

**ANALISIS SWOT DALAM PERTUMBUHAN
PRODUK *TAKE OVER* PEMBIAYAAN PENSIUN
DI BANK SYARIAH MANDIRI
KANTOR CABANG PEMBANTU
PURBALINGGA**



IAIN PURWOKERTO

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya (A.Md)

OLEH :
MAGHFIROH PUTRI LUTFIANA
NIM.1522203073

IAIN PURWOKERTO

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2018**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Metode Peneltian.....	11
1. Jenis Penelitian.....	12
2. Lokasi dan Waktu Penelitian	12
3. Sumber Data.....	12
4. Teknik Pengumpulan Data.....	13
5. Metode Analisi Data	15
BAB II TELAAH PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	16
1. Analisis SWOT	16
2. Pembiayaan Pensiun.....	27
3. Pengertian Pembiayaan berdasarkan <i>Take Over</i>	29

B. Penelitian Terdahulu	38
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	41
1. Sejarah Singkat Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga.....	41
2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga	42
3. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga.....	43
4. Produk-produk Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga.....	44
B. Pembahasan :Analisis SWOT dalam Pertumbuhan Produk <i>Take Over</i> Pembiayaan Pensiun.....	46
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perubahan dunia yang cepat memaksa produsen dan para penjual berpikir keras agar tetap eksis di dunianya. Perubahan ini diakibatkan oleh berbagai sebab seperti pesatnya perkembangan teknologi, baik teknologi mesin dan alat-alat berat, terlebih lagi teknologi telekomunikasi. Perkembangan teknologi mesin dari manual sampai ke serba otomatis telah mampu mengubah mutu produk, mulai dari kemasan sampai kepada isinya yang semakin menarik dan kompetitif. Akibat perubahan teknologi yang begitu cepat, berimbas juga kepada perubahan perilaku masyarakat. Salah satunya, informasi yang masuk dari berbagai sumber dengan mudah diperoleh dan diserap oleh berbagai masyarakat sekalipun di pelosok pedesaan yang terpencil. Imbas yang paling nyata adalah masyarakat begitu cepat pandai dalam memilih produk yang disukai dengan membanding-banding antara produk yang sejenis, tentu saja dalam arti sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Begitu pula sistem ekonomi syariah semakin hari semakin dikenal masyarakat. Tidak hanya muslim saja namun juga mereka yang non muslim. Ditandai dengan banyaknya nasabah-nasabah pada bank yang mulai menerapkan konsep syariah. Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas tuntutan keuangan, namun juga tuntutan moralitasnya. Bagi kaum muslim, kehadiran bank Islam dapat memenuhi kebutuhannya, namun bagi yang lain, bank Islam hanya sebagai alternatif lembaga jasa keuangan konvensional yang telah lama ada.¹

Bank berdasarkan prinsip syariah diatur dalam UU No. 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dalam UU No. 10 Tahun 1998, dengan latar belakang suatu keyakinan dalam agama Islam yang merupakan suatu

¹ Veithzal Rifai, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), hlm. 679-680.

alternatif jasa perbankan dengan kekhususannya pada prinsip syariah.² Bank Syariah diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadis. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.³ Bank Syariah berperan sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit ekonomi yang mempunyai kelebihan dana (surplus unit). Melalui bank kelebihan-kelebihan dana tersebut akan disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.⁴ Masyarakat kelebihan dana maksudnya adalah masyarakat yang memiliki dana yang berlebihan kemudian disimpan di bank. Dana yang disimpan di bank aman, karena terhindar dari kehilangan atau kerusakan. Penyimpanan di bank disamping aman juga menghasilkan keuntungan. Oleh bank dana simpanan masyarakat akan disalurkan kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana (membutuhkan dana). Bagi masyarakat yang kekurangan dana atau membutuhkan dana dalam rangka membiayai suatu usaha atau kebutuhan rumah tangga mereka dapat menggunakan pinjaman ke bank.⁵

Secara garis besar pengembangan produk Bank Syariah dikelompokkan menjadi tiga yaitu produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana, dan produk jasa.⁶ Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murabahah*, *salam* dan *istishna*; berdasarkan pada akad sewa-menyewa yang menghasilkan produk berupa *ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah Bit*

² Hasibuan Malayu S.P., *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001), hlm. 39.

³ Ahmad Tohari Widia, *Jurus Mudah Menjadi Bankir Syariah*, (Purbalingga: ASBISINDO DPW, 2013), hlm. 8.

⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta :Pustaka Alfabet, 2006), hlm. 46.

⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*,(Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 11.

⁶ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 162.

Tamlik (IMBT); berdasarkan akad bagi hasil yang menghasilkan produk *mudharabah*, *musyarakah*, *muzzaroah* dan *musaqah*; dan berdasarkan akad pinjaman yang bersifat sosial (*tabarru*) berupa *qard* dan *qard al hasan*.⁷ 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 direncanakan.⁸ Pembiayaan dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah didefinisikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa⁹:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna'*;
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*; dan
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.¹⁰ Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut¹¹:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

⁷ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 102.

⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2006), hlm. 17

⁹ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimeda, 2015), hlm.1

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta :Kencana, 2001),hlm. 85

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001),hlm. 160

2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga mempunyai berbagai macam produk baik menghimpun dana dan penyaluran dana. Produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga yaitu produk *funding* berupa: tabungan, deposito dan giro, dan produk *financing* berupa pembiayaan konsumen (pembiayaan pensiun, pembiayaan otto, dan pembiayaan kepemilikan rumah) serta pembiayaan warung mikro. Salah satu produk pembiayaan unggulan Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga adalah pembiayaan pensiun yang merupakan pembiayaan konsumen yang diberikan kepada para pensiunan dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima oleh bank setiap bulan. Pembiayaan pensiun hanya diberikan kepada para pensiun yang berasal dari lingkungan pensiun karyawan, (PNS, BUMN atau BUMD) atau janda pensiun. Pembiayaan pensiun ini merupakan pemberian fasilitas pinjaman dimana peminjam diharuskan untuk memberikan agunan atau jaminan berupa SK (Surat Keputusan) Pensiun atau KARIP, dengan limit maksimal pembiayaan pensiun yang ditawarkan pernasabah sampai dengan Rp 300.000.000.00, usia peminjam maksimal 75 tahun.¹²

Ada beberapa macam pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga yaitu

- a. *On hand* pembiayaan pensiun

On hand pembiayaan pensiun dapat dilakukan ketika calon nasabah pengaju pembiayaan tidak mempunyai pembiayaan di bank lain atau SK pensiun nasabah berada di tangan.

¹² Wawancara dengan Ari Supriyanto selaku *Sales Force* BSM KCP Purbalingga pada tanggal 15 Februari 2018

b. *Top up* pembiayaan pensiun

Top up pembiayaan pensiun dilakukan ketika nasabah pengaju pembiayaan sudah mempunyai pembiayaan di Bank Syariah Mandiri dan nasabah tersebut berniat untuk menambah pembiayaannya.

c. *Take over* pembiayaan pensiun

Take over pembiayaan pensiun dilakukan ketika nasabah pengaju pembiayaan mempunyai pembiayaan di bank lain dan berniat untuk memindah bayarkan pembiayaannya ke Bank Syariah Mandiri.

d. Pensiunan janda

Pembiayaan pensiun janda ditujukan untuk seorang istri dari suami pensiunan yang telah meninggal. Dengan syarat menyerahkan surat keterangan (SK) pensiun dan surat kematian.¹³

Dari semua produk pensiun yang ada, produk yang paling digemari masyarakat adalah produk *take over* pembiayaan pensiun. Karena produk pembiayaan pensiunan yang ditawarkan Bank Konvensional oleh sebagian nasabah kurang efektif karena alasan tertentu, sehingga ada sebagian nasabah yang menginginkan kredit pembiayaannya yang telah berjalan di Bank Konvensional dipindahkan ke Bank Syariah. Sebagai respon baik untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, Bank Syariah menyediakan jasa pelayanan keuangan untuk mengalihkan transaksi yang telah berjalan dari bank satu ke bank yang lain. Perbankan syariah mengeluarkan produk baru yaitu pembiayaan *take over*.

Pembiayaan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh Bank Syariah atas permintaan nasabah.¹⁴ *Take over* itu sendiri bisa dari Bank Konvensional ke Bank Syariah, dari Bank Syariah ke Bank Syariah, dari Bank Konvensional ke Bank Konvensional, ataupun dari koperasi ke Bank Syariah. Pembiayaan *take over* merupakan

¹³ Wawancara dengan Yeli Dwiarti selaku JCBRM BSM KCP Purbalingga pada tanggal 15 Februari 2018.

¹⁴ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimeda, 2015), hlm. 23.

salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan Bank Syariah yang bertujuan untuk membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Atas permintaan nasabah, Bank Syariah melakukan pengambil alihan utang nasabah di Bank Konvensional. Setelah nasabah melunasi kewajiban kepada Bank Konvensional, transaksi yang terjadi adalah transaksi antara nasabah dengan Bank Syariah.¹⁵ Pembiayaan *take over* itu sendiri merupakan salah satu bentuk produk pembiayaan Bank Syariah yang diadopsi dari produk pembiayaan Bank Konvensional. Yang membedakan antara pembiayaan *take over* di Bank Syariah dan pembiayaan *take over* di Bank Konvensional adalah pada akad-akad yang digunakan, prosedurnya, serta pengambilan keuntungannya sesuai dengan prinsip syariah.

Pembiayaan *take over* yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga yaitu dengan cara mengalihkan pembiayaan dari bank satu ke bank lain, baik dari bank non syariah ke Bank Syariah ataupun dari Bank Syariah satu ke Bank Syariah yang lain. Setelah pelunasan kewajiban (utang) kepada Bank Konvensional, transaksi yang kemudian berjalan adalah antara nasabah dengan Bank Syariah atau BSM). Akad yang digunakan pada produk *take over* pembiayaan pensiun yaitu akad *Qard wal Murabahah*, *Qard wal Ijarah* atau disesuaikan dengan tujuan pengajuan pembiayaan.¹⁶ Akad yang sering digunakan pada *take over* pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga adalah akad *qard wal murabahah* dengan tujuan untuk modal usaha.

Pengalihan pembiayaan atau *take over* pembiayaan diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No. 31/DSN-MUI/VI/2002. Fatwa ini di keluarkan dengan tujuan membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi nonsyariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Istilah yang digunakan dalam fatwa DSN adalah pengalihan utang karena pembiayaan *take over* jika diartikan secara

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangang* cet. Keempat, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2010), hlm.248.

¹⁶ Lampiran 23. Ketentuan Penggunaan Akad Pembiayaan BSM Pensiun

singkat adalah pengalihan utang yang diidentikkan dengan akad *hawalah* (akad pengalihan utang) atau dapat juga menggunakan akad *qard*, disesuaikan dengan ada atau tidaknya unsur bunga dalam utang nasabah kepada Bank Konvensional.

Penulis memilih Bank Syariah Mandiri atau biasa disebut BSM karena penulis menganggap bahwa BSM merupakan salah satu Bank Syariah yang dipandang lebih unggul dibandingkan dengan Bank Syariah lain yang ada di Kabupaten Purbalingga. Bank Syariah Mandiri merupakan Bank Syariah pertama yang ada di Kabupaten Purbalingga, yang menawarkan produk pensiun, termasuk juga sistem *take over*. Produk pembiayaan *take over* di BSM merupakan produk pembiayaan *take over* yang digemari masyarakat, ini terbukti dengan sudah ada banyak pembiayaan *take over* yang ditangani oleh BSM KCP Purbalingga. Dari sekian banyak kasus pembiayaan *take over* yang ada di BSM KCP Purbalingga, ternyata pembiayaan yang paling banyak di-*take over*-kan adalah pembiayaan pensiun, sehingga dalam penelitian ini penulis ingin lebih fokus meneliti mengenai pembiayaan pensiun yang di-*take over*-kan ke Bank Syariah.

Saat ini Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga sebagai salah satu mitra PT Taspen sedang fokus pada pertumbuhan pembiayaan pensiun. Pembiayaan pensiun syariah merupakan salah satu produk unggulan BSM sejak tahun 2017. Kabupaten Purbalingga merupakan salah satu kabupaten yang wilayah kerja PT Taspen. Jumlah calon dan pegawai negeri sipil (C/PNS) Kabupaten Purbalingga mencapai 9.016 orang atau sekitar 1% dari populasi. Sedangkan populasi umur 55-65+ di Purbalingga mencapai 97.399 jiwa atau mencapai 10% dari total populasi penduduk. Dengan komposisi demografis penduduk di Kabupaten Purbalingga, pembiayaan pensiunan di BSM KCP Purbalingga menjadi sangat potensial.¹⁷

¹⁷ Ari Kristiyanto Merenda, 2017, “Peningkatan Pencapaian Pembiayaan Pensiunan Menjadi Rp. 500 Juta/Bulan Pada Akhir Oktober 2017 Melalui Segmentasi Target Program Refferal MI-2, Tambah Insentif dan Peningkatan Knowledge Pada Sales Force CV Eka di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga”, Manajemen Development Program BSM 2017, hlm. 1.

Pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga mengalami kenaikan. Sejak tahun 2017 pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. Dari bulan September sampai bulan Maret 2018 jumlah nasabah *take over* pembiayaan pensiun terus bertambah. Pertambahan jumlah nasabah otomatis bertambah pula jumlah pencairan yang dilakukan.

Berikut tabel nasabah *take over* pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga:

Bulan	Nasabah <i>Take Over</i> Pembiayaan Pensiun	Total Nasabah Pembiayaan Pensiun	Total Pencairan
September 2017	1	1	Rp. 78.000.000
Oktober 2017	1	1	Rp. 281.000.000
November 2017	3	9	Rp. 257.700.000
Desember 2017	2	5	Rp. 100.400.000
Januari 2018	3	6	Rp. 194.800.000
Februari 2018	3	7	Rp. 265.000.000
Maret 2018	4	9	Rp. 531.000.000

Tabel 1.1 Tabel Jumlah Nasabah dan Jumlah Pencairan Pembiayaan Pensiun di BSM KCP Purbalingga

Tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah nasabah pembiayaan pensiun mengalami kenaikan dalam 3 bulan terakhir. Jumlah nasabah pembiayaan pensiun meskipun masih sedikit namun selalu mengalami peningkatan setiap bulannya. Peningkatan tersebut dikarenakan bertambahnya jumlah nasabah *take over* pembiayaan pensiun. Selain jumlah nasabah bertambah, jumlah pencairannya juga bertambah, tetapi belum bisa mencapai jumlah pencairan yang di targetkan. Target pencairan pembiayaan pensiun di BSM KCP Purbalingga yaitu 500 juta per bulan.

Dari beberapa produk pembiayaan pensiun, produk yang paling di gemari oleh nasabah adalah produk *take over* pembiayaan pensiun. Di buktikan dengan adanya kenaikan pada grafik jumlah nasabah pembiayaan pensiun yang sebagian besar karena bertambahnya nasabah *take over* pembiayaan pensiun. Seperti pada bulan Maret 2018, jumlah keseluruhan nasabah pembiayaan pensiun ada 9 orang nasabah, yang terdiri dari 4 orang nasabah *take over*, 3 nasabah *on hand*, 1 nasabah pensiun janda, dan 1 orang nasabah *top up*. Jumlah nasabah *take over* pembiayaan pensiun paling banyak dibandingkan jumlah nasabah produk pembiayaan pensiun yang lainnya.

Tentunya dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan pensiun tidak lepas dari dua faktor internal dan faktor eksternal bank. Faktor internal bank dalam SWOT adalah meliputi kekuatan dan kelemahan Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan pensiun, sedangkan faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman bagi Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga, seperti munculnya pesaing baru dengan kekuatan manajemen yang lebih baik, meningkatkan daya tawar pembeli yang dapat memberikan tingkat harga pokok maupun tingkat suku bunga yang kompetitif, hadirnya produk substitusi perbankan dan semakin ketatnya kompetisi dengan meluncurkan produk yang menarik dengan promosi yang gencar dengan tujuan untuk memenuhi harapan dan keinginan nasabah, potensi pasar dan budaya masyarakat terhadap produk tersebut.

Dengan adanya analisis faktor eksternal dan faktor internal dalam produk pembiayaan pensiunan maka diharapkan kinerja pemasaran produk pembiayaan pensiun dalam tahun terakhir ini dapat mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya. Peningkatan kinerja pemasaran tersebut dapat mendorong Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga untuk menyusun berbagai upaya yang tepat agar dapat meningkatkan angka penjualan. Upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan mengetahui keunggulan, kelemahan, ancaman dan peluang yang akan dihadapi Bank

Mandiri Syariah KCP Purbalingga dengan perusahaan perbankan lainnya.¹⁸ Didukung lagi dengan wilayah Kabupaten Purbalingga yang potensial untuk pemasaran pembiayaan pensiun merupakan peluang besar bagi Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga, maka Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga perlu menyusun strategi agar dapat memanfaatkan peluang tersebut.

Penulis ingin meneliti lebih dalam tentang *take over* pembiayaan pensiun, karena dari data yang penulis dapatkan, peningkatan jumlah nasabah *take over* pembiayaan pensiun lebih banyak dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Penulis ingin mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga dalam memasarkan produk *take over* pembiayaan pensiun. Dengan tujuan untuk membantu Bank menyusun strategi pemasaran yang lebih baik agar dapat mencapai target pencairan setiap bulannya. Maka penulis tertarik untuk meneliti masalah Analisis SWOT dengan judul : analisis SWOT dalam pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun di Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga.

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mengidentifikasi masalah tersebut dalam bentuk pertanyaan penelitian adalah: bagaimana pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga, melalui pendekatan analisis SWOT ?

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok masalah tersebut, maka maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan produk *take over* pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga, menggunakan pendekatan analisis SWOT. Dalam hal ini

¹⁸ <https://www.scribd.com/com/doc/136018501/Analisis-SWOT-Dalam-Pemasaran-Produk-Tabungan-BNI-Taplus-Pada-PT-BNI-Persero-Tbk-Cabang-Langsa>. Dikutip pada Hari Jum'at, 16 Maret 2018 jam 09:51

penulis akan membandingkan teori-teori yang didapatkan dari buku dengan realita lembaga keuangan perbankan melalui observasi langsung di Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga.

Tujuan penulisan tugas akhir adalah untuk melaporkan pelaksanaan praktik kerja penulis secara mendetail dan menyajikan dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di program DIII Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk menambah pengetahuan tentang perbankan syariah khususnya tentang pembiayaan pensiun.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi OJK (Otoritas Jasa Keuangan)

Sebagai sumber informasi dan bahan pertimbangan OJK sebagai otoritas jasa keuangan untuk lebih mengembangkan produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah pada umumnya dan Bank Mandiri Syariah pada khususnya.

b. Bagi BSM

Diharapkan mampu memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan masukan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang, serta informasi yang dihasilkan dapat diimplementasikan dalam mengembangkan produk pembiayaan pensiun.

c. Bagi Masyarakat

Diharapkan dapat menambah informasi yang lengkap mengenai pembiayaan pensiun, sehingga diharapkan masyarakat khususnya para pensiunan dapat meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan Perbankan Syariah.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah tentang bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang bersifat untuk mengembangkan teori. Penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.¹⁹ Dengan demikian, pendekatan penelitian ini diharapkan akan terangkat gambaran mengenai aktualitas, realitas dan persepsi sasaran penelitian.

2. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Purwokerto di Jl. Jendral Sudirman No. 95, Purbalingga Lor, Kecamatan Purbalingga, Kabupaten Purbalingga Provinsi Jawa Tengah. Kode pos 53311. Penelitian ini dilaksanakan mulai tanggal 22 Januari sampai tanggal 2 Maret 2018.

3. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah data hasil pengamatan dan atau pengukuran yang dilakukan oleh peneliti sendiri.²⁰ Data ini didapatkan melalui wawancara secara langsung dengan pihak terkait. Dengan adanya data ini, penulis memperoleh informasi yang dibutuhkan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer maupun pihak lain.

¹⁹ Mahi Hikmat, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Ghara Ilmu, 2011), hlm. 37.

²⁰ Piran Wiroatmodjo, *Dasar Penelitian dan Statistika*, (Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 2009), hlm. 35.

Dan sekunder yang didapatkan antara lain berupa buku-buku dan juga jurnal.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang diterapkan.²¹ Ada beberapa teknik pengumpulan data, antara lain:

a. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.²² Observasi adalah kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera. Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap objek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.²³

Secara umum, observasi merupakan cara atau metode menghimpun keterangan atau data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang sedang dijadikan sasaran pengamatan. Observasi sangat diperlukan apabila seorang observer belum memiliki banyak keterangan tentang masalah yang diselidikinya. Sehingga observer dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang masalahnya serta petunjuk-petunjuk cara memecahkannya.

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm.308.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 203.

²³ Ahmad Tahzen, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 58.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab kepada salah satu karyawan dari Bank Mandiri Syariah KCP Purbalingga dengan menanyakan bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pertumbuhan *take over* pembiayaan pensiun di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Purbalingga. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon. Ada beberapa macam teknik wawancara, diantaranya:

1) Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan.²⁴

2) Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.²⁵

c. Dokumentasi

Merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan menggunakan hal-hal variable berupa catatan, transkrip, buku, arsip-arsip, brosur dan sebagainya yang berhubungan dengan penelitian ini.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm.194-195.

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 197.

5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²⁶

Dalam penelitian kualitatif ini penyusun menggunakan metode analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian (seseorang, lembaga masyarakat, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.²⁷



IAIN PURWOKERTO

²⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 428.

²⁷Soejono dan Abdurrahman, *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*, (Jakarta: Reneka Cipta, 1999), hlm. 23.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga mempunyai beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi pemasaran produk pembiayaan pensiun terutama produk *take over* pembiayaan pensiun. Berdasarkan hasil penelitian yang telah di bahas mengenai analisis SWOT dalam pertumbuhan produk *take over* pembiayaan pensiun, maka dapat diambil kesimpulan bahwa kekuatan yang dimiliki adalah BSM KCP Purbalingga dalam memasarkan produk *take over* pembiayaan pensiun menggunakan prinsip syariah dan margin yang ditawarkan lebih rendah daripada bank sebelumnya. Kelemahan yang dimiliki adalah promosi yang dilakukan masih sangat kurang sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui produk tersebut, terbatasnya usia calon nasabah serta banyaknya debitur yang berusia di atas 74 tahun. Peluang yang dimiliki adalah letak BSM KCP Purbalingga yang strategis, BSM KCP Purbalingga bekerja sama dengan PT Taspen Purwokerto yang setiap bulannya membayarkan manfaat pensiun sebesar Rp. 350 Milyar dan wilayah kabupaten Purbalingga sangat potensial untuk memasarkan produk pembiayaan pensiun karena banyak warga pensiunan. Sedangkan ancaman yang dimiliki adalah banyak bank pesaing yang menawarkan produk *take over* pembiayaan pensiun dengan margin yang lebih rendah daripada BSM KCP Purbalingga dan sering terjadi gagal *take over* karena dipersulit oleh bank asal.

Hasil analisis SWOT, berdasarkan Internal-Eksternal Matrik (IE Matrik), Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga diperoleh beberapa formulasi alternatif strategi dalam pemasaran produk pembiayaan pensiun, terutama *take over* pembiayaan pensiun yaitu:

- a. Strategi SO: Mengembangkan produk yang inovatif sesuai dengan prinsip syariah Islam, mempertahankan dan meningkatkan pelayanan yang cepat dengan *service* yang ramah dan memperlakukan nasabah sebagai orang

tua sendiri, mempertahankan kemampuan sumber daya manusia dalam melayani nasabah baik di kantor maupun saat berkunjung ke rumah nasabah.

- b. Strategi WO: Mempromosikan produk melalui berbagai media, baik koran, televisi atau radio, meningkatkan kegiatan sosialisasi pembiayaan pensiun terhadap para purnabakti untuk menarik nasabah dan debitur baru, membuat surat penawaran pembiayaan pensiun kepada calon debitur yang telah pensiun maupun yang menjelang pensiun.
- c. Strategi ST: Dengan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan kepada nasabah, agar merasa nyaman, puas dan tidak kecewa terhadap jasa yang diberikan, tetap menjaga hubungan baik dengan nasabah dengan memberikan informasi, membantu nasabah ketika nasabah melakukan pengambilan sisa gaji di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga, meluaskan jaringan kerja sama dengan instansi-instansi dan perusahaan pengelola dana pensiun.
- d. Strategi WT: Mengkaji kembali tingkat suku bunga dan plafon pinjaman yang diberikan, Sales Force lebih agresif dalam meyakinkan calon nasabah untuk melakukan take over pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga, agar ketika dipersulit oleh bank asal, calon nasabah tidak membatalkan pembiayaannya ke Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga.

B. Saran

Penulis berusaha memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga:

1. Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga perlu membuat strategi pemasaran yang tidak mudah ditiru oleh bank lain, karena semakin banyaknya lembaga keuangan yang menawarkan produk pembiayaan pensiun.
2. Menciptakan fasilitas pembiayaan pensiun bagi pra-pensiun yang menjelang masa purna bakti kurang dari 6 bulan.

3. Diharapkan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga untuk dapat memberikan margin yang lebih rendah karena permintaan pembiayaan sangat ditentukan oleh margin yang ditawarkan. Semakin tinggi margin maka semakin permintaan pembiayaan berkurang dan sebaliknya. Semakin rendah margin yang ditawarkan semakin bertambah permintaan pembiayaan.
4. Dalam meningkatkan jumlah nasabah, penulis menyarankan agar Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga lebih banyak melakukan promosi produk melalui berbagai media baik koran, televisi atau radio, sehingga masyarakat lebih banyak mengenal dan berminat untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga.
5. Memberikan fasilitas pembiayaan pensiun untuk usia di atas 75 tahun atau maksimal jatuh tempo usia 77 tahun.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Aisyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedea.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Aqifari. 2003. *Sistematika Induktif (untuk ekonomi dan bisnis)*. Yogyakarta UPP AMP YKPN.
- Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta :Pustaka Alfabet.
- Butterick, Keith. 2012. *Pengantar Public Relation Teori dan Praktik*, Terj. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Hikmat, Mahi. 2011. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Ghara Ilmu.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2016. *Strategi Manajemen Risiko Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. 2001. *Perbankan Syariah*. Jakarta :Kencana.
- Ismanto, Kuart. 2015. *Manajemen Syariah Implementasi TQM dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Janwari, Yadi. 2015. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Karim, Adiwarmann A. 2010. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangang* cet. Keempat. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Malayu S.P., Hasibuan. 2001. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT REMAJA ROSDAKARYA.
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi Kedua*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

- 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- 2006. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Nur' Aini DF, Fajar. 2016, *Teknik Analisis SWOT*, (Yogyakarta: Buwas)
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI)*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rifai, Veithzal. dan Arifin, Arviyan. 2010. *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Sabariah, Etika. 2016. *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Soejono dan Abdurrahman. 1999. *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*. Jakarta: Reneka Cipta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tahzen, Ahmad. 2009 *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras.
- Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Wasilah, Sri Nurhayati. 2011. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Widia, Ahmad Tohari. 2013. *Jurus Mudah Menjadi Bankir Syariah*. Purbalingga: ASBISINDO DPW.
- Wiroatmodjo, Piran. 2009. *Dasar Penelitian dan Statistika*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.

Non Buku

- Merenda, Ari Kristiyanto. 2017. "Peningkatan Pencapaian Pembiayaan Pensiun Menjadi Rp. 500 Juta/Bulan Pada Akhir Oktober 2017 Melalui Segmer Target Program Refferal M1-2, Tambahan Insentif dan Peningk Knowledge Pada Sales Force CV Eka di Bank Syariah Mandiri Purbalingga". (hlm.1). Manajemen Development Program BSM.

Dikutip dari : <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>

Sejarah Bank Syariah Mandiri, www.mandirisyariah.co.id.

Sutarsih, Farida. 2008. "Desain Akad Pembiayaan *Take Over* KPR Syariah di Bank Muamalat Indonesia". Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta.

Ma'rufah, Eny Siti. *Analisis SWOT dalam Pertumbuhan Kredit Pensiun pada BTPN Kantor Cabang Surabaya*. (Online). Vol.3. No. 9. 2014. di akses 18 Maret 2018.

Brosur pembiayaan pensiun BSM

Lampiran 23. Ketentuan Penggunaan Akad Pembiayaan BSM Pensiun

Wawancara dengan Ari Supriyanto selaku *Sales Force* BSM KCP Purbalingga pada tanggal 15 Februari 2018.

Wawancara dengan Yeli Dwiarti selaku JCBRM Bank Syariah Mandiri KCP Purbalingga pada tanggal 08 Maret 2018.

[https://www.scribd.com/document/362317684/ Analisis IFAS-Dan-EFAS](https://www.scribd.com/document/362317684/Analisis-IFAS-Dan-EFAS)

<https://www.scribd.com/com/doc/136018501/Analisis-SWOT-Dalam-Pemasaran-Produk-Tabungan-BNI-Taplus-Pada-PT-BNI-Persero-Tbk-Cabang-Langsa>.



IAIN PURWOKERTO