

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Strategi

Strategi adalah pusat dan inti yang khas dari manajemen strategik. Strategi mengacu pada perumusan tugas, tujuan, dan sasaran organisasi.¹ Istilah Strategi berasal dari kata Yunani *Strategia* (*stratos*: militer, *agia*: memimpin). Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh organisasi untuk mencapai tujuannya.²

Strategi diperlukan untuk mengelola berbagai usaha, sebagaimana diketahui bahwa keasaan dunia usaha penuh diwarnai dengan adanya perubahan dari waktu ke waktu dan adanya sifat dinamis dalam dunia usaha.³

Secara terminologi strategi menurut beberapa ahli sangat beragam, antara lain:

- a. DR. Sukanto Reksohadiprodjo, menjelaskan bahwa strategi adalah pondasi tujuan organisasi, dalam hal

¹ George A. Steiner dan John B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*, Ed.II, penerjemah Ticoalu dan Agus Dharma, S.H.M.Ed (Jakarta, Erlangga, 1997), h. 6.

² Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), h. 338.

³ Kamilia Nur Wahyu Ningsih, "Muhasabatuna", *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam*, Vol. 1 No. 1 (Juni 2020) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syarifuddin Lumajang, h. 39.

“*agribisnis*” strategi digariskan adalah ekstensifikasi, intensifikasi, rehabilitasi dan diversifikasi.⁴

- b. Philip Kotler, mengatakan bahwa perencanaan atau strategi adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategik diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah.⁵

Dari beberapa paparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa strategi adalah suatu rencana untuk mencapai suatu tujuan organisasi berdasarkan sumber-sumber organisasi yang ada, serta lingkungan yang dihadapi.

Dalam manajemen strategi perusahaan pada umumnya mempunyai 3 tingkatan strategi, yaitu:⁶ Pertama, Strategi Korporasi. Strategi ini menggambarkan arah perusahaan secara keseluruhan mengenai sikap perusahaan secara umum terhadap arah pertumbuhan dan manajemen berbagai bisnisdan ini produk untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa.

Kedua, Strategi Unit Bisnis. Strategi ini biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa

⁴ Sukanto Reksomadiprodjo, *Manajemen Strategik*, (Yogyakarta: BEFE, 1987), Edisi Pertama, h. 11.

⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 163.

⁶ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 17-18.

perusahaan dalam industrinya atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut. Strategi bisnis umumnya menekankan pada peningkatan laba produksi dan penjualan. Strategi bisnis yang diimplementasikan biasanya merupakan salah satu strategi *Overall cast leadership* atau *Diferesiasi*.

Ketiga, 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.

2. Pemasaran

Pemasaran merupakan studi tentang proses pertukaran yaitu bagaimana transaksi dimulai, dimotivikasikan dan dikonsumsi. Pemasaran dapat pula penciptaan dan pemberian suatu standar hidup. Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.⁷

Pemasaran adalah kegiatan manusia dalam hubungannya dengan pasar. Pemasaran maksudnya bekerja dengan pasar untuk mewujudkan transaksi yang mungkin terjadi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia.

⁷ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: 2002), h. 6.

Definisi Pemasaran itu sendiri adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang bernilai satu sama lain.⁸

Adapun pengertian pemasaran yang sering digunakan dalam pembahasan pemasaran, pengertian tersebut menyatakan bahwa pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.⁹ Jadi strategi pemasaran adalah rancangan yang dibuat untuk melakukan seluruh kegiatan pemasaran yang memberikan tujuan suatu usaha yang dapat menghasilkan mutu yang baik.¹⁰

Beberapa paparan diatas yang menjelaskan mengenai pemasaran dapat diambil bahwa pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk memenuhi serta memuaskan kebutuhan dengan kegiatan penawaran dan pertukaran baik secara individu maupun kelompok, juga mampu menjalin hubungan sosial yang baik.

Dan seorang *syariah marketer* ia akan selalu merasa Allah mengawasinya, sehingga ia akan mampu menghindari

⁸ Philip Kotler, A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 18-19.

⁹ Sofyan Asyauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep Dan Strategi*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), cet ke-7, h. 168.

¹⁰ Kotler, dkk., (ed.) *Manajemen Pemasaran Sudut Pandang Asia*, Edisi Bahasa Indonesia Ke III, (Indonesia: PT Intan sejati Klaten, 2004), h. 129.

perbuatan penipuan atas produk yang dipasarkan. Sebagaimana dalam Al-Qur'an surat Al-Zalzalah ayat 7-8 Allah berfirman:

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ۖ - وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ □ -

^

Artinya: "Maka barang siapa mengerjakan kebaikan seberat zarrah, niscaya ia akan melihat (balasan)nya. Dan barang siapa mengerjakan kejahatan seberat zarrah, niscaya dia akan melihat (balasan)nya." (Q.S. Al-Zalzalah: 7-8).¹¹

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi, tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar. Kemudian kunci yang kedua adalah pemberian kepuasan seperti yang diinginkan oleh konsumen secara lebih efektif dan lebih efisien dari yang dilakukan pesaing.¹²

Tujuan pemasaran adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk dan jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk dan jasa dapat terjual dengan sendirinya.¹³ Tujuan pemasaran pada dasarnya tidak hanya untuk kepuasan konsumen, akan tetapi juga menyangkut kepentingan perusahaan. Dimana konsumen merasa puas

¹¹ Penterjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, , h. 909.

¹² Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2004), h. 69.

¹³ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, , h. 6.

karena kebutuhannya terpenuhi dan perusahaan merasa puas karena penjualan dan keuntungan yang semakin meningkat.

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah:

- a. Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b. Memaksimalkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
- c. Memaksimalkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
- d. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.¹⁴

Keberhasilan suatu perusahaan yakni berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang digunakan. Konsep pemasaran memiliki alat yang sifatnya dapat dikendalikan, lebih dikenal dengan bauran pemasaran (*marketing mix*).

Marketing mix (bauran pemasaran) adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari

¹⁴ Khasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2014), h. 197.

sistem pemasaran perusahaan, yakni produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi.¹⁵

Berikut ini konsep-konsep bauran pemasaran atau lebih dikenal dengan 4P, yaitu:

a) Produk (*Product*)

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhannya.¹⁶

Islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaaan produk tersebut. Islam melarang jual-beli suatu produk yang belum jelas (*ghoror*) bagi pembeli. Pasalnya disini berpotensi terjadinya penipuan dan ketidakadilan terhadap salah satu pihak. Selain keberadaan suatu produk, islam juga memerintahkan untuk memerhatikan kualitas produk. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya, sehingga pembeli bisa dengan mudah member penilaian¹⁷

b) Harga (*Price*)

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat

¹⁵ Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakar: Liberty, 2009), h. 42.

¹⁶ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran; Pendekatan Praktis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 67.

¹⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, h. 141.

penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.¹⁸

c) Distribusi atau Lokasi (*Place*)

Hal yang perlu diperhatikan dari sederetan proses distribusi adalah setiap nasabah harus mendapatkan pelayanan yang memuaskan dari pihak lembaga. Ikatan yang terjalin dengan baik akan semakin mengefektifkan proses distribusi.¹⁹

d) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu sarana bagi perusahaan untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan kepada masyarakat sebagai pasar sasaran produk tersebut.²⁰

Dalam Islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam berpromosi tersebut mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Disamping itu metode yang dipakai dalam promosi tidak bertentangan dengan syariah islam.²¹

¹⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank*, , h. 151.

¹⁹ Thorik Gunara dan Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad*,..... , h. 51.

²⁰ Ita Nurkholifah, "Strategi Marketing Mix Dalam Persepektif Syariah," dalam Jurnal Khatulistiwa: *Jurnal Of Islamic Studies*, Vol. 4, No. 1 (Maret 2014), h. 82.

²¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, , h. 153.

Pemasaran Syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* dari suatu *inisiator* kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam islam. Dan merupakan salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah.²²

Sedangkan pemasaran dalam sudut pandang *fiqih islam* disebut wakalah atau perwakilan. Wakalah atau wikalah yang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Wakalah dapat juga didefinisikan sebagai penyerahan dari seseorang (pihak pertama/pemberi perwakilan) apa yang boleh dilakukan sendiri dapat diwakilkannya kepada yang lain (pihak kedua) untuk melakukannya semasa ia (pihak pertama) masih hidup. Pemasaran menurut prespektif syariah adalah segala aktifitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapapun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang dilandasi atas kejujuran, keadilan,

²² Nurul Huda, dkk., (ed.) *Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2017), h. 47.

keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah secara islami.²³

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah bentuk muamalah yang dibenarkan oleh islam, selama dalam proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang dilarang oleh ketentuan syariat. Maka pada dasarnya peraturan-peraturan yang dijelaskan oleh prinsip bermuamalah secara islami yaitu untuk menciptakan kemaslahatan dan menciptakan kelangsungan hidup manusia yang berakhlak dan bermartabat.

B. Pembiayaan Pensiunan

1. Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan.²⁴

Pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan terhadap bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan

²³ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia, 2007), h. 1-2.

²⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:YKPN, 2005), h. 17.

uang atau tagihan tersebut dalam waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁵

Apabila kita mau melakukan utang – piutang untuk waktu yang ditentukan hendaknya kita mencatatnya. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا.....

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya. Maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikit pun daripadanya.....” (Q.S. Al-Baqarah: 282)²⁶

Dalam kegiatan penyaluran dana, bank syariah melakukan kegiatan berupa investasi dan pembiayaan. Disebut investasi karena prinsip yang digunakannya adalah

²⁵ Kasmir, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta, PT Raja grafindo Persada, 2003), h. 73.

²⁶ Penterjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan: 2006), h. 59.

penanaman dana atau penyertaan, dan keuntungan yang akan diperoleh bergantung pada kinerja usaha yang menjadi objek penyertaan tersebut sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah diperjanjikan sebelumnya. Disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya.²⁷

Menurut UU Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat (12) pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁸

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:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau *sewa beli* dalam bentuk *ijarah muntahian bittamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istisna*;

²⁷ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabet 2013), Cet. III, h. 215.

²⁸ Undang-Undang Bank Indonesia <http://www.bi.go.id/>. Diakses 10 Desember 2020.

- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.²⁹

Ada beberapa jenis dalam pembiayaan, diantaranya; pertama pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan untuk tujuan konsumtif yang hanya dinikmati oleh pemohon.³⁰

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

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

Pembiayaan konsumtif diatas digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Pada umumnya kebutuhan primer tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan ini. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan primer dikategorikan fakir atau miskin. Maka ia wajib diberikan

²⁹ Undang-Undang Bank Indonesia <http://www.bi.go.id/>. Diakses 10 Desember 2020

³⁰ Yusak Laksamana, *Panduan Praktik Account Officer Bank Syariah Memahami Praktis Proses Pembiayaan Di Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Alek Media Koputindo, 2009), h. 22.

zakat atau sedekah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (*Al Qardh Al Hasan*) yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.³¹

Kedua pembiayaan produktif adalah Jumlah dari pembiayaan untuk kepentingan investasi dan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja yang disalurkan oleh perbankan syariah kepada nasabahnya.³²

Ketiga pembiayaan perdagangan adalah pembiayaan yang memeberikan untuk pembelian barang sebagai persediaan untuk dijual kembali.³³

Secara umum, tujuan pembiayaan terbagi menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Tujuan pembiayaan secara makro, yaitu untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insane Press, 2001), h. 168

³² Anton Sudrajat dan Amirus Sodiq, "Pengaruh Pembiayaan Produktif Dan Konsumtif Perbankan Syariah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Periode 2013-2017," dalam *Jurnal Bisnis: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 5, No. 1 (Juni 2017), h. 163-164.

³³ Yusak Laksamana, *Panduan Praktik Account Officer Bank Syariah Memahami Praktis Proses Pembiayaan Di Bank Syariah*, h. 22.

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadi distribusi pendapat, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan untuk:

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan

mixing antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, dan sumber daya modal tidak ada.

- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara, ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam penyeimbang dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.³⁴

Ada beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:³⁵

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

Kedua, Meningkatkan Daya Guna Barang. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

Ketiga, Meningkatkan Peredaran Uang. Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan

³⁴ Rivai Vertikal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), h. 681.

³⁵ Muhammad, *Pembiayaan Dana Bank*, , h. 196-197.

sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya.

Keempat, Menimbulkan Kegairahan Berusaha. Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.

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

Keenam, Sebagai Jembatan Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional. Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti meningkatkan profit.

Ketujuh, Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional. Bank sebagai lembaga kredit/pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tapi juga diluar negeri.

2. Pensiun

Pensiun merupakan istilah umum untuk pemberian jaminan tunai dalam jangka panjang guna menghadapi resiko hari tua, cacat, dan kematian prematur atau kematian dini (kematian muda) dikemudian hari. Dengan demikian, pensiun tersebut tidak hanya menjamin hari tua, yaitu kehidupan setelah mencapai umur tertentu, tetapi juga jika mengalami

cacat tetap total dan meninggal dunia sebelum mencapai batas umur yang ditentukan (55 tahun).³⁶

Menurut Undang-Undang No. 11 Tahun 1969 tentang pensiun pegawai dan pensiun janda/duda pegawai, pensiun diberikan sebagai jaminan hari tua dan sebagai penghargaan atas jasa-jasa PNS selama bertahun-tahun bekerja dalam dinas pemerintahan. Dasar pensiun yang dipakai untuk menentukan besarnya pensiun adalah gaji pokok terakhir sebulan yang berhak diterima oleh pegawai yang berkepentingan berdasarkan peraturan gaji yang berlaku baginya.³⁷

Pensiun menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 1979 Tentang Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil adalah Pegawai Negeri Sipil yang telah mencapai batas usia pensiun (56 tahun), diberhentikan dengan hormat sebagai pegawai negeri sipil.³⁸

Kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), diberikan hak-hak kepegawaian berdasarkan undang-undang yang berlaku, yaitu:

- a. Pegawai Negeri Sipil yang diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil karena mencapai

³⁶ Zaeni Asyhadie, *Aspek-aspek Hukum Jaminan Sosial Tenaga Kerja*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 157

³⁷ Sri Hartini, dkk., (ed.) *Hukum Kepegawaian Di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 123

³⁸ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 1979 Tentang Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil.

batas usia pensiun, berhak atas pensiun apabila ia memiliki masa kerja pensiun sekurang-kurangnya 10 (sepuluh) tahun.

- b. Pemberian uang tunggu yang diberikan paling lama 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang tiap-tiap kali paling lama 1 (satu) tahun.
- c. Kepada Pegawai Negeri Sipil yang menerima uang tunggu, diberikan kenaikan gaji lain berdasarkan undang-undang yang berlaku.

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1992 Dana Pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun bagi pesertanya. Definnisi tersebut memberi pengertian bahwa dana pensiun merupakan suatu lembaga yang mengelola program pensiun yang dimaksudkan untuk memberikan kesejahteraan kepada karyawan suatu perusahaan terutama yang telah pensiun. Penyelenggaraan dana pensiun tersebut dapat dikelola oleh pemberi kerja atau dengan menyerahkan kepada lembaga-lembaga keuangan yang menawarkan jasa pengelolaan pensiun.³⁹

Tujuan dana pensiun yaitu sebagai berikut:

- a. Bagi Pemberi Kerja
 - 1) Kewajiban Moral

³⁹ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 268.

Perusahaan mempunyai kewajiban untuk memberikan rasa aman kepada karyawan pada saat mencapai usia pensiun.

2) Loyalitas

Jaminan yang diberikan untuk karyawan akan memberikan dampak positif pada perusahaan. Karyawan akan termotivasi untuk bekerja lebih baik dengan loyalitas dan dedikasi yang tinggi.

3) Kompetisi Pasar Tenaga Kerja

Dengan memasukkan program pensiun sebagai suatu bagian dari total kompetisi yang diberikan kepada karyawan diharapkan perusahaan akan memiliki daya saing dan nilai lebih dalam usaha mendapatkan karyawan yang berkualitas dan profesional dipasaran tenaga kerja.

b. Bagi Karyawan

1) Rasa aman terhadap masa depan yang akan datang

Karyawan mengharapkan mendapatkan jaminan ekonomi karena penghasilan yang ia terima memasuki masa pensiun.

2) Kompetisi yang lebih baik

Karyawan mempunyai tambahan kompetisi meskipun baru bisa ia nikmati pada saat mencapai usia pensiun.⁴⁰

Usia pensiun adalah usia ketika peserta berhak untuk pensiun dan mendapatkan manfaat pensiun. Usia pensiun dibedakan dalam 4 kategori, yaitu:

a. Pensiun Normal (*normal retirement*)

Usia paling rendah saat karyawan berhak untuk pensiun tanpa perlu persetujuan dari pemberi kerja dengan memperoleh manfaat pensiun penuh.

b. Pensiun Dipercepat (*early retirement*)

Ketentuan pensiun yang mengizinkan peserta pensiun untuk mempercepat pensiun karena hal. Ketentuan ini diatur dalam peraturan dana pensiun bahwa karyawan dimungkinkan untuk pensiun lebih awal dari usia pensiun normal dengan persyaratan khusus. Persyaratan khusus yang harus dipenuhi oleh peserta antara lain: mendapatkan persetujuan dari pemberi kerja, dan ada halangan yang bersifat tetap seperti karyawan mengalami cacat tetap.

c. Pensiun Ditunda (*deffered retirement*)

Ketentuan ini memperkenalkan karyawan yang secara mental dan fisik masih sehat untuk tetap kerja melampaui usia pensiun normal, dengan ketentuan

⁴⁰ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lemabaga Keuangan Lain,*, h. 268-269.

pembayaran pensiun dimulai pada tanggal pensiun normal meskipun yang bersangkutan tetap meneruskan bekerja dan memperoleh gaji dari perusahaan bersangkutan. Sebenarnya ketentuan ini tidak sesuai dengan konsep dasar dari manfaat pensiun (manfaat pensiun sebagai pengganti pendapat karyawan). Dalam hal ini karyawan mendapatkan pendapatan dari dua sumber.

d. Pensiun Cacat

Apabila karyawan mengalami cacat dan dianggap tidak lagi cakap atau mampu melaksanakan pekerjaannya, berhak memperoleh manfaat pensiun.⁴¹

C. Bank Syariah Mandiri

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat (2), Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁴² Sedangkan menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha

⁴¹ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*,, h. 271.

⁴² Undang-Undang Bank Indonesia <http://www.bi.go.id/>. Diakses 10 Desember 2020

syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.⁴³

Di dalam perbankan syariah istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana. Bank syariah, menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum islam.⁴⁴

Bank Syariah memiliki tiga fungsi utama, diantaranya:⁴⁵ Pertama, penghimpunan dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *Al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan akad *Al-Mudharabah*.

Kedua, penyaluran dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Disamping merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan berupa pendapatan margin keuntungan dan bagi hasil juga untuk memanfaatkan dana yang ada *idle (idle fund)*.

Ketiga, bank syariah disamping menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, juga memberikan pelayanan jasa perbankan. Pelayanan jasa bank syariah ini

⁴³ Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 20.

⁴⁴ Ismail, *Manajemen Perbankan*, , h. 94.

⁴⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2011), h. 39-42.

diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya.

Ada pula prinsip-prinsip Al-Qur'an mengenai perbankan telah nampak dalam operasional Bank Syariah. Karena ketaatan pada prinsip-prinsip qur'ani akan memberikan jaminan keadilan dan keseimbangan yang dibutuhkan perbankan serta akan menjaga aktivitas komersial pada jalur yang benar. Allah SWT berfirman didalam surat Ali-Imran (3): 110

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ۗ
وَلَوْ آمَنَ أَهْلُ الْكِتَابِ لَكَانَ خَيْرًا لَّهُمْ ۗ مِنْهُمْ الْمُؤْمِنُونَ وَأَكْثَرُهُمُ الْفَاسِقُونَ

Artinya: “Kamu (umat Islam) adalah umat terbaik yang dilahirkan untuk manusia, (karena kamu) menyuruh (berbuat) yang makruf dan mencegah dari yang mungkar dan beriman kepada Allah. Sekiranya ahli kitab beriman, tentulah itu lebih baik bagi mereka. Diantara mereka ada yang beriman, namun kebanyakan mereka adalah orang-orang fasik.” (Q.S. Ali-Imran: 110)⁴⁶

Adapun tujuan dari bank syariah, diantaranya:⁴⁷ Pertama, mengarahkan kegiatan ekonomi umat umum untuk ber-*muamalat* secara islam, khususnya *muamalat* yang berhubungan dengan

⁴⁶ Penterjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, , h. 80.

⁴⁷ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), h. 45.

perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

Kedua, untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif menuju terciptanya kemandirian usaha.

Ketiga, untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi diakibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.

Keempat, untuk menyelamatkan ketergantungan umat islam terhadap bank non syariah.

Jenis-Jenis Pembiayaan Bank Syariah:⁴⁸

1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Secara umum, yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

2) Pembiayaan Investasi Syariah

⁴⁸ Adiwarmman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 231.

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan, seperti untuk: pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, relokasi proyek yang sudah ada, dan lain sebagainya.

3) Pembiayaan Konsumtif Syariah

Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

4) Pembiayaan Sindikasi

Secara definitif, yang dimaksud dengan pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

5) Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi nonsyariah yang telah berjalan yang dilakukan bank syariah atas permintaan nasabah.

6) Pembiayaan *Letter Of Credit* (L/C)

Secara definitif, yang dimaksud dengan pembiayaan *Letter Of Credit* (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah.

Ada beberapa akad yang digunakan dalam pembiayaan penuhi pada bank syariah, diantaranya:⁴⁹

1) Akad Murabahah

Yaitu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan.

Allah berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena

⁴⁹ Website Resmi Bank Syariah Mandiri
<https://www.mandirisyahiah.co.id/> diakses pada 11 Desember 2020

mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.” (Q.S. Al- Baqarah: 275)⁵⁰

2) Akad Ijarah

Yaitu perjanjian sewa yang diberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewa berakhir maka barang dikembalikan kepada pemilik, namun penyewa dapat juga memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

Dalil yang menguatkan akad ijarah terdapat dalam Al-Qur’an Al-Baqarah ayat 233:

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya: “....dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu

⁵⁰ Penterjemah Al-Qur’an Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, , h. 58.

memberikan pembayaran dengan cara yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al-Baqarah: 233)⁵¹

3) Akad Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)

Yaitu musyarakah dengan ketentuan bagian dana salah satu mitra akan dialihkan secara bertahap kepada mitra lainnya sehingga bagian dananya akan menurun dan pada akhir masa akad mitra lain tersebut akan menjadi pemilik penuh usaha *musyarakah* tersebut.⁵²

4) Akad Mudharabah

Ialah perjanjian pembiayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk menjalankan aktivitas bisnis tertentu berdasarkan syariah dengan prinsip mudharabah antara kedua belah pihak sesuai nisbah yang telah disepakati. Sedangkan pembagian kerugian sesuai dengan modal masing-masing.

5) Akad Salam

Merupakan persetujuan pembiayaan beberapa transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

⁵¹ Penterjemah Al-Qur'an Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, , h. 47.

⁵² Maulana Hasanudin, Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2012)