

**IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN
PENSIUNAN DI BANK SYARI'AH MANDIRI
KCP. WIROBRAJAN YOGYAKARTA**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
(FEBI) IAIN Purwokerto untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh
gelar Ahli Madya

Oleh :
ILFI NURDIANA
NIM :1617203070

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ilfi Nurdiana
Nim : 1617203070
Jenjang : Diploma III/ D III
Prodi : DIII Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Implementasi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pembiayaan Pensiunan di Bank Syari'ah Mandiri KCP. Wirobrajan Yogyakarta

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya.

Purwokerto,
Saya yang menyatakan,



Ilfi Nurdiana
NIM. 1617203070



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126

Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

**IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN
PENSIUNAN DI BANK SYARIAH MANDIRI
KCP. WIROBRAJAN YOGYAKARTA**

Yang disusun oleh Saudari **Iffi Nurdiana (NIM. 1617203070)** Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Senin**, tanggal **14 Oktober 2019** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A.Md.)** dalam **Ilmu Manajemen Perbankan Syariah** oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

Ketua Sidang/Penguji

Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
NIP. 197812312008012027

Sekretaris Sidang/Penguji

Dani Kusumastusi, S.E., M.Si.
NIP. 197504202006042001

Pembimbing/Penguji

Sulasih, S.E., M.Si.
NIDN. 0619018002

Purwokerto, 14 Oktober 2019

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 197309212002121004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tugas akhir dari Ilfi Nurdiana, NIM. 1617203070 yang berjudul:

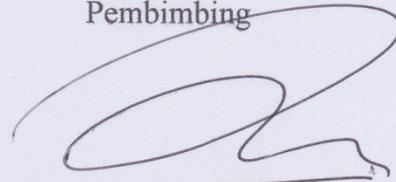
**Implementasi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat
Nasabah Pembiayaan Pensiunan Di Bank Syari'ah Mandiri Kep.
Wirobrajan Yogyakarta**

Saya berpendapat bahwa tugas akhir tersebut diatas sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 15 Agustus 2019

Pembimbing



Sulasih, S.E., M.Si
NIP.0619018002

**MARKETING MIX STRATEGY IN INCREASING CUSTOMERS
INTEREST PENSION FINANCING IN BANK SYARIAH MANDIRI KCP
WIROBRAJAN YOGYAKARTA**

Ilfi Nurdiana

Ilfinurdiana32@gmail.com

Sulasih S.E., M.Si.

ABSTRAK

Bank is a business entity that collects funds from the public in the form of deposits and distributes them to the public in the form of financing and or other forms to improve the standard of living of the community. So Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan has a variety of products, both raising funds and channeling funds. One of the financing products provided by Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan is pension financing which is consumer financing which is only given to pensioners who come from employees' retirement environments (civil servants, BUMN or BUMD) or widows retirees.

The method used in this thesis is a qualitative method with data collection techniques which include observation, interviews, and documentation, which aims to find out how the BSM KCP Wirobrajan applies the marketing mix of pension financing. Based on the results of this study, it shows that the implementation of the marketing mix in pension financing at Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan in the form of 7 P products, pension financing is one of the products contained in BSM KCP Wirobrajan. Low prices, administrative costs and competitive profit sharing. Promotion, by visiting customers one by one directly, outreach and brochures. Place, employees are directly dealing with consumers or customers, as well as strategic locations. People, employees who play a role in marketing pension financing products are part of the Consumer Banking Relationship Manager and Sales Force. Process, there are two processes in financing. Physical evidence, Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan has a pretty good building and complete facilities.

Keywords: Implementation of Marketing Mix, Pension Financing

**IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
MINAT NASABAH PEMBIAYAAN PENSIUNAN DI BANK SYARIAH
MANDIRI KCP WIROBRAJAN YOGYAKARTA**

Ilfi Nurdiana

Ifinurdiana32@gmail.com

Sulasih S.E., M.Si.

ABSTRAK

Bank adalah badan usaha yang mengumpulkan dana dari publik dalam bentuk simpanan dan mendistribusikannya kepada publik dalam bentuk pembiayaan dan atau bentuk lain untuk meningkatkan standar kehidupan masyarakat. Jadi Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan memiliki berbagai produk baik penggalangan dana maupun penyaluran dana. Salah satu produk pembiayaan yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan adalah pembiayaan pensiun yang merupakan pembiayaan konsumen yang hanya diberikan kepada pensiunan yang berasal dari lingkungan pensiun karyawan, (pegawai negeri, BUMN atau BUMD) atau pensiunan janda.

Metode yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana BSM KCP Wirobrajan menerapkan bauran pemasaran pembiayaan pensiun. Berdasarkan hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa implementasi bauran pemasaran pada pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan berupa 7 P product, pembiayaan pensiun merupakan salah satu produk yang terdapat di BSM KCP Wirobrajan. Harga, biaya administrasi yang murah serta bagi hasil yang bersaing. Promosi, dengan cara mendatangi satu persatu nasabah secara langsung, sosialisasi dan brosur. Tempat, karyawan langsung berhadapan dengan konsumen atau nasabah, serta lokasi yang strategis. Orang, karyawan yang berperan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun adalah bagian *Consumer Banking Relationship Manager* dan *Sales Force*. Process, terdapat dua proses dalam melakukan pembiayaan. Bukti fisik, Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan mempunyai bangunan yang cukup baik serta fasilitas yang lengkap.

Kata kunci: Implementasi Bauran Pemasaran, Pembiayaan Pensiun

MOTTO

**“Kesuksesan yang paling besar dalam hidup adalah
bisa bangkit kembali dari kegagalan”**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucap rasa syukur maka karya ilmiah ini saya persembahkan kepada:

- 1) Bapak dan Ibu yang senantiasa memberikan doa dan dukungannya kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
- 2) Kakak saya Nurhidayati Maulidiyah A.Md Keb. dan keluarga besar bani H. Busyro dan bani H. Busyairi yang selalu memberikan semangat dan doanya.
- 3) Teman-teman angkatan 2016 D3 Manajemen Perbankan Syariah IAIN Purwokerto yang sudah banyak membantu dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- 4) Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

- 1) Dr. H. Moh Roqib, M. Ag, selaku rektor IAIN Purwokerto
- 2) Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
- 3) Sulasih S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan banyak masukan yang membangun kepada penyusun untuk menyempurnakan tugas akhir ini.
- 4) H. Sochimim, Lc, M.Si., selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Perbankan Syariah
- 5) Bapak, Ibu dosen dan Staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama ini dan segala bantuan serta fasilitas yang diberikan.
- 6) Kedua orang tua dan kakak yang selalu memberikan doa, memberikan dukungan baik moral maupun materiil, nasihat dan motivasi yang tidak terbatas kepada penyusun sehingga penyusun selalu bersemangat dan optimis menghadapi setiap kendala dalam menyusun tugas akhir ini.
- 7) Terkasih Gunawan Agung Prasetya S.H yang selalu memberikan suport dan do'anya
- 8) Sahabat-sahabatku Eti, Luna, dan Alia yang selalu memberiku semangat dan doanya
- 9) Teman-teman seperjuangan Manajemen Perbankan Syariah 2016 B yang berjuang bersama selama perkuliahan di IAIN Purwokerto.

- 10) *Branch Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wirobrajan beserta jajarannya. Terimakasih telah mengizinkan dan membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- 11) Semua pihak yang tidak dapat saya penyusun sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tugas akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Purwokerto, 11 Agustus 2019

Penulis,

Ifi Nurdiana
1617203070

PEDOMAN TRANSLITERASI (ARAB LATIN)

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẓal	Ẓ	za (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
هـ	ha'	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

Ta'marbutah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan apada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali, bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diketahui dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-aulyā</i>
----------------	---------	-------------------------

- b. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan *t*.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

B. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	d'ammah	Ditulis	U

C. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2.	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ā
	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah + ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

D. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

E. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

F. Kata Sandang Alif + Lam

- a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

- b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf

Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

G. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al- furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

H. Singkatan

QS : Qur'an Surat

Hlm : Halaman

Dll : Dan lain-lain

Dkk : Dan kawan-kawan

IAIN :Institut Agama Islam Negeri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI	I
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	II
HALAMAN PENGESAHAN	III
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING.....	IV
HALAMAN ABSTRAK INGGRIS	V
HALAMAN ABTRAK INDONESIA	VI
HALAMAN MOTTO	VII
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	VIII
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	IX
HALAMAN TRANSLITRASI.....	XI
DAFTAR ISI.....	XV
DAFTAR TABEL.....	XVII
DAFTAR GAMBAR.....	XVIII
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Penegasan Istilah.....	7
F. Metode Penelitian.....	8
G. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tujuan Umum Tentang Pemasaran.....	13
1. Implementasi	13
2. Pemasaran	13
3. Bauran Pemasaran.....	16
4. Perencanaan Strategik dan Pemasaran Bank.....	26
5. Pembiayaan	27

6. Pensiun	36
B. Penelitian Terdahulu	42

BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	45
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri.....	45
2. VISI dan MISI Bank Syariah Mandiri.....	47
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri	48
4. Produk-produk di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta	52
B. Implementasi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pembiayaan Pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.....	54

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	62
B. Saran-Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	41
Tabel 2.2 Angsuran Pembiayaan Pensiunan Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan1	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.....	48
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari perbankan nasional yang mendasarkan operasionalnya pada syariat (hukum) Islam. Bank Islam adalah sebuah bentuk dari bank modern yang didasarkan pada hukum Islam yang sah, dikembangkan pada abad pertama Islam, menggunakan konsep berbagi risiko sebagai metode utama, dan meniadakan keuangan berdasarkan kepastian serta keuntungan yang ditentukan sebelumnya.¹ Perkataan Bank Islam telah menjadi istilah yang dipakai secara luas. Bank Islam telah berkembang pesat pada dekade terakhir serta telah menjadi satu tren yang sangat penting dalam dunia keuangan, dimana produk dan jasa keuangan yang ditawarkan harus sesuai dengan syariah atau hukum Islam. Dengan mengembangkan aplikasi syariah menjadi alternatif lain dengan bank konvensional, dimana sekarang produk Bank Islam mengakomodasi kebutuhan jangka pendek, jangka panjang dari keinginan konsumen. Bank Islam didasarkan pada prinsip hukum Islam. Sistem Bank Islam menawarkan fungsi dan jasa yang sama dengan sistem bank konvensional meskipun diikat oleh prinsip-prinsip Islam. Sistem operasi dari Bank Islam berdasarkan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.² Keberadaan Perbankan Syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan yang menyediakan jasa perbankan yang

¹ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013) hlm. 15

² Muhammad, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011) hlm. 15

memenuhi prinsip syariah. Pada Undang-Undang perbankan yang lama, yaitu Nomor 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok Perbankan tidak dimungkinkan untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah karena tidak ada pengaturannya. Keberadaan Bank Syariah secara formal dimula sejak diundangkannya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan (Lembaga Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 31, Tambahan Lembaga Negara Nomor 3472) walaupun istilah yang dipakai adalah bank yang berdasarkan pada prinsip bagi hasil, yaitu dengan beroperasinya Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 1 Mei 1992.³

Produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Perbankan Syariah Indonesia cukup banyak dan bervariasi untuk memenuhi kebutuhan usaha maupun pribadi. Akad yang digunakan oleh produk-produk pembiayaan ini sebagian besar menggunakan akad *Murabahah*, diikuti *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Akad *Salam* digunakan untuk pembiayaan pertanian, sedangkan *Istishna* digunakan untuk pembiayaan pemesanan barang-barang manufaktur.⁴ Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Pemberian pinjaman / pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa beli yang terbebas dari penetapan bunga dan memberikan rasa aman, karena yang diberikan kepada nasabah adalah barang bukan uang dan tidak ada beban bunga yang ditetapkan di muka.⁵

Semakin berkembangnya sektor ekonomi syariah di Indonesia menyebabkan lembaga-lembaga keuangan di Indonesia khususnya berlomba-lomba mengkaji produk syariah yang belum ada atau masih jarang di Indonesia salah satunya adalah dana pensiun syariah. Dana pensiun menurut Undang-

³ Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013) hlm. 1-2

⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah di Indonesia*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015) hlm. 243

⁵ www.hestanto.web.id diakses pada tanggal 1 Mei 2019

Undang Nomor 11 Tahun 1992 adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun, berupa pembayaran berkala yang dibayarkan kepada peserta. Dari pengertian tersebut terlihat bahwa dana pensiun merupakan salah satu pilihan sistem pendanaan dalam membentuk akumulasi dana, yang dibutuhkan untuk memelihara kesinambungan penghasilan menimbulkan ketentraman kerja, sehingga akan meningkatkan motivasi kerja karyawan yang merupakan iklim yang kondusif bagi peningkatan produktifitas.⁶

Sejak tahun 2015 Bank Syariah Mandiri mengeluarkan produk *financing* berupa pembiayaan pensiun, pembiayaan pensiun ini merupakan salah satu produk unggulan Bank Syariah Mandiri disamping gadai dan cicil emas, pembiayaan mikro, pembiayaan griya serta tabungan dan tabungan mabrur. Pembiayaan pensiunan merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada para pensiun Aparatur Sipil Negara (ASNI/TNI/Polri. BUMD/BUMN atau pensiunan yang menerima manfaat pensiunan bulanan. Pembiayaan dengan skema *murabahah/ijarah/qardh wal murabahah/qardh wal ijarah/musyarakah mutanaqisah* yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiunan bulanan melalui BSM sebagai kantor bayar. Tujuan dari pembiayaan pensiunan adalah pembelian barang (termasuk pembelian kendaraan, pembelian rumah, renovasi, maupun pembangunan rumah) dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.⁷

Dan semakin berkembangnya sektor perbankan di Indonesia diperlukan adanya kegiatan pemasaran untuk menghadapi persaingan yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk merebut hati

⁶ Rachmadi Usman, *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 50-51

⁷ Brosur Pembiayaan Pensiunan Bank Syariah Mandiri.

konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan. Sedangkan dalam jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis.⁸

Setiap bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Didalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antara bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi didalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Untuk memperoleh strategi yang efektif, pihak bank melakukan bauran pemasaran yang meliputi 7 P yaitu: *Product, Place, Price, Promotion, People, Process, Physical Evidence*. Analisis ini dilakukan dengan harapan bank mampu menerapkan strategi yang tepat untuk menarik minat nasabah agar mengajukan pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Wirobrajan.

Pada Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta terdapat produk *funding* yaitu tabungan, deposito dan giro, dan produk *financing* berupa pembiayaan konsumen (pembiayaan pensiunan, pembiayaan oto, pembiayaan implan dan pembiayaan kepemilikan rumah) serta pembiayaan warung mikro yang menggunakan akad *Murabahah* untuk landasan hukum pembiayaannya. Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.⁹ Namun penelitian ini fokus pada pembiayaan pensiunan, yang mana pembiayaan pensiunan ini baru dikeluarkan 2 tahun terakhir pastinya mengalami persaingan dengan lembaga keuangan lain khususnya bank konvensional.

Alasan mengapa produk pembiayaan pensiun menjadi salah satu produk unggulan yaitu dikarenakan potensi pembiayaan pensiunan di

⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005) hlm. 59-60

⁹ Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 168.

Wirobrajan tergolong bagus dikarenakan dengan produk baru yang dimiliki oleh BSM KCP Wirobrajan memungkinkan untuk bersaing dengan bank lain dengan masa kredit paling lama sampai usia 75 tahun selama 15 tahun, tidak adanya pinalti, kecil kemungkinan terjadinya kredit macet serta adanya *take over* dari bank lain.

Produk pembiayaan pensiunan ini sudah ada di Bank Syariah Mandiri kurang lebih selama 3 tahun, dengan berbagai perkembangan yang signifikan dan sampai saat ini telah memiliki sebanyak 325 nasabah pensiunan. Produk pembiayaan pensiun yang ada di BSM KCP Wirobrajan memiliki beberapa kelebihan diantaranya yaitu nasabah tidak perlu menunggu terlalu lama atau antri, pencairan dan pelunasan dipercepat, lokasi BSM KCP Wirobrajan yang strategis yaitu berada di pinggir jalan dan dekat dengan pusat keramaian. Menyadari persaingan yang semakin ketat, maka BSM KCP Wirobrajan berusaha terus menerus memperbaiki manajemen yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran sebaik mungkin, agar produk pembiayaan yang termasuk dalam kategori produk baru ini dapat diminati oleh masyarakat luas.

Selain beberapa kelebihan yang telah disebutkan diatas, pembiayaan pensiunan memiliki kelebihan diantara produk-produk lainnya yang ada di BSM KCP Wirobrajan, yaitu proses tergolong cepat dan lebih mudah, resiko terjadinya kredit macet sangat rendah, margin yang ringan. Dalam melakukan pemasaran BSM KCP Wirobrajan menggunakan *marketing mix* pada produk pembiayaan pensiunan. Alasan mengapa produk ini menggunakan *marketing mix* yaitu dikarenakan produk ini merupakan produk jasa yang tentunya memerlukan orang untuk memasarkan kepada calon nasabah. Kebanyakan untuk data calon nasabah itu sendiri didapatkan dari data yang dimiliki oleh PT TASPEN, sehingga perlu penjelasan mengenai produk pembiayaan pensiunan secara langsung, yaitu dengan cara karyawan BSM KCP Wirobrajan mendatangi calon nasabah secara langsung dengan membawa surat pengantar. Sedangkan masalah yang dihadapi ini bukan pada produknya, akan tetapi masalahnya adalah bagaimana cara memasarkan produk ini dengan baik sehingga diminati oleh para pensiunan dan juga meyakinkan calon

nasabah yang pada sebelumnya belum menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan.

Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut penyusun tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta dalam mempraktekan bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan. Maka melalui laporan tugas akhir ini penyusun mengambil judul **“IMPLEMENTASI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN PENSIUNAN DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP WIROBRAJAN YOGYAKARTA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, dapat diambil rumusan masalahnya, yaitu: Bagaimana Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan menerapkan bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan?

C. Tujuan Penelitian

Merujuk pada rumusan masalah tersebut, maka tujuan yang ingin penulis capai melalui penelitian ini adalah: Untuk mengetahui hasil penerapan strategi bauran pemasaran pembiayaan pensiun di Bank Mandiri Syariah KCP Wirobrajan Yogyakarta.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Secara teoritis, penelitian Secara teoritis, penelitian diharapkan dapat memberikan referensi terhadap ilmu perbankan syariah dan ilmu manajemen keuangan yang berkaitan dengan strategi pemasaran pembiayaan pensiun. Selain itu, berguna juga sebagai tambahan wawasan peneliti lain yang akan mengkaji lebih mengenai ilmu perbankan syariah.

2. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai perbankan syariah, khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran pembiayaan pensiun.

3. Bagi Bank

Bagi bank diharapkan penelitian ini dapat berguna sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan pembiayaan khususnya strategi pemasaran dalam pembiayaan pensiun, supaya dalam melakukan pemasaran pembiayaan pensiun lebih bisa mengetahui strategi apa yang tepat untuk dipasarkan.

E. Penegasan Istilah

Untuk mengatasi pengertian serta untuk meminimalisir kesalahan pemahaman dalam menafsirkan istilah-istilah yang terdapat pada judul proposal diatas, maka penulis memandang perlu adanya uraian secara singkat dari judul "*Implementasi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pembiayaan Pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta*"

1. Implementasi

Implementasi merupakan salah satu tahap dalam proses kebijakan publik. Biasanya implementasi dilaksanakan setelah sebuah kebijakan dirumuskan dengan tujuan yang jelas.

2. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran atau marketing mix merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan diantara elemen-elemen yang ada dalam marketing mix itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain.¹⁰ Elemen-elemen yang ada dalam marketing mix adalah *Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*.

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006) hlm. 186

3. Pembiayaan Pensiunan

Pembiayaan pensiunan adalah produk pembiayaan untuk para penerima manfaat pensiun yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri yang merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada para pensiunan Aparatur Sipil Negara (ASNI/TNI/Polri, BUMD/BUMN) atau pensiunan yang menerima manfaat pensiunan bulanan. Pembiayaan dengan skema *murabahah/ijarah/qardh wal murabahah/qardh wal ijarah/musyarakah mutanaqisah* yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiunan bulanan melalui BSM sebagai kantor bayar. Tujuan dari pembiayaan pensiunan adalah pembelian barang (termasuk pembelian kendaraan, pembelian rumah, renovasi, maupun pembangunan rumah) dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.¹¹

4. Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank, baik itu untuk keperluannya sendiri maupun sebagai perantara bagi keperluan pihak lain.

F. Metode Penelitian

Metodologi adalah cara melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai satu tujuan, sedangkan penelitian adalah suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan, dan menganalisis sampai menyusun laporan penelitian.¹²

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, karena dalam penelitian ini peneliti turun langsung ke tempat penelitian, dengan subyek penelitian Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.

¹¹ Brosur Pembiayaan Pensiun Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta

¹² Usman Rianse dan Abdi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Bandung: ALFABETA, 2012) hlm. 1

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian yang sudah dilakukan pada Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta, mulai tanggal 2 Januari 2019 sampai dengan 31 Januari 2019.

3. Subyek dan Obyek Penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta. Sedangkan obyek dalam penelitian ini adalah Implementasi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pembiayaan Pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.

4. Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penulisan tugas akhir ini adalah:

- a. Sumber Data Primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, jajak pendapat dari individu atau kelompok (orang) maupun hasil observasi dari suatu obyek, kejadian atau hasil pengujian (benda).
- b. Sumber Data Sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang di publikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.¹³

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Teknik Observasi

Teknik observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai cara yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Teknik observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai cara yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain, yaitu wawancara dan kuesioner.¹⁴ Observasi yang dilakukan penulis yaitu terjun langsung ke lapangan guna untuk mendapatkan informasi

¹³ <https://www.kamalininfo.web.id> diakses pada tanggal 15 Mei 2019 pukul 19:06

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, 2018) hlm. 145

terkait strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta. Observasi yang dilakukan penulis yaitu terjun langsung ke lapangan guna untuk mendapatkan informasi terkait implementasi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.

b. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan sebuah percakapan antara dua orang atau lebih, yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti kepada subjek atau sekelompok subjek penelitian untuk dijawab.¹⁵ Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara kepada karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta mengenai implementasi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan.

c. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klarifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen maupun buku-buku, koran, majalah dan lain-lain.

Peneliti menganalisis dokumen-dokumen yang mendukung penelitian berupa bukti-bukti yang riil. Seperti dokumen-dokumen resmi, formulir-formulir, browsur, arsip-arsip, buku-buku dan lainnya yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta. Dokumen-dokumen diatas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan tugas akhir ini.

6. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif bersifat deskriptif, yaitu data yang terkumpul berbentuk kata-kata, gambar bukan angka-angka. Kalaupun ada angka-angka sifatnya hanya sebagai

¹⁵ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2002) hlm. 130

penunjang. Data yang diperoleh meliputi transkrip interviu, catatan lapangan, foto dokumen pribadi dan lain-lain.¹⁶ Dengan mendeskripsikan implementasi bauran pemasaran yang digunakan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan untuk memasarkan produk pembiayaan pensiunan. Kemudian penulis menganalisis dengan menggunakan materi dan referensi buku, wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah penulis dapatkan.

Dengan menganalisis data kualitatif penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.¹⁷

Dalam mereduksi data penelitian, peneliti mengumpulkan data tentang strategi bauran pemasaran pembiayaan pensiunan. Data yang diperoleh berupa catatan observasi, dokumentasi kegiatan dan hasil wawancara, kemudian penyusun memilih data yang penting untuk digunakan peneliti selanjutnya.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, antar kategori sehingga akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang difahami tersebut.¹⁸

¹⁶ *Ibid*, hlm. 51

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung:ALFABETA,2018) hlm. 247

¹⁸ *Ibid*, hlm. 249

c. *Conclusion Drawing / Verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak dikemukakan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan.¹⁹

G. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas mengenai Tugas Akhir yang akan ditulis oleh penulis, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab ini yang terdiri dari Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat penelian, Penegasan Istilah, Tinjauan Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas mengenai penelitian terdahulu sekaligus pembahasan umum yang berhubungan dengan judul tugas akhir.

BAB III: HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini yang pertama menjelaskan tentang laporan objek yaang berisi gambaran umu sejarah Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta, Struktur organisasi di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta, Visi dan Misi, Produk-produk Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta. Kemudian yang kedua tentang laporan hasil penelitian implementasi bauran pemasaran dalam

¹⁹ *Ibid*, hlm. 252-253

meningkatkan minat nasabah pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta.

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi Penutup, Kesimpulan dan Saran. Pada bagian akhir dari tugas ini memuat daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa dalam mempromosikan pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan menggunakan bauran pemasaran berupa 7 P.

1. Produk, pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan yang dilatar belakangi dengan adanya kerja sama langsung dengan PT. TASPEN.
2. Harga, biaya administrasi yang murah serta bagi hasil yang bersaing.
3. Promosi, promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan adalah *door to door*, sosialisasi, dan brosur.
4. Tempat, Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan mendistribusikan produknya melainkan langsung berhadapan dengan konsumen atau nasabah, serta mempunyai lokasi yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh nasabah.
5. Orang, karyawan yang berperan dalam memasarkan produk pembiayaan pensiunan adalah karyawan pada bagian *Consumer Banking Relationship Manager* dan *Sales Force*.
6. Proses terdapat dua proses dalam melakukan pembiayaan pensiunan, yang pertama, yaitu BSM sebagai kantor bayar dari PT. TASPEN dan kedua yaitu, BSM sebagai kantor penyedia produk tabungan dan pembiayaan pensiun.
7. Bukti Fisik, Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan mempunyai bangunan yang cukup baik serta fasilitas yang cukup lengkap.

B. Saran

1. Untuk menambahkan kelancaran strategi bauran pemasaran dalam pembiayaan pensiunan menambahkan karyawan untuk menawarkan produk pembiayaan pensiun sehingga lebih mudah untuk memasarkan produk.

2. Dengan adanya sosialisasi yang telah dilakukan oleh pihak bank, diharapkan masyarakat lebih paham dan tertarik dengan produk pembiayaan pensiunan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Adiwarman dan Karim, 2017, "*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*" Depok: Rajawali Pers
- Ascarya, 2011, "*Akad dan Produk Bank Syariah*" Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Asnawi, Nur dan Muhammad Asnan Fanani, 2017, "*Pemasaran Syariah*" Depok: PT. Rajagrafindo Persada
- Asnawi, Nur dan Muhammad Asnan Fanani, 2017, "*Pemasaran Syariah Teori Filosofi & Isu-isu Kontemporer*" Depok: Rajawali Pers
- Assauri, Sofjan, 2017, "*Manajemen Pemasaran*" Jakarta: Rajawali Pers
- Asyhadie, Zaeni, 2008, "*Aspek-aspek Hukum Jaminan Sosial Tenaga Kerja*" Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Danim, Sudarwan, 2002, "*Menjadi Peneliti Kualitatif*" Bandung: Pustaka Setia
- Hasibuan, Malayu, 2007, "*Dasar-dasar Perbankan*" Jakarta: Bumi Aksara
- Kasmir, 2006, "*Manajemen Perbankan*" Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir, 2012, "*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*" Jakarta: Rajawali Pers
- Kasmir, 2015 "*Pemasaran Bank*" Jakarta: Kencana Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2008, "*Manajemen Pemasaran*" Jakarta: Erlangga
- Lupioyoadi, Rambat, 2014, "*Manajemen Pemasaraan Jasa*" Jakarta: Salemba Empat
- Martono, 2013, "*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*" Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad, 2016, "*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*" Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Rianse, Usman dan Abdi, 2012, "*Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*" Bandung: ALFABETA
- Rumanti, Maria Assumpta, 2002, "*Dasar-dasar Public Relations Teori dan Praktik*" Jakarta: Grasindo
- Soematra, Andra, 2009, "*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*" Jakarta: Prenadamedia Group

Sugiyono, 2018, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*" Bandung:

ALFABETA

Thoha, Miftah, 2005, "*Manajemen Kepegawaian Sipil Indonesia*" Jakarta:

Kencana

Triandaru, Sigit, dan Totok Budisantoso, 2006, "*Bank dan Lembaga Keuangan*

Lain" Jakarta: Salemba Empat

Umam, Khaerul, 2013, "*Manajemen Perbankan Syariah*" Bandung: Pustaka Setia

Usanti, Trisadini P. dan Abd. Shomad, 2013, "*Transaksi Bank Syariah*" Jakarta:

Bumi Aksara

Usman, Rachmadi, 2001, "*Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*"

Gramedia Pustaka Utama

Non Buku

Brosur Produk Pembiayaan Pensiunan

Brosur Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri

www.kamalininfo.web.id

www.syariahmandiri.co.id

Wawancara dengan Sigit Nugroho selaku CBRM BSM KCP Wirobrajan
Yogyakarta

Lampiran-lampiran



Wawancara dengan Sigit Nugroho selaku CBRM Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan



Dokumentasi Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan saat mengikuti sosialisasi PWRI kec. Trihanggo guna untuk mempromosikan produk pembiayaan pensiunan

Formulir 2. Form Permohonan Pembiayaan BSM Pensiun

Formulir Permohonan Pembiayaan BSM Pensiunan

Mohon diisi lengkap, dengan menuliskan data yang dibutuhkan

Cabang: _____ Tanggal: _____

FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN BSM PENSIUN

Pengajuan: Baru Tabung Tab. Cbr Tab. Cbr

Jenis Pembiayaan: Pensiunan Pensiunan Janda Tab. Cbr

Plafond pembiayaan: _____

Jangka waktu: _____

Tujuan penggunaan: _____

Media Marketing: _____

Program: _____

Cabang: _____

No. Aplikasi: _____

A. Data Pemohon

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap (sesuai KTP): _____

Nama sesuai SK: _____

Tempat, Tanggal Lahir: _____

Tanda Pengenal: KTP SIM Paspor No. _____

Status Perkawinan: Kawin Belum Kawin Duda/Janda

Jenis Kalamah: Laki-laki Perempuan

Alamat Rumah sesuai KTP: _____

Kota: _____ Kode Pos: _____

Alamat Rumah Sekarang: _____

Kota: _____ Kode Pos: _____

Lama waktu tinggal: _____

Temp rumah: _____

Nama Ibu Kandung: _____

HP: _____ Email: _____

B. Data Pasangan

Nama istri/Suami: _____

Tempat, Tanggal Lahir: _____

Tanda Pengenal: KTP SIM Paspor No. _____

Jenis Kalamah: Laki-laki Perempuan

Alamat Rumah: _____

Kota: _____ Kode Pos: _____

Dalam keadaan darurat, keluarga tidak serumah yang dapat dihubungi:

Nama: _____

Hubungan keluarga: _____

Alamat Rumah Sekarang: _____

Kota: _____ Kode Pos: _____

Temp rumah: _____

HP: _____ Email: _____

C. Data Pensiun

NOPEN: _____

No Kartu Identitas Pensiun: _____

No SK Pensiun: _____

Instansi (sebelum pensiun): _____

Lembaga Pengelola Pensiun: _____

Kantor Bayar: _____

Gaji/Manfaat Pensiun Terakhir: _____

Pemohon _____

Dengan menandatangani formulir ini saya menyatakan bahwa:

1. Saya mengajukan permohonan pembiayaan pensiun dari PT Bank Syariah Mandiri (BSM)
2. Semua data & informasi dalam permohonan ini adalah benar, serta memberi kuasa kepada Bank untuk memperoleh referensi dan sumber-sumber lain yang diperlukan Bank untuk Bank.

**PEDOMAN WAWANCARA
DENGAN KARYAWAN BANK SYARIAH MANDIRI KCP
WIROBRAJAN YOGYAKARTA**

A. Bagian security Muhadi

1. Bagaimana sejarah Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan?
2. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan?

B. Bagian Consumer Banking Relationship Manager Sigit Nugroho

1. Strategi pemasaran apa yang digunakan oleh produk pembiayaan pensiunan di BSM KCP Wirobrajan?
2. Akad apa yang digunakan pada produk pembiayaan pensiunan di BSM KCP Wirobrajan?
3. Apa kelebihan produk pembiayaan pensiunan di BSM KCP Wirobrajan?
4. Pada tahun berapa produk pembiayaan pensiunan di launching?
5. Berapa jumlah nasabah pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan?
6. Bagaimana strategi *marketing mix* yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan?
7. Bagaimana dalam menentukan harga dalam pembiayaan pensiunan?
8. Bagaimana cara memasarkan sebuah produk pada calon nasabah?
9. Bagaimana Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan mendapatkan data calon nasabah pensiunan?
10. Apa saja promosi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan pada produk pembiayaan pensiunan?
11. Bagaimana proses pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan?
12. Bagaimana cara memilih karyawan untuk menjadi orang yang memasarkan produk pembiayaan pensiunan?

Daftar Riwayat Hidup

Nama :Ilfi Nurdiana
Temat, Tanggal Lahir :Brebes, 22 Juli 1998
Nomor Induk Mahasiswa :1617203070
Fakultas :Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Kelamin :Perempuan
Kewarganegaraan :Indonesia
Agama :Islam
Alamat :Pesanggrahan, Kretek Kec. Paguyangan Kab.
Brebes Rt 02 Rw 01
No. Telepon :082136314348
Status Menikah :Belum Menikah
Orang Tua
Nama Ayah :Bustomi
Pekerjaan :Wiraswasta
Alamat :Pesanggrahan, Kretek Kec. Paguyangan Kab.
Brebes Rt 02 Rw 01
Nama Ibu :Tumyati
Pekerjaan :Wiraswasta
Alamat :Pesanggrahan, Kretek Kec. Paguyangan Kab.
Brebes Rt 02 Rw 01

Purwokerto, 15 Agustus 2019

Ilfi Nurdiana
1617203070