke masyarakat.
- c. Menyalurkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah berdasarkan ketentuan undang-undang yang berlaku.
- d. Dana yang dimiliki Bank Perkreditan Rakyat (BPR) ditempatkan pada Surat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, atau tabungan di bank lain.

2.1.2 Lembaga Keuangan Bukan Bank

Berdirinya lembaga keuangan bukan bank berdasarkan pada Keputusan Menteri Keuangan nomor 792/MK/IV/12/70 tanggal 7 Desember 1970. Keputusan tersebut kemudian dilakukan perubahan dan terdapat tambahan Keputusan Menteri

nomor 38/MK/IV/I/72 tanggal 18 Januari 1972. Berdasarkan ketentuan yang terdapat dalam keputusan tersebut, lembaga keuangan bukan bank merupakan semua badan yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan mengeluarkan kertas surat berharga, kemudian menyalurkan kembali ke masyarakat untuk membiayai investasi perusahaan-perusahaan.

Lembaga keuangan bukan bank dalam menjalankan usahanya bergerak pada sektor riil karena lembaga keuangan ini dilarang menghimpun dana secara langsung kepada masyarakat. Menurut Kasmir (2008) jenis-jenis lembaga keuangan bukan bank yang terdapat di Indonesia saat ini yaitu:

1. Sewa guna usaha (leasing)
2. Asuransi
3. Dana Pensiun
4. Modal Ventura
5. Pasar Modal
6. Pegadaian
7. Anjak Piutang
8. Pasar Uang
9. Koperasi

2.2 Bank

2.2.1 Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Bank adalah

“badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit

dana tau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.”

Menurut Taswan (2010:7) mendefinisikan bank merupakan suatu lembaga keuangan *intermediasi* yang kegiatannya mempertemukan dua pihak yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, serta memiliki fungsi sebagai lembaga yang harus memperlancar lalu lintas pembayaran pada giral. Sehingga bank merupakan suatu lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat kemudian setelah dana terkumpul disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan dana dengan imbalan tertentu sesuai kesepakatan semua pihak.

2.2.2 Pengertian Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Bank syariah berlandaskan hukum mengacu pada Al Quran dan Hadist kemudian diatur lebih rinci dalam Fatwa DSN-MUI serta Undang-Undang. Dalam menjalankan operasionalnya, bank syariah berpegang teguh prinsip syariah sehingga tidak mengenal adanya bunga, namun bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil yang dinilai lebih menguntungkan semua pihak yang terlibat dalam setiap transaksi.

Bank syariah akan mendapatkan balas jasa dari aktivitas bank baik dari penghimpunan dana, penyaluran dana, ataupun dari jasa bank syariah lainnya. Besarnya imbalan yang akan diterima bank syariah sesuai dengan produk dan akad yang telah disepakati antara bank dengan nasabah. Perjanjian atau akad harus memenuhi rukun dan syarat sesuai dengan aturan syariat Islam.

Pada dasarnya kegiatan operasional yang dilakukan bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional. Namun hal yang membedakan antara bank syariah dan bank konvensional adalah landasan hukum operasional bank tersebut. Dalam bank syariah tidak mengenal adanya bunga karena bunga termasuk ke dalam kategori *riba*, dimana *riba* sendiri dilarang dalam syariah Islam.

2.2.3 Jenis Bank Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, bank syariah dibedakan ke dalam beberapa jenis. Berdasarkan kegiatannya, bank syariah dibedakan menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

1. Bank Umum Syariah (BUS)

Bank Umum Syariah merupakan bank syariah yang kegiatan operasionalnya menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan pelayanan atau jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan yang dilakukan diantaranya:

- a. Melakukan penghimpunan dana dalam bentuk giro, tabungan, dan bentuk lain. Akad yang digunakan yaitu akad *wadiah* atau akad lainnya yang sesuai prinsip syariah.
- b. Melakukan penghimpunan dana berbentuk deposito, tabungan, dan bentuk lainnya. Akad yang digunakan adalah akad *mudharabah* atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- c. Melakukan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan bagi hasil. Akad yang digunakan adalah akad *mudharabah*, akad *musyarakah*, atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.

- d. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*, akad *istishna'*, akad *salam*, atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- e. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh* atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- f. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan barang bergerak atau barang tidak bergerak dengan menggunakan akad *ijarah*, akad *ijarah muntahiya bittamlik* atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.
- g. Melakukan usaha kartu pembiayaan dan/atau kartu kredit sesuai dengan prinsip syariah.
- h. Membeli, menjual, atau menjamin atas risiko surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan sesuai dengan prinsip syariah, antara lain akad *ijarah*, akad *mudharabah*, akad *musyarakah*, akad *kafalah*, akad *murabahah* atau akad *hawalah*.
- i. Melakukan pembelian surat berharga yang diterbitkan oleh Bank Indonesia dan/atau pemerintah.
- j. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga kemudian melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga sesuai dengan prinsip syariah.
- k. Melakukan penitipan untuk kepentingan pihak lain dengan menggunakan suatu akad berdasarkan prinsip syariah.
- l. Menyediakan suatu tempat yang digunakan untuk menyimpan barang dan surat berharga sesuai dengan prinsip syariah.

- m. Melakukan pemindahan uang untuk kepentingan sendiri atau kepentingan nasabah sesuai dengan prinsip syariah.
- n. Melakukan fungsinya sebagai Wali Amanat berdasarkan pada akad *wakalah*.
- o. Memberikan fasilitas kepada nasabah berupa bank garansi atau *letter of credit* sesuai dengan prinsip syariah.
- p. Melakukan kegiatan yang biasa dilakukan bidang perbankan dan bidang sosial yang sesuai dengan prinsip syariah dan peraturan perundang-undangan.

2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah merupakan bank syariah yang kegiatan operasionalnya menghimpun dana, menyalurkan dana, namun dalam tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha yang dilakukan BPRS adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan penghimpunan dana berupa:
 - 1) Simpanan tabungan atau bentuk lain yang sama. Simpanan ini menggunakan akad *wadiah* atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
 - 2) Dalam bentuk investasi berupa deposito, tabungan, atau bentuk lainnya. Investasi ini menggunakan akad *mudharabah* atau akad lainnya sesuai dengan prinsip syariah.
- b. Melakukan penyaluran dana berupa:
 - 1) Pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.
 - 2) Pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *istishna'*, atau *salam*.
 - 3) Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*.

- 4) Pembiayaan untuk penyewaan barang yang terdiri dari barang bergerak atau tidak bergerak. Pembiayaan ini menggunakan akad *ijarah* atau *ijarah muntahiya bittamlik*.
 - 5) Pengambilalihan utang nasabah yang berdasarkan dengan akad *hawalah*.
- c. Simpanan atau investasi yang ditempatkan pada bank syariah lainnya. Simpanan dalam bentuk tabungan yang menggunakan akad *wadiah*, sedangkan investasi dengan menggunakan akad *mudharabah* dan/atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.
 - d. Pemandahan uang yang dilakukan karena kepentingan nasabah atau kepentingan bank melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang terdapat di Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, Bank Umum Konvensional.
 - e. Melakukan kegiatan usaha dan menyediakan produk bank berdasarkan prinsip syariah sesuai peraturan Bank Indonesia.
3. Unit Usaha Syariah (UUS)

Unit Usaha Syariah adalah unit kerja yang berasal dari kantor pusat bank konvensional. Unit kerja ini melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan usaha yang dilakukan oleh UUS adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan berupa tabungan, giro, atau bentuk lain yang dapat dipersamakan dengan itu menggunakan akad *wadiah* atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.

- b. Melakukan penghimpunan dana dalam bentuk investasi berupa tabungan, deposito, atau bentuk lain yang dapat dipersamakan dengan itu menggunakan akad *mudharabah* atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Melakukan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan bagi hasil dengan menggunakan akad *mudharabah*, akad *musyarakah*, atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- d. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*, akad *istishna'*, akad *salam*, atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- e. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh* atau akad lainnya sesuai prinsip syariah.
- f. Melakukan penyaluran dana berupa pembiayaan barang bergerak atau barang tidak bergerak dengan menggunakan akad *ijarah*, akad *ijarah muntahiya bittamlik* atau akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah.
- g. Melakukan pengambilalihan utang berdasarkan pada akad *hawalah*.
- h. Melakukan usaha berupa kartu kredit sesuai prinsip syariah.
- i. Melakukan pembelian, penjualan, atau penjaminan risiko surat berharga yang berasal dari pihak ketiga. Surat tersebut sesuai dengan prinsip syariah, diantaranya akad *ijarah*, akad *mudharabah*, akad *musyarakah*, akad *murabahah*, akad *hawalah*, dan akad *kafalah*.
- j. Melakukan pembelian surat yaitu surat berharga yang diterbitkan oleh Bank Indonesia dan/atau pemerintah.

- k. Menerima pembayaran dari tagihan atas surat berharga kemudian melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau antarpihak ketiga sesuai dengan prinsip syariah.
- l. Menyediakan suatu tempat yang digunakan untuk menyimpan barang dan surat berharga sesuai dengan prinsip syariah.
- m. Melakukan pemindahan uang untuk kepentingan sendiri atau kepentingan nasabah sesuai dengan prinsip syariah.
- n. Memberikan fasilitas kepada nasabah berupa bank garansi atau *letter of credit* sesuai dengan prinsip syariah.
- o. Melaksanakan kegiatan dibidang sosial sesuai prinsip syariah serta peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2.2.4 Fungsi Bank Syariah

Menurut Wiroso (2009:81) dalam menjalankan usahanya bank syariah mempunyai beberapa fungsi, yaitu:

1) Fungsi *Manager* Investasi

Salah satu fungsi bank syariah adalah fungsi *manager* investasi. Bank syariah sebagai *manager* investasi bagi nasabah pemilik dana yang telah menempatkan dananya ke bank syariah. Karena bank syariah menerapkan prinsip bagi hasil dimana besar atau kecilnya imbalan yang akan diterima nasabah pemilik dana disesuaikan dengan hasil dari usaha yang telah dilakukan bank syariah, maka fungsi *manager* investasi bagi bank syariah harus dilaksanakan dengan baik agar bagi hasil dapat diberikan secara maksimal kepada nasabah pemilik dana.

Fungsi *manager* investasi dilandaskan pada keahlian, kehati-hatian, dan juga *profesionalisme* bank syariah dalam pengelolaan dana yang telah dihimpun dari nasabah pemilik dana. Dana yang telah berhasil dihimpun dari nasabah pemilik dana digunakan untuk pembiayaan pada sektor yang produktif dan tetap sesuai dengan prinsip syariah. Dana pada bank syariah mengandung risiko sehingga pada proses penyaluran dana dilakukan tidak dalam jumlah besar namun disalurkan pada sektor produktif secara efektif dan efisien. Hal ini tidak akan menjadikan angsuran pembiayaan macet, sehingga pembayaran bagi hasil yang diterima bank syariah semakin banyak yang berpengaruh kepada hasil usaha. Selanjutnya, bagi hasil antara bank syariah dan pemilik dana semakin besar.

2) Fungsi Investor

Fungsi Investor bank syariah berkaitan dengan fungsi *manager* investasi. Fungsi investor diterapkan bank syariah direalisasikan pada pembiayaan dengan berdasarkan prinsip bagi hasil dan prinsip jual beli. Bank syariah menjalankan fungsi investor sebagai pemilik dana bertanggung jawab terhadap risiko yang mungkin terjadi. Bank syariah menjalankan fungsi investor sesuai dengan prinsip syariah, *professional*, menempatkan dana pada sektor produktif sehingga risiko yang mungkin terjadi dapat diminimalisir sehingga keuntungan investasi semakin banyak.

3) Fungsi Jasa Perbankan

Bank syariah dalam menjalankan fungsi jasa perbankan hampir sama dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan *kliring*, *inkaso*, pembayaran gaji, transfer, dan lain-lain sesuai dengan prinsip syariah. dalam setiap

transaksi yang dilakukan tersebut, terdapat akad-akad pada masing-masing transaksi sebagai contoh jasa transfer, *inkaso*, *kliring* menggunakan prinsip *wakalah*. Selain itu bank syariah juga menyediakan tempat untuk menyimpan barang atau *safe deposit box* menggunakan prinsip *wadiah yad amanah*.

4) Fungsi Sosial

Fungsi sosial merupakan pembeda bank syariah dengan bank konvensional. Dalam operasional bank syariah, fungsi sosial harus berkesinambungan dengan fungsi-fungsi bank yang lain. Bank syariah bertanggung jawab dalam hal penerimaan zakat, infaq, sedekah untuk disalurkan kepada pihak-pihak yang berhak menerima dan melaporkan hal tersebut sebagai pertanggung jawaban dalam pemegang amanah. Bank syariah juga diharuskan untuk memberikan pelayanan sosial berupa pinjaman kebajikan atau *qard*.

2.2.5 Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Menurut Antonio (2001), bank syariah dan bank konvensional memiliki beberapa perbedaan dalam hal aspek legalitas, struktur organisasi, lingkungan kerja, usaha yang dibiayai. Perbedaan bank konvensional dan bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1

Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Aspek Perbedaan	Bank Syariah	Bank Konvensional
Dasar Hukum	Berdasarkan Al Quran, Hadist, dan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.	Berdasarkan hukum positif yang berlaku di Indonesia.

Aspek Perbedaan	Bank Syariah	Bank Konvensional
Keuntungan usaha	Menggunakan prinsip bagi hasil.	Menggunakan prinsip bunga.
Orientasi usaha	Berorientasi pada keuntungan, kesejahteraan dunia dan akhirat.	Berorientasi pada keuntungan semata.
Investasi usaha yang dijalankan	Investasi usaha yang halal sesuai prinsip syariah.	Semua investasi usaha yang menguntungkan.
Hubungan bank dengan nasabah	Hubungan bank dengan nasabah yaitu kemitraan sehingga lebih dekat.	Hubungan bank dengan nasabah sebatas debitur dan kreditur.
Struktur organisasi	Terdapat Dewan Pengawas Syariah sebagai pengawas operasional bank syariah harus tetap sesuai dengan prinsip syariah.	Tidak terdapat Dewan Pengawas Syariah dalam struktur organisasi.

Sumber : Antonio (2001)

2.3 Produk dan Jasa Bank Syariah

Menurut Kotler dan Keller (2009:4) produk adalah sesuatu untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan yang ditawarkan kepada konsumen yang terdiri dari barang, acara, pengalaman, jasa, tempat, organisasi, ide. Jasa adalah kegiatan yang dapat didefinisikan, sifatnya tidak berwujud, tidak dapat diraba yang berguna untuk memenuhi kebutuhan serta sifatnya tidak terikat pada penjualan produk (Mursid,1993:116).

2.3.1 Produk Peghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana pada bank syariah digunakan untuk menghimpun dana yang berasal dari dana pihak ketiga dalam bentuk tabungan, deposito, dan giro. Produk penghimpunan dana menggunakan prinsip *wadiah* dan

mudharabah. Menurut Karim (2004:97) produk penghimpunan dana pada syariah dibedakan menjadi dua jenis yakni:

1. Prinsip *Wadiah*

Wadiah merupakan akad penitipan dana dari nasabah kepada bank dengan tujuan agar dana yang dititipkan tersebut terjaga keamanannya.. Dana yang dititipkan dapat diambil setiap saat sesuai keinginan pemilik. Pemilik dana akan mendapatkan bonus dari bank namun tidak diperjanjikan di awal akad. Terdapat dua jenis *wadiah* yaitu:

a. *Wadiah yad-amanah*

Wadiah yad-dhamanah merupakan titipan dana dimana pihak bank tidak diperbolehkan untuk mengelola dana tersebut sampai diambil oleh pemiliknya.

b. *Wadiah yad-dhamanah*

Wadiah yad-dhamanah merupakan titipan dana dari masyarakat kepada bank. Bank diperbolehkan untuk mengelola dana tersebut untuk kegiatan usaha selama dana belum diambil oleh pemiliknya. Apabila terdapat keuntungan dari pengelolaan dana tersebut maka keuntungan sepenuhnya milik bank selaku penerima titipan.

Aplikasi prinsip *wadiah* dalam produk penghimpunan dana yaitu digunakan pada tabungan dan giro.

- a. Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang harus dipenuhi, tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek/bilyet giro atau alat lain yang sama dengan itu.

- b. Giro merupakan simpanan dana pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dengan menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

2. Prinsip *Mudharabah*

Mudharabah merupakan akad kerja sama antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan dibagi kedua belah pihak sesuai *nisbah* bagi hasil yang telah disepakati. Apabila terjadi kerugian sepenuhnya ditanggung pemilik dana selama bukan karena kelalaian pengelola dana. Bank sebagai *mudharib* dan nasabah sebagai *shahibul maal*.

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) mengklasifikasikan *mudharabah* ke dalam tiga jenis, yaitu :

a. *Mudharabah Mutlaqah*

Mudharabah dimana pengelola dana memiliki kebebasan dalam pengelolaan dana tanpa dibatasi oleh pemilik dana. Pengelola dana tidak dibatasi oleh masa berlaku, jenis usaha, tempat usaha, dan lain-lain. Kebebasan disini harus tetap sesuai dengan prinsip syariah dimana tidak diperbolehkan untuk melakukan usaha yang tidak halal atau yang mengandung *riba*. Apabila dalam usaha terdapat kelalaian atau kecurangan maka pengelola bertanggung jawab penuh atas konsekuensi yang ditimbulkan. *Mudharabah mutlaqah* disebut juga dengan investasi tidak terikat.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah mutlaqah memberikan batasan pada pengelola dana mencakup lokasi, dana, sektor usaha, objek investasi. Batasan-batasan tersebut ditentukan oleh pemilik dana. Apabila pengelola dana melanggar batasan yang telah ditentukan oleh pemilik dana, maka segala konsekuensi yang timbul menjadi tanggung jawab pengelola dana termasuk konsekuensi keuangan. *Mudharabah mutlaqah* disebut juga dengan investasi terikat.

c. *Mudharabah Musytarakah*

Mudharabah dimana pengelola dana ikut memberikan kontribusi modal pada bisnis yang dijalankan. Jenis *mudharabah* ini merupakan perpaduan antara *mudharabah* dan *musyarakah* karena pada awal kerja sama akad yang disetujui adalah *mudharabah* dengan modal 100 persen dari pemilik dana. Namun seiring berjalannya bisnis atas kesepakatan kedua pihak, pengelola dana memberikan kontribusi modal dalam kerja sama tersebut.

Aplikasi prinsip *mudharabah* dalam produk penghimpunan dana yaitu digunakan pada tabungan dan deposito.

a. Tabungan *Mudharabah*

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang harus dipenuhi, tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek/bilyet giro atau alat lain yang sama dengan itu. Bagi hasil usaha antara kedua pihak berdasarkan *nisbah* bagi hasil yang telah disepakati di awal.

b. Deposito *Mudharabah*

Deposito merupakan simpanan berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara pemilik dana dan pengelola dana. Jangka waktu simpanan deposito antara lain 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Bagi hasil antara kedua belah pihak sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati di awal.

2.3.2 Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada bank syariah digunakan untuk memfasilitasi pihak yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang disebut dengan nasabah untuk memenuhi kebutuhan dalam bentuk konsumtif atau investasi melalui akad yang sudah disepakati diawal. Pembiayaan digunakan untuk memenuhi kebutuhan jangka panjang atau pendek dan bebas dari *riba* dalam proses pembiayaan.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, sesuai dengan kesepakatan antara bank dengan pihak yang diberikan pembiayaan dengan kewajiban pihak yang diberikan pembiayaan mengembalikan uang atau tagihan sesuai dengan jangka waktu tertentu dengan memberikan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2008:96). Menurut Karim (2004:97) Pembiayaan syariah dibedakan menjadi empat jenis yakni:

1. Pembiayaan menggunakan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan menggunakan prinsip jual beli terdapat perpindahan kepemilikan atas barang antara penjual dan pembeli. Keuntungan (*margin*)

diperoleh dari selisih antara harga beli dan harga jual atas kesepakatan semua pihak yang terlibat. Prinsip jual beli dibedakan menjadi dua yakni sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli dimana pihak bank menyebutkan harga perolehan barang, dengan harga jual ditambah *margin* setelah adanya kesepakatan antara kedua belah pihak pada awal perjanjian. Bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang akan diserahkan setelah adanya akad, kemudian pembayaran dilakukan setelah barang datang secara cicilan.

b. Pembiayaan *Salam*

Salam merupakan akad jual beli dimana barang yang akan diperjual belikan belum ada. *Salam* berbentuk pesanan dengan spesifikasi barang yang sudah jelas jenis, bentuk, ukuran barang. Harga jual yang ditetapkan bank berasal dari harga perolehan ditambah keuntungan yang telah disepakati antara bank dengan nasabah. Pembayaran dilakukan pada diawal setelah perjanjian dilakukan. Akad jual beli dengan *salam* digunakan dalam pembiayaan barang seperti pembelian komoditi pertanian.

c. Pembiayaan *Istishna'*

Pembiayaan *Istishna'* hampir sama dengan pembiayaan *salam*, yang membedakan adalah jika pembiayaan menggunakan akad *istishna'* pembayarannya lebih *fleksibel* karena pembayaran dapat dilakukan di awal, di akhir, atau secara cicilan.

2. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Prinsip *ijarah* merupakan akad jual beli yang diikuti dengan perpindahan manfaat. Objek transaksi pada prinsip *ijarah* ini berupa jasa. Dalam prinsip sewa, terdapat *ijarah muntahiyah bittamilk* dimana akan ada perpindahan kepemilikan pada akhir masa sewa. Keuntungan diperoleh berasal dari pembayaran sewa oleh nasabah sesuai kesepakatan di awal perjanjian.

3. Prinsip Bagi Hasil

Produk penyaluran dana pada bank syariah dengan menggunakan prinsip bagi hasil dapat dibedakan menjadi dua, yakni:

a. Pembiayaan *Musyarakah*

Transaksi dengan akad *musyarakah* dilandaskan pada keinginan semua pihak yang terlibat untuk meningkatkan nilai asset yang mereka punya. Bentuk kontribusi yang diberikan berupa dana, barang perdagangan, kepandaian, peralatan, kepemilikan, kepercayaan/reputasi, dan barang-barang lain yang dapat dinilai dengan uang.

Modal dari semua pihak dikumpulkan untuk menjalankan kegiatan usaha. Kemudian keuntungan dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan *nisbah* bagi hasil yang telah disepakati. Apabila terjadi kerugian, maka dibagi sesuai porsi modal yang diberikan masing-masing pihak.

b. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana pemilik dana mempercayakan dananya kepada pengelola dana dengan pembagian keuntungan sesuai *nisbah* yang telah disepakati di awal perjanjian.

Seluruh modal yang digunakan untuk kegiatan usaha berasal dari bank selaku pemilik dana.

Bank sebagai pemilik dana menanggung seluruh kerugian dalam kegiatan usaha, kecuali apabila kerugian disebabkan oleh kelalaian nasabah maka kerugian ditanggung oleh nasabah. Bank berhak untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan usaha nasabah namun tidak berhak untuk mencampuri usaha nasabah.

4. Akad Pelengkap

Akad pelengkap bertujuan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah. dalam pelaksanaannya, akad pelengkap ini tidak mengharapkan keuntungan namun apabila dalam terdapat biaya-biaya yang timbul diperbolehkan untuk meminta ganti kepada nasabah. Akad pelengkap terdiri dari berikut ini:

a. *Hiwalah* (Alih Utang Piutang)

Hiwalah bertujuan untuk membantu *supplier* mendapatkan modal agar tetap berjalan produksinya. Bank akan mendapatkan biaya ganti atas jasa pemindahan piutang.

b. *Rahn* (Gadai)

Rahn bertujuan untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Kriteria barang yang digadai harus memenuhi kriteria diantaranya barang harus milik sendiri, memiliki ukuran dan sifat yang jelas, dan boleh dikuasai tetapi tidak boleh dimiliki oleh bank.

c. *Qardh*

Aplikasi *qardh* pada bank syariah yaitu:

- Sebagai talangan haji dimana jamaah calon haji diberikan pinjaman untuk memenuhi setoran biaya perjalanan haji.
- Sebagai pinjaman tunai dalam kartu kredit dan nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang telah ditentukan.
- Sebagai pinjaman kepada nasabah yang memiliki usaha kecil.
- Sebagai pinjaman kepada pegawai bank dimana pegawai akan melakukan angsuran melalui pemotongan gaji tiap bulan.

d. *Wakalah* (Perwakilan)

Akad *wakalah* digunakan saat nasabah memberikan kewenangan kepada pihak bank untuk melakukan suatu kegiatan jasa atau layanan. Misalkan dalam pembukaan *letter of credit*. Kelalaian dalam menjalankan usaha menjadi tanggung jawab bank. Atas jasa yang diberikan, bank akan mendapatkan imbalan.

e. *Kafalah* (Garansi Bank)

Tujuan garansi bank diberikan adalah untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Untuk jasa *kafalah* maka bank akan mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.

2.3.3 Jasa Bank Syariah

Menurut Karim (2004:112) selain menghimpun dan menyalurkan dana, bank syariah juga melakukan berbagai layanan jasa perbankan kepada nasabah. Bank akan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan dari aktivitas tersebut. Jasa bank syariah tersebut antara lain:

1. *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Jasa bank syariah ini melayani jual beli valuta asing dengan penyerahannya pada waktu yang sama (*spot*). Bank akan mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2. *Ijarah* (Sewa)

Sewa dalam bank syariah diaplikasikan dalam bentuk penyewaan kotak simpanan atau *safe deposit box*. Bank akan mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut.

2.4 Pembiayaan

2.4.1 Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istisnha'*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan *qardh*.
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Menurut Antonio (2001:160) mendefinisikan pembiayaan merupakan tugas dan tanggung jawab bank baik bank konvensional atau bank syariah untuk melakukan pemberian fasilitas dana untuk membantu memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang kekurangan dana. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan dalam arti luas adalah pendanaan yang dikeluarkan dengan tujuan mendukung untuk menjalankan rencana investasi atau investasi yang telah dijalankan oleh orang lain atau nasabah. Pembiayaan dalam arti sempit adalah pendanaan yang dilakukan bank syariah kepada nasabah yang membutuhkan bantuan dana.

Dalam mengelola dana pembiayaan ini harus teliti dan menerapkan prinsip kehati-hatian agar risiko-risiko dapat dihindari dan kerugian dapat diminimalisir. Sebelum pembiayaan diberikan kepada nasabah, harus melalui proses yang telah ditentukan oleh otoriter untuk menghindari pembiayaan macet.

2.4.2 Jenis Pembiayaan

Pembiayaan dibagi menjadi beberapa jenis berdasarkan tujuan pembiayaan, jangka waktu, penerima pembiayaan, dan jaminan pembiayaan. Menurut Antonio, jenis pembiayaan berdasarkan tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Pembiayaan konsumtif contohnya pembiayaan untuk membeli sepeda motor yang akan digunakan untuk kegiatan sehari-hari.

2. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi seperti peningkatan usaha. Pembiayaan produktif terdiri dari pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

Menurut Rohman (2014:207) pembiayaan berdasarkan jangka waktu, dapat dibagi menjadi:

1. Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan yang pendek yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun.

2. Pembiayaan jangka waktu menengah

Pembiayaan jangka waktu menengah yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun sampai dengan tiga tahun.

3. Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu lebih dari tiga tahun.

2.5 Strategi

Strategi merupakan cara atau konsep untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Chandler sebagaimana dikutip oleh Sedarmayanti (2014) mendefinisikan strategi

adalah tujuan dari suatu perusahaan yang bersifat jangka panjang, serta alokasi seluruh sumber daya dan pendayagunaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Seiring dengan perkembangan zaman dan diikuti dengan perkembangan konsep manajemen, strategi tidak hanya diartikan sebagai suatu cara untuk mencapai tujuan. Strategi dalam konsep manajemen strategis tidak hanya mencakup cara untuk mencapai tujuan tetapi termasuk penetapan berbagai tujuan itu sendiri yang diharapkan agar perusahaan tetap unggul dan kompetitif.

Mintzberg sebagaimana dikutip oleh Sholihin (2012) mendefinisikan strategi dari berbagai aspek dari konsep strategi yang diberi nama “Strategi 5 P”. Strategi 5 P tersebut adalah sebagai berikut:

1. Strategi sebagai sebuah rencana (*Plan*)

Dua karakteristik dalam strategi sebagai sebuah plan. Karakteristik yang pertama yaitu suatu strategi sebelum dilakukan tindakan maka harus dibuat perencanaan terlebih dahulu. Kemudian yang kedua, untuk mencapai tujuan perusahaan dilakukan pengembangan strategi yang sudah diterapkan.

2. Strategi sebagai sebuah manuver (*Play*)

Strategi sebagai sebuah manuver adalah suatu manuver yang spesifik untuk memberikan tanda-tanda bahwa terdapat ancaman dari kompetitor bisnis kita. Misalkan ketika pemimpin pasar telah membuat suatu keputusan yang berisi tentang memperbesar kapasitas pabriknya, hal itu tidak hanya menjadi sebuah strategi atau rencana namun strategi ini akan menjadi sebuah permainan. Hal itu membuat para pesaing yang tidak memiliki skala ekonomi sebanding dengan pemimpin pusat akan berkurang semangatnya untuk memasuki industry.

3. Strategi sebagai sebuah pola (*Pattern*)

Maksud dari strategi ini adalah strategi menunjukkan adanya serangkaian kegiatan yang dilakukan manajemen perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut pengamatan Mintzberg bahwa strategi yang telah dirancang namun seringkali berubah menjadi strategi yang tidak bisa direalisasikan akibat terjadinya perubahan lingkungan pada perusahaan tersebut. Sebaliknya apabila terdapat strategi yang sebelumnya tidak direncanakan dapat menjadi alternatif strategi dan dapat terealisasi.

4. Strategi sebagai sebuah posisi (*Position*)

Strategi sebagai sebuah posisi didefinisikan bahwa proses perusahaan dalam memposisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan tersebut dengan berbagai keputusan yang telah dibuat oleh perusahaan.

5. Strategi sebagai sebuah sudut pandang (*Perspective*)

Perspektif yang dimaksud adalah perspektif yang berasal dari para pembuat keputusan strategi yang memiliki kewenangan untuk membuat keputusan. Pemikiran yang hidup dalam benak para pembuat keputusan itulah yang dimaksud dengan strategi. Keputusan strategi kemudian dijadikan nilai bersama di dalam suatu organisasi.

Sukses atau tidaknya suatu strategi yang telah dibuat sangat ditentukan oleh tingkat pemahaman mengenai konsep strategi dan konsep lainnya yang berhubungan dengan strategi. Menurut Chandler yang dikutip dari Sudarmayanti (2014), konsep strategi adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan harus melakukan tindakan berupa kegiatan yang lebih baik dibandingkan pesaing atau perusahaan lain. Tindakan yang dapat dilakukan perusahaan dengan cara menjaga keahlian para tenaga kerja dan kemampuan dalam hal sumber daya. Perusahaan akan unggul jika dibandingkan perusahaan lain dengan dua faktor tersebut.
2. Strategi yang dipilih perusahaan untuk mendapatkan peluang pasar mempengaruhi keunggulan dalam bersaing. Perusahaan harus memilih prinsip untuk meningkatkan usahanya dalam persaingan yang semakin ketat. Porter menyatakan terdapat 3 strategi, yaitu sebagai berikut:
 - a. Strategi Diferensiasi
Strategi diferensiasi memiliki ciri-ciri bahwa perusahaan memutuskan untuk membangun persepsi pasar potensial terhadap barang atau jasa unggulan agar barang atau jasa tersebut terlihat berbeda dengan yang lain. Keputusan perusahaan ini diharapkan agar konsumen mau membeli barang atau jasa dengan harga yang lebih tinggi karena perbedaan itu.
 - b. Strategi kepemimpinan biaya menyeluruh
Ciri-ciri strategi ini adalah perusahaan fokus pada harga jual yang murah, sehingga biaya produksi, riset, promosi ditekan. Produk yang dihasilkan perusahaan cenderung meniru produk perusahaan lain.
 - c. Strategi Fokus
Strategi fokus memiliki ciri-ciri perusahaan konsentrasi pada pasar yang kecil. Tujuannya adalah untuk menghindari perusahaan yang menggunakan strategi diferensiasi atau strategi kepemimpinan biaya menyeluruh.

2.6 Pemasaran

Menurut *American Marketing Association* (AMA), pemasaran adalah serangkaian proses dan fungsi dalam organisasi yang bertujuan untuk memberikan nilai kepada konsumen atau pelanggan serta mengkomunikasikan, memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan. Hubungan tersebut dijalin dengan cara yang dapat menguntungkan organisasi serta pemangku kepentingan.

Menurut Stanton sebagaimana dikutip oleh Nurcholifah (2014) pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan untuk memberikan rasa puas pada konsumen dengan suatu sistem yang sudah direncanakan untuk menentukan harga barang atau jasa, melakukan promosi serta distribusi barang atau jasa. Jadi dapat disimpulkan bahwa pemasaran memiliki tujuan untuk menentukan produk dan pasarnya serta menentukan harga produk beserta promosi yang akan dilakukan agar dapat memuaskan keinginan pelanggan.

Pemasaran bukan aktivitas yang terjadi dan dilakukan sebelum produksi dimulai, namun pemasaran adalah suatu system yang saling berhubungan satu sama lain dimulai dari perencanaan, kemudian menentukan harga produk, mempromosikan produk, dan kegiatan mendistribusikan produk kepada konsumen. Kesimpulan dari definisi-definisi pemasaran tersebut yaitu bahwa pemasaran adalah kegiatan sosial ekonomi dengan adanya pertukaran barang atau jasa untuk memberikan rasa puas terhadap individu atau kelompok dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan. Definisi pemasaran didasarkan pada konsep-konsep inti berikut ini:

1. Kebutuhan

Kebutuhan adalah kondisi dimana seseorang merasakan ketidak adaan kepuasan dasar tertentu. Seseorang membutuhkan rumah, sandang, pangan, harga diri, rasa memiliki, rasa aman, dan lainnya dengan tujuan untuk keberlangsungan hidup.

2. Permintaan dan Keinginan

Keinginan merupakan kehendak seseorang yang sangat kuat terhadap suatu kebutuhan yang mendalam. Kekuatan dan lembaga kemasyarakatan membentuk keinginan manusia yang terus menerus. Lembaga yang dimaksud tersebut diantaranya masjid, sekolah, keluarga, perusahaan, dan lain-lain.

3. Produk

Produk adalah suatu barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada masyarakat sebagai konsumen dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Produk berupa barang atau jasa, yang membedakan adalah jika barang berwujud sedangkan jasa tidak ada wujud fisiknya.

4. *Utilitas* atau Kepuasan

Utilitas adalah taksiran tingkat kepuasan konsumen dan kapasitas produk atau jasa dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

5. Pertukaran

Pertukaran adalah proses menawarkan suatu barang atau jasa berupa transaksi dengan tujuan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan. Transaksi adalah perdagangan nilai-nilai di antara pihak-pihak yang melakukan

pertukaran. Transaksi tidak selalu dengan uang sebagai sesuatu yang dipertukarkan atau diperdagangkan.

6. Pasar

Pasar terdiri dari beberapa unsur diantaranya adalah pelanggan potensial yang memiliki keinginan atau kebutuhan yang bersedia melibatkan dirinya dalam sebuah pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya tersebut.

7. Pemasar dan pemasaran

Pemasar adalah seseorang yang melakukan kegiatan menawarkan sesuatu yang mempunyai nilai serta mencari sumber daya yang berasal dari orang lain.

2.7 Strategi Pemasaran

Salah satu tujuan dari seorang pebisnis adalah untuk mendapatkan laba dan kejayaan dalam bisnisnya. Perlu adanya langkah-langkah yang harus dilakukan pebisnis untuk mencapai hal itu. Langkah-langkah yang harus dilakukan seorang pebisnis untuk mendapatkan kejayaan dalam bisnisnya yaitu harus memiliki strategi. Strategi yang dilakukan pebisnis bisa berdasarkan dari pengalamannya sendiri, pengalaman orang lain, atau menciptakan ide bisnis sendiri.

Menurut Craven sebagaimana dikutip oleh Purwanto (2008) strategi pemasaran adalah pelaksanaan kegiatan dan analisis strategi pengembangan untuk menentukan pasar sasaran setiap produk untuk tiap unit bisnis, untuk memenuhi keinginan konsumen pasar sasaran perlu dilakukan penetapan tujuan pemasaran serta pengembangannya, melaksanakan serta mengelola strategi program pemasaran, dan terakhir menentukan posisi pasar.

Menurut Radiosunu (1983:31) strategi pemasaran didasarkan atas lima konsep strategi. Konsep strategi tersebut adalah:

1. Segmentasi Pasar

Kebutuhan dan kebiasaan setiap pembeli tentu saja berbeda karena di pasar terdiri dari bermacam-macam pembeli. Suatu perusahaan harus mengklasifikasikan pasar yang heterogen tersebut ke dalam suatu kelompok-kelompok sehingga menjadi pasar yang homogen. Hal ini dilakukan untuk mempermudah penerapan strategi pemasarannya karena apabila pasar sudah menjadi homogen dalam kelompok tersebut, artinya kebutuhan dan kebiasaannya sama.

2. *Market Positioning*

Pasar sangatlah luas cakupannya sehingga seorang pebisnis tidak mungkin menguasai semua pasar tersebut. Perusahaan akan mendapatkan kesempatan untuk memiliki kedudukan yang kuat apabila mempunyai pola spesifik pasar perusahaan. Konsep yang kedua ini mengharuskan perusahaan untuk memiliki segmen pasar yang kuat dengan tujuan agar perusahaan mendapatkan laba yang paling besar dari segmen tersebut. Segmen pasar ini mempunyai empat karakteristik, yaitu sebagai berikut:

- a. Berukuran cukup besar.
- b. Memiliki potensi untuk terus berkembang.
- c. Tidak memiliki atau dipenuhi perusahaan saingan.
- d. Memiliki kebutuhan yang belum dapat terpenuhi, dimana kebutuhan tersebut dipuaskan oleh perusahaan yang memilih segmen pasar tersebut.

3. *Market Entry Strategy*

Market entry strategy merupakan strategi yang dilakukan perusahaan untuk memasuki segmen pasar yang akan dijadikan sebagai sasaran penjualan produknya. Strategi untuk memasuki segmen pasar dapat dilakukan dengan cara membeli perusahaan lain, *internal development*, kerja sama dengan perusahaan lain.

4. Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix Strategy*)

Strategi bauran pemasaran adalah beberapa aspek yang digunakan perusahaan dalam rangka mempengaruhi respon konsumennya. Aspek-aspek yang dimaksud tersebut terdiri dari Produk, Harga, Tempat, dan Promosi.

5. *Timing Strategy*

Pemasaran barang harus dilakukan dengan tepat sehingga harus memperhatikan waktu agar pemasaran barang dapat dilakukan dalam waktu yang tepat. Walaupun perusahaan melihat adanya kesempatan yang baik untuk menyusun strategi dan menetapkan obyektif, namun perusahaan harus mempertimbangkan dan belum tentu perusahaan dapat langsung memulai kegiatan pemasaran produk. Perusahaan terlebih dahulu harus mempersiapkan dari mulai produksi sampai dengan pemasaran. Proses distribusi barang atau jasa dilakukan pada waktu yang tepat yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Tingkat kepuasan yang dirasakan konsumen dari kegiatan pemasaran produk yang dilakukan oleh perusahaan menjadi penilaian terhadap berhasil atau tidak strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan dan sasaran pemasaran suatu produk adalah untuk mencapai kepuasan konsumen. Setiap perusahaan harus memiliki strategi bersaing

dengan perusahaan lain. Perusahaan harus terus mengenali dan mempelajari pesaing untuk membuat perencanaan yang efektif. Perusahaan terus-menerus membandingkan perusahaannya dengan pesaing dalam hal produk, harga, distribusi, dan promosi. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat mengetahui lebih dalam bidang-bidang yang menjadi kelebihan atau kelemahan pesaing potensial, sehingga perusahaan dapat mengambil langkah untuk menjadikan produknya memiliki kekuatan terhadap serangan dari perusahaan lain.

Menurut Sindoro (2004:13) prinsip-prinsip strategi pemasaran yaitu sebagai berikut:

a. Menghormati pelanggan

Pelanggan harus dihormati dan tidak ada yang penting apabila pelanggan tidak membeli produk atau jasa.

b. Mengatur Inteligensi

Mengenali diri sendiri dan mengenali pasar.

c. Mempertahankan Tujuan Perusahaan

Mempunyai kehendak yang jelas dan tujuan perusahaan yang teguh.

d. Posisi Aman

Jika tidak ingin direbut oleh kompetitor maka harus menguasai posisi.

e. Penyerangan

Jangan berhenti menyerang untuk mengamankan kebebasan tindakan.

f. Kejutan

Kejutan dilakukan untuk mematahkan inisiatif pesaing dan cara untuk memperoleh dominasi psikologis.

g. Manuver

Jalan memutar yang paling panjang tetapi menjadi jalan paling pendek untuk kembali.

h. Konsentrasi terhadap Sumber Daya

Memiliki kekuatan yang cukup pada tempat dan waktu yang menentukan.

i. Ekonomi yang Kuat

Nilai yang paling kuat untuk mendistribusikan sumber daya.

j. Struktur Komando

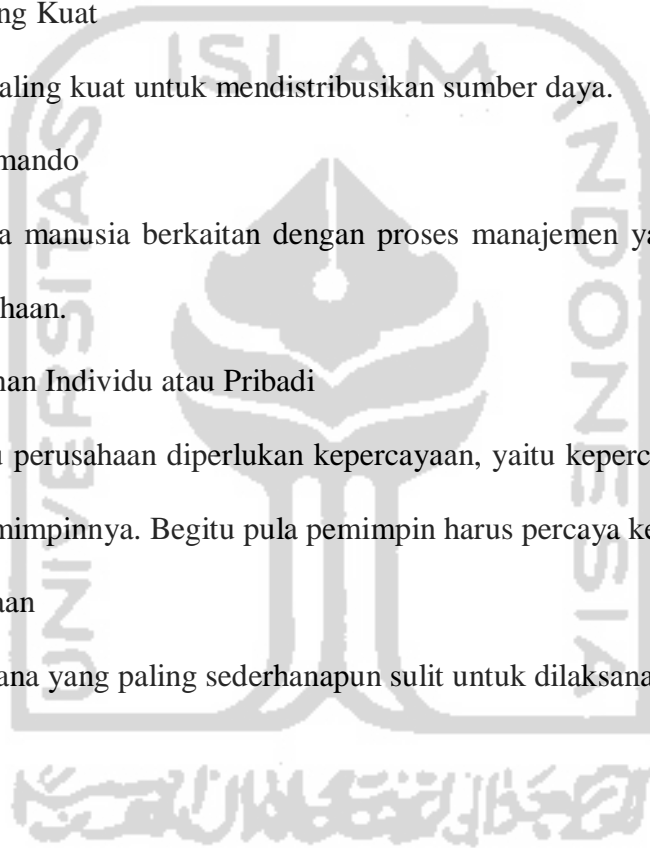
Sumber daya manusia berkaitan dengan proses manajemen yang baik dalam suatu perusahaan.

k. Kepemimpinan Individu atau Pribadi

Dalam suatu perusahaan diperlukan kepercayaan, yaitu kepercayaan bawahan terhadap pemimpinnya. Begitu pula pemimpin harus percaya kepada bawahan.

l. Kesederhanaan

Karena rencana yang paling sederhana pun sulit untuk dilaksanakan.



BAB III

ANALISA DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Singkat Bank Syariah Bukopin

PT Bank Syariah Bukopin merupakan lembaga keuangan bank yang operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. PT Bank Syariah Bukopin diawali dengan masuknya *konsorsium* PT Bank Bukopin, Tbk. Kemudian terjadi akuisisi PT Bank Persyarikatan Indonesia. PT Bank Persyarikatan Indonesia adalah bank konvensional oleh PT Bank Bukopin, Tbk. Proses akuisisi tersebut bertahap dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2008. PT Bank Swasarindo Internasional merupakan nama lama dari PT Persyarikatan Indoensia yang didirikan mengacu pada Akta Nomor 102 tanggal 29 Juli 1990 yang bertempat di Samarinda, Kalimantan Timur. PT Bank Swasarindo Internasional merupakan sebuah bank umum yang mendapatkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1.659/KMK.013/1990 tanggal 31 Desember 1990 tentang Pemberian Izin Peleburan Usaha 2 (dua) Bank Pasar dan Peningkatan Status menjadi Bank Umum dengan nama PT Bank Swansarindo Internasional. Berdasarkan Surat Bank Indonesia (BI) nomor 24/1/UPBD/PBD2/Smr tanggal 1 Mei 1991 tentang Pemberian Izin Usaha Bank Umum dan Pemindahan Kantor Bank menyatakan bahwa PT Bank Swasarindo Internasional izin kegiatan operasi.

Organisasi Muhammadiyah merupakan organisasi yang melakukan proses akuisisi. Dalam proses akuisis tersebut juga terjadi perubahan nama bank yang sebelumnya bernama PT Bank Swansarindo Internasional kemudian berganti nama

menjadi PT Bank Persyarikatan Indonesia yang terjadi pada tahun 2001 sampai akhir tahun 2002. Perubahan nama tersebut sudah mendapat persetujuan dari Bank Indonesia Nomor 5/4/KEP. DGS/2003 tanggal 24 Januari 2003 yang dituangkan ke dalam akta nomor 109 Tanggal 31 Januari 2003. PT Bank Bukopin Tbk memberikan asistensi dan modal kepada PT Bank Swasarindo yang membuat semakin maju dan berkembang. Pada tahun 2008, PT Bank Persyarikatan Indonesia berubah nama menjadi PT Bank Syariah Bukopin setelah mendapat izin kegiatan usaha bank umum yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor 10/69/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 27 Oktober 2008 tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. PT Bank Syariah Bukopin resmi beroperasi pada tanggal 9 Desember 2008 dan oleh Wakil Presiden Republik Indonesia periode 2004 -2009 yaitu Bapak Jusuf Kalla.

Sampai dengan akhir Desember 2014, PT Bank Syariah Bukopin mempunyai satu Kantor Pusat dan Operasional, sebelas Kantor Cabang yang tersebar diseluruh Indonesia, tujuh Kantor Cabang Pembantu, empat Kantor Kas, satu unit mobil yang berfungsi sebagai kas keliling, dan tujuh puluh enam Kantor Layanan Syariah. PT Bank Syariah Bukopin mempunyai dua puluh tujuh mesin ATM dengan jaringan Prima dan ATM Bank Bukopin.

3.1.2 Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan Bank Syariah Bukopin

Visi

Menjadi Bank Syariah Pilihan yang Terus Tumbuh dan Kuat.

Misi

1. Menyediakan produk dan layanan terbaik sesuai dengan prinsip syariah.
2. Meningkatkan nilai tambah kepada *stakeholder*.
3. Menghasilkan sumber daya insani yang memiliki *value* yang amanah dan profesional.

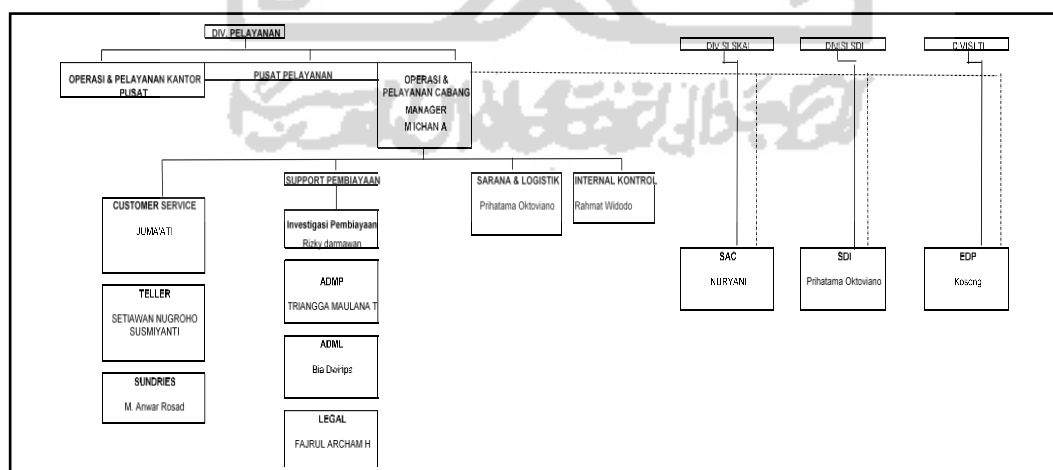
Nilai-nilai Perusahaan

1. *Barokah*.
2. *Ihsan*.
3. *Shiddiq*.
4. *Amanah*

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta

Berikut ini adalah gambar struktur organisasi Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta

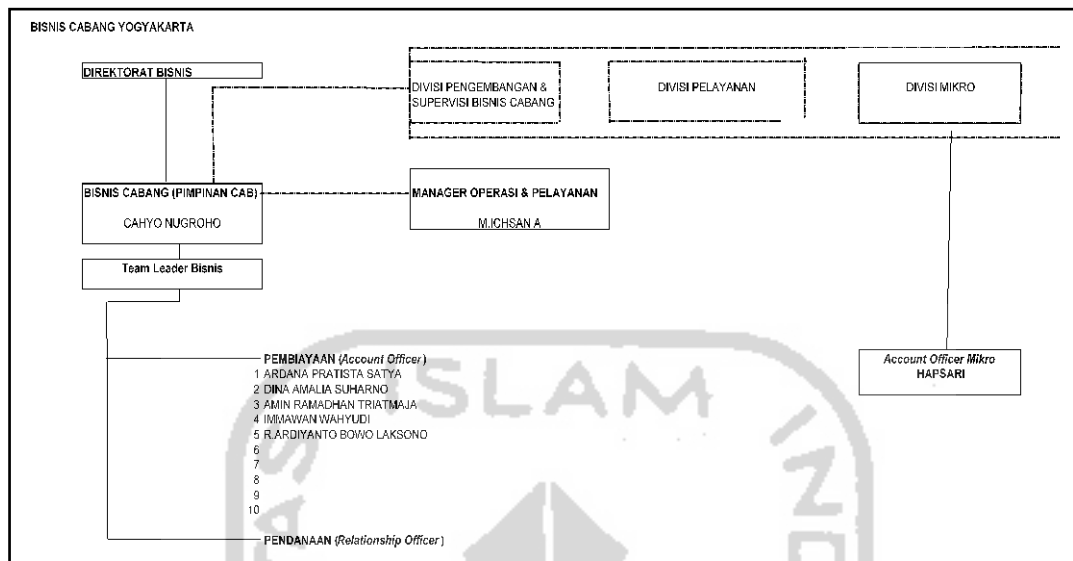
1. Struktur Organisasi Divisi Operasional dan Pelayanan



Sumber : Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta (2020)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Divisi Operasional dan Pelayanan BSB Yogyakarta

2. Struktur Organisasi Divisi Bisnis



Sumber : Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta (2020)

Gambar 3.2 Struktur Organisasi Divisi Bisnis BSB Yogyakarta

3.1.4 Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin

1. Produk Pendanaan

Produk pendanaan merupakan produk bank syariah dimana bank akan melakukan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang terdiri dari tabungan, giro, dan deposito. Produk pendanaan yang ada di Bank Syariah Bukopin adalah sebagai berikut:

a. Tabungan iB SiAga

Tabungan iB SiAga merupakan produk pendanaan yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin. Tabungan ini ditujukan untuk individu berupa mata uang rupiah dimana tabungan dapat ditarik kapan saja dengan cara tertentu sesuai persyaratan yang ditetapkan. Tabungan iB SiAga menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dan nasabah akan mendapatkan bonus dari bank yang tidak diperjanjikan di awal.

b. Tabungan Simpel iB

Tabungan Simpel iB adalah simpanan yang diperuntukkan untuk siswa atau pelajar dengan syarat-syarat yang simple serta terdapat banyak fitur menarik. Tujuan Tabungan Simpel iB adalah untuk mengedukasi para pelajar agar gemar menabung sejak dini.

c. Tabungan iB Haji

Tabungan iB Haji merupakan simpanan bagi perorangan dalam bentuk mata uang rupiah untuk masyarakat yang berniat pergi beribadah ke tanah suci. Dengan produk Tabungan iB Haji ini, Bank Syariah Bukopin bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam pendaftaran haji. Produk pendanaan ini juga meringankan beban seseorang untuk pergi haji. Tabungan iB Haji menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dimana bank dapat memanfaatkan dana dari nasabah tersebut dan nasabah dapat menarik dananya setiap saat.

d. Tabungan iB Multiguna

Tabungan iB Multiguna merupakan simpanan berencana atau simpanan yang memiliki jangka waktu. Simpanan ini disertai dengan bagi hasil yang menguntungkan semua pihak dengan tujuan agar terpenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang. Produk pendanaan ini juga memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara gratis. Tabungan iB Multiguna menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, bank sebagai *mudharib* atau pengelola dana dapat memanfaatkan dana dari *shahibul maal* tanpa batasan. Hal yang berkaitan dengan bagi hasil, risiko yang mungkin timbul, dan keuntungan wajib diberitahukan kepada nasabah.

e. Tabungan iB Pendidikan

Tabungan iB Pendidikan merupakan simpanan berjangka untuk perorangan dengan bagi hasil yang kompetitif dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan yang akan datang terutama kebutuhan yang berkaitan dengan pendidikan. Bagi nasabah Tabungan iB Pendidikan akan mendapatkan asuransi jiwa secara gratis. Tabungan iB pendidikan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, bank selaku *mudharib* atau pengelola dana dapat memanfaatkan dana dari *shahibul maal* tanpa batasan. Hal yang berkaitan dengan bagi hasil, risiko yang mungkin timbul, dan keuntungan wajib diberitahukan kepada nasabah.

f. Tabungan iB SiAga Bisnis

Tabungan iB SiAga Bisnis merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi badan usaha atau perorangan. Penarikan tabungan dilakukan berdasarkan ketentuan dan syarat yang sudah disepakati. Cek, bilyet giro, atau media lainnya tidak dapat digunakan untuk menarik produk ini. Tabungan iB SiAga Bisnis menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

g. TabunganKu iB

TabunganKu iB merupakan simpanan untuk perorangan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank diseluruh Indonesia dengan tujuan untuk menumbuhkan minat menabung dan mensejahterakan masyarakat. TabunganKu iB persyaratan yang mudah dan biaya ringan. Akad yang digunakan adalah *wadiah yad dhamanah*, bank dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana nasabah serta menjamin bahwa dana dapat ditarik oleh nasabah setiap saat.

h. Deposito iB

Deposito iB merupakan simpanan berjangka dalam mata uang rupiah yang penarikannya tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu. Jangka waktu simpanan yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Deposito iB memiliki bagi hasil yang kompetitif. Deposito iB menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

i. Giro iB

Giro iB merupakan alat pembayaran berupa simpanan yang bisa ditarik sewaktu-waktu. Penarikan Giro iB menggunakan Cek atau sarana perintah pembayaran lainnya atau dapat melalui pemindahbukuan. Giro iB menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*.

2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan merupakan produk yang digunakan oleh bank untuk menyalurkan dana yang telah terkumpul yang ditujukan kepada badan usaha atau perorangan yang membutuhkan dana dengan balas jasa tertentu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Produk pembiayaan Bank Syariah Bukopin adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli barang dengan menyebutkan harga perolehan barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati semua pihak. Manfaat pembiayaan *murabahah* yaitu dapat digunakan untuk modal kerja, konsumtif, atau investasi.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk menjalankan suatu usaha tertentu. Setiap pihak yang terlibat memberikan kontribusi dana atau keahlian. Keuntungan dan risiko dari usaha yang dijalankan akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan di awal.

c. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana untuk mengelola suatu usaha tertentu. Dalam pembiayaan ini, terdapat bagi hasil yang besarnya sesuai nisbah yang ditentukan di awal atas kesepakatan bersama.

d. Pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah*

Pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah* merupakan pembiayaan *mudharabah* namun dalam kegiatan usahanya dibatasi pada untuk usaha tertentu, daerah dan waktu sesuai dengan keinginan pemilik dana.

e. *iB Istisnha*

iB Istisnha merupakan produk pembiayaan dalam bentuk pemesanan terhadap suatu barang dengan spesifikasi jenis, bentuk barang yang jelas serta persyaratan yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah.

f. *iB Istisnha Paralel*

iB Istisnha Paralel merupakan produk pembiayaan dengan akad jual beli dimana bank sebagai penjual akan memesan barang kepada *supplier* untuk

membuatkan barang sesuai keinginan nasabah sebagai pembeli, disertai dengan kriteria dan persyaratan yang jelas sesuai kesepakatan antara nasabah dan bank.

g. iB Kepemilikan Rumah

iB Kepemilikan Rumah merupakan produk pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah yang bertujuan untuk renovasi rumah, pembelian rumah, pembelian rumah kantor atau toko, pembelian rumah susun atau apartemen. iB Kepemilikan Rumah berdasarkan akad *murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli dimana keuntungan diperoleh dari selisih harga beli dengan harga jual yang telah disepakati bank dan nasabah. Harga perolehan barang juga harus disebutkan.

h. Pembiayaan iB K3A

Pembiayaan iB K3A adalah produk pembiayaan untuk lembaga Koperasi Karyawan, Koperasi Pegawai, Koperasi Pegawai Negeri (KPN) dan koperasi lainnya. Pembiayaan yang sudah diberikan bank kepada suatu koperasi tersebut kemudian disalurkan kepada anggota-anggota koperasi yang membutuhkan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhannya. Pembiayaan iB K3A berdasarkan akad *murabahah*. *Murabahah* adalah akad jual beli dimana keuntungan diperoleh dari selisih harga beli dengan harga jual yang telah disepakati bank dan nasabah. Harga perolehan barang juga harus disebutkan

i. Pembiayaan iB KKPA *Relending* Syariah

Pembiayaan iB KKPA *Relending* Syariah merupakan pembiayaan yang ditujukan kepada koperasi primer dalam bentuk modal kerja atau investasi. Pembiayaan yang telah diberikan kemudian diteruskan untuk para anggota koperasi yang membutuhkan pembiayaan.

j. iB Jaminan Tunai

iB Jaminan Tunai merupakan produk Bank Syariah Bukopin berupa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan *cash collateral* dan akan diblokir sampai dengan pembiayaan dilunasi oleh nasabah. iB Jaminan Tunai menggunakan akad pembiayaan yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

k. iB Pembiayaan Pola *Channeling*

iB Pembiayaan Pola *Channeling* memiliki ruang lingkup sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan iB Mobil Pola *Channeling* merupakan pembiayaan untuk kepemilikan kendaraan kepada kategori *end user*. Pembiayaan iB Mobil Pola *Channeling* dilakukan secara bersama atau pembiayaan penuh serta melalui perusahaan *Multifinance*.
- 2) Pembiayaan kepada Pensiunan Pola *Channeling* merupakan produk pembiayaan ditujukan kepada seorang pensiun dan janda atau duda yang menerima pensiun karena penerima pensiun sudah meninggal. Pembiayaan ini diberikan Bank Syariah Bukopin melalui koperasi. Pensiun yang dimaksud di atas merupakan pensiunan TNI/POLRI, dan PNS.

a. iB SiAga Emas Gadai

Pembiayaan iB SiAga Emas Gadai merupakan pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Bukopin kepada nasabah dengan jaminan emas dan berdasarkan prinsip *qardh*. *Qardh* merupakan akad penyaluran dana dari bank kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana tersebut kepada bank sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Barang jaminan yang berupa emas

tersebut akan diamankan dan dipelihara oleh bank kemudian nasabah akan dikenakan biaya. Biaya sewa tersebut menggunakan akad *ijarah*.

b. iB Kepemilikan Emas

Pembiayaan iB Kepemilikan Emas merupakan produk Bank Syariah Bukopin yang akan membantu masyarakat dalam mempunyai emas. iB Kepemilikan Emas menggunakan akad *murabahah* dimana bank akan memperoleh keuntungan atau margin yang jumlahnya sudah ditentukan dan berdasarkan kesepakatan nasabah dengan bank.

c. iB SiAga Pendidikan

Pembiayaan iB SiAga Pendidikan merupakan produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi biaya-biaya pendidikan di perguruan tinggi *Muhammadiyah*. Pembiayaan ini menggunakan prinsip *ijarah*. Definisi akad *ijarah* merupakan sewa menyewa dalam bentuk barang atau jasa dengan perpindahan hak guna terhadap suatu barang atau jasa. Nasabah harus membayar biaya sewa kepada bank.

d. iB SiAga Pensiun

Pembiayaan iB SiAga Pensiun merupakan produk pembiayaan yang diberikan oleh bank ditujukan kepada seseorang yang menerima pensiun rutin bulanan dari negara. Produk pembiayaan iB SiAga Pensiun menggunakan akad *murabahah* dimana bank akan memperoleh *margin* sesuai kesepakatan bank dengan nasabah.

3. Jasa

Jasa disebut juga dengan layanan merupakan sesuatu yang disediakan bank untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam bertransaksi dengan orang lain. Jasa atau layanan yang terdapat pada Bank Syariah Bukopin adalah sebagai berikut:

a. *Short Message Service (SMS) Banking*

SMS Banking merupakan layanan yang dapat diakses langsung oleh nasabah melalui *handphone* atau telepon seluler dengan media *Short Message Service (SMS)*. SMS digunakan untuk mengetahui informasi dan transaksi perbankan.

b. *Mobile Banking - BSB (M-BSB)*

Mobile Banking - BSB (M-BSB) merupakan layanan dari Bank Syariah Bukopin yang dapat diakses melalui *smartphone* yang memiliki banyak fitur untuk memudahkan transaksi. *Mobile Banking - BSB (M-BSB)* dapat juga digunakan untuk membayar tagihan-tagihan.

c. *Safe Deposit Box*

Safe Deposit Box merupakan sebuah box dengan berbagai macam ukuran yang berfungsi untuk menyimpan barang – barang atau dokumen pribadi milik nasabah. Nasabah yang menggunakan jasa ini akan membayar sewa kepada bank sesuai dengan waktu dan ukuran box yang digunakan.

d. *Transfer*

Transfer adalah jasa atau layanan yang dimiliki Bank Syariah Bukopin untuk nasabah yang akan memindahkan dananya. Transfer dana dilakukan dari bank lain ke rekening Bank Syariah Bukopin atau memindahkan dana dari Bank Syariah Bukopin ke bank lain.

e. Kliring

Kliring adalah jasa atau layanan untuk melakukan pertukaran surat berharga. Surat berharga tersebut meliputi cek, bilyet giro, dan warkat. Kliring dapat dilaksanakan oleh bank yang sudah menjadi anggota kliring. Bank Indonesia menentukan anggota kliring dibagi menjadi beberapa periode disetiap harinya.

f. Inkaso iB

Inkaso iB merupakan jasa atau layanan untuk pembayaran atau akseptasi atau dasar syarat yang telah ditentukan. Inkaso dilaksanakan dengan cara mengirimkan dokumen kepada bank yang bersangkutan melalui penagihan. Inkaso iB terdapat dua jenis yaitu:

- 1) *Clean Collection*, dimaksudkan untuk mendapatkan pembayaran atau *akseptasi*. Pembayaran dilakukan melalui penagihan dengan mengirimkan dokumen *financial* tanpa syarat dokumen lain.
- 2) *Documentary Collection*, dimaksudkan untuk mendapatkan pembayaran atau *akseptasi* melalui penagihan dengan cara mengirimkan dokumen *financial* dan dokumen *komersial*.
- 3) *Real Time Gross Settlement (RTGS)*

RTGS adalah suatu sistem yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia yang berfungsi untuk mentransfer dana berupa mata uang rupiah. RTGS diselenggarakan antar peserta secara *online* dan transaksi dilakukan secara individu.

a. *Payment Point*

Payment Point merupakan jasa atau layanan bank yang berfungsi melakukan pembayaran terhadap tagihan yang sifatnya tagihannya rutin.

b. SKBDN iB

SKBDN adalah layanan bank yang digunakan untuk memberi kuasa menegosiasi wesel yang ditarik oleh penerima kepada bank lain, melakukan pembayaran atau mengaksep atau membayar wesel. SKBDN juga digunakan untuk membayar wesel yang ditarik oleh penerima dan melakukan pembayaran kepada penerima atau ordernya atau mengaksepnya.

c. Bank Garansi iB

Bank Garansi iB adalah warkat yang diterbitkan oleh bank berfungsi sebagai suatu jaminan. Apabila pihak yang telah dijamin melakukan wanprestasi maka pihak yang menerima jaminan wajib membayar.

d. Kartu ATM BSB

Jasa atau layanan yang menggunakan mesin ATM (*Automated Teller Machine*) yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin atau ATM yang telah ditunjuk untuk melakukan transaksi perbankan menjadi lebih mudah.

e. Hallo BSB

Hallo BSB merupakan jasa atau layanan untuk memberikan informasi dan penanganan masalah perbankan melalui telepon secara mudah dan lebih cepat.

f. *Cash management*

Cash management adalah jasa atau layanan menggunakan perangkat komputer yang berfungsi transaksi secara *Real Time On-Line* dan memudahkan

nasabah melakukan cek saldo. Dengan *cash management*, pengelolaan menjadi efisien dan efektif.

g. *Wakaf* Uang

Wakaf uang merupakan *wakaf* yang berbentuk uang digunakan untuk kesejahteraan ekonomi umat. *Wakaf* uang dikelola secara produktif. *Wakaf* ini berasal dari suatu kelompok, lembaga, badan hukum, individu.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta

1. Pengertian Produk Pembiayaan Dana Pensiun iB SiAga Pensiun

Pembiayaan iB SiAga Pensiun merupakan produk pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Bukopin kepada seseorang yang menerima pensiun. Penerimaan pensiun rutin setiap bulan dari Negara yang disalurkan melalui instansi Pemerintah seperti PT ASABRI dan PT Tabungan Pensiun. Penerima pensiun yang berhak mengajukan pembiayaan dana pensiun ini adalah Tentara Nasional Indonesia (TNI), Polisi Republik Indonesia (POLRI), Pegawai Negeri Sipil (PNS).

2. Akad yang digunakan

Produk pembiayaan dana pensiun menggunakan akad *murabahah* dan *wakalah*. Akad *murabahah* merupakan akad jual beli dimana penjual akan menyebutkan harga perolehan dan *margin* yang diinginkan namun atas kesepakatan kedua belah pihak. Namun dalam praktiknya, barang yang diinginkan oleh nasabah akan dibeli nasabah sendiri maka dari itu produk pembiayaan dana pensiun ini juga menggunakan akad *wakalah*. Akad *wakalah* digunakan karena nasabah mewakili

bank dalam membeli barang yang diinginkan nasabah itu sendiri. Pembelian barang harus dilaporkan kepada bank termasuk harga dan spesifikasi barangnya.

3. Fitur-Fitur yang Terdapat dalam Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin

Fitur yang didapat seseorang apabila mengajukan pembiayaan dana pensiun adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dana pensiun diperuntukkan khusus Tentara Nasional Indonesia (TNI), Polisi Republik Indonesia (POLRI), Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang telah menerima manfaat pensiun atas permintaan dia sendiri, atau diberhentikan kerja secara hormat beserta hak pensiun, atau telah mencapai batas usia pensiun.
- b. Pembiayaan dana pensiun juga diperuntukkan bagi duda/janda dari PNS, TNI, atau POLRI.
- c. Plafond pembiayaan dana pensiun ditetapkan paling sedikit Rp. 5.000.000 dan paling besar adalah Rp. 200.000.000
- d. Jangka waktu pembiayaan paling sedikit satu tahun dan paling lama lima belas tahun.
- e. Bank menetapkan uang muka sebesar 0 persen dari harga perolehan atas pembelian barang. Uang muka dapat dibebankan kepada nasabah apabila bank memerlukan dengan *persentase* tertentu sesuai dengan hasil keputusan komite pembiayaan.

4. Syarat dan Ketentuan Pengajuan Pembiayaan Dana Pensiun Pada Bank Syariah Bukopin

Syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi apabila akan mengajukan pembiayaan dana pensiun adalah sebagai berikut:

- a. Seorang warga negara yang berusia minimal 45 tahun dan menerima hak pensiun dari pemerintah rutin setiap bulan. tidak
 - b. Nasabah maksimal usia 75 tahun pada saat pembiayaan lunas.
 - c. Instansi yang membayarkan dana pensiun milik nasabah yaitu Bank Syariah Bukopin.
 - d. Nasabah tidak tergolong Daftar Hitam BI.
 - e. *Debt Burden Ratio* (DBR) maksimal adalah 90 persen dari jumlah pensiun yang diterima setiap bulannya.
 - f. Jaminan pembiayaan adalah berupa Surat Keputusan (SK) Pensiunan asli.
 - g. Nasabah harus membuka rekening tabungan di Bank Syariah Bukopin.
 - h. Membayar biaya-biaya yang terdiri dari biaya administrasi, biaya materai, biaya premi asuransi jiwa.
- #### 5. Kelebihan Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin

Produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin memiliki kelebihan dibandingkan dengan produk pembiayaan yang dimiliki oleh bank-bank lainnya. Kelebihan dari produk ini yaitu sebagai berikut:

- a. Produk pembiayaan dana pensiun yang dimiliki Bank Syariah Bukopin dapat mencapai maksimal usia 75 tahun dibandingkan bank lain yang biasanya hanya

mencapai maksimal usia 70 tahun. Usia tersebut dihitung berdasarkan pelunasan pembiayaan yang diajukan.

- b. Pembiayaan dana pensiun disertakan asuransi dengan biaya yang lebih murah. Asuransi yang bekerja sama dengan Bank Syariah Bukopin untuk pembiayaan pensiun adalah asuransi *Capital Life Syariah*.
- c. Pembayaran biaya administrasi lebih murah.
- d. Apabila nasabah melunasi pembiayaannya sebelum jangka waktu yang sudah ditentukan, nasabah tidak dikenakan pinalti.

6. Dokumen-dokumen

Dokumen yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan dana pensiun adalah sebagai berikut:

- a. Formulir permohonan pembiayaan dana pensiun yang sudah diisi lengkap dan benar serta sudah ditanda tangani nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- b. Slip gaji pensiun terakhir atau surat keterangan penghasilan atau *fotocopy* buku tabungan pensiun tiga bulan terakhir.
- c. Surat Keputusan Pensiun asli.
- d. *Fotocopy* Kartu Tanda Penduduk (KTP) nasabah, beserta *Fotocopy* KTP suami atau istri.
- e. *Fotocopy* Kartu Keluarga.
- f. *Fotocopy* Buku Asuransi Sosial Angkatan Bersenjata Republik Indonesia atau Kartu Identitas Pensiun.
- g. Apabila pembiayaan melebihi Rp50.000.000 maka disertakan *fotocopy* NPWP atau disesuaikan dengan ketentuan BI.

h. Pas foto 3x4.

7. Margin

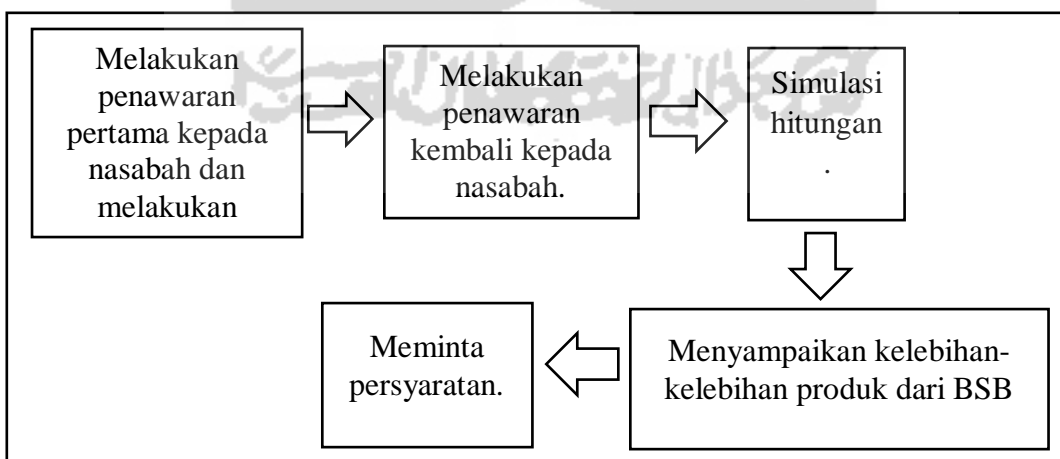
Margin atau keuntungan yang didapatkan bank dalam suatu pembiayaan telah ditentukan dan disepakati antara bank dan nasabah. Kesepakatan besarnya margin tersebut adalah 14 persen per tahun.

8. Target

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), target merupakan sasaran atau batas ketentuan yang sudah ditetapkan dengan tujuan untuk dicapai. Bank Syariah Bukopin Cabang Yogyakarta memberikan target untuk pembiayaan pensiun sebesar Rp. 1.200.000.000 per bulan. Jadi, setiap bulan para *account officer* harus menyalurkan dana sebesar Rp. 1.200.000.000 kepada nasabah pensiun yang memenuhi kriteria untuk diberikan pembiayaan.

9. Mekanisme Penawaran Produk Pembiayaan Dana Pensiun

Proses yang dilakukan oleh *account officer* untuk menawarkan produk pembiayaan dana pensiun kepada masyarakat adalah sebagai berikut:



Sumber : Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta (2020)

Gambar 3.3 Mekanisme Penawaran Pembiayaan Dana Pensiun

3.2.2 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta

Strategi pemasaran Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta untuk menawarkan produk pembiayaan dana pensiun kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

a. *Data base*

Strategi pemasaran pertama dilakukan oleh Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta untuk menawarkan produk pembiayaan dana pensiun kepada masyarakat adalah dengan menggunakan *data base*. *Data base* ini diperoleh Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta dari instansi yang telah bekerja sama dengan Bank Syariah Bukopin. *Data base* digunakan untuk mencari dan mengetahui data-data orang yang sudah hampir pensiun atau yang sudah pensiun. *Database* tersebut memuat data-data seperti nama dan alamat tempat tinggal. Tahap selanjutnya adalah mendatangi calon nasabah ke rumahnya untuk mencari informasi lebih lanjut seputar calon nasabah tersebut.

b. Surat Penawaran

Strategi pemasaran kedua yang dilakukan Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta adalah dengan mengirimkan surat penawaran produk pembiayaan dana pensiun. Surat penawaran tersebut dikirimkan ke instansi-instansi pemerintah. Instansi pemerintah yang akan menerima surat penawaran pembiayaan dana pensiun disesuaikan dengan data yang sudah diperoleh melalui *data base*, sehingga nama calon nasabah tertera jelas. Surat penawaran disertai dengan

penjelasan mengenai kelebihan produk dan simulasi *plafond* pembiayaan yang dapat diberikan kepada calon nasabah.

c. *Marketing Representative*

Marketing Representative (MR) merupakan seseorang yang memiliki tugas untuk menawarkan serta menjual produk-produk bank sekaligus mewakili perusahaan dalam mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta menggunakan *marketing representative* dalam strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun agar produk tersebut dapat lebih luas diketahui oleh masyarakat. *Marketing representative* dalam memasarkan produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta lebih fokus untuk melakukan presentasi produk. Presentasi produk bisa dilakukan dengan mendatangi satu persatu calon nasabah yang masuk kriteria pembiayaan dana pensiun atau datang ke perkumpulan para pensiunan. *Marketing representative* juga akan meminta nomor telepon para calon nasabah agar bisa dihubungi kembali.

d. Mendatangi Perkumpulan Pensiunan

Sebelum mendatangi nasabah, *marketing* melakukan pendataan terlebih dahulu mengenai perkumpulan pensiun yang ada di Yogyakarta. Setelah melakukan pendataan kemudian mendatangi perkumpulan pensiunan pada saat mereka melaksanakan pertemuan rutin, diantaranya mendatangi Persatuan Wredatama Republik Indonesia (PWRI). PWRI merupakan perkumpulan para pensiunan Pegawai Negeri Sipil. Petugas *marketing* akan melakukan presentasi produk pembiayaan dana pensiun pada acara pertemuan rutin tersebut. Mereka kemudian

akan membuka sesi tanya jawab dan dari sesi tanya jawab tersebut para petugas *marketing* akan menganalisa nasabah yang dapat diprospek kedepannya. Calon nasabah yang akan diprospek dimintai nomor telepon untuk dapat dilakukan pertemuan selanjutnya di luar acara pertemuan rutin. Petugas *marketing* juga membagikan brosur kepada para anggota dalam pertemuan rutin tersebut agar mereka dapat mengetahui lebih dalam berkaitan dengan produk pembiayaan dana pensiun.

e. Referensi dari Pihak Lain

Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta dalam memasarkan produknya juga bekerja sama dengan bank – bank lain. Bank lain akan menyerahkan nasabahnya kepada Bank Syariah Bukopin untuk beberapa kasus. Misalkan ketika nasabah di bank lain akan melakukan pembiayaan namun umur nasabah tersebut terlalu tua pada saat pembiayaannya lunas. Karena apabila nasabah mengajukan pembiayaan dana pensiun bisa sampai umur 75 tahun, maka dari itu bank lain akan menyerahkan nasabahnya tersebut kepada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta. Contoh lainnya yaitu ketika nasabah ingin mengajukan pembiayaan dengan jumlah besar di bank lain namun tidak memungkinkan untuk dipenuhi karena jumlahnya yang terlalu besar, maka dari itu bank lain akan menyerahkan nasabahnya kepada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta dapat memberikan pembiayaan dana pensiun maksimal Rp. 200.000.000. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta juga meminta nasabah untuk

merekomendasikan seorang pensiunan yang minat terhadap pembiayaan dana pensiun.

f. Pendekatan kepada Nasabah

Strategi pemasaran dengan melakukan pendekatan kepada nasabah agar mengenal lebih dalam sifat, karakter, hobi seorang nasabah. Apabila seorang *marketing* melakukan pendekatan kepada nasabah, maka ia dapat memahami karakter antara nasabah satu dengan lainnya dan memahami kebutuhan nasabah tersebut. Setelah mengetahui kebutuhan nasabah tersebut maka penawaran pembiayaan dana pensiun dapat tersampaikan dengan baik.

Seorang nasabah yang sudah merasa dekat kita maka nasabah tersebut akan loyal. Nasabah juga bisa memberikan referensi-referensi nasabah lain yang dapat diprospek selanjutnya.

Strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta yang paling berpengaruh untuk menarik calon nasabah adalah dengan cara komunikasi langsung atau mendatangi nasabah secara langsung. Komunikasi langsung atau mendatangi nasabah secara langsung menjadi strategi yang paling berpengaruh karena informasi yang disampaikan secara verbal itu jauh lebih efektif. Apalagi untuk pembiayaan dana pensiun ini target pasarnya adalah orang tua dimana akan kurang efektif jika menyampaikan informasi berkaitan dengan produk ini melalui komunikasi tidak langsung. Komunikasi tidak langsung misalkan melalui telepon, maka kemungkinan akan terjadi salah paham sehingga maksud dari promosi tidak tersampaikan dengan baik. Persentase nasabah yang paling banyak

mengajukan pembiayaan dana pensiun berasal dari pensiunan PNS. Oleh karena itu, calon nasabah yang diprospek mayoritas adalah pensiunan PNS.

Strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun yang diterapkan oleh Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta tentu saja terdapat beberapa kendala. Kendala yang dihadapi oleh seorang *account officer* dalam proses *marketing* yaitu pertama adanya penolakan terhadap penawaran yang dilakukan kepada calon nasabah. Tidak semua nasabah menginginkan pembiayaan dana pensiun walaupun sebenarnya mereka membutuhkan dana. Penolakan-penolakan yang dilakukan oleh calon nasabah biasanya karena faktor usia nasabah yang sudah terlalu tua padahal sebenarnya masih bisa melakukan pengajuan pembiayaan. Selain itu, para pensiunan ini kadang tidak diperbolehkan anak-anaknya untuk melakukan pengajuan pembiayaan karena kebutuhan hidupnya ditanggung oleh anak-anaknya.

Kendala kedua, terdapat banyak kompetitor yaitu sesama bank syariah atau bank konvensional. Bank syariah atau bank konvensional lain juga memiliki produk pembiayaan dana pensiun. Produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin mempunyai kelebihan-kelebihan. Kelebihan yang terdapat dalam produk pembiayaan dana pensiun ini merupakan upaya untuk mengatasi kendala tersebut. Kelebihan itu diantaranya yaitu produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin diperuntukkan untuk seorang pensiunan hingga batas usia maksimal 75 tahun. Usia 75 tahun tersebut lebih tinggi jika dibandingkan dengan bank-bank lainnya. Kemudian untuk penyelesaian pengajuan pembiayaan akan dibantu oleh petugas bank, nasabah cukup melengkapi syarat-syarat pengajuan

pembiayaan sehingga nasabah cukup dimudahkan. Bank syariah Bukopin juga bekerja sama dengan lembaga asuransi *Capital Life Syariah* dalam produk pembiayaan dana pensiun ini. Kelebihan-kelebihan yang terdapat pada produk pembiayaan dana pensiun ini diharapkan akan mengatasi kendala, yang memiliki tujuan untuk menguasai pasar dalam mencari nasabah pensiunan. Selain itu, untuk mengatasi kendala tersebut, Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta menggunakan *Marketing Representative* (MR) dalam mengenalkan produk pembiayaan dana pensiun agar lebih diketahui oleh masyarakat. Karena para MR ini fokus presentasi produk dalam perkumpulan pensiunan atau mendatangi nasabah secara langsung.

Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta selain memberikan pembiayaan kepada seorang pensiunan juga melayani jasa *take over* pembiayaan dari bank lain. Pembiayaan seorang nasabah dari bank lain akan dilunasi oleh Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta. Setelah itu nasabah tersebut akan melakukan pelunasan selanjutnya kepada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta. Namun terdapat kendala saat *take over* ini, akan dipersulit oleh bank lain yang bersangkutan karena mereka akan kehilangan nasabah.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka kesimpulan dari laporan magang dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan iB Siaga Pensiun Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta” adalah sebagai berikut:

1. Produk pembiayaan dana pensiun Bank Syariah Bukopin merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan para pensiunan atau janda/duda pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS), Tentara Nasional Indonesia (PNS), Polisi Republik Indonesia (POLRI) berdasarkan prinsip syariah. Seorang pensiun yang akan mengajukan pembiayaan harus memenuhi syarat dan kriteria serta dokumen yang diperlukan yang sudah ditentukan oleh Bank Syariah Bukopin. Jaminan untuk pembiayaan dana pensiun ini yaitu Surat Keputusan (SK) Pensiun asli, dan pembiayaan ini telah diasuransikan. Pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin menggunakan akad *murabahah* dan *kafalah*. Kelebihan dari produk pembiayaan dana pensiun Bank Syariah Bukopin yaitu bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan dapat mencapai maksimal umur 75 tahun pada saat pembiayaan itu lunas, biaya asuransi dan biaya administrasi lebih murah dibandingkan dengan bank lain.
2. Strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun yang dilakukan Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta untuk mendapatkan nasabah ada beberapa langkah. Langkah-langkah tersebut yaitu menggunakan *data base*, mengirimkan surat penawaran ke instansi-instansi pemerintah. Selanjutnya,

Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta dalam proses marketing juga menggunakan *marketing representative*. *Marketing representative* bertugas untuk mengenalkan produk pembiayaan dana pensiun dengan presentasi produk pada perkumpulan pensiunan sekaligus melakukan penyimpanan nomor telepon serta pembagian brosur. Petugas *marketing* juga melakukan pendekatan kepada nasabah untuk mengetahui lebih dalam mengenai sifat, karakter, dan hobi nasabah. Strategi pemasaran yang paling efektif untuk pembiayaan dana pensiun ini adalah komunikasi langsung atau mendatangi nasabah. Strategi ini membuat informasi berkaitan dengan produk akan mudah dipahami oleh calon nasabah yang sudah tua karena informasi disampaikan secara verbal. Apabila menggunakan komunikasi tidak langsung kemungkinan akan terjadi kesalahpahaman dalam menerima informasi produk.

4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan di atas, saran yang diberikan untuk Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta agar lebih baik kedepannya dalam melakukan pemasaran produk dana pensiun adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi kendala dalam proses pemasaran, Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta menambah fitur baru dalam produk pembiayaan dana pensiun beserta kelebihan-kelebihannya agar lebih unggul dari produk serupa dari bank lain sehingga menarik minat calon nasabah. Memperluas kerjasama dengan bank lain atau dengan instansi yang berkaitan dengan dana pensiun agar dipermudah dalam proses *take over*.

2. Melakukan *update* data base dengan pihak yang sudah bekerja sama karena data diri para pensiun bisa jadi berubah seperti alamat tempat tinggalnya. Alamat tempat tinggal dibutuhkan untuk mempermudah dalam mencari tempat tinggal para pensiunan.
3. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta memperluas target pemasaran produk pembiayaan dana pensiun dengan melakukan sosialisasi ke Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA), Kepolisian Resor, Komando Distrik Militer, dll karena tempat tersebut terdapat para calon pensiunan, sehingga mereka dapat mengetahui produk pembiayaan dana pensiun Bank Syariah Bukopin.
4. Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta melakukan usaha dengan cara meningkatkan pelayanan kepada calon nasabah saat proses pengajuan pembiayaan karena mereka akan sangat butuh bantuan petugas bank. Kemudian untuk biaya premi asuransi serta biaya-biaya administrasi diturunkan agar lebih murah dibandingkan dengan bank-bank lain. Hal-hal tersebut dilakukan untuk memenangkan target pasar dari competitor sehingga Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Yogyakarta lebih diminati masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*.Cetakan ke-27. Jakarta: Gema Insani
- Bank Syariah Bukopin. *Profil Perusahaan*, diperoleh pada 5 Maret 2020 di: <https://www.syariahbukopin.co.id/id/tentang-kami/profil-perusahaan>
- Bank Syariah Bukopin. *Visi, Misi, dan Nilai-Nilai Perusahaan*, diperoleh pada 5 Maret 2020 di:<https://www.syariahbukopin.co.id/id/tentang-kami/visi-dan-misi>
- Bank Syariah Bukopin. *Produk dan Jasa*, diperoleh pada 6 Maret 2020 di:<https://www.syariahbukopin.co.id/>
- Fahmi, T. dan Wahyu, A.”*Analisa Pemanfaatan Dana Pensiun Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Hidup PNS Pensiunan Guru Kota Medan*”. Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Vol 1, p.4
- Karim. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*.Cetakan ke-10. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 1998. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*.Cetakan ke-17. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor 792/MK/IV12/70
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor 38/MK/IV/I/72
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*.Cetakan ke-3. Jakarta: PT Raja Grafindo Pustaka
- Mursid. 1993.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara
- Nurcholifah, Ita. 2014. “*Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah*”. Jurnal Khatulistiwa - Journal Of Islamic Studies. Vol 4, p.1
- Purwanto, Iwan. 2008. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya.
- Radiosunu. 1983. *Manajemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Analisis*. Yogyakarta: BPFE
- Rohman, Fatkur. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Sedarmayanti. 2014. *Manajemen Strategi*. Bandung: Refika Aditama

Sindoro, Alexander. 2004. *Strategi untuk Pemasaran*. Batam: Karisma Publisng Group

Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik*. Bandung: Erlangga

Taswan. 2010. *Manajemen Perbankan, Konsep, Teknik, dan Aplikasi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998

Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008

Wiroso. 2009. *Produk Perbankan Syariah*. Cetakan pertama. Jakarta: LPFE



Lampiran 1 Brosur Pembiayaan Dana Pensiun

Layanan
Pembiayaan Syariah

BANK Syariah
BUKOPIN

Pembiayaan
iB SiAga Pensiun

Mudah, Cepat dan Berkah

LAYANAN KEUANGAN
MIKRO
Membantu Akses Keuangan Masyarakat

iB
gpes
AYO ke BANK
LEMBAGA PENJAMIN SIMPANNAN
SP

Pembiayaan iB SiAga Pensiun

Pembiayaan iB SiAga Pensiun merupakan fasilitas pembiayaan bagi Pensiunan PNS, TNI, dan POLRI untuk memenuhi kebutuhan para Pensiunan berdasarkan prinsip Syariah.

FASILITAS

- Plafond pembiayaan sampai dengan 200 juta Rupiah.
- Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
- Fasilitas Asuransi Pembiayaan.
- Proses cepat & persyaratan mudah.

SYARAT & KETENTUAN

- Fotokopi KTP Suami dan Istri.
- Fotokopi Kartu Keluarga.
- Fotokopi NPWP (jika pembiayaan lebih dari Rp50 juta).
- Asli SK (Surat Keputusan) Pensiun.
- Fotokopi KARIP/Buku ASABRI.
- Slip Gaji Terakhir.
- Pas Foto 3x4.
- Biaya administrasi dan premi asuransi pembiayaan yang ringan.

Hubungi Kantor Cabang terdekat



* Mobile Phone (021)

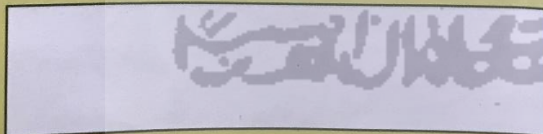


Bank Syariah Bukopin



@BSyariahBukopin

"Terdaftar dan Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan"



Lampiran 3 Contoh Surat Penawaran Pembiayaan

Senin, 02 Maret 2020

NO : 0068/0106/3.28/03.2020
 Kepada YTH
 Bapak/Ibu SUWANDI
 MELIKAN RT.03 RW.12
 KEL/KEC WONOLELO
 KAB. BANTUL

Dengan Hormat,

Pada kesempatan ini, perkenankan kami untuk menyampaikan bahwa Bank Bukopin Syariah merupakan kantor pembayaran manfaat Pensiun, yang juga memberikan fasilitas pembiayaan pensiun kepada pensiunan dan Janda nya.

Keunggulan Pembiayaan Pensiun yang diberikan oleh Bank Bukopin Syariah adalah sebagai berikut:

1. Persyaratan dokumen pengajuan Pembiayaan yang diperlukan sangat mudah, yakni:
 - a) SKEP Pensiun asli.
 - b) Kartu Identitas Pensiun (KARIP)
 - c) Membawa KTP asli yang masih berlaku.
 - d) Fotocopy kartu keluarga.
 - e) Struk gaji/Buku tabungan/Bukti manfaat pensiun terakhir asli.
 - f) Fotocopy NPWP untuk Pembiayaan 50 juta keatas.
2. Pembiayaan akan dijamin oleh Asuransi Jiwa dengan tarif lebih murah.
3. Gratis proses mutasi kantor bayar.
4. Otomatis LUNAS jika Penerima Pembiayaan meninggal dunia.

Berikut kami sampaikan juga Simulasi plafond maksimal yang bisa kami berikan:

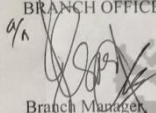
Perkiraan GAJI	Plafond Maksimal	Jangka Waktu
2.700.000 -- 2.800.000	70.050.000	36 BULAN
2.800.000 -- 2.900.000	72.650.000	36 BULAN
2.900.000 -- 3.000.000	75.250.000	36 BULAN

Untuk penjelasan dan informasi lebih lanjut, Bpk/Ibu dapat mengunjungi kantor Bank Bukopin Syariah Cabang KC YOGYAKARTA atau menghubungi marketing:

Nama : SUBEKTI WALUYO
 No Telepon : 081281353552

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.

PT. Bank Bukopin Syariah
 BRANCH OFFICE KC YOGYAKARTA


 Branch Manager

*Dilarang memberikan imbalan dan menipiskan uang kepada petugas kami.

Lampiran 4 Proses Presentasi Produk Pembiayaan Dana Pensiun

