

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAN PENSIUN BERKAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG PEMBANTU KOTAGEDE YOGYAKARTA**

**LAPORAN MAGANG**



**Disusun Oleh:**

**Khairuniza Laksmi Azhaar Ma'rufi**

**16213089**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN  
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS BISNIS & EKONOMIKA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

**2020**

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAN PENSIUN BERKAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG PEMBANTU KOTAGEDE YOGYAKARTA**

**Laporan Magang**

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis & Ekonomika Universitas Islam Indonesia**

**Disusun oleh :**

**Khairuniza Laksmi Azhaar Ma'rufi**

**16213089**

**Program Studi Perbankan dan Keuangan  
Program Diploma III Fakultas Bisnis & Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**LAPORAN MAGANG**

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAN PENSIUN BERKAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI  
KANTOR CABANG PEMBANTU KOTAGEDE YOGYAKARTA**



Disusun Oleh :

Nama : Khairuniza Laksmi Azhaar Ma'rufi

No. Mahasiswa : 16213089

Jurusan : Perbankan dan Keuangan

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing*

Pada Tanggal : 24 Juli 2020

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ahmad Rifqi Hidayat', is written over a white background.

(Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., M.M.)

## PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

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

Yogyakarta, 02 Desember 2020



Khairuniza Laksmi Azhaar Ma'rufi

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Assalamualaikum wr. wb.*

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Panyayang. Mari kita panjatkan puji dan syukur atas kehadiran-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada kita, sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Magang yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiun Berkah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta” dengan lancar.

Tugas Akhir ini telah saya susun dengan maksimal dan mendapatkan bantuan dari berbagai sumber dan pihak sehingga dapat memperlancar pembuatan makalah ini. Sebagai tanda syukur saya mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu:

1. Allah SWT atas segala Rahmat, Karunia, serta Kehendak yang telah diberikannya kepada penulis.
2. Keluarga besar saya papa Thoha Ma’ruf dan mama Alm. Woro Sri Suprihati, ketiga kakak saya yang sedang jauh mas Wirawan Sunjoto Purwo Putro, mbak Zulfita Ratri Ratna Tsunia, dan mbak Halida Salmi Amalina yang telah memberikan doa, semangat, nasihat serta dukungan selama kuliah.

3. Ibu Dra. Diana Wijayanti M.Si selaku ketua program studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Ahmad Rifky Hidayat, S.IP., M.M. dan Ibu Nur Ellyanawati Esty Rahayu SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan serta saran sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Dosen penguji yang telah menguji dan memberikan kelancaran dalam sidang.
6. Seluruh Dosen pengajar Diploma III Ekonomi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama kuliah.
7. Ibu Retno Widyastuti selaku Branch Manager Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede, mbak Hana, mas Rio, bu Ulyy selaku CBRM, mbak Dani, mbak Tanti serta seluruh karyawan karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede yang telah memberikan pengarahan, pelajaran tentang dunia perbankan dan telah menerima penulis untuk magang dan bekerja selama 5 bulan.
8. Teman-teman Perbankan dan Keuangan B yang sudah menemani dan berjuang bersama dimasa perkuliahan.
9. Teman-teman PSM *Miracle Voices* UII, Fungsionaris PSM 2018/2019, dan Divisi Pelatihan dan Artistik Latif, Mas Rhesa, dan Suci yang telah

menghibur, memberi doa, semangat dan menemani disaat sedang kesusahan.

10. Serta semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir yang tidak dapat di sebutkan satu per satu.

Terlepas dari semua itu, saya menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasa. Oleh karena itu saya telah siap menerima segala kritik dan saran dari pembaca agar saya dapat memperbaiki Laporan Tugas Akhir ini menjadi lebih baik lagi. Akhir kata saya berharap semoga Laporan Tugas Akhir tentang “Strategi Pembiayaan Pensiun Berkah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta” ini dapat diterima baik oleh pembaca dan dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Penulis

Khairuniza Laksmi Azhaar Ma'rufi

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
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 .....	7
1.7    Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1    Strategi.....	9
2.2    Pemasaran.....	10
2.3    Lembaga Keuangan Bank.....	10
2.3.1    Bank Syariah.....	12
2.3.2    Produk Bank Syariah .....	15
2.4    Pembiayaan.....	19
2.4.1    Pengertian Pembiayaan.....	19
2.4.2    Fungsi Pembiayaan .....	20
2.3.4    Manfaat Pembiayaan .....	21
2.5    Dana Pensiun .....	22
2.5.1    Pengertian Dana Pensiun .....	22



2.5.2	Landasan Hukum Dana Pensiun .....	23
2.5.3	Tujuan Dana Pensiun .....	25
<b>BAB III ANALISIS DESKRIPTIF .....</b>		<b>27</b>
3.1	Data Umum .....	27
3.1.1	Profil Perusahaan .....	27
3.1.2	Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri .....	29
3.1.3	Budaya Perusahaan .....	30
3.1.4	Struktur Organisasi BSM KCP Kotagede.....	31
3.1.5	<i>Job Description</i> .....	31
3.1.6	Produk Bank Syariah Mandiri .....	36
3.1.7	Produk Pembiayaan Dana Pensiun .....	41
3.1.8	Persyaratan Dana Pensiun.....	42
3.1.9	Prosedur Pembiayaan Dana Pensiun .....	43
3.2	Data Khusus.....	45
3.2.1	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan .....	45
3.2.2	Faktor Ketertarikan Nasabah .....	51
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>53</b>
4.1	Kesimpulan.....	53
4.2	Saran .....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>56</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang .....	7
Tabel 2.1 Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional .....	13
Tabel 3.1 Persyaratan Dana Pensiun .....	42



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang .....	6
Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSM KCP Kotagede .....	31
Gambar 3.2 Prosedur Pembiayaan Pensiun Berkah .....	43



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabel angsuran Pembiayaan Pensiun Berkah.....	60
Lampiran 2. Dokumentasi bersama nasabah.....	61
Lampiran 3. Dokumentasi saat akad .....	62
Lampiran 4. Dokumentasi kunjungan dan buka stand.....	63



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Dasar Pemikiran

Sektor keuangan merupakan salah satu aspek utama perekonomian Indonesia yang sering diamati oleh para peneliti. Berbicara mengenai keuangan pasti ada hubungannya dengan sektor perbankan. Menurut Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang perbankan “*yang dimaksud dengan perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah menyangkut kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak*”.

Perbankan mempunyai peran penting dalam menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di Indonesia dalam memenuhi kebutuhannya. Seiring perkembangan zaman persaingan di dunia perbankan sangatlah ketat termasuk dengan adanya bank konvensional dan bank syariah, yang mana bank konvensional menjalankan dengan sistem konvensionalya sedangkan bank syariah bergerak dengan sistem syariah berdasar Al Qur'an serta diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah.

Banyaknya industri perbankan pada era sekarang ini mengharuskan tiap perusahaan memiliki pembeda yang membuat masyarakat bisa tertarik untuk menggunakan jasa perbankan tersebut. Dengan adanya hal ini, secara tidak langsung perbankan harus mencari cara agar memperoleh nasabah sebanyak-banyaknya. Hal yang paling penting dalam upaya memperoleh simpati dan loyalitas dari masyarakat yaitu dengan cara membangun komunikasi dan silaturahmi yang baik dengan masyarakat. Dengan adanya komunikasi yang baik, secara tidak langsung masyarakat akan merasa diperhatikan dan bank dapat dengan mudah untuk memperoleh simpati dan loyalitas dari nasabah itu sendiri. Maka dari itu setiap lembaga perbankan harus memiliki strategi pemasaran yang baik sehingga masyarakat bisa tertarik untuk bergabung menjadi nasabah di bank tersebut.

Dalam strategi pemasaran, komunikasi yang baik sangat memengaruhi keberhasilan dari strategi bank tersebut. Dengan strategi pemasaran dan komunikasi yang baik kepada masyarakat, bank dapat mencapai tujuan dan target sesuai dengan apa yang bank tersebut inginkan. Kotler dan Amstrong (1997: 3) mendefinisikan bahwa pemasaran sebagai sebuah proses sosial dan manajerial, yang dengannya individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan, dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk-produk dan nilai satu sama lain.

Menurut ojk.go.id, Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, *“Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa*

*Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram".* Bank berdasarkan prinsip syariah juga berperan sebagai perantara, yaitu menerima dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat. Dalam upaya menghimpun dana dari masyarakat Bank Syariah Mandiri berupaya dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito. Sedangkan bentuk penyalurannya yaitu disalurkan dalam bentuk pembiayaan multiguna. Seperti yang dikatakan oleh Muhammad (2014, 28) Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana, dan produk jasa. Produk penyaluran dana di bank syariah dapat berupa prinsip jual beli, prinsip bagi hasil, dan prinsip sewa. Produk penghimpunan dana di bank syariah berbentuk tabungan, giro, dan deposito dengan menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Sedangkan di sektor jasa ada *sharf* dan *ijarah*.

Pembiayaan pensiun merupakan salah satu kegiatan utama Bank Syariah Mandiri dan juga merupakan sumber pendapatan. Meski tergolong produk baru namun omset dari pembiayaan pensiun ini dapat bersaing, bahkan dengan bank konvensional. Selain pembiayaan pensiun Bank Syariah Mandiri juga mempunyai produk Tabungan, Pembiayaan Mikro, Tabungan Mabrur, Pembiayaan Griya, cicil emas dan pembiayaan gadai emas. Hal ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan perbankan bagi masyarakat muslim maupun non muslim yang tidak menerima konsep bunga, selain itu Bank Syariah Mandiri juga membuka peluang

pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan kemitraan sehingga menjaga hubungan yang harmonis dengan investor. Begitu pula pengembangan produk pembiayaan di Bank Syariah Mandiri yang sama persis seperti pernyataan di atas. Dalam bentuk penyalurannya Bank Syariah Mandiri memiliki pembiayaan yang bersifat produktif seperti pembiayaan *consumer* atau pembiayaan multiguna seperti pembiayaan bagi para pensiunan.

Pensiun merupakan masa di mana seseorang berhenti bekerja pada saat memasuki usia tertentu. Sedangkan manfaat dari pensiun itu sendiri yaitu pembayaran berkala kepada pensiunan dan dengan cara yang ditetapkan dalam peraturan dana pensiun atau bisa disebut juga penghasilan setelah berakhirnya masa kerja seseorang. Pada masa itu masyarakat masih berpikir bahwa pada usia menjelang pensiun adalah masa yang sudah tidak produktif lagi. Oleh karena itu banyak orang tua yang selalu menanamkan pada anaknya agar terjun di dunia kerja sebagai pegawai negeri, karena hanya pegawai negeri lah yang memberikan kepastian adanya dana pensiun.

Berdasarkan pemaparan diatas adanya persaingan ketat antar produk pembiayaan pensiunan maka dalam laporan magang ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri berdasarkan pengajuan pembiayaan dana pensiun. sehingga produk pembiayaan dana pensiun dapat bersaing di sektor perbankan. Sehingga Laporan Magang ini mengambil judul **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiun Berkah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta”**



## **1.2 Tujuan Magang**

Dengan melihat dasar pemikiran yang ada maka tujuan dari magang ini sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana strategi pemasaran Pembiayaan Pensiun Berkah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta.
2. Mengetahui faktor yang mendasari ketertarikan nasabah yang mengajukan Pembiayaan Pensiun Berkah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta.

## **1.3 Target Magang**

Target yang ingin dicapai pada kegiatan magang di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede adalah:

1. Dapat menjelaskan bagaimana strategi pemasaran Pembiayaan Pensiun Berkah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta.
2. Dapat menjelaskan faktor yang mendasari ketertarikan nasabah yang mengajukan Pembiayaan Pensiun Berkah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta.

## **1.4 Bidang Magang**

Bidang magang yang peneliti laksanakan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede pada bagian *Consumer Head Group*. Pada bidang ini salah satunya fokus kepada Pembiayaan Pensiun Berkah yang memberikan

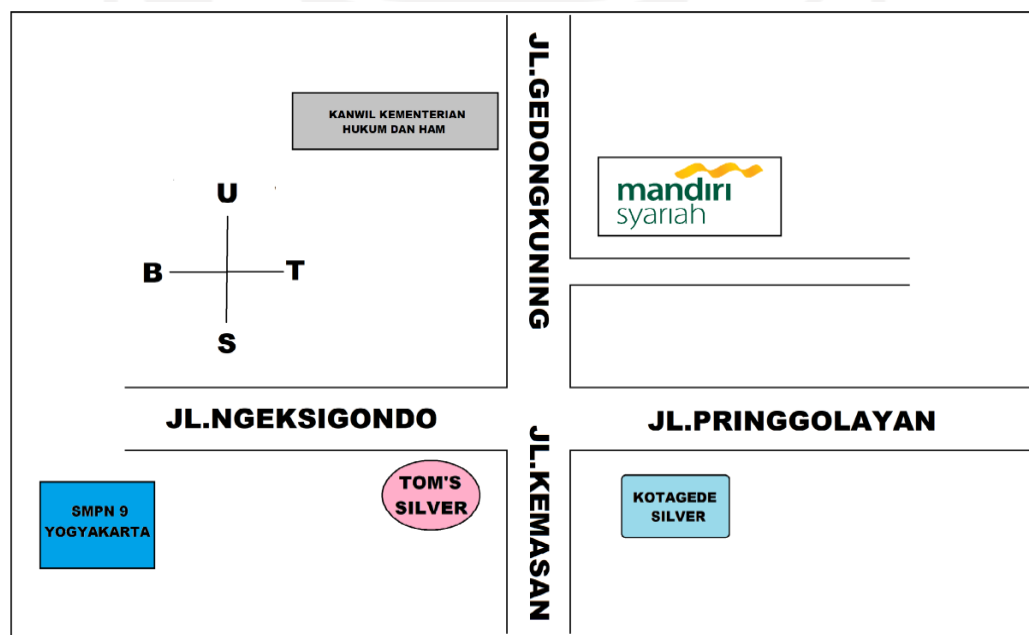
layanan kepada nasabah khususnya pensiunan ASN (Aparatur Sipil Negara) di masyarakat.

### 1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang yang sangat berperan penting bagi peneliti untuk mendukung proses penelitian maka lokasi magang yang dipilih adalah PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede yang beralamat di Jl. Gedong Kuning Selatan No. 5 Telp (0274) 4438989, (0274) 4439102 – 104, Fax (0274) 4439200.

Denah lokasi magang adalah sebagai berikut:

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang



## 1.6 Jadwal Magang

Magang yang dilaksanakan tanggal 1 Maret 2019 dan berakhir pada 1 Juni 2019 berikut tabel jadwal magang:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan															
		Maret				April				Mei				Juni			
		Pekan				Pekan				Pekan				Pekan			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pelaksanaan kegiatan magang	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
2	Bimbingan laporan magang			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
3	Penyusunan laporan magang					■	■	■	■	■	■	■	■				
4	Ujian komprehensif											■	■				
5	Ujian sidang tugas akhir													■	■		

## 1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

### BAB I PENDAHULUAN

Pendahuluan menjelaskan tentang Dasar Pemikiran Magang, Tujuan Magang, Target Magang, Bidang Magang, Lokasi Magang, Rincian, dan Jadwal Pelaksanaan Magang, dan metode sistematis untuk menyiapkan Laporan Magang.

### BAB II LANDASAN TEORI

Landasan teori menjelaskan mengenai definisi-definisi yang berkaitan dengan judul tugas akhir, dan konsep tersebut

mengkaji teori-teori yang berkaitan dengan Pembiayaan Dana Pensiun.

### BAB III ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis Deskriptif memaparkan mengenai data umum dan data khusus. Data umum yang menjelaskan mengenai gambaran umum tentang tempat magang. Data khusus menjelaskan tentang data hasil aplikasi di lapangan yang sesuai dengan topik dan tujuan magang.

### BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bagian ini menjabarkan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil dari bab-bab sebelumnya.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Strategi**

Pengertian strategi menurut KBBI yaitu rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi. Menurut David (2011) Strategi adalah sarana bersama untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis mencakup perluasan wilayah geografis, penganekaragaman, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan manajemen senior untuk membuat keputusan dan banyak sumber daya perusahaan. Oleh karena itu, strategi adalah suatu tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh individu atau perusahaan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan menurut Rangkuti (2013) Strategi adalah rencana keseluruhan yang komprehensif, yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan tugas yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa strategi adalah tindakan, proses atau rencana yang diambil untuk mencapai tujuan yang ditetapkan sebelumnya untuk meningkatkan nilai perusahaan.

## **2.2 Pemasaran**

Proses melakukan, berkomunikasi, mengenalkan dan menawarkan transaksi yang mempunyai nilai bagi konsumen, pelanggan, mitra dan seluruh komunitas adalah serangkaian kegiatan pemasaran menurut Utama dan Subagio (2014: 3). Menurut Assauri (2013: 12) yang melihat dari sisi yang berbeda yaitu sisi manajemen, Manajemen pemasaran adalah kegiatan menganalisis, merencanakan, menerapkan dan mengendalikan prosedur yang diatur untuk mendapatkan keuntungan dari pertukaran pasar dalam bentuk barang atau jasa. Sedangkan menurut Basu Swastha dan Irawan (2008: 3) mengatakan bahwa pemasaran merupakan keseluruhan sistem dari kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang ataupun jasa untuk memuaskan kebutuhan para pembeli, baik pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial.

Berdasarkan pemaparan mengenai pemasaran yang sudah dijelaskan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan proses mengalirnya kegiatan penjualan barang atau jasa serta proses perencanaan penentuan harga, promosi dan pendistribusian barang atau jasa dari produsen hingga ke konsumen.

## **2.3 Lembaga Keuangan Bank**

Menurut Kasmir (2013: 2) Lembaga keuangan sudah sangat dikenal oleh masyarakat Indonesia, karena kegiatan kredit sudah sangat biasa dilakukan oleh masyarakat Indonesia dalam setiap sendi kehidupan masyarakat. Definisi secara

umum dari lembaga keuangan tersebut adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya.

Salah satu pernyataan mengenai kondisi perekonomian Indonesia menurut Muhammad (2014:2), Kondisi perekonomian di Indonesia yang saat ini semakin menurun dikarenakan kurs rupiah yang semakin melemah, bagi sektor perbankan hal ini sangat tidak berpengaruh terhadap kondisi krisis ekonomi saat ini. Industri Perbankan Syariah dinilai lebih tahan krisis dibandingkan dengan Bank Konvensional dikarenakan Bank Syariah lebih fleksibel dalam menghadapi situasi apapun. Bank Islam atau yang biasa dikenal dengan Bank Tanpa Bunga adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan Alquran dan Hadits Nabi. Atau dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha utamanya menyediakan pembiayaan dan layanan lainnya dalam bisnis pembayaran dan sirkulasi mata uang yang bisnisnya telah disesuaikan sesuai dengan ajaran Islam.

Menurut Kasmir (2013, 24) Dalam kegiatan sehari-hari, bank disebut sebagai lembaga keuangan, yang menerima tabungan, giro atau deposito. Bank juga dikenal sebagai tempat untuk orang yang membutuhkan pinjaman uang. Selain itu bank juga dikenal sebagai tempat penukaran uang, transfer uang atau berbagai bentuk setoran seperti pembayaran listrik, pajak, air, sekolah dan pembayaran lainnya.

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, *“yang dimaksud dengan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya*

*kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Berdasarkan pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan yang artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan.”*

### **2.3.1 Bank Syariah**

Menurut Ismail (2011, 31) Bank syariah di Indonesia didirikan pada tahun 1992 dan diawali oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI) dari tahun 1992 hingga 1999, namun pada saat itu perkembangan Bank Muamalat Indonesia belum ada kemajuan atau bisa dikatakan stagnan. Akan tetapi pada saat krisis moneter yang berlangsung pada 1997 dan 1998, para bankir melihat Bank Muamalat Indonesia belum terlalu terpengaruh oleh krisis moneter. Dari situlah para bankir meyakini bahwa BMI satu-satunya bank syariah di Indonesia yang masih mampu bertahan pada saat krisis moneter. Disusul pada tahun 1999 berdirilah Bank Syariah Mandiri, dimana BSM merupakan hasil konversi dari Bank Susila Bakti. Pada awalnya Bank Susila Bakti merupakan bank konvensional yang sudah dibeli atau diakuisisi oleh Bank Dagang Negara kemudian diubah namanya menjadi Bank Syariah Mandiri, bank syariah di Indonesia yang kedua.

Pendirian Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan pertarungan bagi para bankir Indonesia. Jika BSM berhasil, maka bank syariah di Indonesia dapat berkembang. Di sisi lain, jika BSM gagal, bank syariah di Indonesia kemungkinan besar juga berpeluang gagal. Hal ini dikarenakan BSM adalah bank syariah yang



didirikannoleh BUMN, yang mana BUMN adalah milik pemerintah. Seiring berjalannya waktu BSM berkembang dengan sangat pesat dan diikuti oleh didirikannya beberapa bank syariah atau unit usaha syariah lainnya.

Sistem operasional di bank syariah berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan bebas bunga bagi para nasabahnya. Dalam sistem operasional pada bank syariah, semua bentuk transaksi dilarang untuk membayar dan menarik bunga. Bank syariah tidak mengakui sistem bunga, baik bunga yang diterima dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayarkan kepada deposan di bank syariah. Berikut perbedaan bank konvensional dan bank syariah.

Tabel 2.1 Perbedaan Bank Syariah dan Konvensional

No	Bank Syariah	No	Bank Konvensional
1	Investasi hanya diberikan untuk proyek atau perusahaan yang halal serta menguntungkan.	1	Selama proyek yang dibiayai menguntungkan, investasi tidak mempertimbangkan halal atau haram.
2	Menurut hukum Islam, penghasilan yang dibayarkan dan / atau diterima berasal dari bagi hasil atau penghasilan lain.	2	Pendapatan yang dibayarkan kepada nasabah simpanan dan pendapatan yang diterima dari nasabah pengguna dana sama-sama berupa bunga.
3	Perjanjian tersebut berupa akad yang dibuat sesuai dengan hukum syariah.	3	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4	Berorientasi pada pembiayaan, tidak hanya pada keuntungan tetapi juga falah oriented, yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	4	Berorientasi pada pembiayaan hanya untuk memperoleh keuntungan atas dan yang dipinjam.
5	Hubungan antara bank dengan nasabah adalah mitra.	5	Hubungan dengan nasabah adalah kreditur dan debitur.
6	Dewan pengawas bank syariah terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan DPS.	6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, dan Komisaris.

7	Berusaha menyelesaikan sengketa melalui peradilan agama, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah.	7	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan hukum ataupun pengadilan negeri setempat.
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	------------------------------------------------------------------------------------

Dari tabel 2.1 menunjukkan bahwa bank syariah terlihat lebih rinci dalam melaksanakan tugasnya untuk menghimpun dana, menyalurkan dana, maupun menyediakan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan bank syariah ataupun unit usaha syariah, termasuk kelembagaan, kegiatan usaha, metode dan proses dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Bank syariah mempunyai fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya adalah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk penjualan ataupun kerja sama bisnis. Dalam hal memenuhi kebutuhan nasabah bank syariah juga memiliki produk yang menunjang kebutuhan nasabahnya.

### 2.3.2 Produk Bank Syariah

Menurut Kasmir (2013: 168) sama seperti halnya dengan bank konvensional, Bank Syariah juga menyediakan produk perbankan kepada nasabah. Salah satu perbedaan dari bank konvensional adalah penentuan harga, harga jual dan harga beli. Produk yang diberikan tentunya sangat islami, termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya.

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank bukan untuk mendapatkan bunga melainkan dalam rangka mendapatkan

keuntungan bagi hasil yang mana dana nasabah tersebut disalurkan kembali kepada nasabah yang membutuhkan (misalnya modal usaha), dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan (akad).

Menurut situs Bank Indonesia secara garis besar produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga yaitu penghimpunan dana, penyaluran dana, dan pelayanan jasa, berikut penjelasannya:

#### 1. Penghimpunan Dana

##### a) Giro Syariah.

Giro Syariah adalah simpanan yang dapat ditarik setiap dengan menggunakan cek atau bilyet giro, metode pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan.

##### b) Tabungan Syariah

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

##### c) Deposito Syariah

Deposito Syariah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

#### 2. Penyaluran Dana

##### a) Pembiayaan atas dasar Akad *Mudharabah*

i) *Mudharabah*: transaksi investasi dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*). Menurut hukum syariah,

kegiatan usaha tertentu dilakukan dengan membagikan keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.

ii) *Mudharabah Mutlaqah*: *Mudharabah* untuk kegiatan usaha dan ruang lingkungannya tidak dibatasi oleh persyaratan pemilik jenis dana, jenis usaha, jangka waktu dan spesifikasi wilayah usaha.

iii) *Mudharabah Muqayyadah*: kegiatan usaha yang ruang lingkungannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai dengan permintaan pemilik dana.

b) Pembiayaan atas dasar Akad *Musyarakah*

Transaksi investasi dari dua atau lebih pemilik dana dan/atau pemilik barang berbagi hasil usaha sesuai dengan hukum syairah sesuai dengan nisbah yang disepakati kedua belah pihak dan bagi hasil sesuai proporsinya masing-masing.

c) Pembagian atas dasar Akad *Murabahah*

Transaksi pembelian dan penjualan suatu barang berdasarkan harga pembelian ditambah dengan margin yang telah disepakati kedua belah pihak, di mana penjual menginformasikan harga beli terlebih dahulu.

d) Pembiayaan atas dasar Akad *Salam*

Transaksi menjual dan membeli barang dengan cara memesan dan pembayaran bisa tunai atau pembayaran dimuka secara penuh dengan persyaratan tertentu.

e) Pembiayaan atas dasar Akad *Istishna'*

Transaksi menjual dan membeli barang dalam bentuk pemesanan dan pembuatan barang sesuai dengan standar dan ketentuan yang disetujui dan disepakati sesuai pembayaran.

f) Pembiayaan atas dasar Akad *Ijarah*.

i) *Ijarah*: Transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan/atau jasa antara pemilik objek sewa meliputi hak penyewa untuk mendapat ganti rugi dari objek sewa.

ii) *Ijarah Muntahiya Bittamlik*: Transaksi sewa antara pemilik objek yang disewakan dengan penyewa untuk mendapat ganti rugi atas objek yang disewakan, dan dapat memilih untuk mengalihkan kepemilikan kepada objek yang disewakan.

g) Pembiayaan atas dasar Akad *Qardh*

Transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan yang mana peminjam wajib melunasi pinjaman pokok dalam satu waktu atau mencicil dalam jangka waktu tertentu.

h) Pembiayaan Multijasa

i) Akad *Ijarah*: Transaksi sewa barang dan/atau jasa antara pemilik objek sewa dengan penyewa termasuk hak pakai atas objek sewa untuk mendapatkan kompensasi atas objek sewaan.

ii) Akad *Kafalah*: Transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga atau pihak yang bertanggung jawab (*makful lahu*) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*makful 'anhulashil*).

i) Pelayanan Jasa

i) *Letter of Credit* (L/C) Impor Syariah

*Letter of Credit* Impor adalah surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir yang diterbitkan oleh Bank atas permintaan Importir dengan pemenuhan persyaratan tertentu.

ii) Bank Garansi Syariah

Bank Garansi adalah jaminan yang diberikan bank kepada pihak ketiga yang memperoleh jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank dan bertindak sebagai penjamin pihak ketiga yang bersangkutan.

iii) Penukaran Valuta Asing (*Sharf*)

Penukaran Valas merupakan layanan yang disediakan oleh bank syariah untuk membeli atau menjual mata uang asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multi currency*), yang ingin ditukar atau diinginkan oleh nasabah.

## 2.4 Pembiayaan

### 2.4.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Ismail (2011: 105 dan 106) pembiayaan adalah kegiatan di mana bank syariah menyalurkan dana kepada pihak selain bank sesuai dengan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya bahwa penerima dana pasti akan membayar dana dalam bentuk pembiayaan yang disediakan. Penerima telah mendapatkan kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima

pembiayaan wajib mengembalikan pembiayaan yang diterima dalam batas waktu yang ditentukan sesuai dalam akad pembiayaan.

Pembiayaan yang ada di bank syariah tentu berbeda dengan pembiayaan di bank konvensional. Dalam perbankan syariah pendapatan pembiayaan tidak ditentukan oleh bunga tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad yang ada di bank syariah. Dalam Undang-Undang perbankan No.10 Tahun 1998, *“kredit adalah perjanjian pinjaman antara bank dan pihak lain berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mengharuskan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah periode waktu tertentu dengan bunga.”*

Pada bank syariah tidak ada kredit karena antara bank syariah dan bank konvensional mempunyai skema berbeda dalam menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998, *“pembiayaan mengacu pada penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau perjanjian antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu melalui imbalan atau bagi hasil. Dalam perbankan syariah, dana yang diberikan kepada pengguna dana didasarkan pada prinsip syariah, aturan yang digunakan mematuhi hukum islam.”*

### 2.4.2 Fungsi Pembiayaan

Menurut Ismail (2011: 108) Pembiayaan yang disediakan oleh bank syariah dirancang untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhan mereka untuk meningkatkan bisnis mereka. Pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

Pembiayaan akan membantu memperlancar pertukaran barang dan jasa apabila jika tidak ada uang sebagai alat pembayaran.

2. Pembiayaan adalah alat yang digunakan untuk memanfaatkan *idle fund*.

Bank bisa mempertemukan pihak yang memiliki dana berlebih dengan pihak yang membutuhkan dana. Pembiayaan adalah cara untuk mengatasi kesenjangan antara mereka yang memiliki dana dengan mereka yang membutuhkan dana. Bank juga dapat menggunakan dana menganggur (*idle fund*) untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

3. Pembiayaan merupakan alat pengendali harga

Perluasan pembiayaan akan berpengaruh pada meningkatnya jumlah uang beredar, dan peningkatan peredaran uang tersebut akan mendorong peningkatan harga. Begitu juga sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan mempengaruhi jumlah uang yang beredar, dan terbatasnya jumlah uang yang beredar di masyarakat akan mempengaruhi penurunan harga.

4. Pembiayaan dapat meningkatkan manfaat dan mengaktifkan ekonomi yang ada.

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah berdampak pada pertumbuhan ekonomi makro. Setelah mitra atau pengusaha



memperoleh pembiayaan dari bank syariah, mereka akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi produk jadi serta meningkatkan volume perdagangan dan melakukan kegiatan ekonomi lainnya.

### **2.4.3 Manfaat Pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada mitra usaha meliputi:

1. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank
  - a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan dibayarkan dalam bentuk bagi hasil, margin keuntungan dan pendapatan sewa sesuai dengan kontrak pembiayaan yang diperjanjikan antara bank syariah dengan mitra usaha atau nasabah.
  - b) Pembiayaan akan memengaruhi profitabilitas bank. Ini bisa tercermin dari keuntungan. Dengan meningkatnya laba usaha bank maka akan meningkatkan profitabilitas bank.
2. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur
  - a) Manfaat pembiayaan bagi debitur atau nasabah ini yaitu untuk meningkatkan usaha nasabah, yang mana pembelian bahan baku, mesin dan peralatan usaha akan membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksinya.
  - b) Biaya yang diperoleh dari bank syariah untuk mendapatkan pembiayaan relatif lebih murah, seperti biaya produksi.

- c) Nasabah lebih bebas untuk memilih berbagai jenis pembiayaan sesuai dengan tujuan penggunaan akad.

### 3. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong perkembangan sektor riil, karena dana yang ada di bank akan digunakan oleh para pelaku usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja akan meningkatkan produksinya, sehingga peningkatan produksi akan berdampak pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.

## 2.5 Dana Pensiun

### 2.5.1 Pengertian Dana Pensiun

Pengertian menurut OJK *“orang dengan latar belakang yang berbeda akan mengartikan pensiun dengan versinya masing-masing. Bagi profesional seperti dokter, pengacara, pemain sepakbola, seniman, pensiun diartikan berhenti dari kegiatan profesinya dan selebihnya menikmati hidupnya. Mereka bisa pensiun kapan saja, tidak ada ketentuan umur berapa harus pensiun dan mereka memiliki berbagai alasan misalnya mereka sudah bosan, sudah lelah, tidak kuat ataupun ingin fokus dengan hobi atau keluarga. Namun bagi karyawan atau pekerja, istilah pensiun umumnya diartikan sebagai berhenti bekerja karena sesuai ketentuan telah mencapai usia tertentu. Usia tertentu ini tergantung aturan di institusi atau tempat kerjanya masing-masing dan jenis keahliannya. Ada yang*

*pensiun pada usia 46 tahun, 55 tahun, 56 atau 58 tahun, 60 atau 65 tahun bahkan ada yang hingga berusia 70 tahun bagi profesi tertentu.”*

Menurut Undang-Undang nomor 11 tahun 1992 tentang Dana Pensiun, Dana Pensiun adalah “badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun”. Selanjutnya, pengertian pensiun adalah hak seseorang untuk memperoleh penghasilan setelah bekerja sekian tahun dan sudah memasuki usia pensiun atau ada sebab-sebab lain sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Penghasilan dalam hal ini biasanya diberikan dalam bentuk uang dan besarnya tergantung dari peraturan yang telah ditetapkan.

### **2.5.2 Landasan Hukum Dana Pensiun**

Setelah di keluarkannya UU No. 11 tahun 1992 tentang dana pensiun, hampir seluruh perusahaan telah menyelenggarakan program Dana Pensiun bagi karyawannya baik dikelola sendiri maupun lewat lembaga lain. Tujuan utama undang-undang untuk menetapkan hak pensiunan, memberikan standar peraturan untuk memastikan bahwa penerimaan dana pensiun tepat pada waktunya dan memastikan bahwa manfaat dan pensiun digunakan sebagai sumber pendapatan yang berkelanjutan dan pengaturan yang tepat serta mendorong mobilisasi tabungan dalam bentuk pensiun jangka panjang. Dan yang paling penting yaitu untuk memastikan bahwa dana pensiun ini tidak ditahan dan digunakan oleh pengusaha untuk investasi-investasi yang mungkin berisiko dan tidak sehat (Ahmad, 2015).

DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) yaitu pihak yang digunakan oleh para pekerja maupun pemberi kerja untuk mempersiapkan dana di masa pensiun. DPLK tidak merinci secara pasti akan peraturan dana pensiun terhadap manfaat pensiun yang diterima peserta, tetapi hanya menentukan jumlah pasti iuran bulanan sebelum pensiun. Hal ini dikarenakan pendapatan yang diperoleh setiap tahun disesuaikan dengan pertumbuhan investasi, sehingga tergantung dari hasil bisnis aktual yang dihasilkan oleh bank sebagai pengelola dana, terkadang keuntungan yang diperoleh juga tidak pasti. Oleh karena itu, pengelola dana akan berusaha mengoptimalkan keuntungan dana pensiun. Keuntungan semacam ini disebut sebagai sistem bagi hasil dalam perbankan islam. Dalam sistem bagi hasil ini, hasil usaha (keuntungan) dibagikan secara merata antara bank dan nasabah berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Banyak yang berprespektif bahwa keuntungan adalah bunga. Dalam perspektif islam bunga termasuk riba dan riba itu sendiri dilarang oleh Allah SWT sesuai dengan firmanNya dalam Al-Qur'an Qs. Ali Imron [3]: 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ . وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. Peliharalah dirimu dari api neraka, yang disediakan untuk orang-orang yang kafir.”*

### 2.5.3 Tujuan Dana Pensiun

Sasaran pelaksanaan dan penerima pensiun terdapat dua atau tiga pihak yang terlibat. Jika hanya dua pihak, artinya antara pengusaha dengan karyawannya. Sedangkan jika terdapat tiga pihak yaitu pengusaha, karyawan, dan Lembaga Pengelola Dana Pensiun maka pihak tersebut memiliki tujuan masing-masing. (Kasmir: 2002).

#### 1. Bagi pemberi kerja

Tujuan Perusahaan atau pemberi kerja menyelenggarakan dana pensiun bagi karyawannya adalah sebagai berikut:

- a) Memberikan *reward* atau penghargaan kepada karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut.
- b) Dengan cara demikian, pada memasuki usia pensiun karyawan tetap dapat menikmati hasil yang diperoleh setelah bekerja di perusahaan tersebut.
- c) Memberikan rasa aman dari prespektif internal untuk mengurangi pergantian karyawan.
- d) Untuk memotivasi para karyawan didalam melaksanakan tugasnya sehari-hari.
- e) Meningkatkan citra perusahaan di mata masyarakat dan pemerintah.

#### 2. Bagi karyawan

Tujuan dana pensiun bagi penerima pensiun atau bagi karyawan memiliki manfaat sebagai berikut:

- a) Kepastian penghasilan di masa depan setelah pensiun.
- b) Memberikan rasa aman dan meningkatkan motivasi kerja.

### 3. Bagi Lembaga Pengelola Dana Pensiun

Tujuan bagi Lembaga Pengelola Dana Pensiun adalah:

- a) Melakukan berbagai kegiatan investasi yang bertujuan untuk mengelola dana pensiun dan memperoleh keuntungan dari kegiatan tersebut.
- b) Membantu dan mendukung program pemerintah.



## **BAB III**

### **ANALISIS DESKRIPTIF**

#### **3.1 Data Umum**

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

PT Bank Syariah Mandiri resmi beroperasi pada hari Senin, 25 Rajab 1420H atau 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir sebagai wujud harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang dapat menggabungkan keduanya dan menjadi landasan kegiatan usahanya. Kesatuan dari idealisme dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam industri perbankan Indonesia. Pada Desember 2017 Bank Syariah Mandiri memiliki 737 kantor layanan di Indonesia, dengan akses lebih dari 196.000 jaringan ATM.

Sejak berdirinya perusahaan, nilai-nilai perusahaan dalam menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada semua karyawan Syariah Mandiri. Sejak 1999, keberadaan BSM merupakan hikmah sekaligus berkah setelah krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Seperti yang kita tahu, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang diikuti oleh krisis multi-dimensi termasuk arena politik nasional telah menimbulkan dampak negatif yang sangat besar pada semua aspek kehidupan masyarakat, termasuk dunia bisnis. Dalam kondisi demikian, industri perbankan nasional yang sebelumnya didominasi oleh bank konvensional mengalami krisis yang luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dan melakukan reorganisasi serta merger beberapa bank di Indonesia.

Pada saat yang sama, pemerintah menggabungkan empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo pada tanggal 31 Juli 1999, dan mendirikan bank baru bernama PT Bank Syariah Mandiri (Persero). Kebijakan dari penggabungan tersebut menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) sebagai pemegang mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger tersebut, Bank Mandiri melakukan merger dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Tim tersebut dibentuk sebagai tanggapan atas berlakunya Undang-Undang Nomor 10 untuk mengembangkan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri. Pada 10 Oktober 1998, hal ini memberikan kesempatan bagi bank umum untuk memberikan layanan transaksi syariah (*dual banking system*).

Adanya rumusan undang-undang ini diyakini oleh tim pengembang perbankan syariah merupakan saat yang tepat untuk mentransformasikan PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Bank Susila Bakti akan segera ditransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, maka dari itu Tim Pengembang perbankan syariah segera menyiapkan sistem dan infrastrukturnya. Bank ini diberi nama dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Transformasi kegiatan ini telah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selain itu, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, Bank Indonesia menyetujui perubahan nama dari Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah



Mandiri. PT Bank Syariah Mandiri telah resmi beroperasi pada tanggal 25 Rajab 1420 H atau 1 November 1999.

Landasan kegiatan usaha dari PT Bank Syariah Mandiri yaitu didirikan dan dikembangkan serta memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual. Dengan adanya keharmonisan antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah Bank Syariah Mandiri bisa unggul dalam kiprahnya di industri perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama-sama membangun Indonesia dan menuju Indonesia yang lebih baik.

### **3.1.2 Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri**

Visi Bank Syariah Mandiri

Visi Bank Syariah Mandiri yaitu Bank Syariah Terdepan dan Modern dan juga memiliki visi untuk nasabah, untuk pegawai, dan untuk investor:

1. Untuk Nasabah BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentramkan dan memakmurkan.
2. Untuk Pegawai BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.
3. Untuk Investor Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

Misi Bank Syariah Mandiri

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

### 3.1.3 Budaya Perusahaan

Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri, insan BSM perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif kompak. Insan BSM telah mempelajari dan menyetujui nilai-nilai tersebut, yang kemudian disebut BSM *Shared Values*. BSM *Shared Values* tersebut adalah *ETHIC (Excellence, Teamwork, Humanity, integrity, dan Customer Focus)* :

1. *Excellence*

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

2. *Teamwork*

Aktif, bersinergi untuk sukses bersama.

3. *Humanity*

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

4. *Integrity*

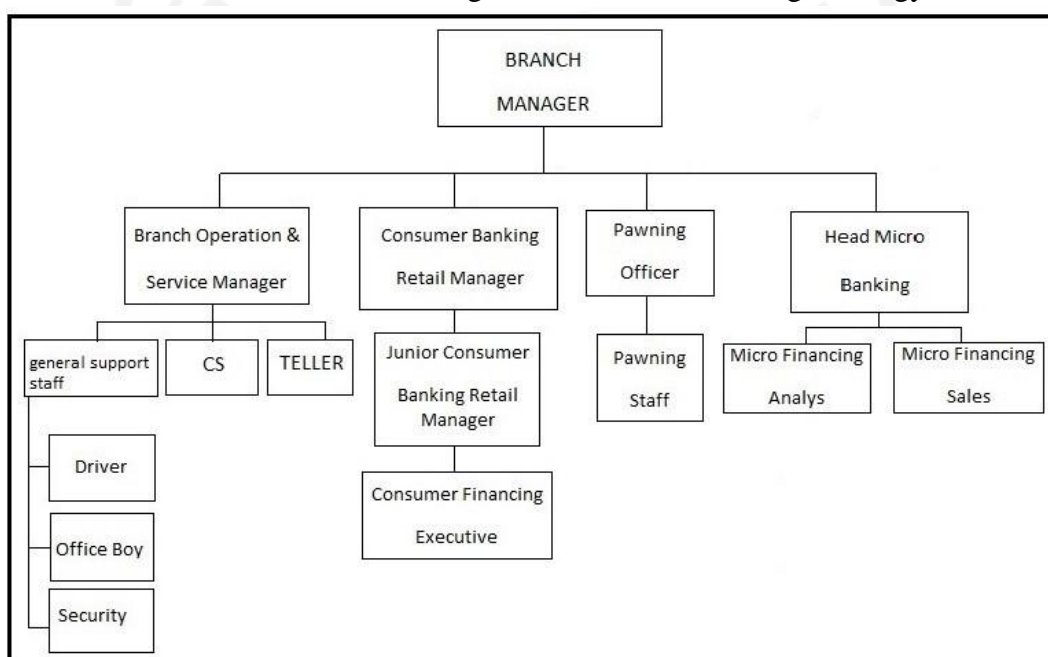
Jujur, taat, amanah dan bertanggung jawab.

## 5. *Customer Focus*

Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan.

### 3.1.4 Struktur Organisasi BSM KCP Kotagede

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BSM KCP Kotagede Yogyakarta



Sumber : BSM KCP Kotagede Yogyakarta (data diolah 19 Oktober 2019)

### 3.1.5 *Job Description*

Tugas dan tanggung jawab masing–masing dari struktur organisasi di atas sebagai berikut:

#### 1. *Branch Manager*

- a) Mengelola dan mengawasi secara efektif semua aktivitas yang terjadi di bank berdasarkan hukum Syariah.
- b) Mengoordinasi dan mengawasi seluruh aktivitas operasional.

- c) Memimpin pemasaran dalam operasional produk–produk *Commercial Banking & Consumer Banking*.
  - d) Menyusun Rencana Bisnis Bank dan melakukan sosialisasi Rencana Bisnis Bank.
  - e) Menerima prosedur operasional dan lembar kerja pelaporan.
  - f) Mengamati langsung kinerja bawahan.
  - g) Memberikan *feedback* atau umpan balik positif dan negatif untuk meningkatkan kinerja bawahan.
  - h) Melakukan penilaian kinerja secara efektif.
2. BOSM (*Branch Office and Service Manager*)
- a) Memonitor pencapaian Rencana Bisnis Bank oleh grupnya.
  - b) Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian Rencana Bisnis perbankan setiap bulan.
  - c) Mengembangkan prosedur atau metode khusus untuk mewujudkan Rencana Bisnis Bank yang belum terealisasi.
  - d) Memonitor pelaksanaan prosedur operasional manajemen risiko oleh bawahannya.
  - e) Mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen risiko.
3. *Head of Micro Banking*
- a) Bertanggung jawab untuk mencapai target pembiayaan outlet Warung Mikro.
  - b) Sebagai supervisi terhadap karyawan di outlet Warung Mikro.

- c) Melakukan monitoring dan pemantauan terhadap nasabah pembiayaan yang ada.
  - d) Melakukan pembinaan dan pengembangan kepada karyawan outlet Warung Mikro.
  - e) Membantu memecahkan masalah pembiayaan di outlet Warung Mikro.
4. *CBRM (Consumer Banking Relation Manager)*
- a) Mengetahui konsumen secara individu.
  - b) Menjaga relasi atau hubungan, baik itu intra-perusahaan atau inter-perusahaan.
  - c) Membedakan konsumen, dengan mengetahui bahwa konsumen tersebut berbeda secara SDM.
  - d) Berinteraksi dengan konsumen dan menyesuaikan perlakuan terhadap konsumen.
5. *General Support Staff*
- a) Membantu segala kegiatan administrasi dan mendukung operasional untuk sebuah tim dalam divisi tertentu.
  - b) Membuat surat (memo masuk atau memo keluar) rekapitulasi data yang dibutuhkan oleh seluruh anggota tim dalam 1 divisi maupun data yang dibutuhkan oleh pimpinan divisi.
6. *Customer Service*
- a) Memberikan layanan kepada nasabah terkait pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito berjangka, dan permintaan kebutuhan nasabah lainnya.

- b) Memberikan informasi dengan jelas tentang apa saja produk dan layanan yang ingin diketahui dan diinginkan oleh nasabah atau calon nasabah.
- c) Menerima, melayani dan menyelesaikan permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan kepada pihak nasabah.
- d) Memperkenalkan serta menawarkan produk maupun jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan yang dibutuhkan nasabah.

7. *Teller*

- a) Melayani nasabah dalam hal penarikan, transfer maupun penyetoran uang.
- b) Melakukan pemeriksaan kas serta menghitung transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin penghitung.
- c) Memeriksa kas dan membayarkan penarikan uang nasabah setelah memverifikasi data, jumlah uang dan memastikan akun nasabah memiliki dana yang cukup untuk penarikan.
- d) Menerima cek dan setoran tunai untuk deposit serta memeriksa keakuratan slip deposit dan memverifikasi jumlah.

8. *Micro Finance Sales*

- a) Menawarkan pinjaman kepada nasabah atau pelanggan yang membutuhkan dana.
- b) Memasarkan jasa pinjaman tunai dari suatu bank.

9. *Sales Finance Executive*

- a) Bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.

- b) Menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan penjualan, rencana produktifitas).
- c) Mengatur jadwal yang efektif demi tercapainya pertemuan negosiasi.
- d) Membuat daftar *list* seluruh klien dalam sistem informasi yang dibutuhkan.

#### 10. *Admin Micro*

Mengadministrasikan semua berkas yang berkaitan dengan pembiayaan mikro, mulai dari berkas pengajuan, proses persetujuan, akad, sampai pelunasan.

#### 11. *Driver*

- a) Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor.
- b) Mengurus dan merawat mobil agar tetap bersih dan siap pakai.
- c) Melaporkan kerusakan kendaraan agar segera dilakukan perbaikan.
- d) Bersama petugas kantor dan satpam membawa uang setoran dari kantor cabang utama ke kantor cabang pembantu, atau sebaliknya.

#### 12. *Office Boy*

- a) Menjaga kebersihan kantor.
- b) Membantu mempersiapkan arsip dan dokumen nasabah.
- c) Sewaktu-waktu jika dibutuhkan melakukan kegiatan pengiriman (kurir) dokumen ke kantor cabang pembantu atau kantor lainnya.

#### 13. *Security*

- a) Bertanggung jawab atas keamanan kepada kepala cabang.
- b) Mengawasi dan menjaga keamanan kegiatan operasional kantor.

- c) Pendamping penyetoran dan penarikan uang dari kantor cabang pembantu.
- d) Selalu waspada terhadap kemungkinan terjadinya kejahatan yang dapat mengganggu kegiatan operasional.

### 3.1.6 Produk Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri memiliki berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan serta memaksimalkan kepuasan nasabah. Berikut produk Bank Syariah Mandiri:

#### 1. Tabungan

Tabungan merupakan simpanan dimana penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Berikut beberapa produk tabungan BSM:

- a) BSM Tabungan Mudharabah yaitu tabungan mata uang rupiah yang dapat ditarik maupun setor kapan saja selama jam kas dibuka atau bisa juga melalui mesin ATM.
- b) BSM Simpanan Pelajar iB (Simpel iB) adalah tabungan yang umumnya ditujukan kepada pelajar yang diterbitkan secara nasional oleh bank syariah di Indonesia dalam rangka edukasi dan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
- c) BSM Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka untuk berbagai rencana nasabah dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan mendapat perlindungan asuransi secara gratis.



- d) BSM Tabungan Wadiah adalah tabungan dalam rupiah yang berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang dapat ditarik dan setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kas dibuka di loket atau melalui mesin ATM.
- e) BSM Tabungan Investasi Cendekia adalah tabungan berjangka yang biasanya untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) serta dilengkapi dengan perlindungan asuransi.
- f) BSM Simpanan dalam mata uang dollar (USD) dapat ditarik dan disetorkan kapan saja atau sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri.
- g) BSM Tabungan Pensiun adalah tabungan yang diperuntukkan bagi Nasabah perorangan terutama pensiunan yang telah terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun dan telah bekerja sama dengan Bank.
- h) BSM TabunganKu adalah tabungan yang diperuntukkan untuk perorangan dengan persyaratan mudah, ringan dan diterbitkan secara bersamaan dengan bank-bank yang ada di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- i) BSM Tabungan Mabruur adalah Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu nasabah dalam pelaksanaan ibadah haji ataupun umrah.
- j) BSM Tabungan Mabruur Junior adalah Tabungan dalam mata uang rupiah yang dapat membantu anak-anak di bawah usia 17 tahun untuk menunaikan ibadah haji dan umrah.
- k) Tabungan Saham Syariah adalah Rekening Dana Nasabah dalam bentuk produk tabungan yang didedikasikan untuk penyelesaian transaksi Efek

(berupa kewajiban dan hak Nasabah) dan produk tabungan yang mendapat hak nasabah terkait efek yang dimiliki oleh pemegang rekening KSEI.

## 2. Giro

Giro adalah simpanan yang dapat ditarik kapan saja dan dilakukan sewaktu-waktu menggunakan cek/bilyet giro, metode pembayaran lain atau dengan transfer. BSM memiliki beberapa produk giro, sebagai berikut:

- a) BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah yang memudahkan transaksi dan dikelola sesuai dengan prinsip wadiah yad dhamanah.
- b) BSM Giro Valas hampir sama dengan BSM Giro namun perbedaannya terletak di mata uangnya saja. BSM Giro Valas menggunakan mata uang US Dollar dan dikelola sesuai dengan prinsip wadiah yad dhamanah.

## 3. Deposito

Deposito berjangka merupakan simpanan yang penarikannya hanya bisa dilakukan pada waktu tertentu sesuai kesepakatan antara nasabah dengan bank. BSM Deposito adalah Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan dan non perorangan.

## 4. Pembiayaan Konsumen

Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa produk pembiayaan bagi nasabah yang membutuhkan, diantaranya yaitu:

- a) Pembiayaan Implan

Pembiayaan Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). Pembiayaan jenis ini dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan karyawan perusahaan, misalnya pada perusahaan tanpa koperasi karyawan, koperasi karyawan tanpa pengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

b) Pembiayaan Dana Pensiun

Pembiayaan Pensiun merupakan fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk pembiayaan multiguna) yang ditujukan kepada pensiunan. Pembayaran angsuran dibayarkan melalui pensiun bulanan dan langsung dipotong oleh bank setiap bulan dari dana pensiun bulanan. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

c) Pembiayaan Griya

Pembiayaan Griya merupakan pembiayaan yang memiliki jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang untuk pembelian rumah baru tau rumah bekas (konsumen) di lingkungan pengembang dengan sistem *murabahah*.

5. Pembiayaan Emas

Bank Syariah Mandiri memiliki dua produk Emas yaitu Gadai Emas dan Cicil Emas. Gadai Emas adalah merupakan produk pembiayaan dengan jaminan berupa emas yang dapat digunakan sebagai alternatif cara memperoleh uang tunai dengan cepat. Sedangkan Cicil Emas adalah sarana

yang disediakan oleh Mandiri Syariah yang dapat membantu nasabah menyediakan dana untuk membeli atau memiliki emas dalam bentuk emas batangan melalui Cara Mudah Punya Emas dan Menguntungkan.

#### 6. Haji dan Umroh

Pembiayaan Mikro Umrah BSM adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan haji atau umrah.

#### 7. Mandiri Syariah *Priority*

Mandiri Syariah *Priority* yaitu layanan eksklusif yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabah dengan modal minimum Rp 500 juta. Bank Syariah Mandiri berkomitmen menjalin kemitraan bersama dengan mengembangkan *one stop financial services* yang inovatif dan menghadirkan *Priority Banking Officer* yang berdedikasi untuk mengoptimalkan pertumbuhan manfaat aset nasabah secara seimbang.

#### 8. Jasa BSM

##### a) Jasa Produk

- i) BSM Card
- ii) BSM Sentra Bayar
- iii) BSM SMS Banking
- iv) BSM Mobile Banking
- v) BSM Net Banking
- vi) Pembayaran Melalui Menu Pemindah bukuan di ATM
- vii) BSM Jual Beli Valas
- viii) BSM Elektronik Payroll

- ix) Transfer Uang Tunai
  - x) BSM E-Money
- b) Jasa Operasional
- i) BSM Card
  - ii) BSM Sentra Bayar
  - iii) BSM SMS Banking
  - iv) BSM Mobile Banking
  - v) BSM Net Banking
  - vi) Pembayaran Melalui Menu Pemindahbukuan di ATM
  - vii) BSM Jual Beli Valas
  - viii) *BSM Electronic Payroll*
  - ix) Transfer Uang Tunai
  - x) BSM E-Money

### **3.1.7 Produk Pembiayaan Pensiun Berkah**

Pembiayaan pensiunan adalah fasilitas pembiayaan konsumen dan juga termasuk untuk pembiayaan multiguna yang dialokasikan kepada para pensiunan, dan pembayaran angsurannya dibayarkan langsung melalui pemotongan otomatis dari sistem yang diterima oleh bank setiap bulan dari dana pensiun bulanan nasabah. Akad yang digunakan dalam produk ini yaitu akad *murabahah* atau *ijarah*.

Jenis Penggunaan Pembiayaan Dana Pensiun antara lain:

1. Biaya untuk sekolah (*akad ijarah*)
2. Untuk biaya renovasi rumah (*akad murabahah*)
3. Untuk membantu pembelian peralatan kebutuhan rumah tangga (*akad murabahah*)
4. Untuk membantu pembelian kendaraan bermotor (*akad murabahah*)
5. Untuk pembelian barang usaha (*akad murabahah*)

Jumlah dan jangka waktu pembiayaan:

1. Jumlah pembiayaan yang bisa diambil maksimal Rp 350.000.000,00
2. Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun

### **3.1.8 Persyaratan Pensiun Berkah**

Ada beberapa persyaratan untuk pengajuan Pembiayaan Dana Pensiun yaitu diantaranya kriteria nasabah dan beberapa dokumen yang diperlukan.

Kriteria nasabah:

1. Cakap hukum.
2. Pensiunan Pegawai Negeri Sipil Pusat/Daerah, Pensiunan Pegawai BUMN/Swasta/Asing yang memperoleh penghasilan pensiun (pensiun bulanan).
3. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, usia nasabah maksimal 75 tahun.
4. Bersedia memindahkan pembayaran pensiun bulannya melalui BSM.

Tabel 3.1 Persyaratan Pensiun Berkah

No.	Dokumen	Pensiun sendiri	Pensiun Janda
1.	Asli SK pensiun	v	v
2.	Fotocopy KARIP	v	v
3.	Fotocopy Kartu Keluarga	v	v
4.	Fotocopy KTP nasabah dan spouse	v	v
5.	Fotocopy NPWP	v	v
6.	Fotocopy akta nikah pemohon	v	-
7.	Fotocopy akta cerai / keterangan meninggal	-	v
8.	Fotocoy mutasi rekening gaji 3 bulan	v	v
9.	Pas foto berwarna 3x4 2 lembar	v	v

Sumber : Data Primer (Data diolah 23 Desember 2019)

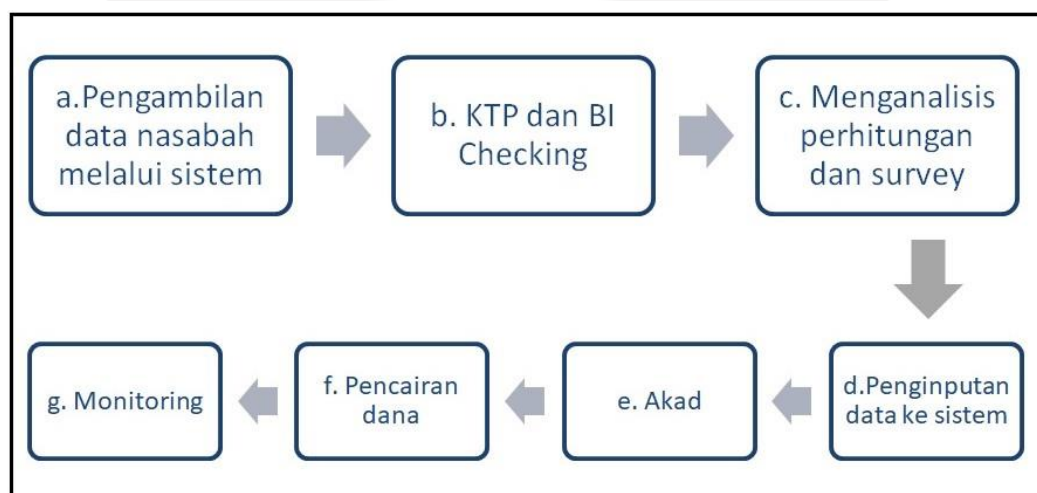
### 3.1.9 Prosedur Pembiayaan Pensiun Berkah Bank Syariah Mandiri KCP

#### Kotagede

Prosedur pembiayaan pensiun yang diberikan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede ada dua jenis yaitu pensiun sendiri atau janda dan pensiunan *Take Over*.

Berikut penjelasannya:

Gambar 3.2 Prosedur Pembiayaan Pensiun Berkah



Sumber : Data primer (data diolah 23 Desember 2019)

1. Pengambilan data nasabah oleh marketing melalui sistem yang sudah disediakan oleh Bank Syariah Mandiri. Data ini berisi nama nasabah pensiun, alamat nasabah, umur, serta jumlah gaji. Dari data ini marketing bisa langsung mendatangi rumah nasabah. Setelah sampai di rumah nasabah, marketing mulai memperkenalkan diri dan menjelaskan mengenai produk dana pensiun mulai dari kelebihan hingga manfaat yang bisa didapatkan nasabah.
2. Apabila nasabah berminat tahap selanjutnya yaitu pihak marketing meminta KTP nasabah untuk bersedia di *BI checking*. Guna dari *BI checking* ini sendiri yaitu untuk mengetahui riwayat keuangan nasabah, apakah nasabah tersebut memiliki kredit macet atau tidak.
3. Menganalisis perhitungan pembiayaan dari kemampuan bayar nasabah yang akan diajukan. Setelah melakukan analisis, pihak marketing akan melakukan survey ke rumah nasabah untuk pengecekan tempat tinggal. Pihak bank juga meminta nasabah untuk menyerahkan syarat serta dokumen yang telah tertera di atas dan untuk pensiun take over dipastikan untuk nasabah sudah menanyakan total pelunasan di bank sebelumnya.
4. Setelah melakukan analisis dan survey, pihak bank akan menginput data nasabah yang telah di analisis ke kantor pusat Bank Syariah Mandiri di Jakarta.
5. Melakukan pertemuan dengan nasabah untuk melakukan akad pembiayaan. Setelah melakukan akad pihak bank akan menginput hasil akad ke sistem kantor pusat Bank Syariah Mandiri di Jakarta.



6. Pencairan pembiayaan akan dimasukkan ke dalam rekening nasabah. Jika belum memiliki rekening Bank Syariah Mandiri, nasabah harus membuka rekening terlebih dahulu.
7. Pihak bank akan terus memonitoring nasabah hingga pembiayaan lancar sampai lunas.

### **3.2 Data Khusus**

#### **3.2.1 Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Berkah di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede**

Strategi Pemasaran Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Kotagede, Yogyakarta.

##### **1. Produk (*Product*)**

Tujuan paling utama dari perbankan syariah sebenarnya adalah untuk menghindari transaksi riba, maka dari itu produk yang ditawarkan tentu berbeda dengan bank konvensional. Perbedaannya terletak pada prinsip-prinsip syariahnya. Dalam produk pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri menggunakan akad *murabahah* dan *ijarah*. Produk yang menggunakan akad *murabahah* biasa digunakan misalnya untuk pembelian kendaraan bermotor, pembelian barang untuk usaha, pembelian peralatan rumah tangga, maupun untuk renovasi rumah. Sedangkan produk yang menggunakan akad *ijarah* biasa digunakan misalnya untuk biaya sekolah anak.

Pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan produk yang diminati oleh nasabah. Hal yang membuat produk ini diminati oleh nasabah yaitu karena

angsurannya yang bersifat tetap dan bisa melakukan *take over* dari bank lain. Kelebihan lain yang dimiliki oleh produk ini adalah dapat memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang memiliki kemampuan bayar yang baik. Hal ini bisa dilihat dari pendapatan pensiun nasabah dan pengeluaran per bulannya. Kelebihan lain yang dapat digunakan untuk meningkatkan pertumbuhan dari pembiayaan pensiun ini yaitu Bank Syariah Mandiri menerima *take over* dari bank lain, yang artinya angsuran di bank sebelumnya bisa dilanjutkan atau diambil alih oleh Bank Syariah Mandiri dengan syarat tertentu dan tentunya dengan angsuran lebih ringan dari bank sebelumnya.

Pembiayaan pensiun adalah pembiayaan yang cukup mudah bagi para pensiunan, karena nasabah pensiun hanya perlu menunjukkan jaminan berupa SK pensiun saja. Keunggulan pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede ini adalah prosesnya yang sederhana, angsuran pembiayaan yang murah dan bersifat *flat*. maksud dari *flat* disini yaitu angsuran perbulan tetap dan tidak berubah ubah. Berbeda dengan bank konvensional yang menggunakan sistem suku bunga, sehingga angsuran perbulan akan mengikuti rate suku bunga di mana jumlah angsurannya mengikuti fluktuasi suku bunga. Banyaknya mayoritas muslim di Indonesia membuat Bank Syariah Mandiri menjadi lebih unggul karena tidak mengandung unsur riba. Di samping itu masyarakat lebih menyukai angsuran yang bersifat *flat* dan ringan. Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede memiliki jangka waktu yang cukup lama untuk jangka waktu angsurannya yaitu 15 tahun. Sedangkan untuk jangka usia bagi yang mengajukan pembiayaan dana pensiun yaitu hingga 75 tahun.

## 2. Tempat (*Place*)

Pemilihan lokasi merupakan saluran pemasaran yang tepat dan berdampak signifikan terhadap perusahaan yang bergerak di bidang jasa terutama perbankan. Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede memilih tempat di bagian timur Kota Yogyakarta yaitu di jalan Gedong Kuning no.5C. Pemilihan tempat tersebut dikarenakan:

- a) Kantor Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede terletak di jalan raya Gedong Kuning yang merupakan jalan utama menuju Kota Yogyakarta bagian timur.
- b) Aksesnya yang mudah dan jalanan cukup besar sehingga bisa ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi, baik transportasi umum maupun transportasi pribadi.
- c) Tempatnya berada di dekat kawasan kantor Departemen Kehutanan, *Yogyakarta Archaeological Center*, Perumahan BKN, diapit oleh Indomaret dan Alfamart. Bangunannya berada di dekat perempatan lampu merah gedong kuning sehingga masyarakat yang melintas secara langsung akan melihat kantor Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede.
- d) Karena di pusat kotagede maka jarak dengan rumah nasabah dekat.
- e) Kotagede merupakan mayoritas penduduk muslim sehingga banyak nasabah yang tertarik dengan produk yang ada di Bank Syariah Mandiri.
- f) Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede juga memiliki parkir yang luas sehingga memudahkan nasabah yang mengendarai motor maupun mobil bisa memarkirkan kendaraannya didekat kantor.

g) Bentuk bangunan kantor Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede ini cukup luas untuk ukuran kantor cabang juga bersih dan nyaman. Banking hall yang bersih dan ada hidangan cemilan ataupun air mineral gratis sebagai bentuk pelayanan kepada nasabah. Kantor ini juga sudah dilengkapi fasilitas seperti mushola dan kamar mandi yang layak, bersih, dan nyaman. Fasilitas pendukung lainnya yaitu seperti AC serta CCTV.

### 3. Harga (*Price*)

Harga merupakan unsur yang tidak kalah penting untuk keberhasilan suatu perusahaan. Harga dapat memengaruhi daya tarik dan minat nasabah terhadap suatu produk. Bank Syariah Mandiri kotagede menerapkan berbagai strategi untuk menunjang keberhasilan dan kepuasan nasabah terhadap produknya. Angsuran ringan dan *flat* adalah salah satu daya tarik dari Bank Syariah Mandiri kotagede ini.

Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede memiliki plafon pembiayaan mulai dari Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 350.000.000 dengan margin 11,5 %. Untuk jangka waktu pembiayaan pensiun 1 hingga 15 tahun dan umur maksimal nasabah pengajuan 75 tahun. Pengajuan pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede ini disesuaikan dengan gaji pensiun yang diperoleh tiap bulannya sehingga dapat meringankan nasabah dan memudahkan nasabah. Di samping itu bank syariah yang sifatnya terbuka memudahkan nasabah mengetahui berapa perhitungan dan biaya-biaya yang harus dibayarkan dan berapa biaya yang diterima bersih oleh nasabah.

Contoh perhitungan:

Bapak Ahmad pensiunan Pemda DIY yang baru saja pensiun di tahun 2019. Usianya sekitar 58 tahun. Gaji Bapak Ahmad Rp 4.200.000, beliau sudah tidak mempunyai tanggungan istri dan tanggungan anak. Pak Ahmad ingin mengajukan pembiayaan untuk modal usaha sebesar Rp 200.000.000 dengan jangka waktu 10 tahun.

Pembiayaan	: Rp 200.000.000
Jangka waktu	: 10 tahun
Margin	: 11,5%
Cara penyelesaian	:
Pensiun sendiri	= ( gaji x 90% ) x 100%
	= (Rp 4.200.000 x 90%) x 100%
	= Rp 3.780.000

Jadi maksimal angsuran yang dapat diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede kepada Pak Ahmad sebesar Rp 3.780.000.

Angsuran perbulan yang harus dibayarkan Pak Ahmad yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri yaitu sejumlah Rp 2.927.523.

#### 4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan proses memperkenalkan produk kepada masyarakat pada umumnya dan masyarakat di Daerah Istimewa Yogyakarta khususnya. Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede tentunya mempunyai cara atau strategi sendiri dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat agar tujuan dari adanya produk tersebut bisa tersampaikan kepada masyarakat terutama pensiunan. Beberapa cara yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede yaitu:

a) Promosi penjualan pribadi

Promosi semacam ini merupakan salah satu bentuk penjualan pribadi yang mana kegiatan pemasaran dilakukan dengan cara mendatangi rumah nasabah dan bertatapans langsung dengan nasabah untuk memperkenalkan produk dengan membentuk pemahaman kepada calon nasabah, sehingga nasabah tertarik untuk mencoba dan membeli. Marketing pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede akan mendatangi rumah nasabah pensiunan. Data-data nasabah pensiunan tersebut didapatkan dari pengambilan data melalui web yang sudah disediakan oleh Bank Syariah Mandiri. Marketing akan menjelaskan informasi mengenai produk dana pensiun, kelebihan, ketentuan serta syarat. Apabila nasabah tertarik maka marketing akan meminta nomor telepon yang bisa dihubungi dan KTP untuk pengecekan BI *checking*.

b) Periklanan (*advertising*)

Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede dalam strategi pemasaran ini menggunakan brosur yang dibagikan kepada masyarakat. Brosur biasanya dibagikan pada saat acara tertentu, misalnya membagi takjil gratis pada saat bulan puasa lalu menyertakan brosur didalamnya atau pada saat senam pagi pensiunan.

Penggunaan brosur ini sangat efisien karena setiap brosur yang dibagikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede terdapat tabel angsuran di bagian halaman kedua. Hal tersebut tentunya lebih memudahkan masyarakat untuk membaca dan memahami. Jikalau masyarakat tidak mengerti atau langsung

tertarik dengan produk tersebut bisa menghubungi *contact person* yang telah tertera di halaman bagian depan brosur.

c) *Kehumasan (Public Relation)*

*Public Relation* ini merupakan kegiatan perusahaan yang dilakukan untuk mempromosikan sekaligus menambah relasi untuk bekerja sama dalam bidang perbankan terutama produk pembiayaan pensiunan. Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede biasanya melakukan presentasi ketika ada pertemuan pensiunan misalnya pertemuan PWRI (Persatuan Wredatama Republik Indonesia).

Selain presentasi pada pertemuan PWRI, Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede juga melakukan sosialisasi pra pensiun di Instansi sebagai wujud memperkenalkan produk, manfaat, serta kelebihan produk pensiunan. Kelebihan dari sosialisasi ini para anggota pra pensiun bisa mengajukan pembiayaan sebelum pensiun jangka waktu 2 sampai 5 tahun sebelum pensiun.

Presentasi merupakan kesempatan bagi bank untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat, biasanya untuk menunjukkan kelebihan, ciri khas, ataupun keunggulan dari produk tersebut sehingga masyarakat bisa tertarik untuk menggunakan produk tersebut. Di samping itu marketing akan lebih mudah dalam memasarkan produknya karena langsung berhubungan dengan orang banyak.

### 3.2.2 Faktor Ketertarikan Nasabah

Meningkatnya pertumbuhan nasabah pembiayaan pensiun berkah di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede merupakan suatu peningkatan yang luar biasa. Berikut faktor yang mendasari ketertarikan nasabah untuk mengajukan pembiayaan pensiun berkah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta:

1. Bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank syariah pertama di Indonesia yang memfasilitasi pengajian pensiun dan pembiayaan pensiun.
2. Bank Syariah Mandiri memiliki jumlah kantor layanan sebanyak 864 kantor yang tersebar di 33 provinsi di seluruh Indonesia.
3. Angsuran perbulan yang lebih ringan dari bank konvensional menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah terutama nasabah muslim.
4. Angsuran tetap selama masa pengajuan, berbeda dengan bank konvensional yang mengikuti *rate* suku bunga BI.
5. Pelayanannya yang baik dan sikap ramah dari staf marketing dalam melayani nasabah menunjukkan ketertarikan nasabah.
6. Pelayanan yang baik menjadikan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede memiliki banyak relasi dengan nasabah maupun instansi. Hal ini dapat memudahkan bank dalam menjalankan bisnis berkelanjutan.
7. Pemberian *voucher* belanja dan parcel ketika hari raya merupakan salah satu bentuk loyalitas dari Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede kepada nasabah.



## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dijelaskan pada bab – bab sebelumnya tentang Strategi Pemasaran Pembiayaan Pensiun Berkah yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede Yogyakarta, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Strategi pemasaran Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede yaitu menggunakan prinsip 4P (*Product, Place, Price, Promotion*). Produk yang tepat untuk para pensiunan, tempat yang strategis, harga yang terjangkau, dan promosi yang menarik menjadi daya tarik nasabah untuk mengajukan pembiayaan atau memindahkan pembiayaannya di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede.
- 2) Faktor yang mendasari ketertarikan nasabah dalam mengajukan pembiayaan pensiun berkah di Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede yaitu:
  - a) Bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank syariah pertama di Indonesia yang memfasilitasi penggajian pensiun dan pembiayaan pensiun.
  - b) Bank Syariah Mandiri memiliki jumlah kantor layanan sebanyak 864 kantor yang tersebar di 33 provinsi di seluruh Indonesia.
  - c) Angsuran perbulan yang lebih ringan dari bank konvensional menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah terutama nasabah muslim.
  - d) Angsuran tetap selama masa pengajuan, berbeda dengan bank konvensional yang mengikuti rate suku bunga BI.

- e) Pelayanannya yang baik dan sikap ramah dari staff marketing dalam melayani nasabah menunjukkan ketertarikan nasabah.
- f) Pelayanan yang baik menjadikan Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede memiliki banyak relasi dengan nasabah maupun instansi. Hal ini dapat memudahkan bank dalam menjalankan bisnis berkelanjutan.
- g) Pemberian voucher belanja dan parcel ketika hari raya merupakan salah satu bentuk loyalitas dari Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede.

#### 4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan dalam uraian di atas maka saran yang didapatkan terhadap hasil magang sebagai masukan kepada pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kotagede Yogyakarta yaitu:

1. Strategi pemasaran.
  - a) *Product*: karena tergolong produk baru jadi fitur dan kemudahan bagi nasabah pensiunan kurang beragam, jadi lebih di perbanyak lagi untuk macam produk pembiayaan pensiun berkah.
  - b) *Place*: karena kebanyakan pensiunan usianya sudah lanjut terkadang malas untuk datang ke kantor atau tidak mau repot kesana kemari jadi sebaiknya marketing harus lebih siap atau perlu diperbanyak lagi kantor cabangnya.
  - c) *Price*
    - i) masih ada beberapa nasabah yang berfikir bahwa masih terlalu mahal karena ada beberapa bank konvensional yang lebih rendah

untuk marginnya jadi mungkin Bank Syariah Mandiri lebih menurunkan marginnya.

ii) Bank Syariah Mandiri perlu mempercepat proses penanganan pencairan produk dana pensiun berkah agar tidak terjadi kekecewaan pada nasabah.

d) *Promotion*

i) Sebaiknya Bank Syariah Mandiri lebih meningkatkan kerja sama dengan kantor maupun instansi pensiun sehingga memudahkan bank atau marketing untuk mencari nasabah pensiunan secara kolektif.

ii) Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede harus lebih giat lagi dalam mempromosikan, sosialisasi dan edukasi produknya agar masyarakat sekitar bisa lebih mengenal produk pembiayaan pensiun berkah.

2. Faktor ketertarikan nasabah.

Karena keluarga atau kerabat ada yang bekerja di bank lain atau tidak diizinkan oleh anak atau istrinya, mungkin marketing Bank Syariah Mandiri KCP Kotagede harus lebih bisa meyakinkan lagi kepada nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, S. A., Sani, A. A., Aditua, S. F., Sahat, A. S., & Wirabrata, A. (2015). Kebijakan Pengelolaan Dana Pensiun Sektor Korporasi. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, Vol. 6, No. 1, Juni 2015, 77 – 96. (Diakses pada tanggal 10 Agustus 2019)
- Apriyanti, H. W. (2018). Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 83-104 (Diakses pada tanggal 22 November 2019)
- Atmoko, T. P. H. (2018). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, Vol. 1 No. 2. (Diakses pada tanggal 11 Januari 2020)
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Basu, S. D. H., & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta. Cetakan 1.
- David, F. R. (2011). *Manajemen Strategis (Strategic Management)*. Buku 1. Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- El Ayyubi, S., Anggraeni, L., & Mahiswari, A. D. (2017). Pengaruh Bank Syariah terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Al-Muzara'ah*, 5(2), 88-89. (Diakses pada tanggal 18 Juli 2019)
- Fatimah & Elisabeth, Y. M. (2013). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 75-82. (Diakses pada tanggal 3 September 2019)

- Hakim, S. N. (2007). Perencanaan dan Persiapan Menghadapi Masa Pensiun. *Jurnal WARTA*, 10(1), 96-109. (Diakses pada tanggal 3 September 2019)
- Hutama, C. L., & Subagio. (2014). Analisa Pengaruh Dining Experience Terhadap Behavioral Intention dengan Customer Satisfaction sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 2(1). (Diakses pada tanggal 11 November 2019)
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Surabaya: KENCANA PRENAMEDIA.
- Kasmir. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: RAJAWALI PERS.
- KBBI. (2016). *Arti kata strategi*. Diakses pada tanggal 5 Februari 2019, dari <https://kbbi.web.id/strategi>
- KBBI. (2017). *Arti kata ekonomi*. Diakses pada tanggal 1 November 2019, dari <https://kbbi.web.id/ekonomi>
- Mandiri Syariah. (2013). *Sejarah Bank*. Diakses pada tanggal 19 November 2019, dari <https://www.mandirisyariah.co.id/>
- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: PT.Rajagrafindo Persada.
- OJK. (2008). *Laporan Publikasi Bank Umum*. Diakses pada tanggal 19 Agustus 2019 dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/Pages/Bank-Umum.aspx>
- OJK. (2014). *Regulasi Dana Pensiun Peraturan Pemerintah*. Diakses pada tanggal 19 November 2019, dari [https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/dana-pensiun/peraturan-pemerintah/Documents/ppdp3\\_1389349545.pdf](https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/dana-pensiun/peraturan-pemerintah/Documents/ppdp3_1389349545.pdf)

OJK. (2016). *Dana Pensiun*. Diakses pada tanggal 19 Agustus 2019, dari [https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/images/FileDownload/209\\_6%20Dana%20Pensiun-compressed.pdf](https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/images/FileDownload/209_6%20Dana%20Pensiun-compressed.pdf)

Rangkuti, F. (2013). *Teknik Membedah Kasus SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.


Redaputri, A. P., & Barusman, M. Y. S. (2018). Strategi Pembangunan Perekonomian Provinsi Lampung. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 18(2),





# LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabel Angsuran Pembayaran Pensiun Berkah



**ANGSURAN PEMBAYARAN BSM PENSUN**  
**BANK SYARIAH MANDIRI - CABANG KOTAGEDE**

PLAFOND	1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun	6 Tahun	7 Tahun	8 Tahun	9 Tahun	10 Tahun	11 Tahun	12 Tahun	13 Tahun	14 Tahun	15 Tahun
10.000.000	890.829	473.073	334.536	265.800	224.979	198.112	179.212	165.288	154.676	146.376	139.754	136.386	129.977	126.317	123.252
20.000.000	1.781.657	946.146	669.073	531.600	449.959	396.224	358.435	330.576	309.351	292.752	279.509	268.771	259.953	252.634	246.504
30.000.000	2.672.486	1.419.219	1.003.609	797.400	674.938	594.335	537.637	495.864	464.027	439.129	419.263	403.157	389.930	378.951	369.757
40.000.000	3.563.315	1.892.292	1.338.145	1.063.200	899.918	792.447	716.850	661.152	618.702	585.505	559.017	537.543	519.906	505.267	493.009
50.000.000	4.454.143	2.365.365	1.672.681	1.329.000	1.124.897	990.559	896.062	826.440	773.378	731.881	698.771	671.929	649.883	631.584	616.261
60.000.000	5.344.972	2.838.438	2.007.218	1.594.800	1.349.876	1.188.671	1.075.274	991.729	928.053	878.257	838.526	806.314	779.860	757.901	739.513
70.000.000	6.235.800	3.311.512	2.341.754	1.860.600	1.574.856	1.386.783	1.254.487	1.157.017	1.087.729	1.024.653	978.280	940.700	909.836	884.218	862.765
80.000.000	7.126.629	3.784.585	2.676.290	2.126.400	1.799.832	1.584.894	1.433.699	1.322.305	1.237.404	1.171.009	1.118.304	1.075.086	1.039.813	1.010.535	986.018
90.000.000	8.017.458	4.257.658	3.010.826	2.392.200	2.034.814	1.783.006	1.612.911	1.487.593	1.392.080	1.317.386	1.257.789	1.209.472	1.169.789	1.136.852	1.109.270
100.000.000	8.908.286	4.730.731	3.345.363	2.658.000	2.249.794	1.981.118	1.792.124	1.652.881	1.546.755	1.463.762	1.397.543	1.343.857	1.298.766	1.263.168	1.232.522
110.000.000	9.799.115	5.203.804	3.679.899	2.923.800	2.474.773	2.179.230	1.971.336	1.818.169	1.701.431	1.610.138	1.537.297	1.478.243	1.428.743	1.389.485	1.355.774
120.000.000	10.689.944	5.676.877	4.014.835	3.189.600	2.699.753	2.377.341	2.150.549	1.983.457	1.856.106	1.756.514	1.677.051	1.612.629	1.559.719	1.515.802	1.479.026
130.000.000	11.580.772	6.149.950	4.348.971	3.455.400	2.934.732	2.575.453	2.329.761	2.148.745	2.010.782	1.902.890	1.816.806	1.747.014	1.689.696	1.642.119	1.602.279
140.000.000	12.471.601	6.620.023	4.685.508	3.721.200	3.149.711	2.773.655	2.508.973	2.314.033	2.165.457	2.049.266	1.956.560	1.881.400	1.819.673	1.768.436	1.725.531
150.000.000	13.362.429	7.096.096	5.015.044	3.987.000	3.374.691	2.971.677	2.688.186	2.479.321	2.320.133	2.195.643	2.096.314	2.015.786	1.949.649	1.894.753	1.848.783
160.000.000	14.253.258	7.569.169	5.352.580	4.252.800	3.599.670	3.169.789	2.867.398	2.644.609	2.474.809	2.342.019	2.236.069	2.150.172	2.079.626	2.021.069	1.972.035
170.000.000	15.144.087	8.042.242	5.687.116	4.518.600	3.824.649	3.367.900	3.046.611	2.809.897	2.629.484	2.488.395	2.375.823	2.284.557	2.209.602	2.147.386	2.095.288
180.000.000	16.034.915	8.515.315	6.021.653	4.784.400	4.049.629	3.566.012	3.225.823	2.975.186	2.784.159	2.634.771	2.515.577	2.418.943	2.339.579	2.273.703	2.218.540
190.000.000	16.925.744	8.988.389	6.356.189	5.050.200	4.274.608	3.764.124	3.405.035	3.140.474	2.938.835	2.781.147	2.655.332	2.553.329	2.469.556	2.400.030	2.341.792
200.000.000	17.816.573	9.461.462	6.690.725	5.316.000	4.499.588	3.962.236	3.584.248	3.305.762	3.093.510	2.927.523	2.795.086	2.687.715	2.599.532	2.526.337	2.465.044
210.000.000	18.707.401	9.934.535	7.025.261	5.581.800	4.724.567	4.160.348	3.763.460	3.471.050	3.248.186	3.073.900	2.934.840	2.822.100	2.729.509	2.652.634	2.586.296
220.000.000	19.598.230	10.407.608	7.359.798	5.847.600	4.949.546	4.358.459	3.942.672	3.636.338	3.402.861	3.220.276	3.074.594	2.956.486	2.859.468	2.778.670	2.711.549
230.000.000	20.489.058	10.880.681	7.694.334	6.113.400	5.174.526	4.556.571	4.121.885	3.801.626	3.557.537	3.316.652	3.154.349	3.090.872	2.989.462	2.905.287	2.834.801
240.000.000	21.379.887	11.353.754	8.028.870	6.379.200	5.399.505	4.754.683	4.301.097	3.966.914	3.712.212	3.513.028	3.354.103	3.225.257	3.119.439	3.031.604	2.959.053
250.000.000	22.270.716	11.826.827	8.363.406	6.645.000	5.624.485	4.952.795	4.480.310	4.132.202	3.866.988	3.659.404	3.493.857	3.359.643	3.249.415	3.157.921	3.081.305
275.000.000	24.497.787	13.009.510	9.199.747	7.309.500	6.186.933	5.448.074	4.928.744	4.545.422	4.253.677	4.035.342	3.843.243	3.695.608	3.574.357	3.473.713	3.389.436
300.000.000	26.724.859	14.192.192	10.036.088	7.974.000	6.749.381	5.943.354	5.376.372	4.958.643	4.640.745	4.391.285	4.192.629	4.031.572	3.899.298	3.799.505	3.697.566
325.000.000	28.951.930	15.374.875	10.872.438	8.638.500	7.311.850	6.438.633	5.824.402	5.371.863	5.026.954	4.737.225	4.542.014	4.367.536	4.224.240	4.105.297	4.005.697
350.000.000	31.179.002	16.557.559	11.708.769	9.303.000	7.874.428	6.933.913	6.272.433	5.795.083	5.413.643	5.123.166	4.991.400	4.793.500	4.549.181	4.421.089	4.313.827

**Persyaratan:**  
 Formulir permohonan pembayaran yang telah diisi lengkap dan ditandatangani  
 Asli SK PENSUN  
 Copy KADIP  
 Copy KTP suami dan spouse  
 Copy NPWP  
 Copy Kartu Keluarga  
 Copy akta nikah pemohon/ akta cerai/ keterangan meninggal  
 Copy Mutasi rekening gaji 3bulan

Contact Person:  
**PT BANK SYARIAH MANDIRI**  
**KC KOTAGEDE YOGYAKARTA**  
**ULLY : 0819.0373.8883**  
**DANI : 0853.2887.6851**

118



**lampiran 2. Dokumentasi bersama nasabah**



الجمهورية الإسلامية اندونيسية

**Lampiran 3. Dokumentasi saat akad**

**Lampiran 4.** Dokumentasi kunjungan dan buka stand di MTs 1 Yogyakarta

