

AG NO : 160
TGL TERIMA: 18 Maret 2016
PARAF : 2

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN
PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH
PADANG PANJANG**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sebagai Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*



Oleh:

AL WITRI
11 202 009

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
BATANGKAR
1437 H /2016 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Al Witri
NIM : 11 202 009
Tempat/Tanggal Lahir : BT. Merukam 15 05 1993
Jurusan : Syariah Dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul “**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSUN PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG PANJANG,,** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 23 Februari 2016

Saya yang menyatakan,



AL WITRI
NIM. 11 202 009

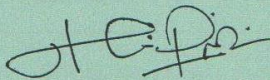
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama, AL WITRI, 11 202 009 dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK PRMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG PANJANG”, memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk ujian *Munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

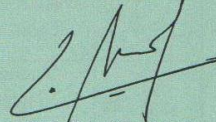
Batusangkar, 19 Februari 2016

Pembimbing I



Dr. Himvar Pasrizal, SE, MM
Tgl. 19 februari 2016

Pembimbing II



Elfadhli, SE., M.Si
Tgl. 17 februari 2016

Mengetahui,

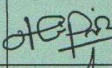
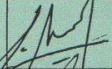
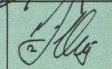
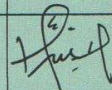
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
STAIN Batusangkar



Nasfizar Guspendri, S.E., M.Si
Tgl. 19 februari 2016


PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh AL WITRI, NIM. 11 202 009, berjudul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG PANJANG", telah diujikan dalam Sidang *munaqasyah* jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar pada hari jum'at , tanggal 04 Februari 2016, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE. Sy) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Himyar Pasrizal, SE,MM	Ketua Sidang/ Pembimbing I		16/3-2016
2.	Elfadhli, S.El., M.Si	Sekretaris Sidang/ Pembimbing II		15/3-2016
3.	Zulkifli, S.Ag. MHI	Anggota I/ Penguji I		15/3 2016
4.	Deswita, S.Ag. MA	Anggota II/ Penguji II		14/3-2016

Mengetahui,
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN)
Batusangkar




Nasfizar Guspendri, SE., M.Si
Tgl. 16 Maret 2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”
(Al-Mujadillah:11)

Ya Allah.... rasa syukur hamba yang terdalam hanya untuk-Mu waktu yang sudah kujalani dengan jalan hidup yang sudah menjadi takdirku Sedih, bahagia dan bertemu Orang-orang yang memberiku sejuta pengalaman bagiku yang telah memberi warna-warni kehidupanku Ku bersujud pada Mu

Dengan nikmat yang tlah engkau berikan hamba mampu melewati semua jalan perjuangan yang berlobang, engkau jadikan aku seorang yang senantiasa berfikir, berilmu, beriman dan sabar dalam menjalani kehidupan yang penuh lika-liku, mampu berdiri ketika jatuh dan mampu menghapus air mata yang pernah membasahi pipi, sehingga hamba sampai pada tahap ini.

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah, kupersembahkan karya kecilku ini kepada orang-orang yang kusayangi...ayah,ama dan my brothers, motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah henti-hentinya mendo,ankan dan menyanyangiku, tanpa kenal lelah dan letih, berusaha untuk mencapaikan cita-cita anakmu ini dan pengorbanan yang tak terhingga, kesabaran dalam menghadapi sikapku dan mengantarkan ku sampai titik ini. Apa yang ku peroleh hari ini belum mampu membayar setetes keringat dan air mata mereka, Ya Allah hamba memohon jadikanlah keringat mereka sebagai mutiara yang kemilau di saat kegelapan dan jadikanlah butiran air mata mereka sebagai penyejuk tatkalah dahaga....Aminnn....

My Brother

Selanjutnya terima kasih untuk my brothers (Hendra Kusuma Jaya, Amd., Kep, Syahril Ramadhan dan M. Anugerah (Nugi) Terimakasih telah memberi semangat dan kasih sayang kepada kakak, aku bangga memiliki abang seperti mu walaupun kita sering berantem walaupun wiwid selalu egois dalam segala hal dan membuat abang marah sama wiwid tapi ketahuilah wiwid sangat menyanyangi abang dan adek-adek ku tersayang maafin kakak ya selalu marah dan membuat kamu sedih tapi itu Cuma becanda kok, kakak sayang dan bangga mempunyai adek seperti kalian dan satu lagi buat adek adon cepat nyusul ya dek buat ayah sama ama bangga Aminn ..

Untuk keluarga ku mamak **Ali Nupiah**, bibi **tati** terima kasih sudah menjaga ku dengan baik disini dan memberikan nasehat, terimakasih juga atas kasih sayangnya selama ini maaf wiwid sering bikin mamak marah. Terimakasih kepada Pembimbing dan Penguji Skripsiku **Bapak Dr. Himyar Pasrizal, SE, MM dan Bapak Elfadhli, S. El, M.Si, Bapak Zulkifli, S.Ag. MHI dan Ibu Deswita, S. Ag. MA** yang sudah sabar membimbing wiwid.

Buat kakak ku tersayang kak **Winda Yulia, SE. Sy, kak Rima Mezia Sari, S. Pdi dan Ane Tesia Astuti, S. Pdi.** Yang telah memberikan motivasi dan nasehat buat adinda, terimakasih juga kasih sayang selama ini, maaf kak winda dinda selalu buat kakak marah.

Buat sahabat ku **Tesi Sintia Dewi SE., Sy** terimakasih sudah menjadi sahabat terbaik buat aku semoga persahabatan ini tidak akan pernah putus, Terimakasih untuk waktunya, sudah mau mendengarkan segala keluh kesah hingga beban yang ada terasa ringan.

Buat sahabat ku **Getha Finola SE., Sy dan Diana Fauzi,** terimakasih sudah membantu wiwid dalam segala hal, terimakasih juga telah memberi semangat buat wiwid.

Teman-teman seperjuangan dengan ku, **fikil, syukri, sasra, kak yah, aulia, merry, dila, silvi, evi, ifat** serta seluruh teman-teman perbankan syariah angkatan 2011,

Buat adek ku **Nur Hidayatun** terimakasih telah sabar menghadapi kakak dan mendengar semua keluhan kakak, terimakasih juga telah jaga kakak waktu kakak sakit,

Buat teman kos ku si kembar **Ratu Komala Sandy, S.Pdi, Ratih Komala Sandy, S.Pdi dan Julia Yanti** terimakasih sudah mau menjadi teman wiwid, buat ratu, ratih terimakasih telah memberikan motivasi dan dukungan dalam menulis skripsi ini,

Untuk semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu, dengan segala kerendahan hati penulis ucapkan,

TERIMAKASIH

Aku Akan Slalu Merindukan Suasana Seperti Ini

Wassalam

Al Witri, SE, Sy

ABSTRAK

AL WITRI, NIM 11 202 009, dengan judul skripsi “**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN PADA BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG PANJANG**”, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar tahun akademik 2016, dengan jumlah 72 halaman.

Dalam penulisan skripsi ini, yang menjadi permasalahan adalah bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun dan apa-apa saja kendala yang dihadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang strategi yang dilaksanakan dan kendala-kendala yang terdapat pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun kepada nasabah.

Jenis penelitian yang digunakan adalah *field research* yaitu, penelitian lapangan yang bersifat *deskriptif kualitatif*, waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan. Dengan lokasi penelitian Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Teknik dan pengumpulan data yang penulis gunakan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat penulis simpulkan bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun yang digunakan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang melalui beberapa unsur yaitu *product, price, promotion, dan place*. Dalam memasarkan strategi produk, bank menggunakan brosur, mulut kemulut nasabah dan spanduk. Dalam memasarkan strategi harga bank menawarkan margin dengan harga 10,50%/tahun dan 0,875/bulan. Dalam memasarkan strategi distribusi dengan menggunakan lokasi bank tersebut yang terletak di pinggir jalan raya. Dalam memasarkan strategi promosi bank menggunakan brosur, spanduk yang terpapar didepan kantor. Dalam memasarkan melalui pihak bank, pihak bank lebih menjelaskan produk-produk yang ada di bank kepada nasabah bahwa di sini ada produk pembiayaan pensiun. Dalam memasarkan melalui bukti fisik bank menggunakan brosur yang mana di dalam brosur sudah di jelaskan batas peminjaman.

Kendala- kendala yang terdapat pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yaitu nasabah membandingkan dengan bank konvensional karena bank tersebut lebih dulu *melaunching*kan pembiayaan pensiun seperti BTPN yang mana BTPN tersebut memberikan pembiayaan kepada pegawai pensiun dengan total gaji pensiun secara keseluruhan dan batas usia yang di tetapkan BTPN sampai umur 75 tahun.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah segenap puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Padang Panjang”. Selanjutnya, shalawat serta salam teruntuk kepada Nabi besar Muhammad SAW sebagai pembawa risalah yang benar dan telah meninggalkan dua pedoman hidup untuk manusia sebagai petunjuk ke jalan yang benar, yakni Al Quran dan Sunnah.

Skripsi ini penulis susun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar. Penghargaan yang tak terhingga kepada kedua orang tua penulis (ayahanda dan ibunda) yang terus memberikan inspirasi dan dukungan baik moril dan materil. Ucapan terima kasih atas do'a dan kasih sayangnya yang tulus dalam setiap jejak langkah hidup penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini. Semua harapan beliau akan menjadi janji yang akan penulis tunaikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan dan motivasi dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis sampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Dr. H. Kasmuri Selamat, MA, selaku Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
2. Bapak Dr. Himyar Pasrizal, SE., MM selaku pembimbing I yang telah memberi arahan, bimbingan, ide terhadap penyusunan skripsi ini dan juga

Terima kasih kepada Bapak Elfadhli, S.El., M.Si selaku pembimbing II yang telah memberi arahan bimbingan, ide terhadap penulisan skripsi ini.

3. Bapak Zulkifli, S.Ag, MHI selaku penguji 1 yang telah memberikan nasehat dan masukan atas skripsi penulis dan Ibu Deswita, S.Ag. MA selaku penguji 2 yang telah memberikan arahan, nasehat dan masukan terhadap penulis skripsi ini.
4. Bapak Nasfizar Guspendri, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
5. Bapak Elfadhli, S.El.,M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan dorongan dan menyetujui permasalahan yang penulis ajukan dan yang selalu memberikan nasehat-nasehat terbaik selama menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
6. Bapak Dr. Rizal, M. Ag sebagai Penasehat Akademik yang terus memberikan masukan dan nasehat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar khususnya Dosen-Dosen Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam yang telah membekali ilmu dan semangat kepada penulis.
8. Kepala Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar beserta karyawan yang telah membantu dan memfasilitasi penulis dalam melengkapi daftar bacaan dalam penulisan skripsi ini.
9. Pimpinan Bank Nagari Cabang Pembantu Padang Panjang Bapak Mukhlis, SE selaku Direktur utama yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian pada Bank Nagari Cabang Pembantu Padang Panjang dan Seluruh Karyawan/ karyawati Bank Nagari Cabang Pembantu Padang Panjang yang telah bersedia memberikan data dan informasi yang penulis butuhkan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman yang seperjuangan dengan penulis di Program Studi Perbankan Syariah.

Terakhir, tak ada yang sempurna di dunia ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap masukan dan kritikan yang bersifat konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berdoa semoga segala bantuan dan pertolongan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. *Amin ya rabbal'amin.*

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Batusangkar, 18 Februari 2016

Penulis,



AI WITRI
11 202 009

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI..... iv

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR..... viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Manfaat Penelitian.....	8
G. Definisi Operasional.....	9

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Strategi

a. Pengertian strategi..... 11

b. Macam-macam strategi 12

2. Pemasaran

a. Pengertian pemasaran 13

b. Tujuan Pemasaran..... 14

c. Pengertian strategi pemasaran..... 15

d. Perencanaan pemasaran produk bank 16

3. Pembiayaan	
a. Pengertian Pembiayaan	28
b. Jenis Pembiayaan	29
c. Tujuan Pembiayaan	33
d. Fungsi Pembiayaan.....	34
4. Pensiun	
a. Pengertian Pensiun.....	35
b. Jenis Pensiun.....	36
c. Hak Atas Pensiun Pegawai	38
d. Dana Pensiun.....	39
e. Pembiayaan pensiun.....	41
B. Penelitian yang Relevan.....	42
C. Kerangka Berpikir.....	44

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis penelitian	45
B. Waktu dan Tempat Penelitian	45
C. Sampel sumber data	45
D. Teknik Pengumpulan Data.....	46
E. Teknik analisis data.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang	
1. Sejarah Pendirian Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang	48
2. Visi Dan Misi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.	52
3. Produk-Produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang	52
4. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu	

Syariah Padang Panjang	56
B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang	60
C. Kendala Yang Terdapat Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Pensiun Di Kota Padang Panjang	66
D. Analisa Penulis	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	72

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel

1. Data Pensiunan PNS Kota Padang Panjang dan Data Jumlah Nasabah
Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah
Padang Panjang5
2. Data Total Jumlah Pensiun PNS Kota Padang Panjang Dan Persentase
Yang Tercapai Oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang
Panjang6

DAFTAR GAMBAR

Gambar

1. Konsep Inti Pemasaran	14
2. Kerangka Berfikir	47
3. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang	60

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) akan menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah. Secara garis besar produk pendanaan bank syariah menggunakan prinsip *wadi'ah*, *qardh*, maupun *ijarah*. Penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murabahah*, *salam*, *istishna'*, akad yang berdasarkan prinsip sewa-menyewa yang menghasilkan produk *Ijarah* dan *Ijarah muntahia bitamblik (ijarah wa iqtina)*, akad yang berdasarkan prinsip bagi hasil yang menghasilkan produk *mudharabah*, *musyarakah*, *muzarabah*, dan *musaqah* dan akad pinjam-meminjam yang bersifat sosial (*tabarru*) berupa *qardh*, *qard al hasan*.¹

Dalam proses pengembangan perbankan syariah di Indonesia terdapat beberapa kendala yang dihadapi, yaitu:

1. Pemahaman masyarakat yang belum tepat terhadap operasional bank syariah.
2. Peraturan perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodasi operasional bank syariah.
3. Jaringan kantor bank syariah yang belum luas.
4. Sumber daya manusia yang memiliki keahlian dalam bank syariah yang masih sedikit.²

Salah satu penyaluran dana bank syariah adalah dengan kegiatan pembiayaan. Kegiatan pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri atau lembaga.

¹ Abdul Ghofar Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007), cet. 1, hal. 99

² Addul Ghofar Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, ...hal. 99

Pembiayaan adalah penyediaan uang dan kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³

Pada akad yang berdasarkan prinsip jual beli terdapat produk *murabahah*. *Murabahah* adalah istilah dalam fikih Islam yang berarti suatu jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.⁴ Atau dengan kata lain *Murabahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjual kembali dengan harga tertentu.

Sebagai unit bisnis, bank senantiasa berorientasi laba. Kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan ketuhan pelanggan atau nasabah akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasaran secara terpadu dan terus menerus melakukan riset pemasaran.⁵

Untuk melakukan kegiatan pemasaran tersebut, para pemasar atau orang yang memasarkannya harus memahami perencanaan pemasaran dalam mengeluarkan suatu kebijakan produk-produknya melihat beberapa aspek. Beberapa aspek tersebut berupa aspek kelayakan, kelayakan serta melihat kebutuhan dan posisi perkembangan suatu pasar.

Salah satu lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan pemasaran dan pembiayaan itu adalah Bank Nagari Cabang Pembantu

³ Kamsir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2000), hal. 73

⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hal. 81-82

⁵ Sentot imam wah jono, *manajemen pemasaran bank*, (Yogyakarta: graham ilmu, 2010), hal 3

Syariah Padang Panjang. Produk yang terdapat pada Bank Nagari tersebut yaitu pada jenis pembiayaan konsumtif dalam bentuk pembiayaan pensiun.

Pemensiunan/pemberhentian pada tempat pekerjaan merupakan suatu tindakan pemberian penghormatan kepada pegawai yang produktifitasnya sudah turun karena berbagai sebab dengan mengingat jasa-jasa pegawai tersebut selama bekerja dalam perusahaan. Pemberian penghormatan tersebut direalisasikan dengan pemberian bebas tugas dengan menerima uang pensiun setiap bulan. Besarnya uang pensiun biasanya paling maksimal setengah dari gaji tertinggi semasa ia bekerja aktif. Hal tersebut tergantung kepada kedudukan dan lamanya pegawai tersebut bekerja pada suatu perusahaan/ tempat ia bekerja.⁶

Para Pegawai Negeri Sipil Daerah yang telah memasuki usia atau masa pensiun terdaftar pada Badan Kepegawaian Daerah. Badan Kepegawaian Daerah atau di singkat (BKD) merupakan salah satu unit kerja, organisasi, instansi yang di bentuk oleh pemerintah/pemerintah daerah dan sekaligus dipercaya untuk menyelenggarakan berbagai urusan di bidang kepegawaian daerah termasuk dalam hal pengadaan pelamaran umum dan tenaga honorer yang diangkat menjadi calon Pegawai Negeri Sipil (CPNS) dan Pegawai Negeri Sipil (PNS) Serta Pendataan Pegawai Negeri Sipil Yang Telah Memasuki Usia Pensiun. Pegawai Negeri Sipil pusat TNI, POLRI yang telah memasuki usia pensiun terdapat pada lembaga tabungan dan asuransi pensiun yang disingkat dengan TASPEN. TASPEN merupakan Badan Usaha Milik

Nagara Indonesia yang bergerak di bidang asuransi tabungan hari tua dan dana pensiun Pegawai Negeri Sipil.⁷

⁶ Manullang, *Dasar Dasar Manajemen*,(Yogyakarta UGM, Press, 2012), hal. 147

⁷ www.TASPEN.Com

Para pensiun yang tercatat merupakan para pensiun yang memang memasuki usia lanjut atau masa kerja pensiun dan pensiunan dini. Dari data yang penulis dapatkan rata-rata umur pensiunan yang ada di kota Padang Panjang yaitu sekitar 60 tahunan.

Pensiunan yang ada di kota Padang Panjang masih mempunyai usia produktif untuk bekerja, sedang pada tempat ia bekerja sudah memasuki usia pensiun kerja. Melihat perkembangan dan kebutuhan para pensiun yang ada di kota Padang Panjang. Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang ini mengeluarkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhan para pensiun yang mana gaji pensiunnya tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari untuk keperluan kehidupannya, maka dari itulah Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang ini mengeluarkan satu produk yaitu pembiayaan pensiun.⁸

Produk pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pensiun atau penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen kepada para pensiunan, batas maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pensiunan 75% dari gajinya, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya. Maksud 75% disini, seorang pensiunan menerima gaji sebesar Rp.1.000.000,00/bulannya, batas maksimal pembayan angsuran pembiayaan perbulannya 75% atau Rp.750.000 dan sisanya bisa diambil oleh pensiun yang melakukan pembiayaan.

Berdasarkan wawancara awal yang penulis lakukan dengan pimpinan *Analisis Pembiayaan* Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, bahwasanya pembiayaan pensiun dikeluarkan pada

⁸ Wawancara bersama Fitri Agustini, *Analisis Pembiayaan Bank Nagari Syariah Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang*, 1 Desember 2015

tahun 2010.⁹ Hal itu dilatar belakangi oleh semakin banyaknya pekerja atau pegawai yang memasuki usia pensiun sementara ia masih harus selalu memenuhi kebutuhan hidupnya, maka dari itu sebagian pegawai pensiun merasa dana pensiunnya belum memenuhi atau tidak cukup untuk kehidupannya. Oleh karena itu pada seorang pegawai yang telah memasuki usia pensiun maka kebanyakan ia membuka usaha yang dapat menambah kebutuhannya sehari-hari disamping itu dana pensiunnya juga bisa diterimanya.

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari kantor Badan Kepegawaian Daerah (BKD) dan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang tercatat jumlah pensiun yang ada di kota padang panjang pada tahun 2012-2015 dan data jumlah nasabah pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang periode 2012-2015:

Tabel 1.1
Data Pensiunan PNS Kota Padang Panjang dan Data Jumlah
Nasabah Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Cabang
Pembantu Syariah Padang Panjang

Tahun	Pegawai Pensiun Baru	Total Pensiun	Nasabah Baru	Total Nasabah
2012	148	148	4	4
2013	152	300	6	10
2014	182	482	4	14
2015	206	688	7	21

Sumber : Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa banyaknya jumlah pegawai pensiun yang ada pada kota Padang Panjang. Sedangkan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang hanya mampu menarik nasabah pembiayaan sebanyak 4 orang pada tahun 2012, 6 orang pada tahun 2013 dan pada tahun selanjutnya Bank Nagari Syariah Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang menurun menjadi 4 orang pada

⁹ Wawancara bersama Fitri Agutini, *Analisis Pembiayaan...*, 5 Desember 2015

tahun 2014 dan pada tahun selanjutnya naik menjadi 7 orang pada tahun 2015 dari jumlah pensiun yang tercatat pada Badan Kepegawaian Daerah dan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Dari keterangan pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dijelaskan bahwa jumlah nasabah pembiayaan pensiun masih jauh dari target yang mana targetnya 10% dari jumlah pensiun yang ada di kota Padang Panjang.¹⁰

Gambar 2.1
Data Total Jumlah Pensiun PNS Kota Padang Panjang Dan
Persentase Yang Tercapai Oleh Bank Nagari Cabang Pembantu
Syariah Padang Panjang

Tahun	Total pensiun	Target	Nasabah yang tercapai	persentase
2012	148	14	4	2,7 %
2013	300	30	6	3,9%
2014	482	48	4	2,1%
2015	688	68	7	3,3%

Sumber: Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat jumlah nasabah pembiayaan pensiun belum mencapai target. Dari banyaknya pensiun yang ada di kota Padang Panjang, namun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang terlihat bahwa masih sedikitnya nasabah pembiayaan pensiun sebanyak 2,7% pada tahun 2012, 3,9% pada tahun 2013, 2,1% pada tahun 2014 dan pada tahun 2015, 3,3%. Sedangkan pembiayaan tersebut sudah ada di bank Nagari Cabang Pembantu Syariah sejak tahun 2010. Berdasarkan tinjauan penulis pada penelitian yang pernah dilakukan Oleh Ardila Arianti pada Bank Syariah Mandiri, jumlah nasabah pembiayaan di bank tersebut lebih banyak dibanding yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah. Sedangkan produk tersebut baru ada di Bank Mandiri Syariah pada tahun 2012.

¹⁰ Wawancara bersama Rio Mustika Henra, *Administrasi Pembiayaan...*, 22 Januari 2016

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk membahas dan mengadakan penelitian serta mengangkatnya menjadi sebuah karya ilmiah yang berjudul: “**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Nagari Cabang Pembantu syariah Padang Panjang**”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis paparkan diatas, dapat penulis identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
2. Perkembangan produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
3. Bentuk pemasaran produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
4. Kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam pemasaran produk pembiayaan pensiun.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
2. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam pelaksanaan pemasaran pembiayaan pensiun?

D. Rumusan Masalah

Sedangkan rumusan masalah pada penelitian ini adalah :
“Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?”

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tentang strategi yang dilaksanakan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan pembiayaan pensiun.
2. Untuk mengetahui tentang kendala-kendala apa saja yang dihadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun.

F. Manfaat Penelitian

1. Dapat digunakan sebagai serana untuk menambah wawasan dalam memahami strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun bagi pembaca.
2. Untuk penulis sendiri, hasil penelitian diharapkan dapat memperdalam pengetahuan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun.
3. Untuk akademis, hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.
4. Hasil penelitian penulis di harapkan dapat membantu masyarakat memahami tentang produk pembiayaan pensiun serta kelebihan yang di miliki oleh produk pembiayaan pensiun.

G. Defenisi Operasional

Untuk lebih mempermudah pemahaman judul dan menghindari kesalahpahaman dalam memahami skripsi penulis maka perlu dijelaskan hal-hal sebagai berikut:

Strategi pemasaran merupakan rencana yang dijabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu.¹¹ Sedang yang penulis maksud strategi pemasaran ini adalah perencanaan yang digunakan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun kepada konsumen untuk mencapai apa yang diinginkan oleh bank tersebut.

Produk pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana dari pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.¹² Sedang penulis maksud dengan produk pembiayaan ini adalah produk pembiayaan yang ada pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Padang Panjang yang berupa produk yang di tawarkan kepada masyarakat menyalurkan dana pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Padang Panjang.

Pensiun adalah seseorang tidak bekerja lagi karena usia sudah lanjut dan harus diberhentikan, ataupun atas permintaan sendiri (pensiun muda).¹³ Yang penulis maksud pensiun yaitu seseorang yang tidak bekerja lagi, baik karena usianya, maupun mengundurkan diri.

Produk pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pesiun atau penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen kepada para pensiunan, batas maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pensiunan 75% dari gajinya, dengan

¹¹ Fandy tjitono, *pemasaran strategik*, (Yogyakarta: Andi, 2012) hal. 193

¹² Kasmir, *Pemasaran Bank* (Prenada Media: Jakarta, 2004), hal. 40

¹³ Manullang, *Dasar Dasar Manajemen*, (Yogyakarta: Gadjah Mada university press 2012), hal. 145

pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya.¹⁴

Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh bank dalam memasarkan produknya agar produk tersebut banyak diminati oleh banyak orang.¹⁵ yang penulis maksud suatu cara yang dilakukan oleh bank untuk memperkenalkan produk pembiayaan pensiun kepada pensiunan yang ada, agar produk tersebut diminati serta terjadi peningkatan jumlah nasabahnya.

Maksud dari judul skripsi ini secara keseluruhan adalah perencanaan yang digunakan bank dalam memasarkan barang (produk) kepada orang yang tidak bekerja lagi karna usia lanjut/sudah diberhentikan dari tempat kerjanya sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS).

¹⁴ Wawancara bersama Fitri Agustini, *Analisis Pembiayaan ...* 25 Desember 2015

¹⁵ Wawancara bersama Fitri Agustini, *Analisis Pembiayaan ...*, 1 Desember 2015

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalani oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku, namun adapula langkah yang paling mudah. Disamping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan dengan hati-hati dan terarah.¹⁶

Menurut *Lawrence R. Jauch & WF Gluech* (1984) strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memantapkan tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.¹⁷

Strategi adalah pola keputusan yang membentuk dan mengungkapkan tujuan maksud dan sasaran sebuah organisasi menghasilkan kebijakan pokok dan rencana pencapaian sasaran, dan menentukan perusahaan dimana rencana organisasi itu akan dijalankan. Pengarahan strategi adalah fungsi manajemen puncak. Manajemen puncak harus menetapkan jalan masa rencana pematangan produk pasar dan menetapkan arah bank.

¹⁶ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2011), hal. 186

¹⁷ Irwan Purwanto, *Management Strategi*, (Bandung: CV Yrama Media, 2006), hal. 74

b. Macam-Macam Strategi

Dalam manajemen strategi perusahaan pada umumnya mempunyai 3 tingkatan strategi, yaitu: ¹⁸

1) Strategi Korporasi

Strategi ini menggambarkan arah perusahaan secara keseluruhan mengenai sikap perusahaan secara umum terhadap arah pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnis dan ini produk untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa.

2) Strategi Unit Bisnis

Strategi ini biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa perusahaan dalam industrinya atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut. Strategi bisnis umumnya menekankan pada peningkatan laba produksi dan penjualan. Strategi bisnis yang di implementasikan biasanya merupakan salah satu strategi *Overall cost leadership* atau *Diferensiasi*.

3) Strategi Fungsional

Strategi ini menekankan pada pemaksimalan sumber daya produktivitas. Dalam batasan oleh perusahaan dan strategi bisnis yang berada disekitar mereka, departemen fungsional seperti fungsi pemasaran, SDM, keuangan, produk operasi mengembangkan strategi untuk mengumpulkan bersama-sama berbagai aktivitas dan kompetensi mereka guna meningkatkan kinerja perusahaan.

¹⁸ Husen Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategi*, (Jakarta Rajawali Pers. 2010), hal. 17-18

2. Pemasaran

a. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan studi tentang proses pertukaran yaitu bagaimana transaksi dimulai, dimotivasikan dan dikonsumsi. Pemasaran dapat pula disebut penciptaan dan pemberian suatu standar hidup. Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹⁹

Dan Menurut Solati Siregar dalam bukunya Muhammad, pemasaran lembaga keuangan atau jasa keuangan adalah usaha untuk menciptakan dan melayani permintaan pasar atau nasabah, sehingga memperoleh keinginan bagi lembaga keuangan dan masyarakat. Pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk dan jasa bank yang ditunjuk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan.

Pengertian pemasaran adalah suatu proses social dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan penawaran dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.²⁰ manajemen pemasaran adalah analisis, pelaksanaan dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membentuk dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pemberian sasaran (*Target buyer's*) dengan tujuan untuk mencapai organisasi.²¹

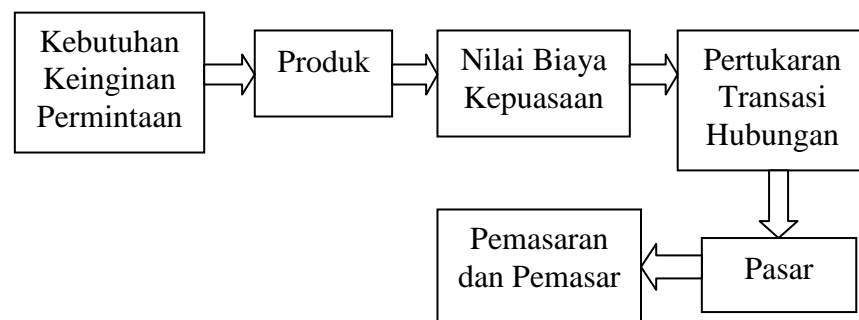
¹⁹ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : 2002), hal. 6

²⁰ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : Unit Penerbit Dan Percetakan AMP YKPN, 2005), hal. 222

²¹ Melayu S.P Hasibuan, *Dasar Dasar Perbankan*, (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2008), hal. 143

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen dengan didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Konsep inti pemasaran dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar : 2.1

Terdapat perbedaan antara kebutuhan, keinginan dan permintaan. Kebutuhan (*Needs*) merupakan bawaan dasar biologis setiap manusia dan tidak dapat direkayasa oleh pemasaran. Jadi bersifat internal. Setiap kebutuhan untuk makan, minum, pakaian, tempat tinggal, rasa aman. Keinginan (*Wants*) merupakan hasrat akan pemuasan tertentu dari kebutuhan yang lebih mendalam sedangkan permintaan (*Demand*) merupakan keinginan produk spesifik yang didukung dengan kemampuan dan kesediaan untuk membelinya, seperti banyak orang yang berkeinginan membeli rumah, tapi hanya sedikit orang yang mampu membelinya.²²

b. Tujuan Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk dan jasa sesuai bagi konsumen

²² Murti, *Manajemen Pemasaran ...* hal. 6

sehingga produk dan jasa dapat terjual dengan sendirinya.²³ Tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan bisa juga dilakukan sebagai langkah untuk mencapai tujuan jangka panjang. Demikian juga dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki banyak kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah :

- 1) Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- 2) Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini ditularkan ke nasabah lain melalui ceritanya.
- 3) Memaksimalkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki berbagai pilihan pula.
- 4) Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

c. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rencana yang dijabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu.²⁴ Strategi pemasaran bank syariah merupakan suatu langkah langkah yang harus ditempuh

²³ Murti, *Manajemem Pemasaran ...* hal. 6

²⁴ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta : Andi, 2002), hal.186

dalam memasarkan produk atau jasa perbankan yang ditunjukkan pada peningkatan penjualan.

Strategi pemasaran ini sangat penting mengingat sebaik apapun segmentasinya, pasar adalah sasarannya dan posisi pasarnya yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat, justru strategi pemasaran merupakan ujung tombak untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya. Strategi pemasaran adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan sasaran, maksud, dan tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dicapai oleh perusahaan.²⁵

d. Perencanaan Pemasaran Produk Bank

Perencanaan produk jasa bank harus dirancang dengan baik dan benar. Rencana yang baik jika realitis dan menantang untuk diperjuangkan dalam mencapai tujuan. Perencanaan pemasaran bank ini merupakan bauran pemasaran yang mencakup unsur-unsur *produk, price, promotion* dan *place*.²⁶

1) Strategi Produk

Produk menurut *Philip Kotler* adalah suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, di konsumsi, sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Sedangkan dalam *marketing mix*, langkah yang pertama dilakukan adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal perusahaan melalui produk yang ditawarkan. Dalam strategi produk yang perlu di ingat adalah yang berkaitan dengan produk yang utuh, mulai dari nama produk, bentuk, isi atau bungkusannya.

²⁵ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2001), hal. 186

²⁶ Kasmir, *Kewirausahaan* ... hal. 188

Dari pengertian ini dapat dijabarkan bahwa produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan, dan dibeli oleh konsumen. Tujuan menawarkan produk kepasar adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.²⁷

Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut :

a) Penentuan logo dan moto

Logo merupakan cirri khas suatu perusahaan produk, sedangkan motto merupakan serangkaian kata yang berisikan misi dan visa perusahaan dalam melayani masyarakat. Baik logo maupun motto harus dirancang secara baik dan benar. Dalam menentukan logo dan motto perlu beberapa pertimbangan, yaitu :

- 1) Harus memiliki arti (dalam arti positif)
- 2) Harus menarik perhatian
- 3) Harus sudah di ingat

b) Menciptakan merek

Merek merupakan suatu tanda bagi konsumen untuk mengenal barang dan jasa yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain atau kombinasi dari semuanya. Agar merek mudah dikenal masyarakat, penciptaan merek harus mempertimbangkan factor-faktor berikut :

- 1) Mudah dikenal
- 2) Terkesan hebat dan modern
- 3) Menarik perhatian
- 4) Memiliki arti

²⁷ Melayu S.P Hasibuan ... hal. 149

c) Menciptakan kemasan

Kemasan merupakan pembungkusan suatu produk. Penciptaan kemasan pun harus memenuhi berbagai persyaratan sebagai berikut :

- 1) Kualitas kemasan
- 2) Bentuk dan ukuran desain menarik
- 3) Warna yang menarik

d) Keputusan label

Label merupakan sesuatu yang diletakkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian kemasan. Didalam label harus dijelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluarsanya dan informasi lainnya.

Pengembangan produk ini menyangkut perubahan / penyempurnaan dan penambahan produk yang ditawarkan kepada konsumen atau nasabah. Hal ini dimaksudkan untuk memperpanjang usia produk yang ditawarkan.²⁸

Produk yang ada pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Pdang Panjang adalah produk pembiayaan pensiun. Produk ini digunakan untuk pembiayaan konsumtif bagi para pensiunan. Produk ini sudah ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Pdang Panjang dari tahun 2010. Kelebihan dari produknya antara lain :

- a) Proses cepat dan syarat mudah
- b) Adil dan menguntungkan
- c) Jangka waktu maksimal 15 tahun
- d) Pembiayaan bisa diperbaharui kapanpun
- e) Jangka waktu khusus (bisa pakai jangka waktu pensiun)

²⁸ Ali Musa Pasaribu, *Kewirausahaan Berbasis Agribisnis*, (Yogyakarta C.V Andi Offset 2012), hal. 118

f) Sistem angsuran tetap (bukan kerucut).

2) Strategi Harga

Harga, yang dimaksud dengan harga adalah pengganti nilai produk (*produk value*) nilai bukan hanya sekedar biaya produksi ditambah laba yang di inginkan. Di dalam harga produk terkandung juga harga atas citra (*image*) dan gengsi yang tertempel. Tujuan dari penetapan strategi ini adalah dasar atau pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan pemasaran, termasuk kebijakan penetapan harga.²⁹

Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan untuk mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya produk atau jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan bersifat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak laku produk dipasar.³⁰

Penentuan harga yang ditetapkan harus di sesuaikan dengan tujuan perusahaan. Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan secara umum adalah sebagai berikut :

a) Untuk bertahan hidup

Jika tujuan perusahaan dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan semurah mungkin. Tujuannya adalah agar produk dan jasa

ditawarkan laku dipasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

²⁹ Murti, *Manajemen Pemasaran*, hal. 5

³⁰ Kasmir, *Kewirausahaan* ... hal.191

b) Untuk memaksimalkan laba

Penentuan harga bertujuan agar penjualan meningkat, sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c) Untuk memperbesar *market share*

Untuk memperbesar *market share* maksudnya adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga murah yang diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

d) Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan pertimbangan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing. Biasa harga ditentukan setinggi mungkin karena masih ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dibandingkan harga persaingan.

e) Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga persaingan bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan harga yang ditawarkan oleh pesaing. Artinya dapat melebihi harga pesaing untuk produk tertentu atau sebaliknya bisa lebih rendah.

Berdasarkan brosur yang diperoleh dari bank nagari cabang pembantu syariah padang panjang dilihat dari segi harga, pembiayaan pensiun biayanya murah tanpa biasa provisi. plafond sampai dengan 300 juta dan tanpa agunan

tambahan. Sedangkan biaya administrasi hanya 1% dari plafond dan marginnya sebesar 10,50%.

3) Strategi Distribusi

Distribusi adalah cara perusahaan menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ketangan konsumen akhir. Distribusi dapat pula diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang akan disepakati dalam menyalurkan produk kepasar. Pendek atau panjang jalur yang digunakan perlu dipertimbangkan secara matang.

Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam menyalurkan mengakibatkan perusahaan kehilangan waktu dan kualitas barang serta di ambil kesempatan oleh pesaing. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki strategi untuk mencapai target pasar dan menyelenggarakannya fungsi distribusi yang berbeda-beda.³¹

Yang dimaksud dengan lokasi bank adalah tempat dimana diperjual belikan produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Dalam praktiknya ada beberapa macam lokasi kantor bank yaitu lokasi kantor pusat, cabang utama, cabang pembantu, kantor kas, dan lokasi lokasi ATM.³²

Bank yang menjadi tempat penelitian penulis yaitu Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang beralamat di Jl. Prof. M. Yamin, SH No.01 (Kantor BPD Lama) Kelurahan Pasar Usang Kota Padang Panjang.

4) Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini sama pentingnya dengan ketiga kegiatan

³¹Kasmir, *Kewirausahaan*, hal. 195

³²Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta Kencana. 2005), hal. 163

diatas, baik produk, harga maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung.³³

Tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan produknya, baik barang maupun jasa.³⁴

Keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah :³⁵

a) Periklanan (*Advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang paling sering digunakan oleh bank dalam rangka mengkomunikasikan produk dan jasa bank. Dalam iklan biasanya termuat manfaat produk, harga, dimana bisa didapatkan. Sementara itu dari tujuan dari kegiatan iklan adalah member informasi, menimbulkan proses dan mempengaruhi pembeli dan konsumen untuk memutuskan membeli produk bank.

Meskipun secara umum tujuan pemasangan iklan adalah untuk mengkomunikasikan suatu produk kepada masyarakat sasaran, namun tujuan spesifik pemasangan iklan bagi bank beraneka macam, di antaranya:

³³ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta Graham Ilmu, 2010), hal. 134

³⁴ Kasmir, *Kewirausahaan ...* hal. 198

³⁵ Kasmir, *Kewirausahaan ...* hal. 199

- (a) Pemberitahuan, dengan iklan bank mampu memberitahukan adanya produk baru (*launching*) beserta manfaat, harga dan dimana produk bisa diperoleh, tentang apa kelebihan produk baru. Iklan juga bisa digunakan untuk memberitahu tentang pembukaan kantor cabang, cabang pembantu, atau kantor kas.
- (b) Pengingat kembali, dengan iklan bank bisa mengingatkan kembali masyarakat tentang produk bank. Langkah ini bisa ditempuh karena banyaknya produk sejenis yang ditawarkan pesaing. Dengan iklan pengingat kembali (*reminder advertising*) diharapkan masyarakat tetap menjadikan produk bank sebagai pilihan pada saat memutuskan untuk membeli atau mengkonsumsi produk atau jasa bank.
- (c) Penarik perhatian, dengan iklan bank bisa menarik perhatian masyarakat atau sasaran. Harus ditentukan daya tarik apa yang ditonjolkan dalam suatu iklan penarik perhatian. Keunikan dan kekinian iklan menjadi pertimbangan utama iklan dengan tujuan khusus ini. Iklan sejenis ini juga diharapkan mampu menambah pangsa pasar karena perpindahan pelanggan.
- (d) Pembangun citra, dengan iklan bank mampu membangun citra menjadi bank yang kita inginkan, seperti bank terpercaya, bank dengan segala keramahan, bank paling luas jaringan, bank peduli lingkungan dan sebagainya.

Beberapa keunggulan iklan sebagai pilihan promosi menjadi pertimbangan pemasangan iklan, diantaranya :³⁶

- (a) Persentasi publik, artinya pesan yang sama kepada masyarakat banyak.
- (b) *Pervasiveness*, artinya suatu iklan memungkinkan bank mengulang pesan beberapa kali.
- (c) *Amplified expressiveness*, artinya bank pemasang iklan dapat mengekspresikan keinginan dan tujuannya dalam beriklan secara meluas dengan perpaduan warna, suara atau bentuk bentuk produk.
- (d) *Impersonality*, iklan bersifat tidak personal artinya meskipun iklan ditujukan kepada kelayakan umum namun individu tetap bisa mengabaikan atau menikmati iklan sewaktu waktu. Hal ini berarti iklan memungkinkan untuk menunda respon tidak harus sekarang.³⁷

b) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan adalah kegiatan promosi yang dilakukan dengan jalan menjual secara langsung kepada pelanggan. Kegiatan promosi penjualan bisa berupa pemberian diskon, pemberian voucher belanja produk, atau dengan kegiatan kontes. Dalam industry perbankan, promosi penjualan biasanya dilakukan dengan kegiatan-kegiatan seperti:

- (a) Pemberian bunga khusus (*Special Rate*)
- (b) Pemberian insentif bagi nasabah dengan jumlah tertentu.

³⁶ Kasmir, *Kewirausahaan* ... hal. 199

³⁷ Sentot Imam, *Manajemen Pemasaran Bank* Hal. 136-138

- (c) Pemberian hadiah atau *souvenir* langsung untuk setiap pembukaan rekening baru.
- (d) Pemberian kupon undian untuk hadiah promosi.

Dengan menggunakan promosi penjualan, penjualan perusahaan atau bank dapat memetik manfaat, diantaranya :

- (a) Komunikasi, bank dapat melakukan komunikasi langsung dengan pelanggan. Beberapa informasi secara timbal balik dapat terjadi, bank dapat mengetahui produk yang disukai dan yang dihindari, spesifikasi produk favorit, fitur fitur yang dicari. Dalam promosi penjualan bank juga dapat menerima atau merangsang timbulnya kritik membangun untuk perbaikan produk.
- (b) Insentif, bank dapat memberikan tambahan perhatian kepada nasabah setia dengan hadiah, tambahan fasilitas atau kemudahan lainnya. Bank dapat memberi persetujuan permohonan kartu kredit atau *up-grate* kartu kredit secara gratis dan seketika pada saat promosi penjualan.
- (c) Invitas, bank dapat mengundang nasabah pada saat promosi penjualan dengan maksud untuk merealisasikan pembelian produk.

Promosi penjualan dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, pemilihan cara tertentu disesuaikan dengan tujuan dan karakteristik promosi penjualannya. Cara promosi penjualannya adalah sebagai berikut :³⁸

- (a) Promosi konsumen, promosi jenis ini langsung ditujukan kepada konsumen akhir (*end user*) dalam

³⁸ Kasmir, *Kewirausahaan ...* hal. 200

bentuk pemberian hadiah langsung, *voucher*, kupon diskon, kupon undian dan sampel produk.

(b) Promosi dagang, promosi jenis ini biasanya berlangsung bersamaan dengan pameran dagang. Pada event pameran, promosi berlangsung dengan pembagian sampel, diskon dan insentif lainnya. Tujuan promosi dagang tidak melulu kepada *end user*.

(c) Promosi wiraniaga (*sales person*), berlangsung melalui kantes penjualan. Bagi sales mana yang mencetak rekor penjualan tertinggi akan mendapat hadiah, demikian pula bagi sales dengan kriteria tertentu, misalnya paling sedikit membuat kesalahan *administrative* juga mendapat hadiah.

c) Publisitas (*Publicity*)

Publisitas adalah kegiatan bank dalam rangka mengenal ke publisitas dengan media media yang dikenalkan non komersial. Bagi bank publisitas dapat ditempuh dengan menyelenggarakan suatu kegiatan yang melibatkan masyarakat umum dan cenderung bukan merupakan ajang penjualan produk dan pengiklanan, sehingga mampu menarik perhatian wartawan media masa untuk meliput dan menyiarkannya sebagai berita publisitas.

Meski mempunyai kesamaan dengan iklan yaitu disiarkan dan diberitakan dalam media masa, publisitas lebih netral karena tidak memuat pesan pesan propaganda untuk mengkonsumsi produk bank. Masyarakat akan menilai publisitas akan media masa sebagai informasi, berita yang layak diketahui oleh masyarakat secara umum dan luas. Oleh karenanya publisitas sangat di inginkan oleh bank karena berbiaya rendah namun cakupannya

luas dan persepsi beritanya bersifat netral. Dengan karakteristik seperti ini maka publisitas menjadi pilihan promosi yang cocok untuk membangun citra dengan demensi jangka panjang.

Kegiatan yang biasanya mampu memancing peliputan media masa untuk disiarkan sebagai berita adalah:

- (a) Kegiatan amal, seperti pengumpulan dana untuk disumbangkan ke fakir miskin, yatim piatu, korban bencana alam, pemuda putus sekolah, dan beasiswa untuk keluarga miskin. Beberapa perusahaan juga menggunakan publisitas untuk mendukung kegiatan keagamaan.
- (b) Kegiatan bakti sosial, seperti pengobatan gratis untuk masyarakat pelosok, desa tertinggal, penghijauan, penanam kembali area tandus dan lain lain.
- (c) *Sponsorship* kegiatan, beberapa bank atau perusahaan bersedia menjadi pendukung dana atau sponsor bagi suatu kegiatan, apakah itu kegiatan olahraga, pentas music, pertunjukan seni budaya.³⁹

Strategi promosi yang digunakan oleh bank untuk memasarkan produk pembiayaan pensiun adalah melalui brosur. Dimana didalam brosur dipaparkan jumlah plafon pembiayaan serta angsuran berjangka waktu. Dalam brosur dijelaskan juga margin pertahun dan perbulan serta simulasi pembiayaannya.

³⁹ Sentot Imam, *Manajemen Pemasaran Bank ...* hal. 139-140

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.⁴⁰ Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan adalah hasil yang paling besar di antara penyalur dana yang lainnya dilakukan oleh bank syariah.⁴¹

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanam dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syariah, penetapan, penyertaan modal sementara dan komitmen pada rekening administrasi serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia.⁴²

Pasal 1 ayat (25) Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, menyatakan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan dipersamakan dengan itu berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi dalam bentuk sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah mutahiyah bintamwil*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna*'.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*

⁴⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema insane press, 2001), hal. 160

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta : kencana, 2011), hal. 105

⁴² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: 2004), hal. 196

- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.⁴³

b. Jenis Pembiayaan

1) Pembiayaan Dilihat Dari Tujuannya

a) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya di nikmati oleh pemohon.⁴⁴ Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik barang, seperti makan, minum, baikpun berupa jasa, seperti pendidikan dasar pengobatan.

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumtif dengan menggunakan sekema berikut ini :

- (a) *Al-bai' tshaman Ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli angsuran
- (b) *Al ijarah Al Muntahia Bin Tamlik* atau sewa beli
- (c) *Al Musyarakah Mutanaqhisah*, dimana bank secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasi.
- (d) *Al-Ran* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Pembiayaan konsumtif diatas digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Pada umumnya kebutuhan primer tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan ini.

⁴³ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 *Tentang Perbankan Syariah*, Pasal 1 Ayat 25

⁴⁴ Yusak laksamana, *Panduan Praktik Account Officer Bank Syariah Memahami Praktis Proses Pembiayaan Di Bank Syariah*, (Jakarta : P.T Alek Media Koputindo), hal.22

Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan primer dikategorikan fakir atau miskin. Maka ia wajib diberikan zakat atau sedekah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (*Al Qardh Al Hasan*) yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.⁴⁵

b) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang manfaatnya untuk kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang dan jasa.

c) Pembiayaan Perdagangan

Pembiayaan perdagangan adalah pembiayaan yang memberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan untuk dijual kembali.⁴⁶

2) Pembiayaan Dilihat Dari Jangka Waktunya

- a. Pembiayaan jangka pendek (*Short Term Financing*) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu maksimal 1 tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya diberikan oleh bank syariah untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha satu tahun, pengembalian disesuaikan dengan kemampuan nasabah.⁴⁷
- b. Pembiayaan jangka menengah (*medium term financing*) yaitu pembiayaan yang berjangka waktu 1-3 tahun.
- c. Pembiayaan jangka panjang yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun.

⁴⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah ...* hal. 168

⁴⁶ Yusak Laksamana, *Panduan ...* hal. 22

⁴⁷ Yusak Laksamana, *Panduan ...* hal. 23

3) Pembiayaan Dilihat Dari Penggunaannya

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk kebutuhan modal kerja bagi kelancaran kegiatan usaha, antara lain untuk pembelian bahan baku, bahan penolong, biaya produksi seperti upah tenaga kerja, biaya distribusi dan sebagainya.⁴⁸

Bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul mal*) sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan seperti ini disebut dengan *mudharabah (trust financing)*. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati, setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.⁴⁹

b) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan jangka menengah dan panjang untuk melakukan investasi seperti pembelian barang-barang modal, serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitas maupun ekspansi usaha yang ada dengan pembelian mesin, peralatan dan pembangunan pabrik.⁵⁰

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*)

⁴⁸ Yusak Laksamana, *Panduan ...* hal. 23

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio ... hal. 161-162

⁵⁰ Yusak Laksamana, *Panduan ...* hal 34

serta fasilitas-fasilitas yang erat kitannya dengan itu. Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan *rehabilitasi*, peluas usaha ataupun pendirian proyek baru.⁵¹

Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah :

- (a) Untuk mengadakan barang-barang modal
- (b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah.
- (c) Berjangka waktu dan menengah

Pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan penetapan cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas, yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah kewajiban terpenuhi. Setelah itu barulah disusun jadwal *amortisasi* yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan di pantau maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah*. Dalam hal ini, bank syariah memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaan dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan penambahan modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham yang baru.

Skema lain yang digunakan oleh bank syariah adalah *al-ijarah al muntahia bin tamlik* yaitu menyewakan

⁵¹ Ismail, *Perbankan ...* hal. 114

barang dengan opsi akhiri dengan pemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah amortisasi atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh perusahaan.⁵²

Pada pembiayaan berdasarkan *estimated rate of return*, bank memperkirakan tingkat pengembalian modal yang di inginkan pada proyek tertentu kemudian menyediakan pembiayaan ketika klien menyanggupi membayar tingkat pengembalian tersebut kepada bank jika keuntungan melebihi tingkat pengembalian, maka klien dapat memperoleh kelebihan tersebut. Jika keuntungan kurang dari tingkat pengembalian, maka bank menurunkan tingkat pengembalian. Jika klien mengalami kerugian, bank ikut menanggung kerugian tersebut.⁵³

c) Pembiayaan Multi Guna

Pembiayaan multi guna adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah bagi perorangan untuk memenuhi berbagai kebutuhan seperti biaya pendidikan, biaya pernikahan, pembelian peralatan rumah tangga, dan sebagainya.⁵⁴

Pembiayaan yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah pembiayaan pensiun seperti pembiayaan konsumtif berdasarkan akad *murabahah*. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi pensiunan Pegawai Negeri Sipil, TNI dan POLRI.

c. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *Stake holder* adalah :

⁵² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...* hal.167

⁵³ Abdul Gafoor, *Bank ...*, hal. 43

⁵⁴ Yusak Laksamana, *Panduan ...* hal. 23

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanam pada bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang di kelolanya.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang di investasikan akan diperoleh bagi hasil.

b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan menyediakan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sector produktif) atau terbantu dalam pengadaan barang yang di inginkan (pembiayaan konsumtif).

d. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya :⁵⁵

1) Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya pada bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam pesentase tertentu ditingkatkan kegunaanya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas bank tersebut.

2) Meningkatkan Daya Guna Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

3) Meningkatkan Peredaran Uang

⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank ...* hal. 196 - 199

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya.

4) Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.

5) Stabilitas Ekonomi

Dalam perekonomian yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha seperti pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.

6) Sebagai Jembatan Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti meningkatkan profit.

7) Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Bank sebagai lembaga kredit / pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga diluar negeri.

4. Pensiun

a. Pengertian Pensiun

Awal kata pensiun terkait erat dengan apa yang dinikmati oleh pegawai pemerintah, yaitu mendapatkan gaji rutin setiap bulan sejak sampai pensiun meninggal dunia sampai sang anak beranjak dewasa. Umumnya gaji pensiun lebih kecil dibandingkan dengan gaji semasa bekerja. Tetapi, dengan makin besarnya peranan swasta dalam sector perekonomian modern, termasuk di Indonesia. Maka program pensiun akan memberikan kepastian

tentang masa depan dan hal ini memotivasi untuk bekerja lebih giat dan meningkatkan produktivitas.⁵⁶

Pensiun menurut kamus besar bahasa Indonesia (2008 : 1124) adalah tidak bekerja lagi karena masa tugasnya telah selesai. Schwartz (dalam Hurlock, 2009 : 417) berkata bahwa pensiun dapat merupakan akhir pola hidup atau masa transisi ke pola hidup baru. Pensiun selalu menyangkut perubahan peran, perubahan keinginan dan perubahan secara keseluruhan terhadap pola hidup setiap individu.⁵⁷

Pembiayaan pensiun merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pensiun atau penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen kepada para pensiun, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung diterima oleh bank setiap bulannya. Akad yang digunakan akad *murabahah* atau *ijarah*.

b. Jenis Pensiun

1) Pensiun Sukarela⁵⁸

Beberapa pekerja menjalani masa pensiun secara sukarela, seringkali sebelum masa pensiun wajib. Hal ini individu lakukan karena alasan kesehatan atau keinginan untuk menghabiskan sisa hidupnya dengan melakukan hal-hal yang lebih berarti buat diri individu dari pekerjaannya.

2) Pensiun Wajib yang terjadi secara regular atau lebih awal

Bagi yang lain, pensiun dilakukan secara terpaksa atau disebut juga karena wajib pensiun, karena organisasi dimana individu bekerja menetapkan usia tertentu sebagai batas

⁵⁶ Mandala Manurung, Prathama Rahardja, *Uang ...* hal.316

⁵⁷ Fandy Achmad, *Pengaruh Optimism Menghadapi Masa Pensiun Terhadap Post Power Syndrome Pada Anggota Badan Pembina Pensiunan Pegawai (BP3) Pelindo Semarang 2013*, (Online), tersedia <http://www.dapentel.co.id/dmdocuments/pundi.pdf>. Diakses 20 Januari 2015. Hal. 31

⁵⁸ Fandy Achmad, ... hal.32

seseorang untuk pensiun tanpa mempertimbangkan apakah mereka senang atau tidak. Bagi individu yang lebih suka sikap bekerja tetapi dipaksa keluar pada usia wajib pensiun seringkali menunjukkan sikap kebencian dan akibatnya motivasi individu untuk melakukan penyesuaian diri yang baik pada masa pensiun sangat rendah, serta cenderung mengalami kemunduran fisik dan psikologis.

3) Pensiun Dini

Sementara kebanyakan pekerja pensiun pada usia wajib regular, dewasa ini terdapat juga kecenderungan untuk meminta masa pensiun lebih awal dari usia wajib pensiun. Individu yang mengambil masa pensiun lebih awal, seperti kasus 33 pensiun sukarela, karena alasan kesehatan atau karena mereka ingin menghabiskan sisa hidupnya untuk mengerjakan hal hal yang berarti yang lebih menyenangkan. Kadang kadang pensiun lebih awal terpaksa diambil karena kebijaksanaan manajemen yang ingin mengadakan berbagai perubahan dan pembaharuan sehingga mendesak pekerja lanjut usia untuk berhenti bekerja, untuk memberikan kesempatan bagi pekerja baru. Tapi kadang- kadang pensiun juga dijalani dengan sukarela. Beberapa pekerja mungkin merasa kecewa karena terpaksa untuk keluar dari pekerjaannya atau pensiun sebelum usia wajib pensiun. Namun sebagian pekerja justru merasa puas mengalami sebelum waktunya. Kepuasan individu bergantung tidak sebanyak pada keinginan individu untuk tetap bekerja seperti pada situasi keuangan individu dalam bentuk pensiun dan apakah individu mempunyai keinginan lain atau tidak. Seberapa baik pekerja menyesuaikan diri dengan masa wajib pensiun secara regular sangat bergantung pada seberapa baik persiapan mereka dalam menghadapinya.

c. Hak Atas Pensiun Pegawai

- 1) Pegawai yang diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil berhak menerima pensiun pegawai, jika ia pada saat pemberhentiannya sebagai Pegawai Negeri Sipil :⁵⁹
 - (a) Telah mencapai usia sekurang-kurangnya 50 tahun dan mempunyai masa kerja untuk pensiun sekurang-kurangnya 20 tahun.
 - (b) Oleh badan atau pejabat yang ditunjuk oleh departemen kesehatan berdasarkan peraturan tentang pengujian kesehatan pegawai negeri sipil, dinyatakan tidak dapat bekerja lagi dalam jabatan apapun juga karena keadaan jasmani dan rohani, yang tidak disebabkan oleh dan karena ia menjalankan kewajiban jabatan.
 - (c) Mempunyai masa kerja sekurang-kurangnya 4 tahun dan oleh badan/pejabat yang ditunjuk oleh departemen kesehatan berdasarkan peraturan tentang pengujian kesehatan pegawai negeri sipil, dinyatakan tidak dapat bekerja lagi dalam jabatan apapun juga karena keadaan jasmani dan rohani, yang tidak disebabkan oleh dan karena ia menjalankan kewajiban jabatan.
- 2) Pegawai Negeri Sipil yang diberhentikan atau dibebaskan dari pekerjaannya karena penghapusan jabatan, perubahan dalam susunan pegawai, penertiban aparatur Negara atau karena alasan-alasan dinas lainnya dan kemudian tidak bekerja kembali sebagai Pegawai Negeri Sipil, berhak menerima pensiun pegawai apabila ia diberhentikan dengan hormat Sebagai Pegawai Negeri Sipil dan pada saat pemberhentiannya sebagai Pegawai Negeri Sipil telah berusia sekurang-kurangnya

⁵⁹ Nainggolan, *Pembinaan Pegawai Negeri Sipil* (Jakarta : 1984), hal. 250

50 tahun dan memiliki masa kerja untuk pensiun sekurang-kurangnya 10 tahun.

- 3) Pegawai Negeri Sipil yang telah menjalankan suatu tugas Negara tidak diperkerjakan kembali sebagai Pegawai Negeri Sipil, berhak menerima pensiun Pegawai Negeri Sipil ia diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil ia telah mencapai usia sekurang-kurangnya 50 tahun dan memiliki masa kerja untuk pensiun sekurang-kurangnya 10 tahun.
- 4) Apabila Pegawai Negeri Sipil yang dimaksud pada poin 2 dan 3 diatas pada saat ia diberhentikan sebagai Pegawai Negeri Sipil telah memiliki masa kerja untuk pensiun sekurang-kurangnya 10 tahun akan tetapi pada saat itu belum mencapai usia 50 tahun, maka pemberian pensiun kepadanya ditetapkan pada saat ia mencapai usia 50 tahun.
 - (a) Janda, ialah istri sah menurut hukum dari Pegawai Negeri Sipil atau penerima pensiun pegawai yang meninggal dunia.
 - (b) Duda ialah suami yang sah menurut hukum dari Pegawai Negeri Sipil wanita atau penerima pensiun pegawai wanita, yang meninggal dunia dan tidak mempunyai istri lain.
 - (c) Anak ialah anak kandung yang sah atau anak yang disahkan menurut Undang-Undang Negara dari Pegawai Negeri Sipil, atau penerima pensiun janda atau duda.
 - (d) Orang tua ialah ayah atau ibu kandung Pegawai Negeri Sipil.⁶⁰

d. Dana Pensiun

a. Pengertian Dana Pensiun

Dana pensiun merupakan dana yang sengaja dihimpun secara khusus dengan tujuan untuk memberikan manfaat kepada karyawan pada saat mereka mencapai usia pensiun,

⁶⁰ Nainggolan, *Pembinaan Pegawai Negeri Sipil* (Jakarta : 1984), hal. 250

meninggal dunia atau cacat. Dana yang terhimpun ini dikelola dalam suatu lembaga yang disebut *trust* sedangkan pengelolaannya disebut *trustee* dapat juga dilakukan oleh perusahaan asuransi atau badan lainnya yang berbentuk khusus untuk mengelola dana tersebut.⁶¹

b. Jenis Program Dana Pensiun

1) Program pensiunan pasti

Program pensiun hanya bertanggung jawab untuk menyusun atau menetapkan jumlah iuran para peserta iuran. Iuran biasanya dipungut berdasarkan persentase tertentu dari gaji karyawan. Beberapa pembayaran yang diterima oleh para peserta program setelah pensiun nanti, sangat tergantung pada aset dana pensiun, program dana pensiun memberikan sejumlah pilihan investasi kepada para peserta program dana pensiun.

2) Program pensiun manfaat pasti

Dalam program pensiun manfaat dana pasti, program pensiun melakukan pembayaran–pembayaran dalam jumlah tertentu kepada peserta ketika mereka memasuki usia pensiun. Penetapan besarnya penghasilan yang diperoleh biasanya didasarkan pada masa kerja dan penghasilan karyawan. Pelaksanaan program dana pensiun yang terkumpul untuk membeli polis asuransi jiwa. Program pensiun manfaat pasti yang dijamin dalam

produk-produk asuransi dinamakan *insurance plan*. Sedangkan yang tidak dijamin oleh asuransi dinamakan *non insurance plan*.

3) Program pensiun kombinasi

Program pensiun kombinasi (*designer pensiun*) merupakan kombinasi antara program pensiunan iuran pasti dengan program pensiunan manfaat pasti. Program ini mulai dikenal di Amerika Serikat pada tahun 1985. Program kombinasi ini mempunyai daya tarik, karena mengurangi kelemahan dari kedua program pensiun yang lain.⁶²

e. Pembiayaan Pensiun

Menurut Undang-Undang republik indonesia 11 tahun 1969 pasal 2. Tentang pembiayaan pensiun, pensiun-pegawai, pensiun-janda/duda dan tunjangan-tunjangan serta bantuan-bantuan di atas pensiun yang dapat diberikan berdasarkan ketentuan-ketentuan dalam Undang Undang ini.⁶³

- 1) Bagi pegawai negeri/bekas pegawai negeri yang terakhir sebelum berhenti sebagai pegawai negeri atau meninggal dunia, berhak menerima gaji atas beban anggaran pendapatan dan belanja negara, menjelang pembentukan dan penyelenggaraan suatu dana pensiun yang akan diatur dengan peraturan pemerintah di biayai sepenuhnya oleh negara, sedangkan pengeluaran pengeluaran untuk pembiayaan itu dibebankan atas anggaran termaksud.

⁶² Mandala Manurung, Prathama rahardja, *Uang ...* hal. 317

⁶³ Undang-Undang Republik Indonesia 11 tahun 1969 *tentang pensiun pegawai dan pensiun janda/duda pegawai dengan rahmat tuhan yang maha esa Presiden Republik Indonesia*, https://www.google.co.id/?gws_rd=ssl#q=pengertian+pembiayaan+pensiun+menurut+UUUD.PDF. Diakses 18 Feb 2016, 15:30.

- 2) Bagi pegawai negeri/bekas pegawai negeri yang tidak termasuk huruf a di atas ini, dibiayai oleh suatu dana pensiun yang di bentuk dengan dan penyelenggaraannya diatur dengan peraturan pemerintah.

Pembiayaan pensiun merupakan Pinjaman yang diberikan kepada pensiun pegawai negeri sipil (PNS), TNI, POLRI, dan pensiun BUMN/BUMD yang uang pensiunnya di bayarkan melalui PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat atau penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen kepada para pensiunan, batas maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pensiunan 75% dari gajinya, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya.⁶⁴

B. Penelitian Yang Relevan

Dari hasil peninjauan penulis terhadap beberapa penelitian dan karya ilmiah lainnya, penulis menemukan pembahasan yang ada kaitannya dan searah dengan penelitian yang penulis bahas. Adapun penelitian itu adalah :

Penelitian pertama adalah Skripsi *Eka Juriani, Nim 09 202 003 Program Studi Perbankan Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar*. Dalam judul skripsi “ *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Implant Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Kabupaten Tanah Datar* “. Hasil penelitiannya yaitu bahwa Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar telah melakukan segmentasi pasar secara baik karena telah menerbitkan produk pembiayaan implant dengan menggunakan strategi penentuan khusus yang ditunjukkan kepada pegawai negeri sipil dan pegawai tetap. Persamaan dengan hasil penelitian penulis yaitu sama-sama ditujukan kepada pegawai negeri sipil

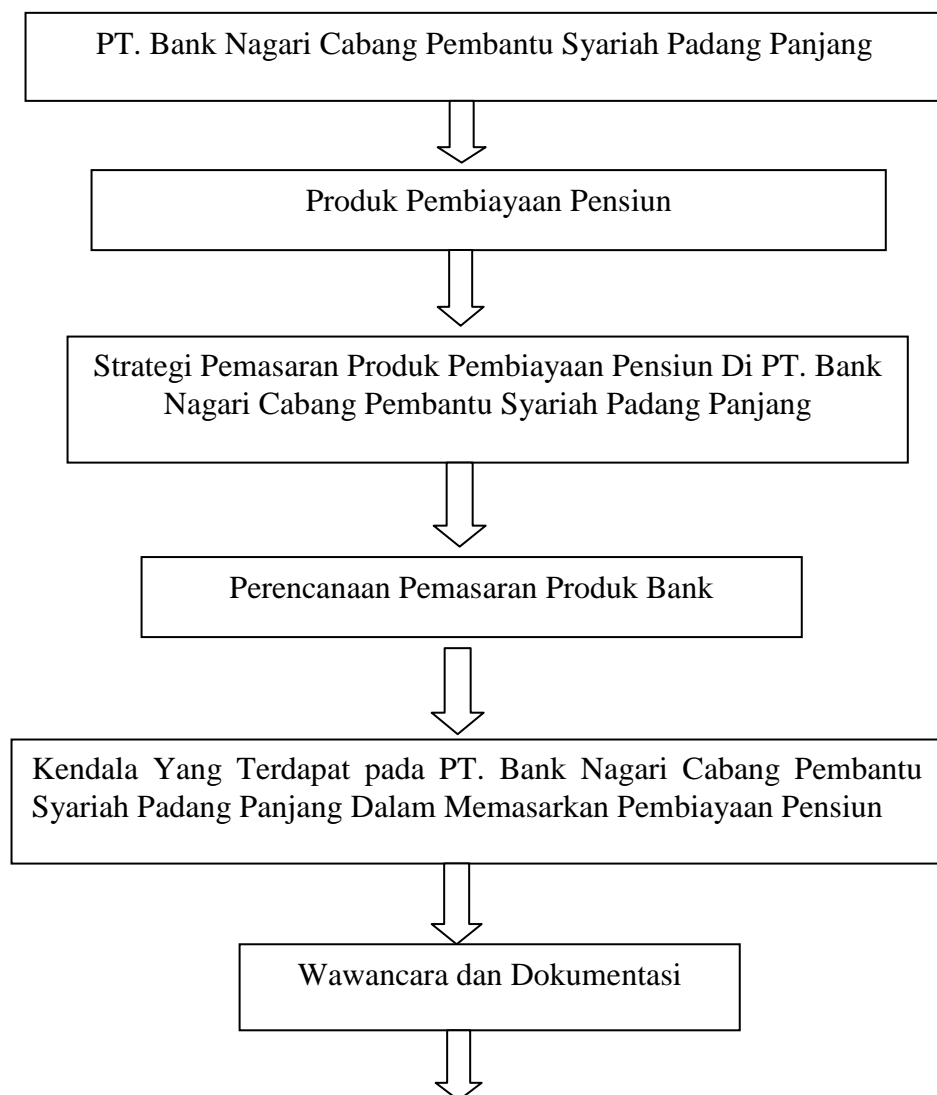
⁶⁴ SOP Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

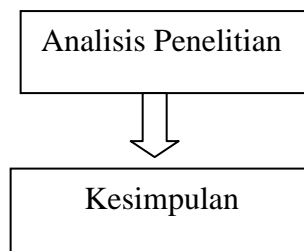
atau pegawai tetap. Perbedaan dengan penulis yaitu terletak pada lokasi penelitian yang berbeda, tempat, waktu dan produk yang diteliti, penulis memfokuskan kepada pegawai pensiun.

Penelitian kedua Skripsi *Ardila Arianti, Nim 10 202 023, Program Studi Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar*. Dalam judul skripsi “ *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Padang Panjang* “ hasil penelitian yaitu bahwa Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang terlihat belum optimal dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun, bank belum mampu menarik nasabah untuk pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang.

Perbedaan dengan penulis yaitu terletak pada lokasi, waktu dan hasil penelitian dari strategi promosi Ardila Arianti menggunakan panflent, mendatangi intansi-intansi terkait dan sosialisasi dengan acara pengajian sedang pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang hanya mempromosikan menggunakan brosur dan dari mulut kemulut nasabah. Persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama memasarkan produk pembiayaan pensiun.

C. Kerangka Berfikir





Gambar 2.2 : Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif yang menjelaskan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

B. Waktu Dan Tempat Penelitian

Dalam penelitian ini, waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan yang di mulai pada bulan Desember 2015 sampai Januari 2016 dengan lokasi penelitian yaitu Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

C. Sampel Sumber Data

1. Sumber data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini bersumber dari karyawan dan pihak-pihak Bank Nagari Cabang Pembantu

Syariah Padang Panjang yang memberi data-data yang mengenai permasalahan penulis teliti.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari dokumen, brosur dan data dari Badan Kepegawaian Daerah (BKD) kota Padang Panjang yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis teliti terkait pelaksanaan pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

D. Teknik Pengumpulan Data ⁴⁵

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

a. Observasi

Merupakan cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis atau disebut juga pengamatan.⁶⁵

Yaitu untuk mengetahui dan melihat secara langsung strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

b. Wawancara

Merupakan pengumpulan data untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab antara sipewawancara dengan responden.⁶⁶Wawancara ini langsung kepada pegawai Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang bagian administrasi pembiayaan dan analisis pembiayaan.

c. Dokumentasi

⁶⁵ Dr. Soeratno, M.Ec. Dan Drs Lincoln Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP UMP YKPN . 2003) hal. 89

⁶⁶ Anas Sudjono, *Pengantar Statistik Pendidikan*, (Jakarta: Raja Wali Press, 2010) hal. 30

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang berasal dari sumber tertulis dan dokumentasi terkait dengan permasalahan yang tertulis dari Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Penulis melakukan pengumpulan data dokumentasi terhadap data yang bersumber dari brosur yang ada pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah penafsiran penelitian terhadap data yang diperoleh baik dari sumber data primer maupun sumber data sekunder. Dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu penafsiran terhadap data kualitatif untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai pelaksanaan strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

1. Sejarah Pendirian Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat secara resmi berdiri pada tanggal 12 maret 1962, dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disahkan melalui Akta Notaris Hasan Qalby No. 9 dengan modal awal lima puluh juta rupiah. Pendirian tersebut dipelopori oleh pemerintahan daerah, tokoh masyarakat serta pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu Lembaga Keuangan yang berbentuk bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan didaerah. Pendiriannya disahkan melalui Surat Keputusan Wakil Menteri Pertama di Bidang Keuangan RI No. BUM/9-44/11 tentang izin usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang berkedudukan di Padang.

Berdasarkan Undang-Undang No. 13 tanggal 18 Agustus 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah Syariah Sumatera Barat maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat di ganti dengan Peraturan Daerah Tingkat I Provinsi Sumatera Barat No. 4 tahun 1962. Sehingga (Perseroan Terbatas) PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diubah menjadi Perusahaan Daerah Sumatera Barat.

Berdasarkan SK Direksi Bank Indonesia No.23/60/KEP/DIR maka Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat menjadi Bank Devisa pada tanggal 17 Januari 1991.

Dalam perjalanannya tahun 1996 melalui Pemerintahan Daerah No.2/1996 disahkan penyebutan nama sebagai Bank Nagari dengan

maksud untuk lebih dikenal membangun *brand image* dan juga dilakukan peningkatan modal dasar dari 50 miliar menjadi 150 miliar.

Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006 berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat No. 3 Tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas, yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Nomor I Tanggal 1 Februari 2007 dihadapan Notaris H. Hendri Final, S.H. dan disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia Republik Indonesia dengan Keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 April 2007. Pada tanggal 25 Januari 2007 Pengesahan Anggaran Dasar Perubahan Badan Hukum Bank dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas (PT). Saat ini Bank Nagari telah berstatus sebagai Bank Devisa sesuai dengan Surat Keputusan Deputi Gubernur Bank Indonesia No.9/20/Kep.DpG/2007 serta telah memiliki Unit Usaha Syariah, Bank Nagari juga merupakan Bank Pembangunan Daerah pertama yang membuka Kantor Cabang di Luar Daerah.⁶⁷

Pada tanggal 4 Mei 2007, Bank Indonesia mengeluarkan izin kepada Bank Nagari untuk membuka Kantor Cabang Syariah Padang sesuai dengan surat persetujuan Bank Indonesia No. 9/50/DPbS/Pdg tanggal 26 April 2007, sehingga terhitung sejak tanggal 4 Mei 2007, kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang mulai beroperasi. Dengan meningkatnya animo masyarakat yang umumnya Muslim untuk menggunakan Perbankan Syariah, maka pada tanggal 12 Juni 2008, Kantor Cabang Syariah Payakumbuh dibuka.

Kemudian terhitung tanggal 5 Juli 2010 dibuka 4 Capem Syariah, sesuai dengan Surat Bank Indonesia tanggal 17 Juni 2010 Nomor 12/2/DPbS/Pdg, perihal Pembukaan Kantor Cabang Pembantu Syariah, yaitu Capem Syariah Bukittinggi, Capem Syariah Padang

⁶⁷ Bank nagari, www.banknagari.co.id

Panjang, Capem Syariah Solok, dan Capem Syariah Simpang Empat. Kantor Cabang Pembantu Syariah yang berinduk pada Kantor Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, yaitu Cabang Pembantu Syariah Bukittinggi dan Capem Syariah Padang Panjang. Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang berdiri pada tanggal 26 Desember 2012.⁶⁸

Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang sejak dibuka pada tanggal 5 Juni 2010 hingga 2014, mengalami perkembangan yang cukup pesat. Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang telah memiliki asset sebesar Rp. 100.086.741.184,- dan pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat sebesar Rp. 99.263.542.659,- sedangkan dana yang terhimpun sampai dengan tahun 2014 sebesar Rp. 16.674.230. 115,-.⁶⁹

Sesuai dengan perkembangannya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah beberapa kali mengalami perubahan, pemilik/ pemegang saham saat ini adalah :

- a. Pemerintah Provinsi.
- b. Pemerintah Kabupaten.
- c. Pemerintah Kota.
- d. KSUB Karyawan Bank Nagari.

Adapun pilar utama Bank Nagari adalah:

- a. Manajemen dan karyawan.
- b. Nasabah.
- c. Pemegang saham.

Adapun *core value* Bank Nagari adalah:

- a. Komitmen.
- b. Integritas.

⁶⁸ Buku agenda Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatra Barat Cabang Pembantu Padang Panjang, 2015

⁶⁹ Data Laporan Keuangan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang Tahun 2010-2014

c. Loyalitas.

Maksud dan Tujuan Pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah :

“Bank didirikan dengan maksud untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang, serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.”

Dengan demikian tugas dan fungsi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah :

- a. Penggerak dan pendorong pertumbuhan ekonomi di daerah.
- b. Sebagai pemegang kas daerah.
- c. Salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah.

Selanjutnya pada pasal 3 Peraturan Daerah No.4 tahun 1973 menyebutkan bahwa maksud dan tujuan pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah untuk :

- a. Mengembangkan pertumbuhan ekonomi dalam rangka mempertinggi taraf hidup rakyat sesuai dengan rencana pembangunan daerah.
- b. Menambah pendapatan Pemerintah Daerah, sebagaimana diatur dalam pasal 4 Perda No.15 tahun 1992 maksud dan tujuan pendirian Bank Pembangunan Daerah dikembangkan lagi menjadi membantu / mendorong pembangunan daerah di segala bidang dan menambah sumber pendapatan daerah serta menunjang pengembangan dunia usaha dan pertumbuhan ekonomi dengan tujuan mempertinggi taraf hidup rakyat.

2. Visi dan Misi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

a. Visi

Menjadi Bank Pembangunan Daerah terkemuka dan terpercaya di Indonesia.⁷⁰

b. Misi

- 1) Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Mencerminkan dasar atau latar belakang didirikannya bank, sesuai yang diamanahkan dalam Akta Pendirian, yang merupakan cita-cita dan tujuan yang akan diperankan, yaitu turut membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 2) Memenuhi dan menjaga kepentingan *stakeholder* secara konsisten dan seimbang. Bank akan senantiasa menjalankan dengan prinsip untuk memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, nasabah, karyawan dan masyarakat.
- 3) Menjaga agar bank ini bertumbuh dan berkembang dengan baik dan sehat.
- 4) Memberikan pelayanan yang prima.
- 5) Memberikan keuntungan yang memadai bagi pemegang saham.
- 6) Memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat.

3. Produk-produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Bank Nagari Syariah adalah Unit Usaha Syariah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang bergerak secara khusus melayani transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah. Memberikan yang terbaik merupakan komitmen dalam melayani nasabah untuk membina citra dan membangun negeri.

⁷⁰ Bank nagari, www.banknagari.co.id

Adapun Produk- Produk PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, yaitu:⁷¹

a. Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

1) Produk tabungan syariah

Simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah* untuk perorangan, badan usaha/ hukum yang penarikannya hanya dapat menurut syarat tertentu yang disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro/ alat pembayar menurut syarat tertentu yang disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro/ alat pembayaran lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.

Adapun jenis-jenis produk tabungan yang ada pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah:

a) Tabungan *Sikoci Syariah*

Tabungan *sikoci syariah* Terdiri dari:

i. Tabungan *Sikoci Mudharabah Mutlaqah*

Nasabah memeberikan sepenuhnya kepada Bank Nagari untuk menanamkan dananya dengan sistem bagi hasil.

ii. Tabungan *Sikoci Wadiah Yad Dhamanah*

Adalah titipan dana oleh nasabah yang dapat dimanfaatkan oleh Bank Nagari.

b) *Tabungan-Ku*

Tabungan-ku diperuntukkan bagi semua lapisan masyarakat di utamakan para penabung dari pelajar dan mahasiswa.

⁷¹ www.bank.nagari.co.id

c) *Tahari Syariah*

Penabung/ Nasabah mendapatkan berbagai kemudahan dan keunggulan untuk menunaikan ibadah haji dan umrah dengan nyaman dan tentram.

2) *Deposito Mudharabah*

Simpanan dana pihak ketiga kepada bank berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan, badan usaha/ hukum atau pemerintah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank.

3) *Giro Wadiah*

Penitipan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* untuk perorangan, badan hukum/ perusahaan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, kuitansi atau alat perintah bayar lainnya.

b. Jenis-jenis pembiayaan, meliputi:

1) *Pembiayaan Produktif.*

a) *Murabahah* Modal Kerja

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat dalam rangka pembiayaan jual beli dengan akad *murabahah* yang diberikan untuk modal kerja, properti, agrobisnis dan usaha lainnya.

b) *Murabahah* Investasi

Pembiayaan dengan prinsip jual beli kepada nasabah di berbagai sektor ekonomi produktif.

c) *Pembiayaan Kepada Koperasi*

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi dalam bentuk akad *mudharabah* dengan memakai prinsip bagi hasil.

d) Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada rekanan dalam rangka pembiayaan dengan akad *musyarakah* pengadaan barang, konstruksi dan jasa konsultan yang dananya berasal dari APBN, APBD, BUMN bantuan atau pinjaman luar negeri yang masuk anggaran pemerintah serta perusahaan swasta yang bonafid.

e) Pembiayaan Jual Beli *Istishna*

Merupakan akad jual beli dalam bentuk pesanan pembuatan atau pengadaan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

d) Pembiayaan *Ijarah*

Merupakan akad sewa-menyewa antar Bank, mu'ajir (lessor) dengan penyewa, musta'jir (lessee) atas ma'jur (objek sewa) untuk mendapatkan imbalan atas barang yang disewakan.

2) Konsumtif.

a) *Murabahah Plus*

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat dalam rangka pembiayaan jual beli dengan akad *murabahah* yang diberikan untuk pegawai PNS, ABRI, BUMN, BUMD yang berpenghasilan tetap dan gajinya dibayar Bank Nagari.

b) Gadai emas(*Rahn*)

Merupakan fasilitas pinjaman dana jangka pendek nasabah dengan jaminan barang berupa emas.

c. Kegiatan jasa bank lainnya, meliputi:

1) *Sharf*, yaitu jual beli valas

2) *Ijarah* dalam bentuk *Save Deposit Box*

3) *Wakalah* dalam bentuk Transfer

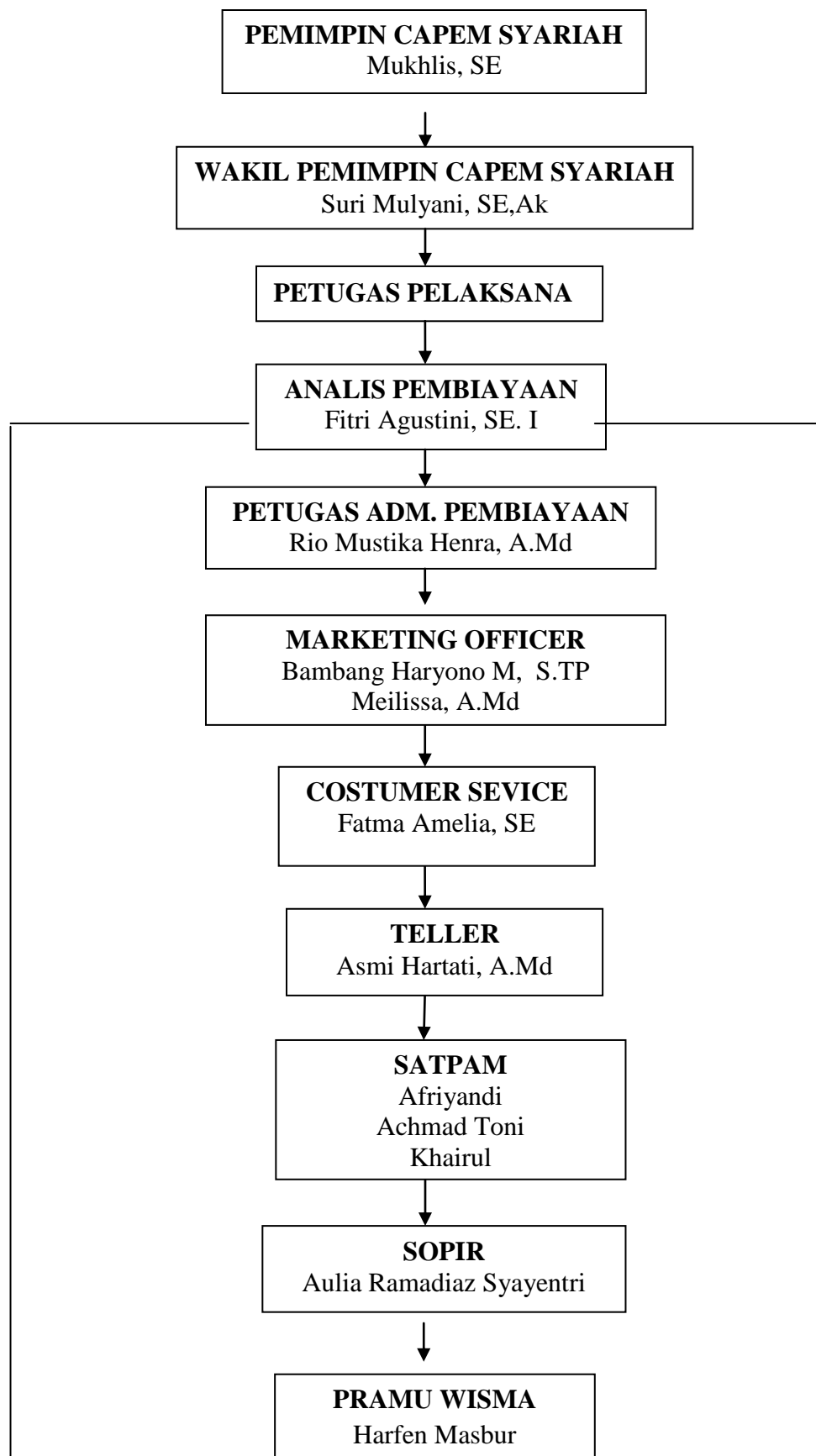
4. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Dalam setiap perusahaan ataupun lembaga perbankan, struktur organisasi mempunyai arti sangat penting agar pelaksanaan kegiatan maupun usaha dapat berjalan dengan baik dan lancar, sesuai dengan hirarki dari masing-masing unsur dapat berjalan dengan profesional.

Berdasarkan PBI No. 6/24/PBI/2004 struktur organisasi UUS PT. BPD Sumatera Barat hampir sama dengan bank konvensional yang membedakannya adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas :

- a. Memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional Bank terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN.
- b. Menilai aspek syariah atas pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan Bank.
- c. Memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional bank secara keseluruhan dalam laporan publikasi bank.
- d. Mengkaji produk dan jasa baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN
- e. Menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah minimal 6 bulan sekali kepada Direksi, Komisaris, DSN dan Bank Indonesia

Gambar 4.1
STRUKTUR ORGANISASI
BANK NAGARI CABANG PEMBANTU SYARIAH PADANG
PANJANG



Tugas dari Unit Usaha Syariah adalah:

- 1) Mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan kantor cabang syariah atau unit syariah
- 2) Menempatkan dan mengelola dana yang bersumber dari kantor cabang syariah dan unit syariah,
- 3) Menerima dan menatausahakan laporan keuangan dari kantor cabang syariah atau unit syariah dalam rangka penyusunan laporan gabungan
- 4) Melakukan kegiatan lain sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah dan unit syariah.

Saat ini Bank nagari Cabang Pembantu Syariah terdiri dari 9 orang karyawan.

1) Pemimpin Cabang

Tugas pokoknya:

- a) Mewakili Direksi dalam melaksanakan tugas-tugas bank di wilayah kerja kantor cabang.
- b) Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan tugas-tugas ini kerja kantor cabang.
- c) Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah kantor cabang.

2) Wakil Pemimpin Cabang

Tugas pokoknya:

- a) Membantu Pemimpin Cabang dalam melaksanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan tugas-tugas bank di wilayah kerja kantor cabang.
- b) Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada di bawah kantor cabang.

c) Melaksanakan tugas-tugas pokok pemimpin cabang apabila pemimpin cabang tidak masuk kantor.

3) Analis Pembiayaan

Tugas pokoknya:

a) Mempersiapkan rekomendasi atau appraisal atas permohonan seluruh pembiayaan yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

b) Mempersiapkan rekomendasi atau appraisal atas perpanjangan atau restrukturisasi seluruh pembiayaan yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

c) Mempersiapkan rekomendasi-rekomendasi yang berkaitan dengan penarikan atau penukaran sebagai agunan pembiayaan, pemberian keringan kewajiban, penghapus bukuan pembiayaan macet, hapus tagih pembiayaan dan lain sejenisnya dikantor cabang pembantu syariah.

d) Melakukan taksasi atas agunan pembiayaan bersama-sama dengan petugas atau pejabat yang ditetapkan oleh pejabat yang berwenang.

e) Bertindak sebagai sponsor atas rekomendasi seluruh pembiayaan yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

f) Mempersiapkan data dan analisis yang berkaitan dengan penyusunan rencana kerja pembiayaan kantor cabang pembantu syariah.

4) Petugas administrasi pembiayaan.

Tugas Pokoknya :

a) Mempersiapkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan realisasi seluruh pembiayaan mencakup

perjanjian pembiayaan berikut perjanjian turutannya serta warkat-warkat realisasi pembiayaan berupa kuitansi atau nota-nota.

b) Membuat laporan yang berhubungan dengan pembiayaan.

B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Nagari Cabang Syariah Pembantu Padang Panjang melalui Perencanaan pemasaran mencakup beberapa unsur-unsur yaitu *product*, *price*, *promotion*, dan *place* dalam melakukan strategi pemasaran pembiayaan pensiun dengan menggunakan variabel yang terdapat dalam bauran pemasaran.⁷²

1. Pemasaran melalui strategi produk

Dalam memasarkan produk Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang menggunakan brosur, dari mulut kemulut nasabah dan memasang spanduk di depan kantor. Tujuan agar produk pembiayaan pensiun ini banyak diminati oleh masyarakat, Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang sudah memasuki usia pensiun untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabah. Dimana produk pembiayaan pensiun merupakan fasilitas pembiayaan yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan para pegawai pensiun yang sudah berhenti dari tempat kerjanya untuk memamfaatkan masa tuanya dengan membuka usaha yang diinginkan oleh nasabah. Pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam melakukan strategi pemasaran produk dengan cara menawarkan kelebihan produk kepada masyarakat dan para pensiun yang ada di kota Padang Panjang agar banyak masyarakat yang

⁷² Wawancara bersama Meilissa, *Marketing Officer Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*, 11 Februari 2016

berminat dalam melakukan pembiayaan pensiun. Bank tersebut melakukan dengan cara menampilkan margin di brosur tersebut.

Kelebihan yang terdapat dalam produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah sebagai berikut.

- a. Proses cepat dan syarat mudah
- b. Adil dan menguntungkan
- c. Jangka waktu maksimal : 10tahun
- d. Pembiayaan bisa diperbaharui kapanpun
- e. Jangka waktu khusus (bisa pakai jangka waktu pensiun)
- f. Sistim angsuran tetap (bukan kerucut)
- g. Margin murah 10,50%

Contoh:

Pegawai pensiun (ibu A) melakukan pembiayaan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dengan jumlah pembiayaan Rp. 100.000.000,- jumlah margin pertahun 10.50% dengan jangka waktu 10tahun, total dana yang harus di kembalikan oleh ibu A adalah:

Jumlah pembiayaan : Rp 100,000,000,-

Jangka waktu : 10tahun

Margin bank pertahun =10.50%,

Tingkat Margin = $\frac{\text{Margin}}{\text{tahun}} \times \text{Plafon Pembiayaan}$

$$\begin{aligned} & \text{Jangka Waktu} \\ & = \frac{10.50\%}{10 \text{ Tahun}} \times 100.000.000 = 105.000.000 \end{aligned}$$

Margin =Rp. 105.000.000 – 100.000.000

=RP. 5.000.000

Hpp: Jumlah Pembiayaan + Margin

= Rp. 100.000.000 + Rp. 5.000.000

Hpp = Rp. 105.000.000

Manfaat yang di peroleh oleh nasabah dalam pembiayaan produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah sebagai berikut:

- a. Dengan melakukan pembiayaan pensiun maka nasabah bisa membuka usaha untuk memenuhi kebutuhan dan hidupnya.
- b. Dengan melakukan pembiayaan pensiun nasabah juga bisa menerima 25% dari gaji pensiunnya yang mana bank tidak memotong secara keseluruhan dari gaji pensiunnya, bank hanya bisa menyalurkan pembiayaan kepada pegawai pensiun sebesar 75% dari gajinya tersebut.

2. Pemasaran melalui strategi harga

Dalam memasarkan strategi harga Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang menggunakan brosur yang memaparkan margin atau harga serta jumlah plafon dari pembiayaan tersebut, serta memasang spanduk di depan kantor. Penentuan harga sangat penting di perhatikan untuk mengingat harga merupakan salah satu penyebab diminati atau tidaknya suatu produk atau jasa yang di tawarkan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang itu sendiri. Jika harga suatu produk (margin tinggi), produk tersebut sedikit atau bahkan tidak diminati oleh nasabah, terlebih produk tersebut banyak terdapat di tempat lain.⁷³

Dalam produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang harga yang di tetapkan oleh bank dalam pembiayaan pensiun ini adalah sebagai berikut:

- a. Harga pembiayaan pensiun murah tanpa biaya provisi
- b. Plafond pembiayaan pensiun dari 10 juta sampai dengan 300 juta tanpa agunan tambahan
- c. Biaya administrasi 1% dari plafond
- d. Margin yang ditetapkan oleh bank sebesar 10,50% pertahunnya.

⁷³ Brosur Pembiayaan Pensiun *Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*

Contoh:

Pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah pensiun dengan menggunakan biaya administrasi 1% dari plafond adalah sebagai berikut:

Plafon: Rp. 100.000.000,-

Biaya administrasi : 1%

$\frac{1}{100} \times \text{Rp. } 100.000.000,- = \text{Rp. } 1.000.000,-$

100%

Biaya administrasi: Rp.1.000.000,- yang mana bank memotong langsung ketika nasabah melakukan pencairan pembiayaan jadi, nasabah menerima uang sebanyak Rp. 99.000.000,- setelah di potong biaya administrasi.

3. Pemasaran melalui strategi distribusi

Dalam memasarkan pembiayaan pensiun melalui strategi distribusi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang menggunakan brosur dan memasang spanduk di depan kantor. Lokasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang beralamat di Jalan Prof. M. Yamin, SH No. 01 (Kantor BPD Lama) Kelurahan Pasar Usang Kota Padang Panjang Sumatera Barat sangat strategis karena lokasi ini terletak di jalan raya yang sering dilintasi oleh kendaraan-kendaraan menuju ke pasar-pasar dan lainnya. Sehingga masyarakat dengan mudah dapat melihat lokasi bank tersebut.⁷⁴

Dalam mendistribusikan produk pembiayaan pensiun kepada nasabah, maka yang harus dilakukan adalah melaksanakan prosedur dan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan bank. Prosedur

⁷⁴ Brosur *Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*

pelaksanaan produk pembiayaan pensiun Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang adalah sebagai berikut.⁷⁵

- a. Nasabah pembiayaan pensiun harus datang dulu ke Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dengan menemui bagian pembiayaan atau menanyakan kepada *costumer service*.
- b. Petugas pembiayaan dan *costumer service* akan menjelaskan kepada nasabah tentang cara-cara pembiayaan pensiun.
- c. Setelah petugas pembiayaan menjelaskan kepada nasabah pensiun tentang pembiayaan yang diberikan kepada pensiun atau penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen kepada para pensiunan, batas maksimal pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pensiunan 75% dari gajinya, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulannya. Batas umur untuk peminjaman pembiayaan pensiun yaitu 70 tahun.
- d. Apabila nasabah pensiun sudah setuju untuk melakukan pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, maka langkah selanjutnya nasabah pensiun mempersiapkan untuk mengisi formulir pembiayaan pensiun yang telah disediakan oleh petugas pembiayaan.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan pensiun di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yaitu:

- a. KTP suami / istri
- b. Foto 4x6 dua suami /istri
- c. Bukti prin out buku tabungan yang berisi uang pensiun yang diterima setiap bulanya
- d. Karib (berapa tanggungannya)
- e. SK pensiun (yaitu berapa uang pensiunnya setiap bulan, dan siapa yang berhak menerima uang pensiun dan berapa jumlah

⁷⁵ Meilissa, *Marketing Officer* ..., 11 Februari 2016

yang harus diterima oleh ahli waris jika pensiun sudah meninggal)

f. Npwp (Nomor Pokok Wajib Pajak)

4. Pemasaran Melalui Strategi Promosi

Tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling penting dan ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Tujuan promosi untuk menginformasikan produk yang di tawarkan agar dapat menarik calon konsumen yang baru.⁷⁶

Strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang untuk memasarkan produk pembiayaan pensiun adalah melalui brosur, spanduk, melalui mulut ke mulut oleh nasabah yang sudah menjadi nasabah pembiayaan pensiun ke nasabah yang lainnya dan oleh pegawai bank itu sendiri.⁷⁷

a. Promosi melalui penyebaran brosur

Dalam mempromosikan produk pembiayaan pensiun kepada para pensiun yang ada, Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang menyebarkan brosur kepada para pensiun yang datang ke Bank dan melalui mulut kemulut nasabah pensiun yang mengambil gajinya di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

b. Promosi melalui spanduk

Promosi melalui spanduk, Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang melakukan pemasangan spanduk yang dilakukan oleh kantor pusat, dari bank ini sendiri spanduknya hanya di depan kantor Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

c. Strategi pemasaran melalui pegawai bank

⁷⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank...*, hal. 198

⁷⁷ Meilissa, *Marketing Officer ...*, 11 Februari 2016

Pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun kepada nasabah melalui mulut kemulut, yang dilakukan melalui perantara *costumer service*. Promosi dilakukan dengan menyampaikan produk-produk yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang seperti nasabah yang menabung di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam transaksi dengan nasabah dan pihak bank menginformasikan dan menjelaskan kepada nasabah bahwa disini ada produk pembiayaan pensiun, dengan demikian nasabah tersebut yang menginformasikan kepada kerabat atau keluarga dan orang-orang terdekat nasabah.

5. Pemasaran melalui bukti fisik

Strategi bukti fisik yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yaitu melalui brosur, dalam brosur ini di jelaskan tentang produk pembiayaan pensiun dan jangka waktu maksimal peminjaman pembiayaan pensiun, margin dan jumlah plafond pembiayaan pensiun yang di berikan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Tempat yang dijadikan bukti fisik dalam memdistribusikan produk pembiayaan pensiun yaitu di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

C. Kendala-Kendala Yang Terdapat Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Pensiun Di Kota Padang Panjang

Kendala-kendala yang di hadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun pada pegawai pensiun yang ada di kota Padang Panjang adalah sebagai berikut:⁷⁸

⁷⁸ Meilissa, *Marketing Officer* ..., 11 Februari 2016

1. Kebanyakan nasabah membandingkan pembiayaan pensiun yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dengan bank besar yang telah dikenal lebih dulu memiliki pembiayaan pensiun seperti di Bank konvensional.
2. Di BTPN umur pembiayaan pensiun sampai umur 75 tahun sedangkan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang umur maksimal pembiayaan pensiun yang telah ditetapkan sampai umur 70 tahun.
3. Kendala selanjutnya yang dihadapi oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yaitu data nasabah yang dilaporkan ke TASPEN menggunakan rekening dari bank yang telah lebih dahulu memiliki produk pembiayaan pensiun atau mengambil gaji pensiunnya di Kantor pos Indonesia. Dan untuk merubah data atau memindahkan rekening ke Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, membutuhkan waktu yang mungkin akan merepotkan bagi para pensiun yang kebanyakan sudah usia lanjut atau dalam kondisi yang sudah tua.

Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang untuk mengatasi kendala yang di hadapinya yaitu:

1. Pihak bank harus memberikan penjelasan yang lebih jelas kepada nasabah yang melakukan pembiayaan tentang perbedaan serta kelebihan pembiayaan pensiun yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dibandingkan dengan bank yang lain. Selanjutnya dapat menyakinkan nasabah dengan menjelaskan produk-produk yang di tawarkan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
2. Pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dapat melakukan pendekatan dengan nasabah dan orang-orang

yang terdekat, kemudian pihak bank harus bisa menyakinkan kepada nasabah tentang produk yang ditawarkan.

D. Analisa Penulis

Dari pemaparan hasil penelitian yang telah penulis paparkan di atas, maka analisa penulis mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, adalah sebagai berikut:

Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun yang terdapat pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produknya sudah hampir maksimal karena pihak bank telah melakukan dengan menggunakan brosur, dari mulut kemulut nasabah dan memasang spanduk di depan kantor dan menawarkan kelebihan dan manfaat produk, yang dapat menarik hati nasabah supaya produk ini di minati oleh nasabah.

Melalui strategi harga, harga yang di tetapkan oleh bank Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang sudah maksimal di kalangan pegawai pensiun di kota Padang Panjang margin yang di tetapkan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang sebesar 10,50% /tahunnya dan 0,875%/ bulan .

Melalui strategi distribusi Lokasi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang yang beralamat di Jl. Prof. M. Yamin, SH No. 01 (Kantor BPD Lama) Kel Pasar Usang Kota Padang Panjang, sangat strategis karena lokasi ini terletak di jalan raya yang sering dilintasi oleh kendaraan-kendaraan menuju ke pasar-pasar dan lainnya. Sehingga masyarakat dengan mudah dapat melihat lokasi bank tersebut.

Dari strategi promosi, promosi yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang belum maksimal karena pihak Bank belum menggunakan media seperti televisi, internet, dan radio dalam mempromosikan produknya, bank hanya melakukan penyebaran brosur hanya di kantor dan memasang spanduk hanya di depan kantor dan bank

hanya melakukan kegiatan lewat mulut kemulut nasabah yang menabung ataupun nasabah yang menerima uang pensiunnya di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Agar pemasaran produk pembiayaan pensiun lebih efektif, bank sebaiknya memasarkan produk melalui radio, dan pemasangan spanduk juga dilakukan ditempat-tempat keramaian selain didepan bank, misalnya di dekat Pasar agar lebih banyak masyarakat yang membacanya.

Strategi yang dilakukan oleh pegawai bank dengan menyampaikan produk-produk yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang seperti nasabah yang menabung di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam transaksi dengan nasabah dan pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang menginformasikan dan menjelaskan kepada nasabah bahwa disini ada produk pembiayaan pensiun, dengan demikian nasabah tersebut yang menginformasikan kepada kerabat atau keluarga dan orang-orang terdekat nasabah.

Strategi bukti fisik melalui brosur yang sudah dijelaskan tentang produk pembiayaan pensiun dan jangka waktu maksimal peminjaman, margin dan berapa jumlah yang dibolehkan dalam pembiayaan pensiun yang diberikan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang pada nasabah pensiun. Tempat yang dijadikan bukti fisik dalam mendistribusikan produk pembiayaan pensiun kepada nasabah pensiun yaitu di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang. Kelemahan dari pemasaran berdasarkan bukti fisik ini adalah penyebaran brosur yang kurang efektif, karena brosur hanya diletakkan dan tidak disebar ke nasabah yang datang ke bank tersebut. Jika nasabah tidak bertanya, pihak atau pegawai bank tidak memberikan atau menjelaskan produk tersebut terlebih dahulu.

Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa yang dilakukan oleh pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk dari segi strategi produk sudah maksimal karena

pihak bank telah menggunakan brosur, dari mulut kemulut nasabah dan memasang spanduk di depan kantor dan menawarkan kelebihan dan manfaat produk, dan begitu juga dengan strategi harga, distribusi, promosi, maka pihak bank harus bisa mempertahankan strategi yang sudah ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Namun sedikit kekurangan yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam mempromosikan yaitu, seperti brosur bank, brosur harus lebih difokuskan per produk yaitu salah satunya pembiayaan pensiun dan tidak digabungkan menjadi satu dengan pembiayaan lainnya, karena sulit bagi nasabah untuk mengerti dan memahami, lebih bagusnya lagi bank mempromosikan menggunakan media televisi, internet, radio dan lainnya yang ada di kota Padang Panjang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan pensiun di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang perencanaan pemasarannya menggunakan beberapa unsur yaitu *product*, *price*, *promotion*, dan *place*. Dalam memasarkan strategi produk, bank menggunakan brosur, mulut kemulut nasabah dan spanduk. Dalam memasarkan strategi harga bank menawarkan margin lebih rendah dengan harga 10,50%/tahun dan 0,875/bulan. Dalam memasarkan strategi distribusi dengan menggunakan lokasi bank tersebut yang terletak di jalan raya yang sering dilintasi oleh banyak kendaraan. Dalam memasarkan strategi promosi bank menggunakan brosur, spanduk yang terpapar didepan kantor. Dan memasarkan melalui pihak bank, pihak bank lebih menjelaskan produk-produk yang ada di bank kepada nasabah bahwa di sini ada produk pembiayaan pensiun. Dalam memasarkan melalui bukti fisik bank menggunakan brosur yang mana di dalam brosur sudah di jelaskan batas peminjaman, dan margin pertahun dan perbulannya.
2. Kendala-kendala yang terdapat di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yaitu nasabah banyak membandingkan dengan bank konvensional karena bank tersebut lebih dulu *melaunchingkan* produk pembiayaan pensiun, seperti BTPN yang mana BTPN tersebut memberikan pembiayaan kepada pegawai pensiun dengan total gaji pensiun secara keseluruhan dan batas usia yang ditetapkan BTPN sampai umur 75 tahun.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah penulis paparkan di atas maka penulis memberikan saran kepada pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang sebagai berikut:

1. Dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang lebih di tingkatkan lagi dengan cara memasang iklan dengan menggunakan media seperti: radio dan lain-lain.
2. Sebaiknya Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang memperkenalkan lebih rinci tentang produk pembiayaan pensiun tersebut kepada nasabah, jemput bola untuk mempermudah bank mengetahui para pegawai yang akan pensiun pada kantor Badan Kepegawaian Daerah.
3. Pihak bank harus bisa membantu nasabah untuk memindahkan dana pensiunnya ke Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.
4. Bagi nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang tidak disamakan dengan BTPN dan bank lainnya.

REFERENSI/DAFTAR KEPUSTAKAAN

REFERENSI BUKU:

- Anshori, Abdul Ghofar. 2007. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta,: Gajah Mada University Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'i . *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ascarya. 2006. *Akad dan Produk Bank Syariah* . Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Hasibuan, Melayu S.P . 2008. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: P.T Bumi Aksara.
- Ismail. 2012. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- _____. 2013. *perbankan syariah* . Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta Kencana.
- _____, 2011.*Kewirausahaan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Laksmiana, Yusak. 2009 *Panduan Praktik Account Officer Bank Syariah Memahami Praktis Prose Pembiayaan Di Bank Syariah*. Jakarta: P.T Alex Media Koputindo.
- Manullang, 2012. *Dasar Dasar Manajemen*, Yogyakarta UGM, Press.
- Manurung, Mandala .2004. Prathama Rahardja, *Uang Perbankan Dan Ekonomi Moneter Kajian Kontektual Indonesia*. Jakarta:Fakultas Ekonomi Universitas.
- Muhammad, 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta.
- _____, 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Pencetakan AMP YKPN.
- Nainggolan, 1984. *Pembinaan Pegawai Negeri Sipil* Jakarta.
- Pasaribu, Ali Musa. 2012. *Kewirausahaan Berbasis Agribisnis*. Yogyakarta C. V Andi Offset.
- Purwanto, Irwan.2006. *Managemen Strategi*. Bandung CV Yrama Media.

- Rivai, Veithzal. 2007. *Bank And Financial Institution Management*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suharyadi. 2007. *Kewirausahaan Membangun Sukses Sejak Usia Muda*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarni, Murti. 2002. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta.
- Soeratno, Dan Lincolin Arsyad, 2003 *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP UMP YKPN .
- Sudjono, Anas. 2010. *Pengantar Statistik Pendidikan*, (Jakarta: Raja Wali Press.
- Umar, Husen. 2010. *Desain Penelitian Manajemen Strategi*. Jakarta Rajawali Pers.
- Wahjono, Sentot Imam. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta Graha Ilmu.
- Widodo, Hendi. 2005 . *Mengapa Memilih Bank Syariah* . Jakarta : Ghalia Indonesia.

REFERENSI SKRIPSI, KORAN, BROSUR:

Brosur pembiayaan pensiun *Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*

Fandy Achmad, 2013, *Pengaruh Optimisme Menghadapi Masa Pensiun Terhadap Post Power Syndrome Pada Anggota Badan Pembina Pensiunan Pegawai (Bp3) Pelindo Semarang Online*, tersedia: <http://www.dapentel.co.id/dmdocuments/pundi.pdf>. Diakses 20 Januari 2015

[www.Bank Nagari.com](http://www.BankNagari.com)

www.TASPEN.com

SOP *Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*

REFERENSI DARI HASIL WAWANCARA:

Fitri Agutini, *Analisis Pembiayaan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang...*, 5 Desember 2015

Rio Mustika Henra, *Administrasi Pembiayaan Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang...*, 22 Januari 2016

Meilissa, *Marketing Officer Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*, 11 Februari 2016



Bank Nagari Capem Syariah Padang Panjang
Jl. Prof. M. Yamin, SH No. 01
(Kantor BPD Lama) Kel Pasar Usang
Kota Padang Panjang Telp. 0752-83666, 83667
Fax. 0752-83665

CONTOH SIMULASI MURABAHAH PLUS (KHUSUS PNS)

- Biaya murah dan tanpa biaya provisi
- Pembiayaan s/d 300 juta tanpa agunan tambahan
- Jangka Waktu Maks : 15 Th / 180 Bln
- Biaya adm 1 % dari plafond
- Pembiayaan Bisa Diperbaharui Kapanpun
- Jangka Waktu Khusus (Bisa Pakai Jangka Waktu Pensiun)
- Sistem Angsuran Tetap (Bukan Kerucut)

MARGIN TURUN 0,875%/ bln

- ✓ Proses cepat dan syarat mudah
- ✓ Adil dan menguntungkan
- ✓ InsyaAllah membawa berkah

Berlaku per MARET 2015

CP. Fitri 0821 7064 7064
 0811 6677 916
 0852 6316 2578
 Meilissa 0811 6603 283
 Bambang 0811 6603 283
 Rio 0813 6318 5087

Margin / th	JANGKA WAKTU														
	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120	132	144	156	168	180
Margin / bln	10.50%														
10,000,000	0.875%														
20,000,000	920,833	504,167	365,278	295,833	254,167	226,389	206,548	191,667	180,093	170,833	163,258	156,944	151,603	147,024	143,056
30,000,000	1,841,667	1,008,333	730,556	591,667	508,333	452,778	413,095	383,333	360,185	341,667	326,515	313,889	303,205	294,048	286,111
40,000,000	2,762,500	1,512,500	1,095,833	887,500	762,500	679,167	619,643	575,000	540,278	512,500	489,773	470,833	454,808	441,071	429,167
50,000,000	3,683,333	2,016,667	1,461,111	1,183,333	1,016,667	905,556	826,190	766,667	720,370	683,333	653,030	627,778	606,410	588,095	572,222
60,000,000	4,604,167	2,520,833	1,826,389	1,479,167	1,270,833	1,131,944	1,032,738	958,333	900,463	854,167	816,288	784,722	758,013	735,119	715,278
70,000,000	5,525,000	3,025,000	2,191,667	1,775,000	1,525,000	1,358,333	1,239,286	1,150,000	1,080,556	1,025,000	979,545	941,667	909,615	882,143	858,333
80,000,000	6,445,833	3,529,167	2,556,944	2,070,833	1,779,167	1,584,722	1,445,833	1,341,667	1,260,648	1,195,833	1,142,803	1,098,611	1,061,218	1,029,167	1,001,389
90,000,000	7,366,667	4,033,333	2,922,222	2,366,667	2,033,333	1,811,111	1,652,381	1,533,333	1,440,741	1,366,667	1,306,061	1,255,556	1,212,821	1,176,190	1,144,444
100,000,000	8,287,500	4,537,500	3,287,500	2,662,500	2,287,500	2,037,500	1,858,929	1,725,000	1,620,833	1,537,500	1,469,318	1,412,500	1,364,423	1,323,214	1,287,500
110,000,000	9,208,333	5,041,667	3,652,778	2,958,333	2,541,667	2,263,889	2,065,476	1,916,667	1,800,926	1,708,333	1,632,576	1,569,444	1,516,026	1,470,238	1,430,556
120,000,000	10,129,167	5,545,833	4,018,056	3,254,167	2,795,833	2,490,278	2,272,024	2,108,333	1,981,019	1,879,167	1,795,833	1,726,389	1,667,628	1,617,262	1,573,611
130,000,000	11,050,000	6,050,000	4,383,333	3,550,000	3,050,000	2,716,667	2,478,571	2,300,000	2,161,111	2,050,000	1,959,091	1,883,333	1,819,231	1,764,286	1,716,667
140,000,000	11,970,833	6,554,167	4,748,611	3,845,833	3,304,167	2,943,056	2,685,119	2,491,667	2,341,204	2,220,833	2,122,348	2,040,278	1,970,833	1,911,310	1,859,722
150,000,000	12,891,667	7,058,333	5,113,889	4,141,667	3,558,333	3,169,444	2,891,667	2,683,333	2,521,296	2,391,667	2,285,606	2,197,222	2,122,436	2,058,333	2,002,778
160,000,000	13,812,500	7,562,500	5,479,167	4,437,500	3,812,500	3,395,833	3,098,214	2,875,000	2,701,389	2,562,500	2,448,864	2,354,167	2,274,038	2,205,357	2,145,833
170,000,000	14,733,333	8,066,667	5,844,444	4,733,333	4,066,667	3,622,222	3,304,762	3,066,667	2,881,481	2,733,333	2,612,121	2,511,111	2,425,641	2,352,381	2,288,889
180,000,000	15,654,167	8,570,833	6,209,722	5,029,167	4,320,833	3,848,611	3,511,310	3,258,333	3,061,574	2,904,167	2,775,379	2,668,056	2,577,244	2,499,405	2,431,944
190,000,000	16,575,000	9,075,000	6,575,000	5,325,000	4,575,000	4,075,000	3,717,857	3,450,000	3,241,667	3,075,000	2,938,636	2,825,000	2,728,846	2,646,429	2,575,000
200,000,000	17,495,833	9,579,167	6,940,278	5,620,833	4,829,167	4,301,389	3,924,405	3,641,667	3,421,759	3,245,833	3,101,894	2,981,944	2,880,449	2,793,452	2,718,056
210,000,000	18,416,667	10,083,333	7,305,556	5,916,667	5,083,333	4,527,778	4,130,952	3,833,333	3,601,852	3,416,667	3,265,152	3,138,889	3,032,051	2,940,476	2,861,111
220,000,000	19,337,500	10,587,500	7,670,833	6,212,500	5,337,500	4,754,167	4,337,500	4,025,000	3,781,944	3,587,500	3,428,409	3,295,833	3,183,654	3,087,500	3,004,167
230,000,000	20,258,333	11,091,667	8,036,111	6,508,333	5,591,667	4,980,556	4,544,048	4,216,667	3,962,037	3,758,333	3,591,667	3,452,778	3,335,256	3,234,524	3,147,222
240,000,000	21,179,167	11,595,833	8,401,389	6,804,167	5,845,833	5,206,944	4,750,595	4,408,333	4,142,130	3,929,167	3,754,924	3,609,722	3,486,859	3,381,548	3,290,278
250,000,000	22,100,000	12,100,000	8,766,667	7,100,000	6,100,000	5,433,333	4,957,143	4,600,000	4,322,222	4,100,000	3,918,182	3,766,667	3,638,462	3,528,571	3,433,333
260,000,000	23,020,833	12,604,167	9,131,944	7,395,833	6,354,167	5,659,722	5,163,690	4,791,667	4,502,315	4,270,833	4,081,439	3,923,611	3,790,064	3,675,595	3,576,389
270,000,000	23,941,667	13,108,333	9,497,222	7,691,667	6,608,333	5,886,111	5,370,238	4,983,333	4,682,407	4,441,667	4,244,697	4,080,556	3,941,667	3,822,619	3,719,444
280,000,000	24,862,500	13,612,500	9,862,500	7,987,500	6,862,500	6,112,500	5,576,786	5,175,000	4,862,500	4,612,500	4,407,955	4,237,500	4,093,269	3,969,643	3,862,500
290,000,000	25,783,333	14,116,667	10,227,778	8,283,333	7,116,667	6,338,889	5,783,333	5,366,667	5,042,593	4,783,333	4,571,212	4,394,444	4,244,872	4,116,667	4,005,556
300,000,000	26,704,167	14,620,833	10,593,056	8,579,167	7,370,833	6,565,278	5,989,881	5,558,333	5,222,685	4,954,167	4,734,470	4,551,389	4,396,474	4,263,690	4,148,611
	27,625,000	15,125,000	10,958,333	8,875,000	7,625,000	6,791,667	6,196,429	5,750,000	5,402,778	5,125,000	4,897,727	4,708,333	4,548,077	4,410,714	4,291,667

dst

Saatnya transaksi keuangan anda dikelola sesuai prinsip syariah adil dan transparan

Objek : Permohonan Pembiayaan Murabahah Plus

Padang Panjang,

kepada Yth,
Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Kantor Capem Syariah Padang Panjang

No. Agenda	:	
Tgl. Terima	:	
Paraf Petugas	:	
Rekomendasi File	:	<input type="checkbox"/> Ditindaklanjuti
Tgl. Disposisi	:	
Paraf	:	

Padang Panjang

Yang terhormat,

yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama	:	
2. Tempat / Tanggal Lahir	:	
3. NIP / NIK / NRP	:	
4. No. Telepon / HP	:	
5. Nama Ibu Kandung	:	
6. No. KTP / SIM / Pasport	:	
7. No. NPWP	:	
8. Pekerjaan / Jabatan	:	
9. Pangkat / Golongan	:	
10. Batas Umur Pensiun	:	
11. Nama Kantor / Instansi	:	
12. Alamat Kantor / Instansi	:	
13. Alamat Rumah	:	

Yang ini mengajukan Permohonan Pembiayaan Murabahah Plus dengan data sebagai berikut :

1. Jumlah Pembiayaan	:	Rp. /
2. Jangka Waktu	:	Tahun / Bulan
3. Kegunaan	:	

Sebagaimana selanjutnya untuk mendukung permohonan dimaksud dan sebagai bahan pertimbangan bagi Bank terlampir saya menyerahkan :

1. Surat Kuasa Memotong Gaji (SKMG)
2. Asli SK Calon Pegawai / SK Pengangkatan
3. Asli SK Pangkat Terakhir
4. Asli Kartu TASPEN / ASABRI
5. Daftar atau bukti gaji / penghasilan bulan terakhir
6. Fotocopy Berkala Terakhir
7. Fotocopy KTP sebanyak 2 (dua) lembar
8. Fotocopy NPWP sebanyak 2 (dua) lembar
9. Pas photo ukuran 4 x 6 sebanyak 2 (dua) lembar
10. Bukti kepemilikan agunan bagi nasabah yang sesuai ketentuan berlaku harus menyerahkan agunan tambahan
11. Surat Pernyataan dan Kuasa, bagi permohonan dengan jangka waktu khusus
12. Surat Penawaran dari Supplier (RAB)

Yang bersedia melengkapi dan menandatangani persyaratan lainnya yang ditetapkan Bank, apabila permohonan ini disetujui, realisasi pembiayaan ini dimasukkan ke rekening tabungan saya nomor

Demikianlah disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Diketahui Oleh : *

.....
Dinas/Instansi/Sekolah

Bendahara

.....
Yang Mengajukan Permohonan

DAFTAR PERINCIAN GAJI

BULAN : _____

- Nama : _____ - NIP/NIK : _____
 - Pangkat/Golongan : _____ - Mulai Pensiun Tgl : _____

PENGHASILAN :

- 1. Gaji Pokok : Rp. _____
- 2. Tunjangan istri/suami : Rp. _____
- 3. Tunjangan anak : Rp. _____
- 4. Tunjangan Jabatan/Fungsional : Rp. _____
- 5. Tunjangan Perbaikan Penghasilan : Rp. _____
- 6. Tunjangan beras : Rp. _____
- 7. Tunjangan PPh : Rp. _____
- 8. Pembulatan : Rp. _____

Jumlah Kotor Rp. _____

POTONGAN/TAGIHAN

- 1. Taspen : Rp. _____
- 2. PPh : Rp. _____
- 3. Koperasi/BTN/Lainnya : Rp. _____
- 4. Lainnya : Rp. _____

Jumlah Potongan Rp. _____
 Penerimaan Bersih Rp. _____

Diketahui oleh, Kepala Dinas/Instansi/Sekolah _____
 Padang Panjang, _____ Bendaharawan Gaji,

NIP. _____ NIP. _____

DIISI OLEH BANK

REKOMENDASI DAN PERSETUJUAN PEMBIAYAAN

Gaji Bersih	Rp. _____	REKOMENDASI	
Kewajiban/tagihan	Rp. _____	Harga Beli	Rp. _____
Pembayaran Gaji	Via KC/CKP _____	Marjin%/Th	Rp. _____
Pembiayaan	Rp. _____	Harga Jual	Rp. _____
Kolektibilitas	L / DPK / KL / DR / M	Uang Muka (SF)	Rp. _____
Pembiayaan Lain	Rp. _____	Take Home Pay % x Gaji
Kolektibilitas	L / DPK / KL / DR / M	Biaya Administrasi	Rp. _____
Permohonan Baru	Rp. _____	Biaya Asuransi Th	Rp. _____

Padang Panjang, _____
 Analis Pembiayaan / AO

KEPUTUSAN PEMIMPIN/WAKIL PEMIMPIN CAPEM SYARIAH PADANG PANJANG

Sesuai dengan usulan analis pembiayaan/AO, permohonan pembiayaan ini :

- DISETUJUI
- DITANGGUHKAN
- DITOLAK

Padang Panjang, _____

SURAT KUASA MEMOTONG GAJI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : _____
Pekerjaan : _____
Alamat : _____

selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA

dengan ini memberi kuasa penuh kepada bendahara _____ yang beralamat di _____, selanjutnya disebut PIHAK KEDUA, untuk melakukan perbuatan :

1. Memotong gaji dan Hak Lainnya PIHAK PERTAMA dalam arti kata yang seluas-luasnya sebagaimana yang tercantum dalam daftar penerimaan pada kantor _____ setiap bulannya sebesar Rp. _____ (_____)
terhitung mulai bulan _____.
2. Memotong penerimaan PIHAK PERTAMA lainnya yang ada dikemudian hari kalau terjadi hal-hal seperti berhenti/diberhentikan, pensiun/dipensiunkan dan lain sebagainya, berupa ; pesangon, tabungan kolektif pegawai, simpanan pada koperasi, tabungan hari tua pada Perum Jamsostek, tabungan hari tua pada PT. Taspem, dan penghasilan lainnya yang digunakan untuk keperluan penyelesaian pembiayaan.
3. Membayarkan angsuran pembiayaan PIHAK PERTAMA pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat sesuai dengan Akad Pembiayaan Nomor : AKAD/ /7202/MRH-PL/ - / -
Tanggal _____ dengan rincian sebagai berikut :
Harga Beli : Rp. _____ (_____)
Marjin : Rp. _____ (_____)
Harga Jual : Rp. _____ (_____)

Kuasa ini diberikan secara penuh dengan hak substitusi dan tidak dapat dicabut/dibatalkan sebelum seluruh hutang PIHAK PERTAMA berupa pokok, marjin dan lain-lainnya dinyatakan lunas oleh Bank.

PIHAK PERTAMA berjanji dan bertanggung jawab penuh bahwa apabila PIHAK PERTAMA pindah tugas ke kantor atau daerah lain, akan tetap memenuhi kewajibannya kepada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat baik berupa angsuran pembiayaan ataupun penyelesaian pembiayaan secara sendiri atau melalui Bendaharawan Gaji ditempat tugas yang baru.

Selanjutnya PIHAK KEDUA bertanggung jawab penuh atas hutang dan pemotongan, gaji/hak-hak lainnya dari PIHAK PERTAMA, untuk menyetorkan langsung kepada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat sampai lunasnya pembiayaan PIHAK PERTAMA, dengan ketentuan bahwa apabila PIHAK PERTAMA pindah tugas ke kantor/daerah lain, maka PIHAK KEDUA akan menggunakan Hak Substitusinya dengan cara memberikan kuasa khusus sebagaimana tercantum pada angka 1 dan 2 diatas kepada Bendaharawan Gaji tempat PIHAK PERTAMA dipindahtugaskan serta memberikan 1 (satu) rangkap salinan surat kuasa tersebut kepada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.

Demikian Surat Kuasa/Janji-Janji ini dibuat dan ditandatangani dengan sesungguhnya tanpa paksaan dari pihak manapun untuk dapat dilaksanakan oleh masing-masing pihak dan berkenaan dengan ini telah dipilih tempat kedudukan (domisili) yang tetap di Kantor Panitera Pengadilan Agama di Padang Panjang.

Yang Menerima Kuasa
PIHAK KEDUA,

Padang Panjang, _____
Yang Memberi Kuasa
PIHAK PERTAMA,

Materai
Rp. 6.000,-

(_____)
Bendahara _____

(_____)

Diketahui/disetujui oleh
Kepala Dinas/Instansi/Sekolah

(_____)



SURAT PERNYATAAN KESEHATAN PESERTA ASURANSI KREASI SYARIAH

1. Nama Peserta : Pria Wanita
2. No. PK / Akad :
3. Tempal/Tanggal Lahir :
4. Pekerjaan (sebutkan jenisnya) :
5. Berat Badan / Tinggi Badan : Kg / Cm
 Bertambah / berkurangnya¹⁾ berat badan dari tahun lalu : Kg
6. Uang Pertanggungan / Pembiayaan : Rp.
7. Jangka waktu Asuransi / Pembiayaan : Baki debet

Pertanyaan	Ya / Tidak	Jika "Ya" jelaskan
8. Apakah Anda dalam keadaan sehat ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
9. Apakah Anda dalam 3 (tiga) tahun terakhir atau saat ini dalam perawatan Dokter ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
10. Apakah Anda pernah atau sedang menderita suatu penyakit : a. Sistem peredaran darah, seperti tekanan darah tinggi/rendah, jantung, dll. b. Sistem pernafasan, seperti TBC, Asma, bronchitis, saluran pernafasan, paru-paru, dll. c. Sistem urogenitalis, seperti penyakit ginjal, kelamin, saluran kencing, dll. d. Sistem pencernaan, seperti penyakit hati, sakit kuning, maag, dll. e. Sistem syaraf atau mental, seperti epilepsy, gangguan mental, dll. f. Yang tidak disebut diatas, seperti kanker, tumor, diabetes, telinga, mata, dll. (Lingkari penyakit yang diderita bila ada).	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
11. Apakah Anda mengikuti kegiatan penerbangan (kecuali sebagai penumpang), balapan, menyelam atau kegiatan olah raga yang berbahaya ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
12. - Apakah Anda pernah mengajukan permintaan Asuransi Jiwa / Kecelakaan yang ditolak ? - Apakah Anda telah mempunyai polis asuransi jiwa ? Jika Ya, pada perusahaan mana dan berapa UP-nya ? Sebutkan nomor polisnya.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
13. Khusus untuk calon peserta wanita, apakah anda pernah menderita penyakit di daerah payudara, kandungan atau kesulitan ketika melahirkan ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

Pertanyaan tersebut diatas telah saya jawab dengan sejujurnya dan menurut keadaan yang sebenarnya, dan saya sadar bahwa jika ada sesuatu hal yang saya ketahui, tidak saya beritahukan atau saya dengan sengaja menjawab tidak benar, maka PT. Asuransi Bangun Askrida Unit Syariah berhak membatalkan atau menolak melakukan pembayaran klaim. Selanjutnya saya memberi persetujuan kepada Dokter yang telah dan akan memeriksa saya, untuk memberikan keterangan yang diminta PT. Asuransi Bangun Askrida Unit Syariah mengenai penyakit atas keadaan kesehatan saya, baik sebelum maupun sesudah meninggal dunia.

Melihat dan Menyetujui
 Calon Pemegang Polis

Padang, 2015

Calon Peserta

(.....)

(.....)



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR**

Jl. Sudirman No.137 Kuburajo Lima Kaum Batusangkar 27213, Telp. (0752) 71150, Ext 135, Fax. (0752) 71879
Website : www.stainbatusangkar.ac.id e-mail : info@stainbatusangkar.ac.id

Batusangkar, 05 Februari 2016

Nomor : Sti.02/IX/TL.00/ 22/1.4 /2016
Lamp : 1 (satu) eksemplar
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Nagari CP Syariah Padang Panjang
di

Padang Panjang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.
Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa Mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini:

Nama / NIM : **Al Witri / 11202009**
Tempat/Tanggal Lahir : Benteng Merukam, 15 Mei 1993
Kartu Identitas : NIK: 1503025505930006
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat : Benteng Merukam RT.003/- Kclurahan Panca Karya Kecamatan Limun Kabupaten Sarolangun

akan melakukan pengumpulan data untuk proses Penulisan Laporan Hasil Penelitiannya sebagai berikut:

Judul : **Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang**
Lokasi : Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang
Waktu : 06 Februari s.d 06 April 2016
Dosen Pembimbing 1 : Dr. Himyar Pasrizal, SE., MM.
2 : Elfadhli, S.E.I., M.Si.

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin dalam rangka pelaksanaan penelitian mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

dan Ketua

Kepala Pusat Penelitian dan
Pengabdian pada Masyarakat



Heri Kusni, SH., M.Hum.
NIP. 197503031999031004

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Ketua STAIN Batusangkar (Sebagai Laporan)
2. Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (Sebagai Laporan)
3. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Batusangkar.
4. Ketua Program Studi Perbankan Syariah STAIN Batusangkar.
5. Arsip.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
No. SR/04/KCPS-PP/UM/02-2016

Yang bertanda tangan di bawah ini, Pemimpin PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : AL WITRI
NIM : 11 202 009
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Nama Institut : STAIN Batusangkar
Judul Penelitian : *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*

Telah selesai melakukan penelitian pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang terhitung mulai tanggal 11 Februari 2016.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Padang Panjang, 29 Februari 2016
PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang



MUKHLIS
Pemimpin

Nomor : SR/112/SDM/UM/02-2016
Lampiran : ----
Perihal : Izin Penelitian

Padang, 09 Februari 2016

Kepada Yth.
Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar
di -
TEMPAT

Sehubungan dengan surat Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar nomor Stt.02/IX/TL.00/221A/2016 tanggal 05 Februari 2016 perihal Mohon Izin Penelitian atas nama Al Witri, NIK 1503025505930006, Program Studi Perbankan Syariah dengan judul Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setuju sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jabatan.

Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi:
- Cabang Syariah Payakumbuh (Capem Syariah Padang Panjang) PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Demikianlah kami beritahukan agar dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Dirusi Sumber Daya Manusia,

SYARIFZAIL
Pemimpin

Tembusan:
- Cabang Syariah Payakumbuh (Capem Syariah Padang Panjang)

Bank Nagari

Nomor : SR/1039/SDM/UM/11-2015
Lampiran : ---
Perihal : Persetujuan Pengambilan Data

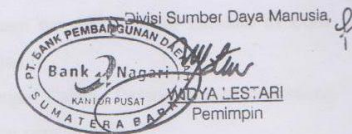
Padang, 26 November 2015

Kepada Yth.
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar
di -
Tempat

Sehubungan dengan surat dari Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Batusangkar nomor Stt.02/VII/TL.00/1858-e/2015 tanggal 24 November 2015 perihal Mohon Izin Survei Awal Penulisan Skripsi atas nama Al Wiltri NIM 11 202 009 Jurusan Perbankan Syariah dengan judul Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun pada Bank Nagari Syariah Cabang Pembantu Padang Panjang dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setuju sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jabatan.

Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi:
PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang

Demikianlah kami beritahukan agar dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



- Tembusan:
- Cabang Syariah Payekumbuh
 - Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang
 - Divisi Kepatuhan dan Manajemen Risiko

385
28 NOV 2015

Rekomendasi

<input checked="" type="checkbox"/> Ak. Pemp. Cak. m	<input type="checkbox"/> Rek. data
<input type="checkbox"/> Sie. Operasional	<input type="checkbox"/> Rek. keuangan
<input type="checkbox"/> Sie. Pembayaran	<input type="checkbox"/> Rek. kepatuhan
	<input type="checkbox"/> Rek. sumber daya

- Sibantu

26/11/2015

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Jl. Pemuda No. 21 Padang 25117
Sumatera Barat
INDONESIA
Tel. (0751) 31577 (4 Saluran),
31578, 31581, 31582, 34115
Fax. (0751) 31749, 31491
Kotak Pos 111
website : www.banknagari.co.id

CP : 0853 81 20 40 92 -



**Daftar Wawancara Pada Bank Nagari Cabang Pembantu syariah
Padang Panjang**

1. Bagaimana sejarah berdirinya Bank Nagari Cabang Pembantu syariah Padang Panjang?
2. Apa Visi Dan Misi Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
3. Produk-Produk apa saja yang terdapat pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
4. Bagaimana Struktur Organisasi pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
5. Kapan produk pembiayaan pensiun ini ada di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
6. Bagaimana prosedur pelaksanaan produk pembiayaan pensiun kepada pegawai pensiun pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
7. Apa saja kelebihan produk pembiayaan pensiun ini pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
8. Bagaimana bentuk promosi produk pembiayaan pensiun yang di lakukan di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang?
9. Media apa saja yang digunakan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ini?
10. Dimana saja sebar brosur yang di lakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ini?
11. Dimana saja pemasangan sepanduk yang dilakukan oleh pihak bank dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun ini?
12. Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pegawai pensiun ketika melakukan pembiayaan pensiun?
13. Kendala-kendala apa saja yang Terdapat Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Pensiun Di Kota Padang Panjang?