

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN DANA PENSIUN
BANK SYARIAH BUKOPIN YOGYAKARTA**

Laporan Magang



Disusun Oleh:

Dimas Nova Dhiansyah

15213058

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia

2018

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN DANA PENSIUN
BANK SYARIAH BUKOPIN YOGYAKARTA**

Laporan Magang

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

Disusun Oleh:

Dimas Nova Dhiansyah

15213058

**Program Studi Perbankan dan Keuangan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia**

2018

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN DANA PENSIUN

BANK SYARIAH BUKOPIN YOGYAKARTA



Disusun Oleh :

Nama : Dimas Nova Dhiansyah

No.Mahasiswa: 15213058

Jurusan : Keuangan dan Perbankan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

pada tanggal: 15/8/18.....

Dosen Pembimbing



(Aidha Trisanty, SE, MM)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa tugas akhir 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 apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 28 April 2018

Penulis



Dimas Nova Dhiansyah

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT dengan rahmat serta hidayah-Nya sehingga laporan magang yang berjudul **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Dana Pensiun Bank Syariah Bukopin Yogyakarta”** dapat diselesaikan.

Laporan magang berisi tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Yogyakarta dalam memasarkan produk pembiayaan dana pensiun. Dengan selesainya laporan magang ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak yang terlibat dalam penyelesaian laporan magang ini.

Atas dukungannya, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, kesehatan serta kemudahan dalam berbagai hal.
2. Kedua orang tua, yang telah memberikan semangat tiada henti serta kasih sayang kepada penulis.
3. Seluruh keluarga besar penulis, M. Afdzal Alifiansyah, Yayah Saputri, Miswati, Anggin Diah Nur Aini dan Tika Nurul Hidayanti yang telah memberikan kasih sayang dan motivasi tiada henti kepada penulis.
4. Ibu Dra. Nurfauziah, MM, selaku ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Aidha Trisanty, SE, MM, selaku ketua Program Studi Keuangan dan Perbankan Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia serta selaku dosen pembimbing tugas akhir.
6. Keluarga besar Bank Syariah Bukopin Yogyakarta yang telah membantu selama pelaksanaan magang.

7. Semua sahabat yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

Demikian yang dapat disampaikan penulis, semoga laporan magang ini dapat menambah ilmu serta bermanfaat bagi yang membutuhkannya. Mohon maaf jika ada kesalahan dari laporan magang ini.

Yogyakarta, 28 April 2018

Dimas Nova Dhiansyah

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman	ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan.....	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar isi	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang	1
1.2 Tujuan Magang	2
1.3 Target Magang	3
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	3
1.6 Jadwal Magang.....	4
1.7 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Bank	6
2.1.2 Pengertian Bank Syariah	7
2.1.3 Jenis-jenis Bank	8
2.1.4 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional	14
2.2 Produk dan Layanan Bank Syariah	15
2.2.1 Produk Penghimpunan Dana	15
2.2.2 Produk Pembiayaan Dana	19
2.2.3 Jasa Bank Syariah Lainnya	23
2.3 Produk Pembiayaan.....	26
2.3.1 Pengertian Pembiayaan	26
2.3.2 Akad-akad Pembiayaan.....	27
2.4 Pemasaran	30
2.4.1 Pengertian Pemasaran	30
2.4.2 Pemasaran Bank	31
2.4.3 Tujuan Pemasaran Bank	32
2.4.4 Konsep-konsep Pemasaran	33
2.5 Strategi	34
2.5.1 Pengertian Strategi	34
2.5.2 Jenis-jenis Strategi	35
2.5.3 Tahapan Perumusan Strategi	39
BAB III ANALISIS DESKRIPSI	42
3.1 Data Umum	42
3.1.1 Sejarah Bank Syariah Bukopin	42
3.1.2 Visi, Misi serta Nilai-nilai Bank Syariah Bukopin	43
3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Yogyakarta	45
3.1.4 Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.....	46
3.2 Data Khusus	56
3.2.1 Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Yogyakarta	56

3.2.2 Strategi yang digunakan pada Bank Syariah Bukopin Yogyakarta Pemasaran Pembiayaan Dana Pensiun	58
3.2.3 Kendala Pemasaran Produk Pembiayaan Dana Pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta	62
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	63
4.1 Kesimpulan	63
4.2 Saran.....	64
Daftar Pustaka	66

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang	4
Tabel 3.2 Pembiayaan Dana Pensiun Tahun 2017-2018	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Manajemen Strategi PDCA	40
Gambar 3.2 Unit Bisnis Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur Pembiayaan Dana Pensiun BSB Yogyakarta	67
Lampiran 2 Contoh Surat Penawaran Produk Pembiayaan	68
Lampiran 3 Contoh potongan gaji yang digunakan dalam pemasaran	69
Lampiran 4 Kegiatan penawaran produk pembiayaan dana pensiun.....	69
Lampiran 5 Kegiatan <i>Follow up</i> nasabah	70
Lampiran 6 Surat keterangan magang dari BSB Yogyakarta	71

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Bank Syariah di Indonesia muncul atas ide-ide Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang diskusikan pada tanggal 18-20 Agustus 1990. Hasil diskusi tersebut, menghasilkan basis ekonomi Islam. Basis tersebut ternyata berkelanjutan dari yang sudah muncul pada tahun 1980. Atas kinerja perbankan MUI, dibentuknya bank syariah pertama di Indonesia yaitu PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tanggal 1 November 1991. Setelah beroperasi beberapa tahun, bank tersebut berkembang cukup pesat hingga mempunyai kantor cabang hampir di seluruh kota-kota besar di Indonesia (Kasmir, 2012).

Karakteristik perbankan syariah di Indonesia berlandaskan Al-quran dan Hadist yang menggunakan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara pihak bank syariah dengan nasabah. Pada sistem ini, harus menonjolkan sistem keterbukaan antara kedua belah pihak dan keadilan agar terhindar dari kegiatan spekulasi pada saat transaksi keuangan. Perbankan syariah menawarkan produk dan layanan jasa dengan skema keuangan yang lebih bervariasi yang menjadi solusi perbankan dengan prinsip syariah yang berlandaskan Al-quran dan Hadist.

Kegiatan utama bank syariah adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan giro, tabungan, deposito dan penyaluran dana ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan investasi, perdagangan, modal kerja. Kegiatan bank lainnya yaitu memberikan jasa pelayanan atau *service* kepada

nasabah. Kegiatan-kegiatan tersebut dilakukan termasuk oleh Bank Syariah Bukopin (BSB) cabang Yogyakarta yang telah beroperasi sejak tahun 2013.

Dalam keberadaannya, BSB memiliki beberapa produk termasuk produk pembiayaan dana pensiun yang di tunjukan bagi pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS), Tentara Nasional Indonesia (TNI), atau Polisi Republik Indonesia (POLRI) untuk memenuhi kebutuhan para pensiunan berdasarkan prinsip syariah. Produk pembiayaan dana pensiun ini merupakan produk baru yang di usung oleh BSB, tepatnya 1 tahun yang lalu. Sehingga saat ini belum banyak peminatnya untuk produk tersebut.

Berdasarkan dasar pemikiran diatas mengenai produk Bank Syariah Bukopin, maka judul dari penulisan tugas akhir ini yaitu **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Yogyakarta “.**

1.2 Tujuan Magang

- a. Untuk mengetahui produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.
- b. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Yogyakarta dalam produk pembiayaan dana pensiun.
- c. Untuk megetahui kendala pemasaran produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.

1.3 Target Magang

- a.. Mampu menjelaskan produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin cabang Yogyakarta.
- b. Mampu menjelaskan strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin dalam produk pembiayaan dana pensiun.
- c. Mampu menjelaskan kendala pemasaran produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang dituju sesuai dengan tujuan bidang target magang yaitu *Marketing Lending*. *Marketing Lending* adalah unit kerja yang bertugas memasarkan produk bank, khususnya produk *lending* pembiayaan dana pensiun.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang berada di Bank Syariah Bukopin kantor cabang Yogyakarta Jl. MT. Haryono No. 07, Yogyakarta.

1.6 Jadwal Magang

Jadwal magang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	Bulan			
		Februari	Maret	April	Mei
1.	Pengajuan permohonan magang				
2.	Pelaksanaan magang				
3.	Penyusunan laporan magang				
4.	Bimbingan Dosen				
5.	Ujian Tugas Akhir				

1.7 Sistematika Penulisan

a. BAB I

Pada bab ini menjelaskan tentang dasar pemikiran pengambilan judul magang, tujuan magang yang ingin dicapai, target magang yang di peroleh selama magang, bidang magang yang di tuju, lokasi magang serta jadwal magang.

b. BAB II

Pada bab ini terdapat landasan teori yang digunakan untuk memecahkan masalah. Landasan teori yang digunakan sudah ada dari pendapat berbagai kalangan ahli pada bidang pemasaran.

c. BAB III

Pada bab ini terdapat analisi deskriptif yaitu profil perusahaan lokasi magang serta ilmu yang di dapatkan selama melakukan magang.

d. Kesimpulan dan Saran

Pada bab terakhir terdapat kesimpulan dari rumusan masalah, pembahasan lain serta saran yang ditunjukkan bagi perusahaan lokasi magang.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya yaitu menghimpun dana simpanan dari masyarakat berupa tabungan, deposito, giro serta menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan atau kredit. Di samping itu, bank melakukan kegiatan jasa pendukung lainnya seperti jasa kliring, *safe deposit box*, bank card, bank draft, penagihan atau inkaso, pemindahan uang atau *transfer*, penjualan mata uang asing atau *valas* serta jasa bank lainnya, (Kasmir, 2012).

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia 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.

Dari pengertian diatas, bank secara luas merupakan badan usaha yang bergerak di bidang keuangan, artinya segala bentuk aktivitas perbankan berkaitan dengan keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak jauh dari masalah keuangan.

Aktivitas utama perbankan yaitu menghimpun dana dari masyarakat atau *funding* serta menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan atau *lending*.

2.1.2 Pengertian Bank Syariah

Bank merupakan lembaga keuangan yang kedudukannya sangat penting di kalangan masyarakat. Pengertian bank syariah menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Bank syariah adalah bank yang kegiatannya menggunakan prinsip sesuai dengan syariat Islam. Prinsip yang digunakan dalam kegiatan usaha bukan dengan sistem bunga, melainkan menggunakan sistem bagi hasil yang sesuai dengan hukum Islam. Prinsip syariah yang digunakan yaitu prinsip bagi hasil dalam bentuk kerja sama (*mudharabah*), jual beli suatu barang (*murabahah*), sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau sewa murni dengan pilihan pemindahan kepemilikan barang atas sewa diakhir akad dengan berpindahnya kepemilikan dari pihak bank ke pihak lain (*ijarah muntahiya bittamlik*) serta pembiayaan beserta penyertaan modal (*musyarakah*) dan prinsip syariah lainnya.

2.1.3 Jenis-jenis Bank

Bank dibedakan menurut jenis bank tersebut. Jenis-jenis perbankan dibedakan menjadi 4 jenis antara lain jenis bank dilihat dari segi fungsinya, segi status, segi kepemilikan, cara menentukan harga serta sektor usaha. Berikut penjelasan dari setiap jenis-jenis bank (Kasmir, 2012):

a. Dilihat dari segi fungsinya

Bank dilihat dari jenisnya, bank menurut Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 14 Tahun 1967, jenis perbankan menurut fungsinya dibagi sebagai berikut:

1. Bank Umum
2. Bank Pembangunan
3. Bank Tabungan
4. Bank Pasar
5. Bank Desa
6. Lumbung Desa
7. Bank Pegawai
8. dan bank lainnya

Setelah keluarnya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998, jenis perbankan lebih ringkas serta hanya terdiri dari 2 lembaga keuangan, yaitu:

1. Bank Umum
2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Dimana Bank Tabungan dan Bank Pembangunan berubah fungsi menjadi Bank Umum. Sedangkan Bank Pasar, Bank Lumbung, Bank Desa dan Bank Pegawai menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Bank umum dan bank perkreditan rakyat merupakan lembaga keuangan yang sampai saat ini institusi tersebut masih ada. Pengertian Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah sebagai berikut:

1. Bank Umum

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

2. Bank Perkreditan Rakyat

Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan balas jasa dalam lalu lintas pembayaran.

b. Dilihat dari segi status

Dilihat dari segi status dalam melayani masyarakat, bank umum dibagi ke dalam dua macam. Pembagian ini dinamakan pembagian berdasarkan status atau kedudukan bank. Status atau kedudukan bank menjadi tolak ukur untuk mengukur kemampuan bank dalam melayani masyarakat, baik dari segi modal, kualitas pelayanan serta jumlah produk. Status bank dibagi menjadi 2 yaitu

1. Bank non devisa

Bank non devisa yaitu bank yang belum mempunyai izin operasional untuk melayani transaksi ke luar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan.

2. Bank devisa

Bank devisa yaitu bank yang mempunyai izin operasional untuk melayani transaksi ke luar negeri atau yang berkaitan dengan mata uang asing secara keseluruhan, seperti pembukaan dan pembayaran *Letter of Credit*, travellers cheque, inkaso ke luar negeri dan tranfer ke luar negeri.

c. Dilihat dari segi kepemilikan

Jenis bank dilihat dari segi kepemilikan sebagai berikut

1. Bank milik pemerintah

Modal dan akte pendirian milik pemerintah sehingga keuntungan bank dimiliki oleh pemerintah. Contoh bank milik pemerintah antara lain:

- 1) Bank Mandiri
- 2) Bank Tabungan Negara (BTN)
- 3) Bank Negara Indonesia 46 (BNI)
- 4) Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Sedangkan bank milik pemerintah daerah terdapat daerah tingkat I dan tingkat II di provinsi, sebagai contoh:

- 1) Bank Pembangunan Daerah (BPD) Yogyakarta
- 2) BPD Jawa Tengah
- 3) BPD Jawa Timur

- 4) BPD Jawa Barat
- 5) BPD DKI Jakarta

2. Bank milik swasta nasional

Bank jenis ini akte kepemilikan dan modal bank berasal dari swasta nasional. Pembagian keuntungan dibagi ke pihak swasta. Contoh bank milik swasta nasional:

- 1) Bank Central Asia (BCA)
- 2) Bank Muamalat Indonesia
- 3) Bank Danamon

3. Bank milik koperasi

Bank milik koperasi yaitu bank yang orientasi ke segmen-segmen koperasi di Indonesia. Contoh: Bank Umum Koperasi Indonesia (Bank Bupokin).

4. Bank milik campuran

Kepemilikan akte dan modal dimiliki oleh pihak swasta nasional dengan pihak asing. Contoh bank campuran:

- 1) Ing Bank
- 2) Bank finonesia
- 3) Inter pacific Bank
- 4) Dan lain-lain

5. Bank milik asing

Bank jenis ini yaitu cabang dari bank yang sudah ada di luar negeri, baik kepemilikan pemerintah asing atau kepemilikan swasta asing. Jenis kepemilikannya dimiliki oleh pihak luar negeri.

- 1) Deutsche Bank
- 2) European Asian Bank
- 3) Bank of Tokyo
- 4) Bank of America
- 5) Standard Chartered Bank
- 6) Dan lain-lain

d. Dilihat dari segi cara menentukan harga

1. Bank berdasarkan prinsip konvensional

Mayoritas bank yang tersebar di Indonesia adalah bank dengan prinsip konvensional. Dalam mencari keuntungan, bank dengan prinsip konvensional menggunakan dua metode, yaitu: (Kasmir, 2012).

- a. Untuk jasa bank pihak perbankan menerapkan dan menggunakan berbagai biaya presentase atau nominal. Pada sistem penggunaan jasa bank dikenakan biaya yang disebut *fee based*.

b. Untuk menetapkan bunga sebagai ujung tombak bank konvensional, baik produk simpanan seperti tabungan, deposito serta giro. Demikian pula, untuk produk pemyaluran dana ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu yang telah di tentukan oleh bank pusat tersebut. Penentuan harga seperti ini sering dikenal sebagai *sprend based*.

2. Bank berdasarkan prinsip syariah

Bank dengan prinsip syariah masih minoritas dibandingkan dengan bank konvensional. Dalam menentukan harga untuk mencari keuntungan dengan menggunakan prinsip syariah sebagai berikut: (Kasmir, 2012).

- a. Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*)
- b. Pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pemindahan hak kepemilikan di akhir sewa (*ijarah*)
- c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*)
- d. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*)
- e. Atau dengan pilihan pemindahan hak kepemilikan di akhir sewa (*ijarah wa iqtina*)

Sedangkan penentuan biaya jasa bank syariah lainnya berdasarkan prinsip syariah dengan menentukan biaya sesuai dengan syariah Islam. Sumber penentuan harga kegiatan bank syariah berdasarkan Al-quran dan sunnah rasul. Bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil, sedangkan bank konvensional menggunakan sistem bunga.

e. Dilihat dari segi sektor usaha

Jika dilihat dari sektor usaha, yang perlu diperhatikan sebelum melakukan pembiayaan. Sektor usaha meliputi sektor pertanian, sektor pertambangan, sektor industri, sektor perternakan, sektor profesi, sektor pendidikan, sektor rumah serta sektor-sektor lain. (Kasmir, 2012)

2.1.4 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Berikut adalah tabel perbedaan bank syariah dengan bank konvensional

Tabel 2.1 Tabel Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	Bank Konvensional
1.	<i>Return</i> yang dibayar dan atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	<i>Return</i> yang dibayar kepada nasabah dan <i>return</i> yang diterima nasabah dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
2.	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan prinsip syariah Islam.	Perjanjian menggunakan hukum positif.
3.	Investasi hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan	Investasi tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
4.	Dewan pengawas terdiri dari Bank Indonesia, Badan Pengawas Pasar Modal, Komisaris, serta Dewan Pengawas Syariah (DPS).	Dewan pengawas terdiri dari Bank Indonesia, Badan Pengawas Pasar Modal, dan Komisaris.
5.	Hubungan antara nasabah dengan bank adalah mitra.	Hubungan nasabah dengan bank adalah kreditur dan debitur.
6.	Penyelesaian sengketa diupayakan secara musyawarah antara bank dan nasabah melalui peradilan agama.	Penyelesaian sengketa melalui peradilan setempat.
7.	Orientasi pembiayaan tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga <i>falah oriented</i> , yang berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	Orientasi pembiayaan untuk memperoleh keuntungan dana yang dipinjamkan.

Sumber: Ismail, 2011

2.2 Produk dan Layanan Jasa Bank Syariah

Produk dan layanan jasa merupakan fasilitas serta fitur bank yang diberikan kepada nasabah. Fasilitas dan fitur tersebut termasuk bentuk pelayanan yang diberikan bank kepada nasabah. Produk dan layanan bank syariah terdapat 3 yaitu produk penghimpunan dana dari masyarakat (*funding*), produk pembiayaan dana ke masyarakat (*lending*) serta jasa-jasa yang diberikan dari bank kepada nasabah (*service*). Produk dan layanan bank syariah sebagai berikut (Kasmir, 2012):

2.2.1 Produk Penghimpunan Dana

Marketing funding bank sering melakukan penghimpunan dana kepada bank. Tujuan dari *marketing* tersebut untuk mencapai target yang diberikan bank untuk menghimpun atau menyimpan dana masyarakat di bank. Produk penghimpunan dana yaitu produk bank syariah dalam penghimpunan dana dari masyarakat dengan sistem bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam. Dalam produk ini, harus mendapatkan kesepakatan antara pihak bank syariah sebagai lembaga keuangan dengan masyarakat sebagai nasabah. Produk penghimpunan dana bank syariah terbagi menjadi 3 yaitu: (Kasmir, 2012)

a. Giro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Giro adalah simpanan berdasarkan Akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah yang penarikannya dapat dilakukan seriap saat dengan menggunakan cek, biyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindahbukuan.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tentang Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Simpanan yaitu dana dari masyarakat di berikan kepada bank yang telah dipercaya dalam bentuk tabungan, sertifikat deposito, deposito berjangka, giro yang dapat dipersamakan dengan itu.

Pengertian penarikan adalah dana yang telah disimpan di rekening giro bank dapat ditarik, sehingga saldo di rekening giro bank syariah berkurang. Penarikan dana di rekening giro dapat ditarik dengan cara non tunai dan tunai. Penarikan dana dengan cara non tunai dilakukan dengan menggunakan bilyet giro (BG) atau pemindahbukuan. BG atau pemindahbukuan yaitu surat perintah kepada bank dari nasabah yang telah menyimpan uangnya di rekening giro bank syariah untuk melakukan pemindahbukuan sejumlah uang yang diperlukan dari rekening yang bersangkutan kepada rekening penerima yang telah disebutkan namanya oleh bank. Sedangkan giro yang ditarik dengan cara tunai yaitu dengan menggunakan cek. Cek yaitu surat perintah tanpa syarat kepada bank dari nasabah yang telah menyimpan dana di rekening giro bank untuk membayar sejumlah uang kepada pihak yang disebutkan di dalamnya atau yang memegang cek tersebut. Bank harus membayar sejumlah uang kepada penerima yang ditulis di dalam cek atau pihak yang membawa cek tersebut telah sesuai persyaratan yang di tetapkan baik secara pemindahbukuan atau secara tunai.

Maksud dari dapat di tarik setiap saat yaitu uang yang telah disimpan di rekening giro bank syariah dapat ditarik berkali-kali setiap waktu pada saat jam operasional bank syariah kecuali di hari libur dan jam tutup operasional bank selama dana di rekening giro masih ada saldo dan mencukupi untuk melakukan transaksi keuangan serta memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank yang bersangkutan.

b. Tabungan

Tabungan adalah produk bank syariah untuk menyimpang dana masyarakat sesuai dengan syariat Islam. Tabungan mempunyai persyaratan yang harus disepakati antara pihak nasabah dengan pihak bank. Tujuan nasabah adalah menyimpan dana di bank syariah dalam bentuk produk tabungan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Tabungan adalah simpanan berdasarkan Akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan Akad *mudharabah* atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Syarat-syarat tertentu yang disepakati dalam produk tabungan adalah sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan bank yang telah di sepakati. Ada beberapa alat yang digunakan untuk penarikan dana di buku tabungan yaitu

1. Buku tabungan

Buku tabungan yaitu buku yang dipegang oleh nasabah, di mana terdapat nomor rekening nasabah, nama nasabah di buku rekening, alamat tempat tinggal nasabah, catatan saldo tabungan, penyetoran, beban-beban yang mungkin terjadi serta penarikan dana dari tabungan.

2. Kartu yang terbuat dari bahan plastik

Kartu yang terbuat dari bahan plastik yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari bahan plastik yang dapat digunakan di mesin *Automated Teller Machine* (ATM) untuk menarik sejumlah uang yang di perlukan dari tabungannya. Mesin ATM sudah tersebar di tempat-tempat strategis seperti tempat kampus, supermini, supermarket, mall, pasar tradisional, dekat jalan raya, dan lain-lain.

3. Slip penarikan

Slip penarikan merupakan formulir penarikan dana dari buku tabungan yang dilakukan oleh nasabah dengan menulis jumlah uang, nomor rekening, nama nasabah serta tanda tangan nasabah. Biasanya, slip penarikan digunakan secara bersamaan dengan buku tabungan.

4. Kwitansi

Kwitansi merupakan bukti penarikan uang yang diberikan dari bank kepada nasabah, fungsinya sama dengan slip penarikan dimana tertulis nomor rekening nasabah, nama nasabah, tanda tangan nasabah serta jumlah uang yang dibutuhkan.

c. Deposito

Deposito adalah produk penghimpunan dana dari masyarakat kepada bank, dimana produk tersebut menggunakan jangka waktu serta tidak dapat ditarik setiap hari atau setiap waktu sesuai dengan prinsip syariah.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tentang Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.

Artinya jika nasabah menyimpan uang dalam bentuk deposito untuk jangka waktu tertentu, seperti jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan. Maka uang akan di cairkan menurut jangka waktu tersebut sesuai keinginan nasabah atau sering juga disebut tanggal jatuh tempo. Jika nasabah tidak mengambil dalam jangka waktu yang telah disepakati, maka bank akan memberikan denda atau potongan pada deposito nasabah.

2.2.2 Produk Pembiayaan Dana

Pembiayaan dana bank sering disebut dengan *lending*. Proses lending dilakukan oleh *account officer* atau analis pembiayaan suatu bank. Pengaluran dana bank kepada masyarakat harus sesuai dengan bagi hasil yang disepakati. Produk pembiayaan dana adalah produk penyaluran dana dari bank kepada masyarakat yang membutuhkan. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, 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 muntahiya bittamlik*;

- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Pembiayaan dapat berupa tagihan atau uang yang nilainya dapat diukur menggunakan uang. Kemudian adanya kesepakatan antara pihak nasabah (*debitur*) dengan pihak bank (*kreditur*) yang telah sepakat kedua pihak tersebut. Dalam kesepakatan tersebut, mencakup hak dan kewajiban nasabah mengembalikan dana yang telah dibiayai oleh bank, jangka waktu serta bagi hasil dengan prinsip syariah yang telah disepakati kedua pihak tersebut.

Perbedaan pembiayaan dengan kredit yaitu pembiayaan diberikan dari bank syariah dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan berupa bagi hasil atau imbalan. Sedangkan kredit diberikan dari bank konvensional dengan prinsip konvensional keuntungan menggunakan bunga. Pembiayaan dapat dilihat menjadi 5 jenis pembiayaan yaitu dilihat dari jenis pembiayaan dari segi jangka waktu, segi jaminan, segi sektor usaha, segi tujuan serta kegunaan pembiayaan.

Berikut adalah jenis-jenis pembiayaan:

- a. Dilihat dari segi jangka waktu
 - 1. Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan jangka panjang yaitu pembiayaan dalam masa pengembaliannya dana ke bank diatas atau lebih dari 5 tahun. Pembiayaan diatas 5 tahun atau lebih sudah termasuk jangka panjang.

2. Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan jangka menengah yaitu pembiayaan dalam masa pengembaliannya berkisar 1 tahun sampai 3 tahun.

3. Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan jangka pendek yaitu pembiayaan dalam masa pengembalian dana kurang dari 1 tahun.

a. Dilihat dari segi jaminan

1. Pembiayaan tanpa jaminan

Pembiayaan tanpa jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan dari bank ke nasabah tanpa jaminan barang atau aset penting lainnya.

2. Pembiayaan dengan jaminan

Pembiayaan dengan jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan dari bank ke nasabah dengan jaminan aset atau barang. Bila nasabah melakukan *one* prestasi, maka barang atau aset yang dijaminakan akan disita oleh pihak bank.

b. Dilihat dari segi sektor usaha

1. Pembiayaan industri

Pembiayaan yang disalurkan untuk kegiatan industri dari industri besar, industri menengah serta industri kecil.

2. Pembiayaan pendidikan

Pembiayaan yang disalurkan untuk membangun fasilitas sarana dan prasarana pendidikan guna menunjang program pendidikan yang lebih baik.

3. Pembiayaan pertambangan

Pembiayaan yang disalurkan untuk jenis usaha pertambangan, seperti emas, batu bara, timah, minyak. Pembiayaan ini termasuk pembiayaan untuk jangka panjang.

4. Pembiayaan perumahan

Pembiayaan untuk jenis ini disalurkan untuk pembelian perumahan atau pembangunan rumah.

5. Pembiayaan profesi

Pembiayaan disalurkan kepada ahli profesional seperti dokter, pengacara dan dosen.

6. Pembiayaan pertanian

Pembiayaan pertanian yaitu pembiayaan yang disalurkan untuk sektor pertanian atau perkebunan rakyat.

7. Pembiayaan peternakan

Pembiayaan peternakan yaitu pembiayaan yang disalurkan untuk sektor-sektor hewan ternak, seperti ayam, sapi, kambing dan lain-lain.

8. Pembiayaan sektor lainnya

Pembiayaan sektor lainnya diberikan dari sektor lainnya.

c. Dilihat dari segi tujuan pembiayaan

1. Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang diberikan dari bank kepada nasabah untuk dikonsumsi secara perorangan atau pribadi.

2. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang diberikan dari bank kepada nasabah, perusahaan atau badan usaha untuk meningkatkan usaha produksi atau investasi.

3. Pembiayaan perdagangan

Pembiayaan perdagangan yaitu pembiayaan yang disalurkan untuk kegiatan perdagangan barang, seperti kegiatan perdagangan barang impor dan ekspor.

d. Dilihat dari segi kegunaan

1. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang disalurkan dari bank untuk keperluan peningkatan produksi dalam operasionalnya.

2. Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang disalurkan dari bank untuk keperluan pembangunan pabrik atau proyek atau perluasan usaha atau untuk rehabilitasi.

2.2.3 Jasa Bank Syariah Lainnya

Jasa bank yang diberikan bank terhadap nasabah adalah bentuk fasilitas serta fitur yang melekat pada jasa untuk memudahkan transaksi keuangan

nasabah. Jasa bank lainnya merupakan kegiatan ketiga perbankan yang berada diluar kegiatan bank utama bank, kegiatan utama bank yaitu penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*). Tujuan pemberian jasa adalah untuk memperlancar dan mendukung kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana. Berikut adalah jenis-jenis jasa bank syariah lainnya (Kasmir, 2012):

a. Kiriman uang (*Transfer*)

Transfer yaitu jasa pengiriman uang lewat bank untuk antar sesama bank atau beda bank pengirim dengan bank penerima *transfer*, baik antar provinsi, negara atau kota.

b. Inkaso (*Collection*)

Inkaso yaitu jasa penagihan bank untuk warkat-warkat yang berasal dari luar kota atau luar negeri.

c. Kliring (*Clearing*)

Kliring merupakan jasa penyelesaian utang piutang antar bank dengan cara penyerahan warkat-warkat yang akan dikliringkan di lembaga keuangan.

d. Bank notes

Bank notes merupakan uang kartal asing yang ditetapkan, diterbitkan serta dikeluarkan secara resmi oleh bank di luar negeri. Bank note dikenal sebagai istilah devisa tunai.

e. *Bank card*

Bank card yaitu kartu plastik yang dikeluarkan oleh bank kepada nasabah untuk mempermudah pembayaran transaksi keuangan di tempat-tempat tertentu. *Bank card* dapat digunakan untuk penarikan uang, *transfer* uang. Mengecek saldo

tabungan dan masih banyak lagi kegunaan kartu plastik di mesin *Automated Teller Machine* (ATM).

f. *Safe deposit box*

Safe deposit box yaitu jasa bank yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk penyimpanan dokumen-dokumen penting nasabah serta benda-benda berharga.

g. *Letter of credit* (L/C)

Letter of credit (L/C) yaitu jasa bank yang diberikan kepada nasabah untuk memperlancar arus barang impor dan ekspor termasuk memperlancar barang antar pulau. Kegunaan *Letter of credit* untuk menampung dan menyelesaikan kesulitan-kesulitan dari pihak penjual ataupun dari pihak pembeli.

h. *Travellers Cheque*

Travellers Cheque dikenal dengan nama cek perjalanan atau cek wisata yang digunakan untuk berpergian atau wisata di luar negeri. *Travellers Cheque* dapat dibelanjakan di berbagai tempat, dimana bank yang mengeluarkan L/C melakukan kesepakatan atau perjanjian serta dapat di cairkan uang di berbagai bank.

i. Bank garansi

Bank garansi yaitu jaminan pembayaran kepada nasabah individu, perusahaan atau badan usaha untuk membayar kewajiban-kewajiban dari pihak yang dijamin kepada pihak yang menerima jaminan, bila terjadi tidak membayar kewajiban yang sesuai dengan kesepakatan.

2.3 Produk Pembiayaan

2.3.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dana bank sering disebut dengan *lending*. Proses lending dilakukan oleh *account officer* atau analis pembiayaan suatu bank. Pengaluran dana bank kepada masyarakat harus sesuai dengan bagi hasil yang disepakati. Produk pembiayaan dana adalah produk penyaluran dana dari bank kepada masyarakat yang membutuhkan. Pembiayaan adalah kegiatan utama bank untuk menyalurkan dana ke masyarakat yang membutuhkan dana. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, 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 muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Pembiayaan yaitu penyedia dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa transaksi bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam meminjam, serta sewa-menyewa jasa.

2.3.2 Akad-akad Pembiayaan

Kesepakatan antara bank dengan nasabah dalam produk pembiayaan dana atau penyaluran dana harus kesepakatan yang disepakati. Bentuk kesepakatan tersebut terikat dalam akad. Kesepakatan dari pihak bank dilakukan oleh *account officer* atau analis pembiayaan dengan nasabah yang mengajukan pembiayaan dana kepada bank. Berikut ini akad yang digunakan dalam pembiayaan dana bank syariah yaitu (Kasmir, 2012):

a. Prinsip bagi hasil

Bagi hasil merupakan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah. Prinsip bagi hasil diutamakan dalam bank syariah. Berikut ini bagi hasil yang digunakan oleh bank syariah yaitu:

1. *Musyarakah*

Musyarakah yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk berkontribusi dana untuk mendirikan usaha. Bagi hasil dengan akad *musyarakah* sesuai dengan kesepakatan. Semakin tinggi dana untuk mendirikan usaha, semakin tinggi juga bagi hasil yang didapatkan. Masing-masing pihak memberikan dana untuk mendirikan usaha, bila terjadi keuntungan maka sesuai dengan kesepakatan pihak yang bersangkutan. Bila terjadi kerugian, resiko kerugian di tanggung pihak yang bersangkutan sesuai dengan kesepakatan di awal akad.

2. *Mudharabah*

Mudharabah yaitu akad kerja sama antara pihak pemilik dana (*shahibul mal*) dengan pihak yang mempunyai keahlian untuk mengelola atau keterampilan (*mudharib*) untuk mengelola suatu usaha. Jika terjadi keuntungan, sesuai dengan kesepakatan bagi hasil di awal akad. Bila terjadi kerugian, maka akan ditanggung oleh pihak pemilik dana (*shahibul mal*) sesuai dengan kesepakatan.

3. *Muza'arah*

Muza'arah yaitu akad kerja sama dalam bidang pertanian antara penggarap lahan dengan pemilik tanah dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan di awal akad. Pemilik lahan menyediakan lahan untuk di garap oleh penggarap lahan dengan sebagian upah tertentu dari hasil panen tersebut. Penggarap lahan menyediakan tenaga, keahlian dan keterampilan dalam mengelola lahan di bidang pertanian. Sedangkan pemilik lahan menyediakan lahan, pupuk, benih.

4. *Musa'qah*

Musa'qah adalah akad kerja sama dalam bidang pertanian, dimana pihak penggarap lahan bertanggung jawab atas pemeliharaan dan penyiraman dengan menggunakan peralatan dan dana penggarap lahan.

b. Prinsip jual beli

Bank syariah selain dari prinsip bagi hasil, bank syariah menggunakan prinsip jual beli. Prinsip jual beli merupakan hasil kesepakatan antara bank syariah dengan nasabah. Akad dalam prinsip jual beli terbagi menjadi 3, yaitu:

1. *Murabahah*

Murabahah yaitu akad jual beli, harga pokok serta tambahan atau keuntungan yang telah disepakati di awal akad antara pembeli dengan penjual. Penjual menjelaskan kepada pembeli harga pokok suatu barang dan tambahan atau keuntungan yang akan didapatkan oleh penjual.

2. *Salam*

Salam yaitu akad jual beli dimana pembelian barang diserahkan kemudian hari, pembayaran pembelian barang di bayar di muka sesuai kesepakatan diawal akad. Pembelian harus jelas, mulai dari barang, harga, jenis barang serta kualitas.

3. *Istishna*

Istishna yaitu akad jual beli antara penjual dan pembeli harus sepakat dengan kesepakatan seperti harga, barang, jenis barang serta kualitas barang. Pembayaran dapat dilakukan di awal akad atau di angsur perbulan.

c. Prinsip sewa-menyewa

Prinsip bank syariah selain dengan prinsip jual beli dan prinsip bagi hasil, bank syariah menggunakan prinsip sewa-menyewa barang. Pada prinsip ini, bank syariah menggolongkan menjadi 2 akad, yaitu:

1. *Ijarah*

Ijarah yaitu akad sewa-menyewa atas hak sewa barang atau jasa melalui pembayaran atas sewa serta tidak diikuti dengan hak kepemilikan atas barang sewa di akhir akad sesuai dengan kesepakatan di awal.

2. *Ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT)

Ijarah muntahiya bittamlik yaitu akad sewa-menyewa atas hak sewa barang atau jasa melalui pembayaran atas sewa diikuti dengan perpindahan hak atas barang yang di sewa diakhir akad sesuai dengan kesepakatan.

d. Prinsip pinjam-meminjam

Prinsip bank syariah selain prinsip jual beli, prinsip sewa-menyewa, prinsip bagi hasil. Bank syariah juga menggunakan prinsip pinjam-meminjam, meliputi:

1. *Qardh*

Qardh yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat diminta kembali atau di tagih.

2.4 Pemasaran

2.4.1 Pengertian Pemasaran

Kegiatan pemasaran menjadi kewajiban bank dalam kegiatan usaha, baik usaha untuk kegiatan sosial atau usaha-usaha untuk mencari keuntungan (*profit*). Pentingnya melakukan pemasaran untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap produk bank serta menghadapi pesaing pihak eksternal dari waktu ke waktu dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu jasa bank dan produk.

Dalam melakukan pemasaran, perusahaan atau bank memiliki target dan tujuan yang harus dicapai, baik untuk jangka panjang, jangka menengah serta jangka pendek. Untuk jangka panjang, dilakukan perusahaan atau bank mempertahankan produk yang sudah ada agar tetap eksis di masyarakat. Dalam

jangka waktu pendek, perusahaan atau bank meluncurkan produk baru untuk menarik hati konsumen atau masyarakat.

Kegiatan pemasaran berorientasi pada profit, bukan sekedar profit. Usaha sosial mulai digunakan oleh perusahaan atau bank untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

Untuk dunia perbankan, pemasaran sudah menjadi kebutuhan wajib, keharusan yang harus dilakukan serta kegiatan utama untuk produk pendanaan dana. Kegiatan pemasaran perbankan dikemas secara terpadu dan terus-menerus dengan melakukan riset pasar. Pemasaran perbankan harus dikelola dengan profesional sehingga keinginan dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi dan terpuaskan. (Kasmir, 2008)

Menurut Philip Kotler (2005), pengertian pemasaran yaitu suatu proses manajerial dan sosial dengan individu dan kelompok untuk memperoleh apa yang mereka inginkan dan kebutuhan dengan cara menciptakan produk dan jasa serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

Dari penjelasan diatas, pemasaran yaitu usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabahnya terhadap jasa dan produk bank. Untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah, bank harus melakukan riset pemasaran untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah sebenarnya.

2.4.2 Pemasaran Bank

Riset pasar sangat penting dilakukan oleh bank untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dari produk dan jasa bank lainnya. Kegiatan pemasaran bank menjadi ujung tombak yang dilakukan *marketing* bank.

Pemasaran bank yaitu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan jasa dan produk bank yang ditunjukkan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah dengan memberikan kepuasan.

Produk bank yaitu jasa yang ditawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan perhatian, digunakan, untuk dimiliki, atau dikonsumsi untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Produk bank terdiri dari produk penghimpunan dana (tabungan, giro, deposito), penyaluran dana atau pembiayaan, serta jasa-jasa bank lainnya yang mendukung aktivitas operasional bank. (Kasmir, 2008)

2.4.3 Tujuan Pemasaran Bank

Tujuan pemasaran ditentukan oleh bank atau perusahaan dalam melakukan pemasaran produk bank dan jasa. Tujuan ditentukan dari masing-masing bank, artinya setiap bank mempunyai tujuan pemasaran yang berbeda untuk setiap bank dengan bank lain. Tujuan pemasaran bank yaitu untuk (Kasmir, 2008):

1. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan nasabah serta menciptakan iklim yang efisien.
2. Memaksimalkan pilihan ragam produk dan jasa bank sehingga nasabah dapat memilih dan memiliki beragam pilihan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.
3. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang diinginkan oleh nasabah.

4. Memaksimalkan konsumsi, konsumsi di bank untuk memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan secara berulang-ulang kepada masyarakat.

2.4.4 Konsep-konsep Pemasaran

Setiap konsep pemasaran memiliki tujuan yang berbeda dengan konsep lain. Biasanya, konsep dijadikan sebagai landasar untuk pemikiran pemasaran bank. Penggunaan konsep pemasaran tergantung setiap banknya yang dikaitkan dalam tujuan bank melakukan pemasaran serta jenis usaha. Saat ini, untuk konsep-konsep pemasaran ada lima konsep yang digunakan dalam pemasaran. Adapun konsep-konsep sebagai berikut (Kasmir, 2008):

1. Konsep Produksi

Konsep produksi menekankan pada volume distribusi dan produksi seluas-luasnya dengan harga ditekan serendah mungkin untuk mengurangi biaya produksi. Konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, dengan kemampuan manajemen pemasaran harus berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi penyaluran barang serta penciptaan barang. Konsep produksi merupakan falsafah tertua dalam penjual.

2. Konsep Produk

Konsep produk bahwa konsumen akan menyenangi produk yang ditawarkan memiliki kinerja dan mutu yang baik serta memiliki keistimewaan yang beda dengan produk lain. Oleh karena itu, perusahaan harus berupaya memperbaiki produk yang akan diluncurkan menciptakan *inovasi* baru serta harus

memperhatikan harga, kualitas, penampilan dan ciri-ciri barang yang lebih baik dari sebelumnya.

3. Konsep Penjualan

Pada konsep penjualan, perusahaan harus menjalankan penjualan lewat usaha penjualan serta promosi yang mempengaruhi konsumen. Sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.

4. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran yaitu kunci yang terpenting untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada keinginan dan kebutuhan konsumen di pasar sasaran. Kemudian hal kedua yang penting dalam konsep pemasaran yaitu pemberian kepuasan dari konsumen secara lebih efisien dan lebih efektif dari pesaing lainnya, bahwa konsumen merasa puas dari produk lain.

5. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Pada konsep ini menyatakan bahwa tugas perusahaan menentukan keinginan, kebutuhan, minat pasar yang menjadi sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan. Konsep ini menekankan pada keinginan, kebutuhan, minat pasar serta memberikan rasa kepuasan terhadap konsumen.

2.5 Strategi

2.5.1 Pengertian Strategi

Strategi setiap bank dengan bank lain memiliki cara yang berbeda dalam melakukan pemasaran produk dan jasa bank. Strategi diibaratkan cara-cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi yaitu pilihan tentang apa yang ingin dicapai oleh bank, badan usaha atau perusahaan di waktu yang akan datang dan

bagaimana cara untuk mencapai target yang diinginkan (Tedjo, 2005). Dengan kata lain, strategi adalah pilihan yang menggunakan jalur dan arah yang telah ditentukan oleh bank atau ditentukan oleh individu yang bekerja di bank atau perusahaan.

2.5.2 Jenis-Jenis Strategi

Strategi dibagi beberapa jenis strategi. Jenis strategi yang digunakan bank satu dengan bank lain berdeda. Usaha tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh bank. Jenis-jenis pemasaran bank dilandaskan pada bauran pemasaran atau *marketing mix* terdiri produk, harga, lokasi serta promosi. Berikut penjelasan strategi pemasaran bank (Kasmir, 2008):

a. Strategi Produk

Untuk merebut calon nasabah, bank harus taktik atau cara strategis untuk merebut pangsa pasar. Nasabah jarang datang sendiri ke bank untuk menanyakan produk perbankan dan fasilitas yang ditawarkan oleh bank. Untuk menarik penasaran nasabah agar tertarik dengan cara memberikan informasi berupa keunggulan produk yang telah dipasarkan. Jika produk bank memiliki istimewa dalam keunggulan dari produk bank lain, strategi perbankan yang harus diterapkan untuk mengembangkan produk sebagai berikut:

1. Menciptakan merek

Dari berbagai fasilitas jasa bank yang diberikan kepada nasabah, merek termasuk pengenalan jasa atau produk terhadap masyarakat luas yang akan ditawarkan kepada calon nasabah atau nasabah. Merek diartikan sebagai simbol,

desain, nama, istilah atau kombinasi dari semuanya. Menciptakan merek harus mempertimbangkan faktor lain sebagai berikut:

- a. Terkesan hebat dan modern.
- b. Mudah diingat.
- c. Menarik perhatian.
- d. Memiliki arti (dalam arti positif).

2. Menciptakan kemasan

Kemasan diartikan bungkus dalam produk yang akan dipasarkan. Dalam arti perbankan, kemasan yaitu pemberian jasa serta pelayanan perbankan kepada nasabah. Disamping itu, sebagai bungkus untuk beberapa jenis jasa seperti bilyet giro, cek, karttu debit, kartu kredit serta buku tabungan.

3. Penentuan logo dan moto

Logo perbankan diartikan sebagai ciri khas dari bank tersebut, sedangkan moto perbankan diartikan sebagai serangkaian kata yang telah memuat visi dan misi dalam aktivitas bank, operasional bank serta memberikan jasa terbaik kepada nasabah. Logo dan moto setiap bank memiliki arti tersendiri yang mempunyai makna khusus.

4. Keputusan label

Label diartikan sebagai suatu yang telah dilengketkan pada jasa dan produk bank yang ditawarkan dan bagian terpenting dari kemasan produk atau jasa.

b. Strategi Harga

Harga termasuk unsur terpenting yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting sebelum melakukan pemasaran suatu produk dan jasa perbankan. Jika salah dalam menentukan harga, akan fatal yang berimbas pada perusahaan terhadap produk dan jasa yang akan ditawarkan kepada nasabah atau calon nasabah. Di dunia perbankan konvensional, harga adalah bunga, biaya provisi, biaya administrasi, komisi, biaya tagih, biaya kirim, biaya iuran, biaya sewa serta biaya-biaya lainnya. Sementara itu, perbankan syariah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan syariat Islam.

Perbankan yang berlandaskan prinsip konvensional, penentuan harga berdasarkan bunga. Dalam dunia perbankan terdapat tiga macam harga yaitu biaya yang dibebankan ke nasabah, harga beli serta harga jual. Harga beli adalah bunga diberikan kepada nasabah bila nasabah melakukan penyimpanan serta pengajuan kredit kepada bank konvensional, seperti bunga kredit, bunga simpanan serta biaya-biaya yang terkait. Sedangkan harga jual merupakan harga yang dibebankan kepada penerima kredit.

c. Strategi Lokasi

Penentuan lokasi kantor bank dilakukan untuk cabang utama, kantor kas, kantor cabang pembantu serta lokasi mesin ATM. Penentuan lokasi harus mempertimbangkan aspek prasarana dan fasilitas pendukung menjadi tujuan sasaran utama. Terdapat paling tidak tiga lokasi yang dipertimbangkan sebagai keperluan perusahaan, yaitu antara lain:

1. Kantor Pusat
2. Kantor Wilayah
3. Kantor Cabang Penuh
4. Kantor Cabang Pembantu
5. Kantor Kas
6. Mesin ATM

Secara umum mempertimbangkan dalam menentukan lokasi antara lain (Kasmir, 2008):

1. Dekat tenaga kerja
2. Dekat dengan bahan baku
3. Dekat dengan pasar
4. Jenis usaha yang dijalankan.
5. Tersedia sarana dan prasara yang memadai
6. Dekat lembaga keuangan
7. Dekat pemerintah
8. Kemudahan untuk ekspansi
9. Dekat kawasan industri
10. Hukum yang berlaku
11. Adat istiadat/budaya/sikap masyarakat

Dalam menentukan lokasi yang akan digunakan oleh perbankan, harus mempertimbangkan sebelas lokasi diatas dalam menentukan pemilihan lokasi strategis untuk perbankan atau perusahaan.

d. Strategi Promosi

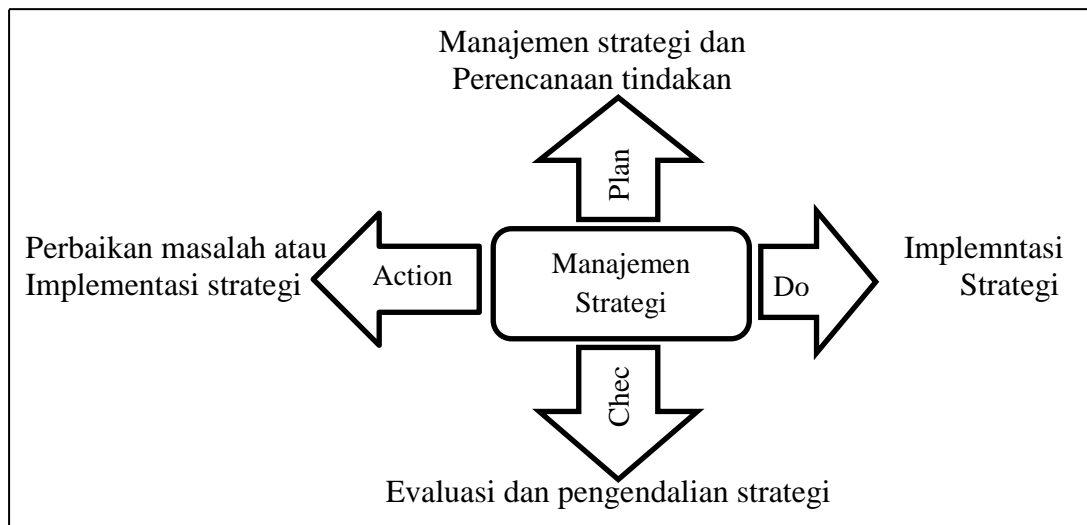
Promosi termasuk langkah terakhir yang dilakukan oleh perbankan dalam kegiatan *marketing mix*. Dalam kegiatan promosi, bank memperkenalkan produk dan jasa terbaru kepada masyarakat atau nasabah. Promosi merupakan kegiatan alternatif yang paling ampuh dilakukan oleh perbankan untuk menginformasikan segala jenis jasa dan produk yang ditawarkan terbaru serta berusaha menarik calon nasabah yang baru.

Keempat macam sarana promosi yang digunakan adalah (Kasmir, 2008):

1. Promosi penjualan (*sales promotion*)
2. Periklanan (*advertising*)
3. Penjualan pribadi (*personal selling*)
4. Publisitas (*publicity*)

2.5.3 Tahapan Perumusan Strategi

Perumusan strategi membutuhkan proses untuk mencapai tujuan bank yang telah ditentukan melalui strategi tersebut. Tahapan perumusan strategi selalu berkaitan dengan manajemen strategi. Menurut Fred R. David, manajemen strategi yaitu ilmu dan seni untuk formulasi-implementasi dan mengevaluasi keputusan yang bersifat lintas fungsional, yang digunakan sebagai panduan tindakan bagi fungsi sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, produksi dan lain-lain agar tercapai tujuan organisasi, badan usaha atau perusahaan yang telah ditetapkan.



Sumber:(Tedjo, 2005)

Gambar 2.2 Manajemen Strategi PDCA

Manajemen strategi sebagai proses untuk mengelola strategi agar perumusan masalah yang akan dijalankan nantinya berjalan dengan baik untuk mencapai tujuan. Kegiatan mengelola strategi perlu kegiatan PDGA (*Planning-Doming-Controlling-Actuating*). Manajemen strategi PDGA terdiri dari kegiatan pelaksanaan atau implementasi strategi, evaluasi dan pengendalian strategi, rumusan masalah serta tindakan perbaikan terhadap implementasi dan rumusan masalah.

1. Perumusan strategi

Tahap awal akan melakukan strategi dengan cara melakukan perumusan strategi. Tahap ini harus mempertimbangkan masalah yang akan terjadi dengan matang. Perumusan strategi yaitu tindakan utama untuk mencapai visi organisasi, badan usaha atau perusahaan. Proses pengambilan keputusan dalam perumusan masalah untuk menentukan strategi yang telah disepakati oleh anggota

perusahaan, badan usaha atau organisasi dan mencapai tujuan, visi, misi yang ingin dicapai. Kesesuaian harus sesuai dengan ancaman-peluang dan strategi yang telah disepakati oleh anggotanya atau oleh perusahaan. Tujuan yang akan dicapai dan kekuatan-kelemahan yang dimilikinya.

2. Perencanaan tindakan

Inti dari perencanaan tindakan yaitu bagaimana membuat rencana kegiatan (anggaran dan program) yang harus dicapai dan pencapaian (sasaran) harus sejalan dengan strategi yang telah ditetapkan oleh perusahaan, badan usaha atau organisasi dan arahan (tujuan, visi dan misi).

3. Implementasi

Strategi telah berhasil diwujudkan dalam tindakan implementasi. Strategi tercermin pada budaya organisasi, kepemimpinan, struktur organisasi serta sistem pengelolaan sumber daya manusia.

4. Evaluasi

Pada tahap ini, strategi harus mengalami perubahan sesuai dengan kondisi, implementasi sukses menuntut pada pengendalian dan evaluasi. Oleh karena itu, evaluasi sebagai tindakan penyempurnaan strategi untuk implementasi strategi berikutnya

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank Syariah Bukopin

Bank Syariah Bukopin (BSB) adalah bank dengan prinsip syariah sesuai dengan syariat Islam yang awalnya masuk dalam himpunan beberapa pengusaha dalam usaha bersama dengan Bank Bukopin Tbk, Bank Syariah Bukopin yang awalnya diakuisisi oleh PT Bank Persyarikatan Indonesia (Bank Konvensional) serta PT Bank Persyarikatan Indonesia diakuisisi oleh Bank Bukopin. Proses akuisisi tersebut memerlukan waktu 3 tahun dari tahun 2005 hingga 2008. Dimana, awal dari PT Bank Persyarikatan Indonesia adalah PT Bank Swansarindo Internasional yang telah berdiri di kota Samarinda, Kalimantan Timur berdasarkan Akta Nomor 102 tanggal 29 Juli 1990 merupakan bank umum yang telah memperoleh Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1.659/ KMK.013/1990 tanggal 31 Desember 1990 tentang Pemberian Izin Peleburan Usaha 2 Bank Pasar dan Peningkatan Status menjadi Bank Umum yang bernama PT Bank Swansarindo Internasional. Bank tersebut memperoleh kegiatan operasional dari Bank Indonesia (BI) Nomor 24/1/UPDB/PBD2/Smr tertanggal 1 Mei 1991 tentang Pemberian Izin Usaha Bank Umum dan Pemindahan Kantor Bank.

Pada tahun 2001 sampai tahun 2002, proses akuisisi oleh organisasi Muhamadiyah serta perubahan nama dari PT Bank Swansarindo Internasional menjadi Bank Persyarikatan Indonesia. Perubahan tersebut telah disetujui oleh Bank Indonesia Nomor 5/4/KEP. DGS/2003 tanggal 24 Januari 2003 yang

dituangkan ke dalam akta Nomor 109 Tanggal 31 Januari 2003. Dalam perkembangan Bank Persyarikatan Indonesia mendapat suntikan tambahan modal serta asistensi oleh Bank Bukopin Tbk. Pada tahun 2008, memperoleh Surat Izin Usaha beroperasi dengan 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 Konvensional menjadi Bank Syariah, serta perubahan nama bank dari Bank Persyarikatan Indonesia menjadi Bank Syariah Bukopin. Secara resmi mulai aktif beroperasi dengan prinsip syariah pada tanggal 9 Desember 2008. Kegiatan operasional perdana di buka oleh Bapak Wakil Presiden Periode 2004-2009 bernama M. Jusuf Kalla. Sampai dengan akhir Desember 2014, Bank Syariah Bukopin memiliki jaringan kantor 1 Kantor Pusat dan Kantor Operasional, 11 Kantor Cabang Bank Syariah Bukopin di Indonesia, 7 Kantor Cabang Pembantu, 4 Kantor Kas, 1 unit kendaraan mobil untuk kas keliling, serta 76 kantor layanan syariah dan 27 mesin ATM BSB dengan jaringan Bank Bukopin dan jaringan prima. Kantor Pusat Bank Syariah Bukopin Jalan Salemba Raya Nomor 55 Salemba, Jakarta pusat.

3.1.2 Visi, Misi serta Nilai-nilai Bank Syariah Bukopin

Visi Bank Syariah Bukopin adalah

- 1) Menjadikan Bank Syariah Bukopin pilihan dengan pelayanan terbaik

Misi Bank Syariah Bukopin adalah

- 1) Memberikan pelayanan terbaik pada nasabah
- 2) Membentuk sumber daya insani yang profesional dan amanah

3) Memfokuskan pengembangan pada sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

4) Meningkatkan nilai tambah kepada stakeholder

Nilai yang melekat pada Bank Syariah Bukopin menjadi ciri khas yang membedakan dengan bank-bank lain, Nilai-nilai tersebut adalah

1) Amanah

2) Integritas

3) Peduli

4) Kerja sama

5) Kualitas

Bank Syariah Bukopin pada bulan Desember 2014 telah memiliki jaringan kantor 1 Kantor Pusat dan Kantor Operasional, 11 Kantor Cabang Bank Syariah kendaraan mobil untuk kas keliling, serta 76 kantor layanan syariah dan 27 mesin ATM BSB dengan jaringan Bank Bukopin dan jaringan prima. BSB berdiri awal pada tanggal 29 Juli 1990. Beroperasi dengan sistem syariah pada tanggal 9 Desember 2008.

Kantor Pusat Bank Syariah Bukopin Jalan Salemba Raya Nomor 55 Salemba, Jakarta pusat. Telepon 021-2300912. Fax 021-3148401

Home page : www.syariahbukopin.co.id

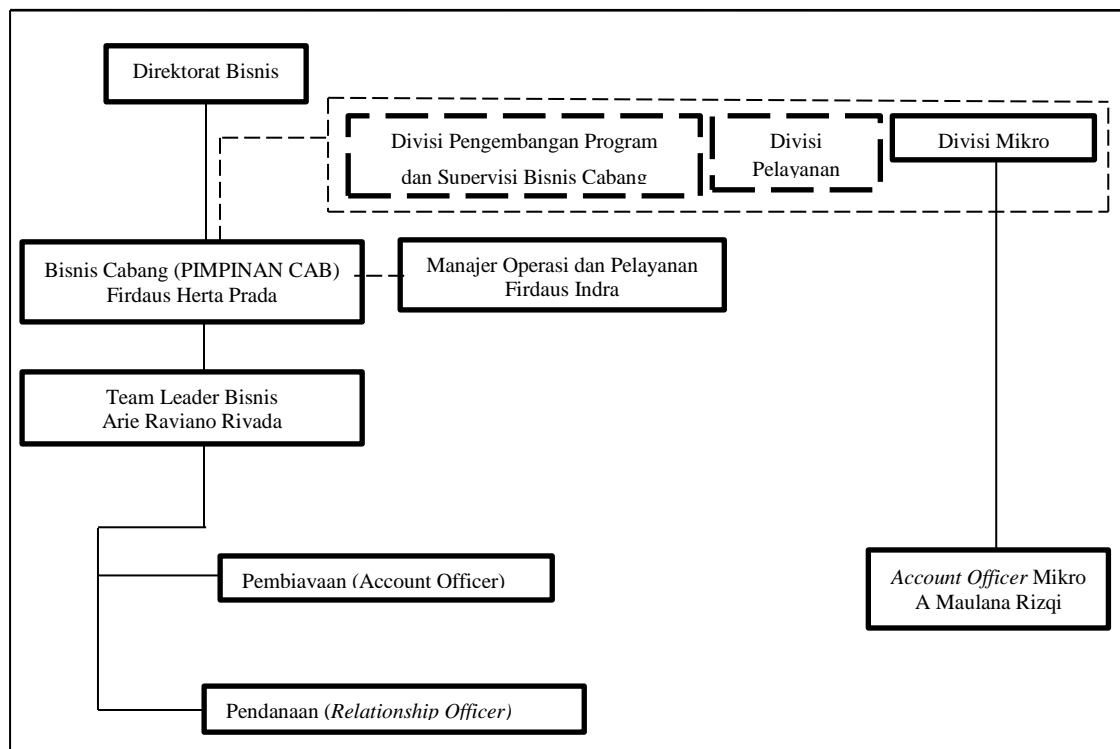
Email : corsec@syariahbukopin.co.id

Facebook : Bank Syariah Bukopin

Twitter : @BsyariahBukopin

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Bukopin Yogyakarta

Berikut ini adalah gambar struktur organisasi unit bisnis Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.



Gambar 3.2 Unit Bisnis BSB Yogyakarta

Sumber:(Bank Syariah Bukopin Yogyakarta, 2018)

Unit kerja Bank Syariah Bukopin Yogyakarta terdiri dari Direktorat Bisnis, Bisnis Cabang, Team Leader Bisnis, Pembiayaan (*Account Officer*), Pendanaan (*Relationship Officer*). Direktorat Bisnis bertugas mengawasi, bertanggung jawab serta mengelola semua kegiatan yang dilakukan oleh bisnis cabang (pimpinan cabang). Bisnis Cabang memberikan perintah, pengawasan serta tanggung jawab kepada *team leader* bisnis. pembiayaan (*account officer*) serta pendanaan (*relationship officer*). Divisi pengembangan program dan supervisi bisnis cabang, divisi pelayanan serta divisi mikro hanya koordinasi

dengan bisnis cabang. Bisnis cabang melakukan koordinasi dengan manajer operasi dan pelayanan. Divisi mikro mengawasi, bertanggung jawab serta mengelola kegiatan mikro bank syariah kepada *account officer* mikro Bank Syariah Bukopin Yogyakarta.

3.1.5 Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin

a. Produk Pendanaan

1. Tabungan IB Siaga

Tabungan IB Siaga yaitu produk simpanan dana pada Bank Syariah Bukopin (BSB) dalam bentuk simpanan untuk perorangan atau pribadi dalam bentuk mata uang rupiah yang dapat ditarik sewaktu-waktu dengan persyaratan tertentu yang telah ditentukan oleh bank. Pada produk ini, akad yang digunakan adalah *wadi'ah yad dhamanah*, artinya bank dapat memanfaatkan dana tersebut untuk menyalurkan dana ke pihak yang membutuhkan dana, serta menjamin dana tersebut dapat di tarik setiap waktu oleh nasabah.

2. Tabungan IB Multiguna

Tabungan IB Multiguna yaitu produk pendanaan pada BSB dalam bentuk simpanan yang memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara gratis kepada nasabah, jenis tabungan ini berjangka dengan bagi hasil kompetitif guna memenuhi kebutuhan nasabah di masa yang akan datang. Akad yang digunakan pada produk ini yaitu akad *mudharabah mutlaqah*, dimana pihak bank diberikan kuasa penuh oleh nasabah untuk menggunakan simpanan dana nasabah tanpa dilarang atau di batasi. Bank wajib memberikan informasi kepada nasabah tentang

bagi hasil atau keuntungan yang diberikan bank serta resiko yang mungkin terjadi dan ketentuan penarikan dana sesuai dengan kesepakatan akad.

3. Tabungan Simpel IB

Tabungan Simpel IB yaitu produk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan yang dikhususkan kepada pelajar atau siswa dalam rangka mengedukasikan menabung untuk mendorong budaya menabung sejak dini untuk masa yang akan datang.

4. Tabungan IB Pendidikan

Tabungan IB Pendidikan yaitu produk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan dengan jangka waktu dengan kompetitif bagi hasil guna untuk memenuhi kebutuhan kelanjutan pendidikan di masa yang akan datang serta proteksi asuransi jiwa bagi nasabah secara gratis. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bank diberikan kuasa oleh nasabah untuk menggunakan dana simpanan tersebut tanpa adanya batasan atau dilarang. Bank wajib memberikan informasi kepada nasabah tentang bagi hasil atau keuntungan yang diberikan serta resiko yang mungkin terjadi pada produk ini dan ketentuan penarikan dana sesuai dengan kesepakatan akad.

5. Tabungan IB Siaga Bisnis

Tabungan IB Siaga Bisnis yaitu produk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan yang diperuntukan badan usaha atau perseorangan, yang penarikannya dapat dilakukan sesuai syarat dan ketentuan yang telah berlaku di bank di sepakati antara kedua belah pihak dan di tarik menggunakan cek, bilyet giro atau yang dipersamakan dengan itu. Akad yang digunakan pada produk ini adalah akad

mudharabah mutlaqah, dimana pihak bank diberikan kuasa oleh nasabah perorangan atau badan usaha untuk menggunakan simpanan dana tersebut tanpa adanya batasan atau dilarang. Bank wajib memberikan informasi kepada nasabah atau badan usaha tentang bagi hasil atau keuntungan yang akan didapatkan serta resiko yang akan timbul dan ketentuan penarikan dana sesuai dengan kesepakatan di akad.

6. TabunganKu IB

Tabunganku IB adalah produk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan yang di programkan oleh pemerintah Indonesia diterbitkan di bank-bank untuk menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *wadi'ah yad dhamanah*, dimana pihak bank dapat memanfaatkan simpanan tersebut untuk menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan, menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

7. Giro IB

Giro IB adalah bentuk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan yang digunakan sebagai alat penarikan dan alat pembayaran dilakukan setiap sewaktu-waktu menggunakan cek atau sarana alat perintah pembayaran lainnya atau melalui pemindahbukuan lainnya. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *wadi'ah yad dhamanah*, dimana bank memanfaatkan dana simpanan tersebut untuk menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana serta menjamin dana tersebut ditarik oleh nasabah.

8. Deposito IB

Deposito IB adalah produk pendanaan BSB dalam bentuk simpanan dengan jangka waktu tertentu yang dapat ditarik sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku antara nasabah dengan bank. Jangka waktu yang berlaku yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan serta 24 bulan. Pada produk ini, akad yang digunakan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, dimana pihak bank diberikan kuasa oleh nasabah tanpa adanya batasan atau dilarang. Bank wajib memberikan informasi mengenai bagi hasil atau keuntungan yang akan diperoleh dan resiko yang mungkin akan terjadi serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan kesepakatan di akad.

b. Produk Pembiayaan

1. *Murabahah*

Murabahah yaitu produk pembiayaan Bank Syariah Bukopin dengan prinsip jual beli barang dengan harga pokok penjualan ditambah *margin* atau tambahan keuntungan yang telah disepakati.

2. *Mudharabah*

Mudharabah yaitu produk pembiayaan BSB dalam bentuk kerja sama antara pemilik usaha untuk mengelola dan pemilik modal dengan kesepakatan tertentu yang disepakati.

3. *Musyarakah*

Musyarakah yaitu produk pembiayaan BSB dalam bentuk kerja sama 2 pihak atau lebih antara bank dengan nasabah untuk kontribusi dana atau mencampurkan dana pada suatu usaha tertentu dengan resiko yang akan terjadi

sesuai dengan kesepakatan serta pembagian nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

4. *Mudharabah Muqoyyadah*

Mudharabah Muqoyyadah yaitu produk pembiayaan BSB dalam bentuk kegiatan usaha yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, daerah permintaan pemilik dana serta waktu. Dalam produk ini, ada 2 macam *mudharabah muqoyyadah* yaitu

- a. *mudharabah muqoyyadah* yang risikonya penempatan dana ditanggung oleh pemilik dana, dalam hal ini BSB sebagai *channelling agent*.
- b. *mudharabah muqoyyadah*, dalam hal ini BSB bertindak sebagai *executing agent*. Risiko yang akan terjadi pada penempatan dana yaitu BSB.

5. IB Pinjaman *Qardh*

IB Pinjaman *Qardh* yaitu pembiayaan BSB dalam penjam-meminjam tanpa adanya imbalan dari pinjaman pokok, pihak peminjam dapat mengembalikan pokok pinjaman dalam bentuk di angsur setiap bulan atau di cicil dalam jangka waktu yang telah di sepakati.

6. IB *Istishna*

IB *Istishna* yaitu pembiayaan BSB dalam bentuk jual beli pemesanan barang dengan persyaratan dan kriteria tertentu, disepakati antara penjual dengan nasabah atau produksi barang.

7. IB Kepemilikan Mobil

IB Kepemilikan Mobil yaitu pembiayaan BSB dalam pembelian kepemilikan kendaraan mobil dengan akad *murabahah*, yaitu dimana pihak bank

menginformasikan kepada nasabah harga pokok penjualan kendaraan mobil ditambah dengan margin atau keuntungan yang akan diperoleh yang disepakati dengan penjual dan pembeli.

8. IB *Istishna* Paralel

IB *Istishna* Paralel yaitu pembiayaan BSB dalam bentuk jual beli, dimana pihak bank memesan barang kepada pihak produsen untuk menyediakan barang sesuai dengan persyaratan dan kriteria yang telah disepakati oleh nasabah sebagai calon pembeli dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

9. IB Kepemilikan Rumah

IB kepemilikan Rumah yaitu pembiayaan BSB untuk merenovasi rumah atau pembelian rumah tinggal, rumah toko, rumah kantor atau pembelian rumah susun/apartemen. Pada produk ini, akad yang digunakan menggunakan akad *murabahah*, dimana pihak bank memberikan informasi kepada nasabah terkait margin atau keuntungan yang telah disepakati beserta harga pokok penjualan.

10. Pembiayaan IB K3A

Pembiayaan IB K3A yaitu pembiayaan dari BSB yang disalurkan kepada koperasi karyawan. Koperasi Pegawai Negeri atau koperasi sejenis yang diteruskan kepada anggota koperasi untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya. Akad yang digunakan dalam produk ini menggunakan akad *murabahah*.

11. Pembiayaan IB KPPA-*Relending* Syariah

Pembiayaan IB KPPA-*Relending* Syariah yaitu produk pembiayaan BSB dalam bentuk modal kerja dan investasi kepada koperasi primer, kemudian

diteruskan kepada anggotanya. Sumber dana berasal dari Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI) yang dikelola oleh PT Permodalan Nasional Madani.

12. IB Jaminan Tunai

IB Jaminan Tunai yaitu pemberian pinjaman dari BSB dengan jaminan *cash collateral* serta diblokir sampai pembayaran lunas. Akad yang digunakan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

13. IB Pembiayaan Pola Channeling

Ruang lingkup produk ini meliputi:

- a. Pembiayaan kepada pensiunan pola channeling melalui koperasi yaitu pembiayaan yang diberikan oleh BSB kepada pensiunan TNI, POLRI atau PNS yang diterima setiap bulan dilakukan oleh koperasi.
- b. Pembiayaan IB mobil pola channeling melalui multifinance yaitu pembiayaan untuk kepemilikan kendaraan mobil yang diberikan oleh BSB kepada *end user* yang dilakukan oleh perusahaan multifinance dapat dilakukan secara pembiayaan penuh atau pembiayaan bersama.

Akad yang digunakan pada produk ini dengan akad *murabahah*.

14. IB Siaga Emas Gadai

Pada produk ini, pembiayaan BSB yang memberikan fasilitas pinjaman dana menggunakan akad *qardh* kepada nasabah dengan jaminan emas. Emas yang telah diagunkan akan dirawat serta disimpan oleh pihak bank. Akad yang digunakan dalam produk ini menggunakan akad *qardh*, dimana pihak BSB meminjamkan dananya kepada nasabah sebagai hutang pitang dengan persyaratan

dan ketentuan yang telah disepakati serta nasabah wajib mengembalikan pinjaman tersebut dengan jangka waktu disepakati.

15. IB Siaga Pendidikan

Pada produk ini, pembiayaan BSB kepada masyarakat menggunakan akad *ijarah* untuk membiayai biaya pendidikan dimasa yang akan datang. Akad yang digunakan menggunakan akad *ijarah*, akad sewa menyewa suatu barang atau jasa.

16. IB Kepemilikan Emas

Pada produk ini, pembiayaan BSB kepada nasabah menggunakan akad *murabahah* dalam rangka membantu nasabah untuk memiliki emas.

17. IB Siaga Pensiun

Pada produk ini, produk pembiayaan BSB kepada nasabah pensiunan PNS, POLRI, atau TNI secara rutin setiap bulan disalurkan dari instansi pemerintah seperti PT Tabungan Pensiun dan PT ASABRI Persero. Akad yang digunakan menggunakan akad *murabahah* atau prinsip jual beli.

c. Jasa BSB

1. *Safe Deposit Box*

Safe Deposit Box merupakan fasilitas BSB berupa penyimpanan barang-barang berharga dan penting serta dokumen pribadi yang sangat rahasia.

2. *Transfer*

Transfer yaitu produk jasa BSB dalam bentuk pengiriman uang ke sesamabank atau lain bank, dimana bank diberikan kepercayaan dari nasabah untuk mengirimkan sebagian uang dari nasabah ke bank tujuan.

3. SMS Banking

SMS Banking yaitu produk jasa BSB dalam transaksi perbankan dan layanan informasi diakses langsung oleh nasabah melalui *handphone* dengan media Short Message Service (SMS).

4. Mobile Banking-BSB (M-BSB)

M-BSB yaitu layanan pembayaran tagihan dan layanan transaksi yang dapat diakses melalui *handpone*.

5. Kliring

Kliring yaitu jasa BSB yang disediakan sebagai sarana tukar-menukar surat berharga (bilyet giro, warkat, cek) yang diterbitkan oleh perbankan dengan anggotanya yaitu bank-bank, dimana anggota kliring ditentukan oleh Bank Indonesia.

6. Inkaso

Collection atau inkaso yaitu jasa BSB berupa penagihan dengan cara mengirimkan dokumen kepada bank dengan maksud mendapatkan pembayaran dengan ketentuan dan syarat tertentu.

7. *Real Time Gross Settlement* (RTGS)

RTGS yaitu jasa BSB dalam bentuk transfer dana dalam mata uang rupiah yang diselesaikan dengan cara online antar anggota per transaksi, dimana sistem RTGS diselenggarakan oleh Bank Indonesia.

8. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri IB (SKBDN-IB)

SKBDN-IB yaitu jasa yang diberikan BSB dalam bentuk perjanjian tertulis yang bersifat mengikat kepada bank pembuka untuk:

- a. Memberikan kuasa terhadap bank lain untuk melakukan transaksi pembayaran kepada penerima atau *order* dan menagihkan wesel yang ditarik oleh penerima, atau:
- b. Memberikan kuasa kepada bank lain untuk negoisasi wesel yang sudah ditarik oleh penerima
- c. Dapat melakukan pembayaran kepada order atau penerima dan membayar wesel yang telah ditarik penerima.

9. *Payment Point*

Payment Point merupakan layanan jasa BSB yang diberikan kepada nasabah untuk melakukan pembayaran atas tagihan rutin setiap bulannya. Pembayaran atas tagihan meliputi pembayaran tagihan air, telepon serta listrik.

10. Bank Garansi IB

Bank Garansi IB yaitu fasilitas layanan jasa BSB yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk jaminan warkat yang telah diterbitkan oleh bank mengakibatkan kewajiban pembayaran terhadap pihak penerima jaminan apabila pihak yang dijamin melakukan kesalahan atau wanprestasi.

11. Kartu ATM (*Automated Teller Machine*) BSB

Kartu ATM BSB merupakan fasilitas jasa BSB yang diberikan kepada nasabah untuk mempermudah setiap transaksi keuangan dengan menggunakan perangkat mesin ATM yang telah ditunjuk oleh BSB atau mesin yang dimiliki BSB.

12. Hallo BSB

Hallo BSB yaitu fasilitas jasa BSB yang diberikan kepada nasabah dalam memberikan layanan penanganan dan informasi perbankan dengan sarana penggunaan telepon.

13. Wakaf Uang

Wakaf uang yaitu fasilitas jasa yang diberikan BSB kepada nasabah tentang wakaf dalam bentuk uang yang dikelola secara produktif dan hasilnya dimanfaatkan untuk kesejahteraan ekonomi manusia.

14. *Cash Management*

Cash Management merupakan layanan jasa BSB yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk layanan perbankan elektronik 24 jam untuk mempermudah melakukan transaksi keuangan secara *real time on line* serta mengakses inquiry saldo melalui terminal komputer dari usaha lokasi masing-masing sehingga pengelolaan keuangan menjadi lebih efisien, efektif serta terdesentralisasi.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk Pembiayaan Dana Pensiun pada Bank Syariah Bukopin Yogyakarta

a. Pengertian produk pembiayaan dana pensiun

Pembiayaan dana pensiun pada BSB Yogyakarta yaitu produk pembiayaan yang disalurkan serta fasilitas yang diberikan kepada nasabah pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS), Polisi Republik Indonesia (POLRI), serta Tentara Nasional Indonesia (TNI) rutin setiap bulannya yang disalurkan dari instansi pemerintah seperti PT Tabungan Pensiun dan PT ASABRI Persero. Pada produk ini, akad yang digunakan dengan akad *murabahah* atau akad jual beli.

b. Syarat pengajuan pembiayaan dana pensiun di BSB Yogyakarta

Syarat pengajuan untuk memenuhi persyaratan pembiayaan dana pensiun pada BSB Yogyakarta sebagai berikut:

1. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri.
2. Fotokopi Kartu Keluarga.
3. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
4. Berkas asli Surat Keputusan (SK) pensiun.
5. Fotokopi Kartu Identitas Pensiun (KARIP) atau buku Asuransi Sosial Angkatan Bersenjata Republik Indonesia (ASABRI).
6. Slip gaji terakhir.
7. Ukuran foto 3X4
8. Biaya administrasi dan premi asuransi pembiayaan yang ringan.
9. Usia pengajuan pensiunan yaitu 58 tahun sampai usia 65 tahun.

c. Keuntungan untuk nasabah

Keuntungan yang diperoleh atas pembiayaan dana pensiun pada BSB Yogyakarta sebagai berikut:

1. Proses pengambilan slip gaji setiap bulan mudah dan praktis.
2. Tidak antre terlalu lama, sehingga proses transaksi cepat dilakukan.
3. Pembiayaan dengan nisbah bagi hasil yang murah serta premi asuransi rendah dibandingkan dengan produk pembiayaan dana pensiun di bank lain.
4. Plafond pembiayaan sampai dengan 200.000.000 rupiah.
5. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun.
6. Persyaratan pengajuan pembiayaan dana pensiun yang mudah.

d. Margin

Margin yang disepakati antara pihak *marketing* pembiayaan dana pensiun dengan nasabah pensiunan sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah. Pihak *marketing* harus memberikan informasi tentang harga pokok penjualan serta margin atau keuntungan yang telah disepakati. Margin pada produk ini, sangat kompetitif dan murah dibandingkan dengan bank lain dalam produk yang sama.

3.2.2 Strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Bukopin Yogyakarta dalam produk pembiayaan dana pensiun

Strategi yang digunakan dalam produk pembiayaan dana pensiun oleh BSB Yogyakarta sebagai berikut:

1. Tahap mencari nasabah dibagi menjadi 4, yaitu:

a. Tahap *Data Base*

Pada tahap ini, seorang *marketing* mencari nasabah dari alamat tempat tinggal yang telah terdaftar dalam data base PT Tabungan Pensiun (TASPEN) serta dari PT ASABRI Persero (ASABRI). *Data base* tersebut sangat rahasia. BSB telah bekerja sama dengan TASPEN dan ASABRI terkait data tersebut. Tujuan BSB mendapatkan nasabah dari alamat tempat tinggal pensiunan dan penyaluran dana setiap bulan terhadap nasabah pensiunan. Tujuan dari perusahaan negara TASPEN dan ASABRI yaitu bekerja sama dengan BSB serta penyaluran dana setiap bulan kepada nasabah pensiunan. Pihak *marketing* BSB, mendatangi alamat rumah tinggal pensiunan untuk menawarkan produk pembiayaan dana pensiun. Bentuk penawaran berupa brosur produk serta surat penawaran pembiayaan dana pensiun. Awal kunjungan pertama ke rumah tinggal pensiunan,

menanyakan beberapa pertanyaan seperti nama pensiun, alamat tinggal pensiun, pensiunan dari instansi pemerintah, umur pensiunan pada saat penawaran produk, seputar keluarga pensiunan dan lain-lain.

b. Tahap Relasi Bank

Pada tahap relasi bank, pihak marketing memperbanyak relasi atau jaringan marketing antar bank di seluruh Indonesia. Tahap ini, cara mendapatkan nasabah dari marketing bank lain dengan memberikan informasi rekomendasi dari bank lain. Biasanya dari bank lain, penolakan untuk pengajuan dana pensiun dengan dana cukup besar di berikan kepada *marketing* BSB. Rekomendasi dari bank lain, biasanya nominal pengajuan lebih dari 200.000.000 disertai dengan tes kesehatan pensiunan pada saat pengajuan. Pihak *marketing* dari bank lain yang telah memberikan rekomendasi, nantinya akan mendapat *fee* atau keuntungan atau komisi dari pihak *marketing* BSB khususnya *marketing* pembiayaan dana pensiun.

c. *Walk in Customer*

Pada tahap ini, nabasah yang datang langsung ke bank dengan menanyakan produk dana pensiun. Pihak *marketing* memberikan informasi tentang produk pembiayaan dana pensiun.

d. Tahap Sosialisasi

Pihak *marketing* mendatangi perkumpulan pensiunan untuk mensosialisasi produk dana pensiun, seperti PEPABRI (Persatuan Purnawirawan dan Warakawuri TNI dan POLRI), Persatuan Wredatama Republik Indonesia (PWRI), serta Pensiunan Pegawai Negeri Sipil dari Universitas Islam Negeri Kalijaga Yogyakarta.

2. Tahap Pendekatan

Pada tahap ini, *marketing* memberikan solusi terhadap prospek nasabah tentang kebutuhan calon nasabah, gali potensi, bila pengajuan pembiayaan dana pensiun sisanya cukup atau tidak untuk kebutuhan per bulan, kebutuhan pengajuan untuk apa nantinya. Pada tahap ini, *marketing* melakukan proses *follow up* nasabah. Upaya tindak lanjut dari tahap mencari nasabah. Setelah beberapa hari dari hari diberikan brosur penawaran, *marketing* datang kembali ke rumah calon nasabah untuk lebih dalam mengetahui produk pembiayaan dana pensiun, seperti bagi hasil antara bank dengan nasabah, biaya asuransi, biaya administrasi serta tabel angsuran tiap bulan bila nasabah mengajukan pembiayaan.

3. Kerja sama asuransi dalam produk pembiayaan dana pensiun

Kerja sama asuransi jiwa, BSB telah bekerja sama dengan Asuransi Jiwa Syariah Al Amin dan Siar Perdana Asuransi. Bertujuan untuk bila nasabah meninggal dunia, pinjaman dana kepada BSB langsung lunas. Jadi, beban nasabah atau keluarganya telah lunas oleh asuransi.

4. Mitra agen kerja sama pemasaran BSB

Mitra kerja sama agen pemasaran produk pembiayaan dana pensiun untuk meningkatkan penjualan BSB terkait dana pensiun. Mitra tersebut adalah Mahkota, Bank Woori Saudara (BWS) Yogyakarta, Koperasi Simpan Pinjam Setia Abadi Yogyakarta, Koperasi Simpan Pinjam Serambi Dana Yogyakarta.

5. Akad yang digunakan

Pada produk ini, akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli, dimana BSB memberikan informasi kepada

nasabah pensiun terkait harga pokok penjualan serta margin atau keuntungan yang disepakati.

6. Target pemasaran dana pensiun BSB Yogyakarta

Target pemasaran *marketing* pembiayaan dana pensiun setiap bulan harus mencairkan dana sebesar 100.000.000 per bulan. *Marketing* BSB, mempunyai target nasabah setiap bulan 2-5 nasabah untuk pembiayaan dana pensiun. Berikut adalah data realisasi pembiayaan dana pensiun BSB Yogyakarta yang telah disalurkan dalam kurang dari 1 tahun sebagai berikut:

Tabel 3.2 Tabel pembiayaan dana pensiun Tahun 2017-2018

No	Bulan	Total Pembiayaan
1.	Mei	150.000.000
2.	Juni	50.000.000
3.	Juli	225.000.000
4.	Agustus	75.000.000
5.	September	100.000.000
6.	Oktober	50.000.000
7.	November	75.000.000
8.	Desember	150.000.000
9.	Januari	75.000.000
10	Februari	100.000.000
	Total Pembiayaan	1.050.000.000

Sumber: BSB Yogyakarta, 2018

3.2.3 Kendala pemasaran produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta

Kendala yang terjadi pada saat melakukan pemasaran produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta sebagai berikut:

- a. Pada saat mencari alamat rumah tinggal prospek nasabah, alamat yang tertera di *data base* dari Taspen dan Asabri ada yang sudah dijual rumahnya, pindah alamat rumah, serta alamat tinggal palsu.
- b. Pasar untuk produk pembiayaan dana pensiun di pegang oleh BTPN (Bank Tabungan Pensiun Negara). Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Pembangunan Daerah (BPD) Yogyakarta dan bank lainnya. BSB cabang Yogyakarta harus merebut pasar pembiayaan dana pensiun dari bank-bank tersebut.
- c. Produk pembiayaan dana pensiun yang termasuk produk baru BSB, kurang lebih baru 1 tahun berjalan. Jadi masyarakat belum mengetahui adanya produk tersebut. Minimnya informasi yang beredar di masyarakat terkait dengan informasi produk pembiayaan dana pensiun BSB.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat, maka dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin (BSB) yaitu produk pembiayaan dana pensiun serta fasilitas yang diberikan oleh BSB kepada pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS), Tentara Nasional Indonesia (TNI), dan Polisi Republik Indonesia (POLRI) untuk memenuhi kebutuhan para pensiunan berdasarkan prinsip syariah. Akad yang digunakan pada produk ini yaitu menggunakan akad *murabahah* atau akad jual beli. Untuk melakukan pengajuan pembiayaan dana pensiun pada BSB Yogyakarta harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh Bank Syariah Bukopin untuk pensiunan PNS, TNI atau POLRI. Keuntungan nasabah yang didapat setelah melakukan pembiayaan dana pensiun serta margin sesuai dengan kesepakatan antara pihak *marketing* BSB Yogyakarta dengan nasabah pensiunan PNS, TNI, atau POLRI.

2. Strategi pemasaran produk pembiayaan dana pensiun pada Bank Syariah Bukopin Yogyakarta dengan cara mencari nasabah dengan 4 tahap, yaitu dengan menggunakan data base, relasi bank, *walk in customer* serta sosialisasi. Setelah tahap mencari nasabah, dilanjutkan dengan tahap pendekatan terhadap nasabah pensiunan. Kemudian, tahap selanjutnya BSB Yogyakarta melakukan kerja sama dengan pihak asuransi untuk produk pembiayaan dana pensiun. Tahap terakhir dilakukan yaitu mitra agen kerja sama dalam pemasaran produk pembiayaan dana

pensiun. Akad yang digunakan dalam produk ini yaitu menggunakan produk *murabahah* atau akad jual beli. Target pemasaran dana pensiun di BSB Yogyakarta.

3. Kendala pemasaran produk pembiayaan dana pensiun di Bank Syariah Bukopin Yogyakarta yaitu alamat tempat tinggal pensiunan PNS, TNI dan POLRI dari *data base* dari Taspen dan Asabri sudah ada yang dijual, pindah alamat tinggal rumah serta alamat palsu. Pasar untuk produk pembiayaan dana pensiun di pegang oleh Bank Tabungan Pensiun Negara (BTPN), Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Pembangunan Daerah (BPD) Yogyakarta serta bank lain. Produk pembiayaan dana pensiun pada BSB Yogyakarta termasuk produk baru, jadi masyarakat belum mengetahui adanya produk tersebut.

4.2 Saran

Berdasarkan isi pembahasan yang telah dibahas, saran yang diberikan untuk Bank Syariah Bukopin cabang Yogyakarta agar menjadi bank yang lebih baik kedepannya dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan dana pensiun, saran yang diberikan sebagai berikut:

1. *Data base* tentang alamat tempat tinggal pensiunan yang diberikan dari Taspen dan Asabri harus update. Harus sesuai dengan alamat tempat tinggal pensiun yang sekarang. Agar mempermudah untuk mencari alamat tinggal rumah pensiunan.
2. Dalam merebut pasar pembiayaan pensiun dari Bank Tabungan Pensiun Negara (BTPN), Bank Rakyat Indonesia (BRI) serta Bank Pembangunan Daerah (BPD) Yogyakarta serta bank lainnya, *marketing* BSB Yogyakarta

melakukan usaha dengan cara menurunkan keuntungan bagi hasil dengan prospek nasabah pensiunan serta penurunan harga untuk premi asuransi. Agar dapat merebut pasar pembiayaan dana pensiun dengan harga yang murah dan berkualitas sesuai dengan syariat Islam.

3. Melakukan sosialisasi tentang produk pembiayaan dana pensiun kepada masyarakat dengan mengunjungi pasar tradisional, komunitas sepeda motor atau mobil, instansi pendidikan seperti Universitas, Sekolah Dasar Negeri, Sekolah Menengah Pertama (SMP) serta Sekolah Menengah Kejuruan atau Atas (SMK/SMA) serta instansi pemerintah, Komando Distrik Militer (KODIM) untuk TNI serta Kepolisian Resor (Polres) untuk POLISI. Agar tindakan sosialisasi tersebut untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang produk pembiayaan dana pensiun di BSB cabang Yogyakarta.

Daftar Pustaka

- Bank Syariah Bukopin. 2018. *Sejarah Bank Syariah Bukopin*, diperoleh pada 3 April 2018 di <https://www.syariahbukopin.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan>.
- Bank Syariah Bukopin. 2018. *Visi, Misi dan Nilai-nilai Bank Syariah Bukopin*, diperoleh pada 3 April 2018 di <https://www.syariahbukopin.co.id/tentang-kami/visi-dan-misi>.
- Bank Syariah Bukopin. 2018. *Produk dan Jasa Bank Syariah Bukopin*, diperoleh pada 3 April 2018 di <https://www.syariahbukopin.co.id/id/produk-dan-jasa>.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*. Cetakan ke-1. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Cetakan ke-3. Jakarta: Kencana Media Group.
- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi revisi 2012. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Republik Indonesia, 1998. Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Sekretaris Negara. Jakarta.
- Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Sekretaris Negara. Jakarta.
- Tripomo, Tedjo dan Udan. 2005. *Manajemen Strategi*. Bandung: Rekayasa Sains.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur Pembiayaan Dana Pensiun BSB Yogyakarta

Layanan Pembiayaan Syariah

BANK Syariah BUKOPIN

Pembayaran iB SiAga Pensiun

Mudah, Cepat dan Berkah

LAYANAN KEUANGAN MIKRO

Pembayaran iB SiAga Pensiun

Pembayaran 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

HALO BSB 1500 666

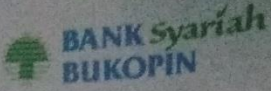
BANK Syariah BUKOPIN

* Mobile Phone (021)

[Facebook: Bank Syariah Bukopin](#)
[Twitter: @BSyariahBukopin](#)
[Instagram: bank_syariahbukopin](#)
[YouTube: Bank Syariah Bukopin](#)

"Terdaftar dan Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan"

Lampiran 2 Contoh Surat Penawaran Produk Pembiayaan



——————

Yogyakarta, Maret 2018
Perihal : Penawaran Pembiayaan IB SiAga Pensiun

Kepada Yth:
Bapak/Ibu Pensiunan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Tertiring salam dan do'a kami sampaikan, semoga kita semua dalam keadaan sehat wal'afiat, sehingga dapat melaksanakan tugas sehari-hari dengan baik. Aamiin.

Dalam rangka mewujudkan masa pensiun yang lebih berarti, PT. Bank Syariah Bukopin mempersembahkan produk **Pembiayaan iB SiAga Pensiun** bagi pensiunan peserta PT. Taspen (Persero) dan PT. Asabri (persero).

Persyaratan yang diperlukan sangat mudah:

1. Asli/Fotokopi SKEP Pensiun
2. Fotokopi KTP, Kartu keluarga, NPWP (Pembiayaan diatas Rp. 50 juta)
3. Fotokopi KARIP/Buku Asabri, Slip Gaji, pas foto 3x4

PT. Bank Syariah Bukopin memberikan fasilitas pembiayaan Pensiun dengan plafon maksimal **Rp. 300.000.000,-** dengan jangka waktu maksimal **15 Tahun**

Berikut contoh simulasi pembiayaan yang dapat kami berikan:

Gaji	Plafond	Angsuran
Rp. 1.000.000	Rp. 64.000.000	Rp. 895.736
Rp. 2.000.000	Rp. 128.000.000	Rp. 1.791.472
Rp. 3.000.000	Rp. 192.000.000	Rp. 2.687.207
Rp. 4.000.000	Rp. 257.000.000	Rp. 3.596.939

Untuk informasi lebih lanjut dapat meghubungi marketing kami :
Rizqi : 081 945 101 401
atau datang langsung ke alamat kantor kami di **Jl. M.T. Haryono No. 07 Yogyakarta.**

Kami siap membantu pelunasan pinjaman di bank lain tanpa dipungut biaya.

PENJUALAN PRODUK MIKRO
PT. BANK SYARIAH BUKOPIN

A MALAULANA RIZQI

Lampiran 3 Contoh potongan gaji yang digunakan dalam pemasaran

TABEL ANGSURAN PEMBIAYAAN PENSIUN BANK SYARIAH BUKOPIN

Tahap	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
15.000.000	902.582	484.866	348.953	278.207	237.809	211.430	192.946	179.434	169.241	161.335	155.091	150.098	146.027	142.794	139.979
20.000.000	1.075.248	565.713	403.807	318.635	275.799	247.900	225.935	208.908	196.487	187.670	181.383	176.175	171.807	168.108	164.911
25.000.000	1.270.797	674.599	489.960	384.622	331.698	293.350	267.800	244.036	221.836	209.186	198.000	188.164	179.548	172.011	165.536
30.000.000	1.485.332	793.486	586.611	451.230	388.597	340.801	303.800	277.436	251.600	236.386	222.691	210.416	199.461	189.726	181.111
35.000.000	1.712.936	932.432	684.294	528.532	451.497	403.001	364.836	336.900	309.174	282.648	267.312	253.166	240.111	228.146	217.271
40.000.000	1.962.600	1.082.468	791.641	618.685	528.845	479.300	439.000	400.000	369.333	339.000	310.000	282.333	256.000	231.000	207.333
45.000.000	2.233.400	1.254.500	918.700	728.000	630.000	570.000	520.000	475.000	435.000	400.000	370.000	340.000	310.000	280.000	250.000
50.000.000	2.535.000	1.438.000	1.050.000	820.000	710.000	640.000	580.000	530.000	485.000	445.000	410.000	380.000	350.000	320.000	290.000
55.000.000	2.868.000	1.633.000	1.200.000	930.000	800.000	720.000	650.000	590.000	540.000	500.000	465.000	430.000	400.000	370.000	340.000
60.000.000	3.233.000	1.838.000	1.350.000	1.030.000	890.000	800.000	720.000	650.000	590.000	540.000	500.000	465.000	430.000	400.000	370.000
65.000.000	3.630.000	2.053.000	1.500.000	1.150.000	1.000.000	900.000	810.000	730.000	660.000	600.000	550.000	510.000	470.000	440.000	410.000
70.000.000	4.060.000	2.278.000	1.650.000	1.270.000	1.100.000	980.000	880.000	790.000	710.000	640.000	580.000	530.000	490.000	450.000	420.000
75.000.000	4.523.000	2.513.000	1.800.000	1.390.000	1.220.000	1.060.000	950.000	850.000	760.000	680.000	610.000	550.000	500.000	460.000	430.000
80.000.000	5.018.000	2.768.000	1.950.000	1.510.000	1.330.000	1.150.000	1.000.000	900.000	800.000	710.000	630.000	560.000	500.000	450.000	420.000
85.000.000	5.535.000	3.043.000	2.100.000	1.630.000	1.450.000	1.250.000	1.080.000	960.000	850.000	750.000	660.000	580.000	510.000	450.000	420.000
90.000.000	6.073.000	3.338.000	2.250.000	1.750.000	1.580.000	1.350.000	1.150.000	1.000.000	880.000	770.000	670.000	580.000	500.000	440.000	410.000
95.000.000	6.643.000	3.653.000	2.400.000	1.870.000	1.710.000	1.480.000	1.250.000	1.080.000	950.000	830.000	720.000	620.000	530.000	460.000	420.000
100.000.000	7.245.000	3.988.000	2.550.000	2.000.000	1.830.000	1.600.000	1.350.000	1.150.000	1.000.000	870.000	750.000	640.000	540.000	460.000	420.000
105.000.000	7.878.000	4.343.000	2.700.000	2.130.000	1.950.000	1.700.000	1.450.000	1.200.000	1.020.000	890.000	760.000	640.000	540.000	460.000	420.000
110.000.000	8.543.000	4.718.000	2.850.000	2.260.000	2.070.000	1.800.000	1.500.000	1.250.000	1.050.000	910.000	770.000	650.000	540.000	460.000	420.000
115.000.000	9.240.000	5.113.000	3.000.000	2.390.000	2.190.000	1.900.000	1.600.000	1.300.000	1.080.000	930.000	780.000	650.000	540.000	460.000	420.000
120.000.000	9.970.000	5.528.000	3.150.000	2.520.000	2.310.000	2.000.000	1.700.000	1.400.000	1.100.000	950.000	790.000	650.000	540.000	460.000	420.000
125.000.000	10.733.000	5.963.000	3.300.000	2.650.000	2.430.000	2.100.000	1.800.000	1.500.000	1.120.000	970.000	800.000	650.000	540.000	460.000	420.000
130.000.000	11.528.000	6.418.000	3.450.000	2.780.000	2.550.000	2.200.000	1.900.000	1.600.000	1.140.000	990.000	810.000	650.000	540.000	460.000	420.000
135.000.000	12.355.000	6.893.000	3.600.000	2.910.000	2.670.000	2.300.000	2.000.000	1.700.000	1.160.000	1.010.000	820.000	650.000	540.000	460.000	420.000
140.000.000	13.215.000	7.388.000	3.750.000	3.040.000	2.790.000	2.400.000	2.100.000	1.800.000	1.180.000	1.030.000	830.000	650.000	540.000	460.000	420.000
145.000.000	14.108.000	7.903.000	3.900.000	3.170.000	2.910.000	2.500.000	2.200.000	1.900.000	1.200.000	1.050.000	840.000	650.000	540.000	460.000	420.000
150.000.000	15.035.000	8.438.000	4.050.000	3.300.000	3.030.000	2.600.000	2.300.000	2.000.000	1.220.000	1.070.000	850.000	650.000	540.000	460.000	420.000
155.000.000	16.000.000	8.993.000	4.200.000	3.430.000	3.150.000	2.700.000	2.400.000	2.100.000	1.240.000	1.090.000	860.000	650.000	540.000	460.000	420.000
160.000.000	17.000.000	9.568.000	4.350.000	3.560.000	3.270.000	2.800.000	2.500.000	2.200.000	1.260.000	1.110.000	870.000	650.000	540.000	460.000	420.000
165.000.000	18.035.000	10.173.000	4.500.000	3.690.000	3.390.000	2.900.000	2.600.000	2.300.000	1.280.000	1.130.000	880.000	650.000	540.000	460.000	420.000
170.000.000	19.105.000	10.808.000	4.650.000	3.820.000	3.510.000	3.000.000	2.700.000	2.400.000	1.300.000	1.150.000	890.000	650.000	540.000	460.000	420.000
175.000.000	20.210.000	11.473.000	4.800.000	3.950.000	3.630.000	3.100.000	2.800.000	2.500.000	1.320.000	1.170.000	900.000	650.000	540.000	460.000	420.000
180.000.000	21.350.000	12.168.000	4.950.000	4.080.000	3.750.000	3.200.000	2.900.000	2.600.000	1.340.000	1.190.000	910.000	650.000	540.000	460.000	420.000
185.000.000	22.525.000	12.893.000	5.100.000	4.210.000	3.870.000	3.300.000	3.000.000	2.700.000	1.360.000	1.210.000	920.000	650.000	540.000	460.000	420.000
190.000.000	23.735.000	13.648.000	5.250.000	4.340.000	3.990.000	3.400.000	3.100.000	2.800.000	1.380.000	1.230.000	930.000	650.000	540.000	460.000	420.000
195.000.000	25.080.000	14.433.000	5.400.000	4.470.000	4.110.000	3.500.000	3.200.000	2.900.000	1.400.000	1.250.000	940.000	650.000	540.000	460.000	420.000
200.000.000	26.570.000	15.248.000	5.550.000	4.600.000	4.230.000	3.600.000	3.300.000	3.000.000	1.420.000	1.270.000	950.000	650.000	540.000	460.000	420.000
205.000.000	28.195.000	16.093.000	5.700.000	4.730.000	4.350.000	3.700.000	3.400.000	3.100.000	1.440.000	1.290.000	960.000	650.000	540.000	460.000	420.000
210.000.000	29.955.000	16.968.000	5.850.000	4.860.000	4.470.000	3.800.000	3.500.000	3.200.000	1.460.000	1.310.000	970.000	650.000	540.000	460.000	420.000
215.000.000	31.860.000	17.873.000	6.000.000	4.990.000	4.590.000	3.900.000	3.600.000	3.300.000	1.480.000	1.330.000	980.000	650.000	540.000	460.000	420.000
220.000.000	33.910.000	18.808.000	6.150.000	5.120.000	4.710.000	4.000.000	3.700.000	3.400.000	1.500.000	1.350.000	990.000	650.000	540.000	460.000	420.000
225.000.000	36.105.000	19.773.000	6.300.000	5.250.000	4.830.000	4.100.000	3.800.000	3.500.000	1.520.000	1.370.000	1.000.000	650.000	540.000	460.000	420.000
230.000.000	38.445.000	20.768.000	6.450.000	5.380.000	4.950.000	4.200.000	3.900.000	3.600.000	1.540.000	1.390.000	1.010.000	650.000	540.000	460.000	420.000
235.000.000	40.930.000	21.793.000	6.600.000	5.510.000	5.070.000	4.300.000	4.000.000	3.700.000	1.560.000	1.410.000	1.020.000	650.000	540.000	460.000	420.000
240.000.000	43.560.000	22.848.000	6.750.000	5.640.000	5.190.000	4.400.000	4.100.000	3.800.000	1.580.000	1.430.000	1.030.000	650.000	540.000	460.000	420.000
245.000.000	46.335.000	23.933.000	6.900.000	5.770.000	5.310.000	4.500.000	4.200.000	3.900.000	1.600.000	1.450.000	1.040.000	650.000	540.000	460.000	420.000
250.000.000	49.255.000	25.048.000	7.050.000	5.900.000	5.430.000	4.600.000	4.300.000	4.000.000	1.620.000	1.470.000	1.050.000	650.000	540.000	460.000	420.000
255.000.000	52.320.000	26.193.000	7.200.000	6.030.000	5.550.000	4.700.000	4.400.000	4.100.000	1.640.000	1.490.000	1.060.000	650.000	540.000	460.000	420.000
260.000.000	55.540.000	27.368.000	7.350.000	6.160.000	5.670.000	4.800.000	4.500.000	4.200.000	1.660.000	1.510.000	1.070.000	650.000	540.000	460.000	420.000
265.000.000	58.915.000	28.573.000	7.500.000	6.290.000	5.790.000	4.900.000	4.600.000	4.300.000	1.680.000	1.530.000	1.080.000	650.000	540.000	460.000	420.000
270.000.000	62.440.000	29.808.000	7.650.000	6.420											

Lampiran 5 Kegiatan *follow up* nasabah

Lampiran 6 Surat keterangan magang dari BSB Yogyakarta



PT BANK SYARIAH BUKOPIN
Kantor Cabang Yogyakarta
Jl. MT. Haryono No. 7 Yogyakarta
Telp. (0274) 387 713, (0274) 373 832
Fax (0274) 388 938

SURAT KETERANGAN

No. 026/DSDI/KP-YGY/V/2018

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Perbankan Syariah
Universitas Islam Yogyakarta
Yogyakarta

Yang bertanda tangan dibawah ini Divisi Sumber Daya Insani PT. Bank Syariah Bukopin menerangkan bahwa :

No	Nama	No. Mahasiswa
1	Diah Maharani	15213044
2	Dini Eka Ratnaning T	15213089
3	Widyatri Anggita	15213104
4	Dimas Nova Dhiansyah	15213058
5	Adib Eka Yudistira	15213053
6	Nova Kurniawati	15213029

Adalah benar yang bersangkutan pernah melakukan magang di PT. Bank Syariah Bukopin yang berkedudukan di Jl.MT. Haryono No. 7 Yogyakarta.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 02 Mei 2018

PT. BANK SYARIAH BUKOPIN
Divisi Sumber Daya Insani

Prihatama Oktoviano