

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Afrizal. (2010). Metode Penelitian Kualitatif Sebuah Upaya Penggunaan Penelitian Kualitatif Dalam Berbagai Disiplin Ilmu. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Amrin Abdullah. (2007). Strategi Pemasaran Asuransi Syariah. Jakarta: PT. Gramedia.
- Anoraga Panji. (1997). Manajemen Bisnis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Antonio Muhammad Syafi'i. (2001). Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik. Jakarta: Gema Insane Press.
- Arif M. Nur Rianto Al. (2012). Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah. Bandung: Alfabeta.
- Arifin Zainul. (2013). Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah. Jakarta: Alvabet.
- Arikunto Suharsimi. (2010). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Asyauri Sofyan. (2004). Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep Dan Strategi. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Asyhadie Zaeni. (2008). Aspek-aspek Hukum Jaminan Sosial Tenaga Kerja. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemahnya (2006). Surabaya: CV. Pustaka Agung Harapan.
- Gunara Thorik dan Utus Hardiono Sudibyo. (2007). Marketing Muhammad. Bandung: Madani Prima.
- Gunawan Imam. (2015). Metode Penelitian Kualitatif : Teori dan Praktik. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

- Hartini Sri, dkk. (2008). Hukum Kepegawaian Di Indonesia. Jakarta: Sinar Grafika.
- Hasan M. Iqbal. (2002). Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Hasanudin Maulana dan Jaih Mubarak. (2012). Perkembangan Akad Musyarakah. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Huda Nurul, dkk. (2017). Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi. Jakarta: PT Kharisma Putra Utama.
- Iskandar. (2009). Metodologi Penelitian Kualitatif. Jakarta: Gaung Persada Press, 2009.
- Ismail. (2010). Manajemen Perbankan. Jakarta: Kencana.
- Ismail. (2011). Perbankan Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- K. Hermawan & Muhammad S. Sula. (2006). Syariah Marketing. Jakarta: Mizan Media Utama.
- Karim Adiwarmanto A. (2006). Bank Islam. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2003). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Jakarta, PT Raja grafindo Persada.
- Kasmir. (2004). Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Khasmir. (2014). Manajemen Perbankan. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Kotler Philip, A.B. Susanto. (2000). Manajemen Pemasaran di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.

- Laksamana Yusak. (2009). Panduan Praktik Account Officer Bank Syariah Memahami Praktis Proses Pembiayaan Di Bank Syariah. Jakarta: PT. Alek Media Koputindo.
- Laksana Fajar. (2008). Manajemen Pemasaran; Pendekatan Praktis. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Maman Abdul. (2012). Hukum Ekonomi Syariah Dalam Prespektif Kewenangan Peradilan Agama. Jakarta: Peranmedia Group.
- Moelong Lexy J. (2010). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Muhammad. (2005). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Yogyakarta:YKPN.
- Muhammad. (2007). Lembaga Ekonomi Syariah. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 1979 Tentang Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil.
- Petter J. Paul dan J. C. Olson. (2013). Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran. Jakarta: Salemba Empat.
- Reksohadiprodo Sukanto. (1987). Manajemen Strategik. Yogyakarta: BEFE.
- Steiner George A. dan John B. Miner. (1997). Kebijakan dan Strategi Manajemen. Jakarta: Erlangga.
- Sudarsono Heri. (2012). Bank & Lembaga Keuangan Syariah. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

- Sumarni Murti. (2002). Manajemen Pemasaran Bank. Yogyakarta: Liberti.
- Supratno. (2011). Nandan Limakrisnan, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis Edisi ke 2. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Swastha Basu. (2009). Azas-Azas Marketing. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono Fandy. (1997). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.
- Triandaru Sigit dan Totok Budisantoso. (2000) Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Jakarta: Salemba Empat.
- Umar Husein. (2010). Desain Penelitian Manajemen Strategi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Vertizal Rivai dan Arviyan Arifin. (2010). Islamic Banking. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

### **SKRIPSI dan JURNAL**

- Annisa Firda. “Strategi Pemasaran Syariah Pensiun Lembaga Keuangan Pada PT.Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin”. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. (UIN Antasari Banjarmasin 2017).
- Faridah. “Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Mataram Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Konsumtif Pada Masyarakat”. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. (UIN Mataram 2018).
- Maryani Eka Fitri. “Analisis Pengaruh Pembiayaan Bermasalah Terhadap Profitabilitas Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode Tahun 2010-2015”. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis (UIN Raden Fatah Palembang 2016).

- Mutmainnah Ismiyati. “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Produk Tabungan Haji Pada Bank Sulselbar Syariah Cabang Makassar”. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. (UIN Alaudin Makassar 2013).
- Ningsih Kamilia Nur Wahyu. “Muhasabatuna”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syarifuddin Lumajang, Lumajang, (2020).
- Nurkholifah Ita. “Strategi Marketing Mix Dalam Persepektif Syariah,”IAIN Pontianak, Pontianak, (2014).
- Purba Khoirul Nisa BR. “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Perbaungan”. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. (UIN Sumatera Utara Medan 2018).
- Purwati Sri. “Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Pada Produk Cicilan Emas dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Teluk Betung Bandar Lampung )”. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. (Universittas Islam Negeri Raden Intan Lampung).
- Santoso Edi dan Riawan, “Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah”, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Ponorogo, (2017).
- Sudrajat Anton 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.

Wahyuni Dewi Ayu Sri. “Strategi Pemasaran Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sumber Cirebon”. Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. (IAIN Syekh Nurjati Cirebon 2016).

### **WAWANCARA**

Wawancara. Muhammad Malik. (23 November 2020).

Wawancara. Tia Restika. (19 November 2020).

### **WEBSITE**

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

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

[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id), Diakses pada 4 September 2020.

Di akses pada tanggal 11 Desember 2020 <https://www.syariahmandiri.co.id> // pembiayaan-kepada-pensiunan.

## PEDOMAN WAWANCARA

Informan : Tia Restika  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Bagian/Bidang : *Retail Banking Relationship Manager*  
Waktu Wawancara : 19 November 2020

### Pertanyaan

1. Apa itu produk pembiayaan pensiun?
2. Apa saja akad yang digunakan dalam produk pembiayaan pensiun?
3. Apakah ada batas nominal pembiayaan pada produk ini?
4. Apa strategi yang digunakan BSM untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan pensiun?
5. Bagaimana cara memasarkan produk ini kepada para pensiunan?
6. Apa saja kendala dari produk pembiayaan pensiun yang dihadapi dari segi produk dan juga persaingan diluar?

### Jawaban

- 1) Pembiayaan Pensiun Syariah adalah Pembiayaan prinsip murabahah dan ijarah yang disalurkan kepada para pensiunan dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang manfaat pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan dan merupakan pembiayaan konsumen.
- 2) Akad yang digunakan yaitu akad murabahah, akad ijarah, qord wal murabahah, dan musyarakah mutanaqishah.
- 3) Tentu ada batasan nominal yang bisa diperoleh nasabah pensiunan yaitu mencapai 350 juta rupiah, selain itu ada juga batasan umur bagi nasabah pensiunan tersebut yaitu 75 tahun dan yang terakhir itu adanya jangka waktu pengembalian maksimal 15 tahun.

- 4) Strategi yang dilakukan yaitu pertama dengan segmentasi pasar dari segi daerah pemasaran produk pembiayaan ini dilakukan di daerah Serang. Dan targetnya tentu saja para pensiunan PNS Daerah maupun PNS Pusat, pensiunan TNI dan POLRI, dan pensiunan pegawai BUMN/BUMD.
- 5) Dalam pemasaran produk pembiayaan ini perolehan dominan penyalurannya di dapat dari *sales force* yang mana langsung door to door ke rumah para pensiunan untuk menawarkan secara langsung produk pembiayaan ini kepada para pensiunan, mulai dari sosialisasi sampai dengan pegurusan berkas – berkas.
- 6) Kendala yang dihadapi dari segi produk ialah resiko yang paling tinggi, nasabah yang sudah lanjut usia (usia sudah tidak produktif), terberatkan oleh *medical cek up* yang menjadi salah satu syarat pengambilan pembiayaan. Kendala lainnya yaitu banyaknya mafia diluar sehingga menyulitkan nasabah pensiun yang ingin melakukan take over ke BSM, konfir Taspen SK.

## PEDOMAN WAWANCARA

Informan : Muhammad Malik  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Bagian/Bidang : *Customer Service*  
Waktu Wawancara : 23 November 2020

### Pertanyaan

1. Apa saja produk penghimpunan dana yang diunggulkan di BSM KC Serang?
2. Apa saja persyaratan agar bisa melakukan pembiayaan pensiun?
3. Bagaimana caranya seorang peniunan yang ingin melakukan pembiayaan ini?
4. Apa yang wajib dilampirkan seorang pensiunan apabila ia mau menggunakan produk pembiayaan dari BSM KC Serang ini?
5. Apakah ada batasan umur seorang pensiunan jika mau melakukan pembiayaan pensiun?

### Jawaban

- 1) Produk penghimpunan dana meliputi tabungan, giro, dan deposito mudharabah. Tabungan ada beberapa macam, yakni tabungan wadi'ah, tabungan mudharabah, tabungan berencana, tabungan mabrur/haji, dan investasi cendikia
- 2) Ada beberapa syaratnya yaitu: cakap hukum, pensiunan Aparatur Sipil Negara Pusat/Daerah, Pensiunan Pegawai BUMN/BUMD yang memperoleh manfaat pensiun setiap bulannya.
- 3) BSM KC Serang telah menyediakan tim survei khusus atau disebut juga dengan *Sales Force* untuk membantu nasabah pensiunan atau yang baru pensiun baik pemindahan tabungan ataupun mengambil pembiayaan pensiunan. Tim kami yang akan langsung mendatangi dan

menjelaskan dengan detail akan produk tabungan pensiun ataupun produk pembiayaan pensiun.

- 4) Apabila seorang pensiunan mau melakukan atau menggunakan produk pembiayaan pensiun, ada beberapa dokumen yang mesti dilengkapi. Yaitu: dokumen asli permohonan pembiayaan lengkap dari nasabah, fotocopy KTP pemohon dan suami/istri, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy surat nikah/Cerai, dokumen asli surat keputusan pensiun nasabah serta surat pernyataan dan kuasa untuk memotong pensiun bulanan yang diterima dan ditandatangani nasabah diatas materai.
- 5) Tentu saja ada, batas maksimal pensiunan yg akan melakukan pembiayaan ini yakni 75 tahun. Jika lebih dari itu maka kami akan melakukan pengecekan kesehatan fisik dan lain-lain terlebih dahulu sebelum melakukan pembiayaan.

NO.	BULAN	TAHUN	NILAI KONTRAK
1	Januari	2017	Rp 371,000,000.00
2	Februari		Rp 280,000,000.00
3	Maret		Rp 293,000,000.00
4	April		Rp 137,500,000.00
5	Mei		Rp 180,000,000.00
6	Juni		Rp 341,000,000.00
7	Juli		Rp 262,000,000.00
8	Agustus		Rp 577,000,000.00
9	September		Rp 272,000,000.00
10	Oktober		Rp 1,360,200,000.00
11	November		Rp 501,500,000.00
12	Desember		Rp 950,000,000.00
13	Januari	2018	Rp 316,000,000.00
14	Februari		Rp 427,600,000.00
15	Maret		Rp 1,392,500,000.00
16	April		Rp 406,000,000.00
17	Mei		Rp 1,373,000,000.00
18	Juni		Rp 100,000,000.00
19	Juli		Rp 325,000,000.00
20	Agustus		Rp 116,200,000.00
21	September		Rp 332,000,000.00
22	Oktober		Rp 510,848,000.00
23	November		Rp 1,926,649,100.00
24	Desember		Rp 2,217,000,000.00
25	Januari	2019	Rp 1,311,000,000.00
26	Februari		Rp 577,000,000.00
27	Maret		Rp 295,000,000.00
28	April		Rp 421,000,000.00
29	Mei		Rp 305,500,000.00
30	Juni		Rp 135,000,000.00
31	Juli		Rp 185,000,000.00
32	Agustus		Rp 520,213,000.00
33	September		Rp 476,000,000.00
34	Oktober		Rp 237,250,000.00
35	November		Rp 372,200,000.00
36	Desember		Rp 644,000,000.00
37	Januari	2020	Rp 208,000,000.00
38	Februari		Rp 295,000,000.00
39	Maret		Rp 653,000,000.00
40	April		Rp 366,000,000.00
41	Mei		Rp 169,800,000.00
42	Juni		Rp 979,300,000.00
43	Juli		Rp 1,684,000,000.00
44	Agustus		Rp 1,986,000,000.00
45	September	Rp 1,651,600,000.00	

Sumber: Dikelola oleh penulis lewat microsoft excel.10



**mandiri syariah**

**SURAT PERNYATAAN & KUASA**

Yang bertandatangan di bawah ini :

a. Nama PNS / Pensiunan : .....

b. TUKORRP/NIK/PP/NOTAS : .....

c. Tempat & Tanggal Lahir : .....

d. Alamat Lengkap : .....

Kelurahan : .....

Kecamatan : .....

Kabupaten/Kodya : .....

Propinsi : .....

Kode Pos : .....

No. Telepon : .....

Sahabungan dengan saya mengambil fasilitas pembiayaan ..... pada PT BANK SYARIAH MANDIRI Kantor Cabang ..... dengan perjanjian pembiayaan nomor..... maka dengan ini saya menyatakan:

1. Pada saat menerima pembayaran Manfaat Tabungan Hari Tua (THT) dan/atau Pensiun saya setiap bulan dari PT TASPEN (PERSERO), agar dibayarkan melalui rekening saya Nomor : ..... atas Nama ..... pada PT BANK SYARIAH MANDIRI, Kantor Cabang..... sampai dengan pembiayaan saya lunas.
2. Memberi kuasa kepada PT BANK SYARIAH MANDIRI, Kantor Cabang ..... Untuk melakukan Flagging Data Saya pada PT TASPEN (PERSERO) selama jangka waktu pembiayaan yang telah disetujui yaitu Tanggal.....Bulan.....Tahun..... sampai dengan Tanggal..... Bulan.....Tahun.....

Demikian surat pernyataan dan kuasa ini saya buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

.....  
Yang menyatakan

Catatan :  
1. Lembar 1 untuk PT TASPEN (PERSERO)  
2. Lembar 2 untuk PT BANK SYARIAH MANDIRI  
3. Lembar 3 untuk debitur  
4. Lembar 4 untuk arsip

Meterai  
Rp. 6000,-  
(.....)  
Nama Terang & Tanda Tangan

