



**STRATEGI PEMASARAN DANA PENSIUN LEMBAGA
KEUANGAN (DPLK) SYARIAH DALAM PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA
CABANG PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan kepada STAIN Pekalongan
Dalam Rangka untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) di bidang Ilmu Perbankan Syariah



ASAL BUKU INI	:	PEJUAL
PENERBIT/HARGA	:	
TGL. PENERIMAAN	:	17 Juli 2014
NO. KLASIFIKASI	:	TA 14 113.
NO. INDUK	:	011312.

Oleh :
LAILI MUAFIFAH
NIM. 2012110026

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
2014**

PERNYATAAN

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul “**Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan**” ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga tugas akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

Pekalongan, Mei 2014

Penulis



Laili Muafifah
NIM. 2012110026

Rinda Asytuti, M. Si
Jl. K.H.M. Mansyur Gg. 2 No. 43
Pekalongan

Isriani Hardini, MA
Jl. Kurinci Gg. 13A No. 2
Podosugih Pekalongan

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 3 (tiga) exp
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. **Laili Muafifah**

Kepada Yth.
Ketua STAIN Pekalongan
c/q. Ketua Jurusan Syariah
Di_
PEKALONGAN

Assalaamu'alaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami memberikan rekomendasi naskah Tugas Akhir Saudari:

Nama : **LAILI MUAFIFAH**
NIM : **2012110026**
Program Studi : **D3 Perbankan Syari'ah**
Judul : **STRATEGI PEMASARAN DANA PENSIUN
LEMBAGA KEUANGAN (DPLK) SYARIAH
DALAM PENINGKATAN JUMLAH NASABAH
DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG
PEKALONGAN**

Dengan ini mohon agar tugas akhir tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Rinda Asytuti, M. Si

NIP. 19771206 200501 2 002

Pembimbing II



Isriani Hardini, MA

NIP. 19810530 200901 2 007



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No. 9 51114 Telp. (0285) 412575-412572 Fax. 423418
website : www.stain-pekalongan.ac.id / E-mail : info@stain-pekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Tugas Akhir saudara :

Nama : **LAILI MUAFIFAH**

NIM : **2012110026**

Judul Skripsi: **STRATEGI PEMASARAN DANA PENSIUN LEMBAGA
KEUANGAN (DPLK) SYARIAH DALAM PENINGKATAN
JUMLAH NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA
CABANG PEKALONGAN**

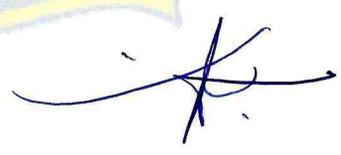
Yang telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 22 April 2014 dan dinyatakan
berhasil serta diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Diploma Tiga
(D3) di bidang ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji

Penguji I

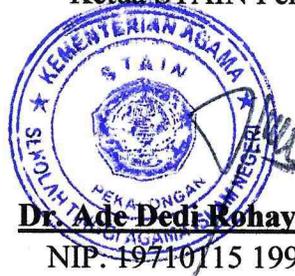

AM. Muh Hafidz Ma'shum, M. Ag
NIP. 19780616 200312 1 003

Penguji II


Kuat Ismanto, M. Ag
NIP. 19791205 200912 1 001

Pekalongan, 22 April 2014

Ketua STAIN Pekalongan



Dr. Ade Dedi Rohayana, M. Ag.
NIP. 19710115 199803 1 005

MOTTO

“Barang siapa berjalan untuk menuntut ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga”. (HR. Muslim).

*“Niscaya Allah akan meninggikan beberapa derajat orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat”.
(Qur’an Al mujadalah 11).*



PERSEMBAHAN

- ❖ Ayahanda (H.Akhmad Makmur) dan Ibunda (Hj.Qodriyah), terima kasih karena telah membesarkanku dengan penuh kasih sayang dan memberikan dukungan serta motivasi baik moril maupun materiil dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- ❖ Kakaku tersayang (Indana Zulfa S.Pdi dan H.Muhammad Rif ai), yang selalu memberikan motivasi dan semangat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- ❖ Keponakan Que si unyu2 (Abdullah Umar Rahmat) yang selalu menghiburku.
- ❖ Para dosen pembimbingku, Ibu Hj. Rinda Asytuti, M.Si dan Ibu Isriani Hardini, MA terima kasih banyak atas bimbingan yang diberikan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
- ❖ Sahabatku (Dina, Ella, Ifah, dan Septi) terimakasih telah menemani hari-hari yang begitu bermakna. Semoga kita sukses. Aamiin.
- ❖ Para sahabat seperjuangan D3 Perbankan syariah STAIN Pekalongan angkatan 2010 kelas A (Rizka, Uky, Zaidah, dan lainnya yang masih banyak lagi) terimakasih dari ku, dengan kalian aku bisa belajar makna persahabatan yang tulus.
- ❖ My best friend Lilis Niawati (onieng) yang selalu menemaniku di saat susah maupun senang dan yang selalu menghiburku.
- ❖ Para dosen STAIN Pekalongan, terimakasih telah berbagi ilmu dengan kami, para mahasiswa. Semoga ALLAH meridhai amalan ilmu ini. Aamiin
- ❖ Civitas akademika STAIN Pekalongan dan pegawai perpustakaan STAIN Pekalongan.
- ❖ Almamaterku STAIN Pekalongan, semoga semakin maju dan Islami.

Semoga penulis dapat meneruskan studi ke jenjang yang lebih tinggi lagi.

KATA PENGANTAR

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Alhamdulillah wa Syukurulillah, rasa syukur yang amat sangat penulis panjatkan kepada Allah Swt. atas segala ni'mat yang senantiasa diberikan kepada penulis, baik ni'mat kesehatan, ni'mat tetapnya iman, ni'mat rizqi, dan ni'mat-ni'mat lainnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam senantiasa penulis persembahkan kepada pemilik samudera syafa'at Nabi Muhammad Saw. semoga kita semua mendapatkan syafa'atnya di hari kiamat kelak. Dalam proses penyelesaian skripsi ini, tentunya tidak akan berjalan dengan lancar tanpa kerja sama dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak DR. Ade Dedi Rohayana selaku ketua STAIN Pekalongan.
2. Bapak Ahmad Tubagus Surur selaku ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan.
3. Bapak Ahmad Syukron, M.Ei selaku ketua program studi D3. Perbankan Syariah STAIN Pekalongan yang selama ini telah memberikan nasihat-nasihat, motivasi, memberikan banyak ilmu tentang perbankan syariah dari semenjak semester satu hingga sekarang.
4. Ibu Rinda Asytuti, M. Si selaku dosen pembimbing I.
5. Ibu Isriani Hardini, SS. MA selaku dosen pembimbing II.
6. Ibu Lisa Kurniasih selaku AM Funding Bank Muamalat Cabang Pekalongan.

7. Para dosen pengajar STAIN Pekalongan yang telah membagi ilmu dengan kami, semoga ilmu yang diberikan akan terus menjadi amal yang tiada putus, serta civitas akademika STAIN Pekalongan.
8. Almamater STAIN Pekalongan.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan penulis dan waktu yang tersedia. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun dari siapapun sangat penulis harapkan.

Akhirnya penulis berharap semoga karya tulis yang sederhana ini akan dapat memberikan manfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Aamiin...

Pekalongan, _____ 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
D. Penegasan Istilah	8
E. Telaah Pustaka	9
F. Kerangka Teori	12
G. Metodologi Penelitian.....	14
H. Sistematika Penulisan	18
BAB II LANDASAN TEORI	21
A. Konsep Pemasaran.....	21
1. Pengertian Strategi.....	22
2. Pengertian Pemasaran	21
3. Tujuan Pemasaran.....	23
4. Fungsi Pemasaran	24
B. Elemen Pemasaran Jasa	26

5. Bauran Pemasaran.....	26
6. STP.....	31
C. Konsep DPLK.....	34
1. Pengertian DPLK.....	34
2. Akad DPLK.....	35
3. Tujuan dan Fungsi DPLK.....	36
4. Jenis dan Program Dana Pensiun.....	39
5. Sistem Pembayaran Manfaat Pensiun.....	43
6. Jenis Kepesertaan dan Manfaat Dana Pensiun.....	44
BAB III PROFIL BANK MUAMALAT INDONESIA	47
A. Latar Belakang Berdirinya Bank Muamalat Indonesia	47
B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia	51
C. Lokasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan	52
D. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia.....	54
E. Struktur Organisasi Pegawai BMI Cabang Pekalongan.....	68
BAB IV PEMBAHASAN	69
A. Mekanisme Pengajuan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah di Bank Muamalat Cabang Pekalongan.....	69
1. Pengertian DPLK	69
2. Jenis Produk Dana Pensiun Muamalat	70
3. Manfaat DPLK Muamalat.....	72
4. Simulasi DPLK Muamalat	72
B. Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah di BMI Cabang Pekalongan.....	74
1. Strategi Pemasaran DPLK BMI Cabang Pekalongan	74
2. Strategi Pemasaran DPLK BMI Cabang Pekalongan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.....	85

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	88
B. Saran.....	89

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Perbedaan DPPK dan DPLK	40
Tabel 4.1. Manfaat DPLK BMI	72
Tabel 4. 2. Perhitungan DPLK.....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi Pegawai BMI Cabang Pekalongan	68
Gambar 4.1. Pertumbuhan Nasabah	87

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Maraknya perbankan syariah dewasa ini bukan merupakan gejala baru dalam dunia bisnis syariah. Keadaan ini ditandai dengan semangat tinggi dari berbagai kalangan, yaitu ulama', akademisi, dan praktisi untuk mengembangkan perbankan tersebut dari sekitar pertengahan abad ke 20. Dewasa ini bank syariah sedang menjadi pilihan bagi pelaku bisnis perbankan sampai dengan pertengahan dari tahun 2001.¹

Bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Islam lahir di Indonesia pada sekitar tahun 90-an atau tepatnya dikeluarkan Undang-Undang tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang kini telah disempurnakan menjadi Undang-Undang No. 21 tahun 2008. Bank Syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Kebijakan tersebut berarti secara tegas Sistem Perbankan Syariah ditempatkan sebagai bagian dari Sistem Perbankan Nasional.

¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali, 2008), hlm. 1.

Sedemikian pentingnya peran bank syariah dalam pembangunan nasional yang dilaksanakan dalam rangka pembangunan manusia seutuhnya dan seluruh masyarakat Indonesia secara berkesinambungan sejak muda sampai lanjut usia. Dalam rangka mencari nafkah dilakukan kegiatan bekerja, baik di sektor formal maupun di sektor informal. Masyarakat bekerja terbagi dalam pekerjaan formal, bekerja di kantor resmi dengan berbagai kegiatan, bekerja di sektor formal di organisasi-organisasi produksi barang dan jasa. Akan tetapi, sejumlah besar masyarakat bekerja di sektor nonformal, yaitu tidak masuk dalam organisasi badan usaha yang memproduksi barang dan jasa, atau tidak masuk dalam organisasi yang memberikan pelayanan publik yang dibentuk pemerintah dikenal dengan usaha mandiri.²

Setiap orang tidak hanya memikirkan kesejahteraan di saat bekerja, tetapi juga memikirkan kesejahteraan di masa tua atau pensiun. Salah satu prasarana yang mutlak dibutuhkan adalah “jaminan hari tua” atau pensiun. Jaminan hari tua pada hakikatnya adalah memberikan kesejahteraan di hari tua dalam waktu lanjut usia, yang akan dinikmati oleh mereka yang saat ini masih muda.

Agar orang tua dapat terjamin hidupnya pada masa ia sudah tidak dapat lagi mencari nafkah, perlu adanya pendapatan yang tetap dapat diterimanya ketika ia sudah tidak mampu lagi bekerja tersebut guna membiayai keperluan hidupnya. Dalam rangka upaya tersebut, di negara-

²Syarif Arbi, *Mengenal Bank dan Lembaga Keuangan Nonbank*, (Jakarta : Djambatan,2003), hlm.179

negara maju di dunia, jaminan hari tua telah diatur sedemikian rupa, sehingga orang-orang lanjut usia (lansia) tetap bahagia hidupnya karena telah diatur sistem penjaminan hari tua mereka oleh negara. Konsep penjaminan hari tua yang baik ini, membuat bangsa yang hidup di negara itu akan selalu bekerja keras dan optimis menghadapi hidup, karena mempunyai keyakinan bahwa bila tua nanti ada jaminan yang diharapkan.

Kesejahteraan pada masa purna tugas merupakan dambaan bagi setiap orang. Ini terlihat dari sikap serta tindakan hampir setiap individu untuk berusaha meningkatkan penghasilannya dengan berbagai cara agar dapat menyisihkan atau menginvestasikan penghasilan yang mereka dapatkan selama bekerja. Karena itulah, institusi bisnis macam apa pun perlu mengusahakan agar masalah penghargaan selama masa purna tugas pegawai atau karyawannya diatasi dengan cara manusiawi yang kemudian kita kenal dengan sebutan “pensiun”.³ Untuk lebih meningkatkan daya guna dan hasil guna dalam penyelenggaraan program pensiun, pemerintah telah menetapkan suatu undang-undang tentang Dana Pensiun, yaitu UU No.11 Tahun 1992 yang ditetapkan pada tanggal 20 April 1992.⁴

Alasan lain meningkatnya permintaan terhadap dana pensiun adalah harapan hidup yang semakin meningkat dan umur yang semakin muda. Semakin senior seseorang dalam perusahaan, semakin tinggi gaji yang

³ Imam Sudjono, *Dana Pensiun Lembaga Keuangan*, (Jakarta : PT.Gramedia,1999), hlm.1

⁴ O.P Simorangkir, *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, (Jakarta : Ghalia Indonesia,2000), hlm.185

diminta, sementara produktivitasnya semakin menurun. Keadaan itu mendorong perusahaan untuk mempersiapkan pekerjaannya yang sudah tua dan memperkejakan tenaga yang lebih muda. Dengan umur pensiun yang lebih muda dan kebutuhan yang telah meningkat membuat mereka membutuhkan perlindungan dana pensiun. Selain itu, masyarakat modern semakin sadar akan kesejahteraan jangka panjang sehingga menganggap perlu melengkapi dirinya dengan perlindungan dana pensiun.⁵

Dalam era globalisasi saat ini banyak berdiri perusahaan-perusahaan asuransi dan bank umum di Indonesia dengan produk DPLK dengan akibat bahwa persaingan semakin kompetitif. Dalam persaingan ini, tentu saja setiap institusi pendiri DPLK perlu menggali strategi persaingannya.

Saat ini DPLK merupakan salah satu produk yang ada di Bank Muamalat Indonesia dengan menggunakan akad wakalah bil ujroh. Akad wakalah bil ujroh adalah akad pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan untuk mengelola dana peserta dan/atau melakukan kegiatan lain dengan imbalan pemberian ujarah (fee). DPLK mampu memberikan solusi pendapatan yang lebih optimal untuk memenuhi kebutuhan di masa usia purna tugas. Dengan perencanaan pensiun yang terprogram dan terencana dengan baik maka akan mendapatkan kepastian kesejahteraan yang lebih baik pada saat masa pensiun tiba.

⁵Silvanita Ktut, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta:Erlangga,2009), hlm.46

DPLK menyajikan berbagai keuntungan dan kemudahan, tetapi juga terdapat hambatan-hambatan bagi perusahaan yang mengelola DPLK dalam memasarkan Program Dana Pensiun kepada masyarakat. Hambatan itu bersumber dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

Wujud nyata dari jaminan hari tua adalah program pensiun, yang di Indonesia dikenal dengan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Masa pensiun adalah masa ketika orang tidak lagi bekerja dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan. Bagi karyawan, pensiun adalah saat dia berusia 55 atau 60 tahun (tidak produktif), sedangkan bagi pengusaha, masa pensiun fleksibel. Biasanya pensiun diartikan sebagai saat di mana usaha yang dijalankan tidak lagi harus dijalankan oleh mereka, mungkin bisa dijual atau diserahkan ke penerusnya. Dengan demikian, pensiun menjadi potensi pendapatan yang akan diterima jadi hilang. Padahal potensi pengeluaran cenderung tetap atau bahkan mungkin lebih banyak lagi. Hal itulah yang menyebabkan beberapa perusahaan menyetop program pensiun untuk para pekerjanya. Masa pensiun akan dialami setiap orang apa pun profesi dan pekerjaannya. Namun, mempersiapkannya agar terkumpul dana yang cukup adalah pilihan.⁶

Bagi karyawan yang di tempat bekerjanya tersedia program hari tua atau program pensiun, dari program tersebut setiap bulan gaji karyawan sudah dipotong guna mendapat uang pensiun. Sistem pensiun yang

⁶R. Chandra Permana, "Analisis Produk DPLK BNI Simponi (Simpanan Pensiun BNI) Dalam Menggambarkan Jaminan Kesejahteraan Nasabah Pada PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Pusat Jakarta", <http://chandrarcpc.blogspot.com/2012/07/analisis-produk-dplk-bni-simponi.html>, (21 Desember 2012).

dikelola oleh perusahaan tempat karyawan bekerja disebut dengan DPPK atau Dana Pensiun Pemberi Kerja. Perusahaan mengelola dana karyawan yang dikumpulkan tiap bulan untuk berkembang guna kepentingan karyawan saat pensiun kelak.

DPLK adalah produk jasa. Sebagaimana produk jasa yang lain, DPLK juga mempunyai karakteristik dan strategi pemasaran sebagaimana produk jasa umumnya. Mengingat bahwa DPLK adalah produk jasa, perlu sekali dicari kebijaksanaan strategi pemasaran yang terbaik bagi pemasaran DPLK untuk meningkatkan penjualan produk DPLK agar dapat meningkatkan jumlah nasabah.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penelitian ini berjudul “**Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka ada beberapa permasalahan yang dapat penulis rumuskan, yaitu sebagai berikut.

1. Bagaimana mekanisme pengajuan Dana Pensiun Lembaga Keuangan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan?
2. Bagaimana strategi pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) syariah yang digunakan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dalam meningkatkan jumlah nasabah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui mekanisme dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan.
2. Untuk mengetahui strategi dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dalam meningkatkan jumlah nasabah.

2. Kegunaan penelitian

Hal penting dari sebuah penelitian adalah pemanfaatan yang dapat dirasakan atau diterapkan setelah terungkapnya hasil penelitian. Adapun kegunaan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Secara praktis

Manfaat secara praktis penelitian ini adalah dapat memberikan gambaran sejauh mana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan terhadap dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah.

2. Secara teoritis

- a. Untuk menambah wawasan bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.
- b. Untuk menambah khasanah pengetahuan tentang dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) dan strategi pemasaran dalam

meningkatkan jumlah nasabah yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan serta menjadi referensi sekaligus khasanah pustaka di STAIN Pekalongan.

D. Penegasan Istilah

Agar tidak terjadi kesalahpahaman judul Tugas Akhir ini, maka penulis menegaskan beberapa istilah yang dipandang masih membutuhkan interpretasi, antara lain sebagai berikut.

1. Strategi

Strategi adalah ilmu siasat yang digunakan untuk mencapai suatu maksud dan tujuan.⁷

2. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya, individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.⁸

3. Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)

DPLK adalah badan hukum yang dibentuk oleh Bank atau Perusahaan Asuransi Jiwa (PAJ), yang menyelenggarakan Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) bagi pesertannya.⁹

⁷J.S. Badudu, *Kamus Kata-Kata Serapan Asing*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2003), hlm. 333.

⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN,2004), hlm.194.

⁹ Imam Sudjono, *Op. Cit.*, hlm.5.

E. Telaah Pustaka

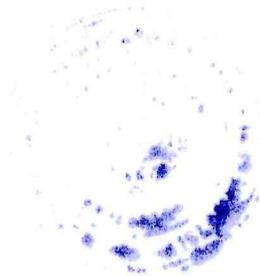
Dalam penelitian ini, penulis banyak mengumpulkan referensi yang memiliki relevansi dengan masalah yang diteliti seperti hasil penelitian terdahulu. Fungsi dari telaah pustaka itu sendiri adalah pembandingan antara hasil penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini agar tidak terjadi pengulangan atau duplikasi penelitian yang sudah pernah dilakukan guna menghasilkan sebuah karya ilmiah yang lebih orisinal dan valid.

Menurut Asma Kumalasari, Mahasiswa Jurusan D3 Perbankan Syariah, dalam Tugas akhirnya yang disusun pada Tahun 2008, dengan judul "*Strategi Syariah Marketing dalam Penjaringan Nasabah (Studi Kasus BMT Bahtera Group Unit Warung)*" dalam TA ini dijelaskan bahwa pada dasarnya konsep strategi yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional hampir sama. Tetapi konsep pemasaran syariah menjunjung tinggi prinsip-prinsip kejujuran, keadilan dan transparansi. Sehingga tidak merugikan berbagai pihak. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT Bahtera Group Unit Warungasem belum sepenuhnya sesuai dengan konsep strategi syariah. Tetapi prinsip dari pemasaran syariah telah diusahakan untuk dijalankan oleh seluruh karyawan BMT Bahtera Group, prinsip tersebut antara lain : kejujuran, keadilan dan transparansi. Dalam melaksanakan strategi pemasaran pihak BMT Bahtera Group dapat dikatakan efektif hal ini dapat dilihat dari peningkatan jumlah nasabahnya.

Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di BMT Artha Amanah Umat Pekalongan (2011)”, oleh Dina Riskiyana, STAIN Pekalongan menjelaskan tentang pengembangan produk lembaga keuangan syariah dalam peningkatan jumlah nasabah di BMT Artha Amanah Umat Pekalongan. Dalam TA ini disimpulkan bahwa jumlah nasabah per tahun di BMT sudah banyak dengan cara melakukan strategi pengembangan dengan meningkatkan pelayanan dan memaksimalkan nilai manfaat pada setiap produknya.

Menurut Hening Rahma Nilasari (231208065) Mahasiswa Jurusan D3 Perbankan Syari’ah, dalam Tugas Akhirnya yang disusun pada Tahun 2011, dengan judul “*Implementasi Syariah Marketing pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekalongan* “ dalam skripsi ini dijelaskan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *Syariah Marketing* di Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekalongan telah sesuai dengan nilai-nilai syariah meski belum sepenuhnya didasarkan pada konsep *Syariah Marketing* secara teoritis. Hal ini dikarenakan faktor SDM yang mayoritas bukan berasal dari perguruan tinggi Islam yang mana mengupas nilai-nilai syariah dalam berbagai dimensi ilmu.

Menurut R.Chandra Permana, mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Sosial dan Politik (STISIP) Jurusan Ekonomi dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Produk DPLK BNI Simponi (Simpanan Pensiunan BNI) Dalam Menggambarkan Jaminan Kesejahteraan Nasabah Pada PT



Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Jakarta Pusat” dijelaskan bahwa Produk DPLK BNI Simponi mempunyai kaitan yang sangat erat dengan Jaminan Kesejahteraan Nasabah, di mana dengan adanya Produk DPLK BNI Simponi mempunyai tujuan memberikan solusi pendapatan yang lebih optimal untuk memenuhi kebutuhan di masa usia purna tugas. Hasil penelitan ini menunjukkan bahwa Produk DPLK BNI Simponi di Bank Negara Indonesia (BNI) Cabang Jakarta Pusat mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap jaminan kesejahteraan nasabahnya. Hal ini berdasarkan hasil analisis korelasi produk momen dapat dibuktikan bahwa pengaruh variabel Produk DPLK BNI Simponi dalam menggambarkan Kesejahteraan Nasabah pada PT Bank Negara Indonesia (BNI) Cabang Jakarta Pusat diketahui nilainya sudah di atas nilai kritis yang dipersyaratkan dalam tabel analisis pengujian t dengan nilai korelasi 0,5508.

F. Kerangka Teori

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.



Para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produknya.¹⁰

Menurut Hermawan Kertajaya dan Muhammad Sakir Sula mendefinisikan pemasaran syariah (*syariah marketing*) adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *value* dari suatu inisiator kepada *stakeholdersnya* yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.¹¹ Dalam memasarkan sebuah produk perusahaan perlu melakukan strategi yang baik dalam memasarkan produknya, baik barang ataupun jasa. Strategi itu sendiri merupakan rencana yang matang tentang suatu kegiatan untuk mencapai tujuan yang berkaitan dengan strategi dalam pemasaran.¹²

Dana pensiun syariah adalah dana pensiun yang dikelola dan dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Sejauh ini, program pensiun syariah di Indonesia masih dilaksanakan secara terbatas oleh DPLK di beberapa bank dan asuransi syariah. Umumnya, produk DPLK syariah merupakan salah satu produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh bank atau asuransi syariah untuk memberikan jaminan kesejahteraan di hari tua atau di akhir masa jabatn karyawan ataupun nasabahnya.

Pengelolaan dana pensiun yang sesuai dengan ajaran Islam akan memiliki banyak manfaat bagi masyarakat, khususnya masyarakat yang

¹⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana,2004), hlm.59

¹¹ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Sakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung : Mizan, 2006), hlm. xxvi.

¹² Ivan Rahmawan A, *Kamus Istilah Akuntansi Syariah*, cet 1, (Yogyakarta: Pilar Media, 2005), hlm. 112.

loyal terhadap syariah. Al-Quran sendiri mengajarkan umatnya untuk tidak meninggalkan keturunan yang lemah dan menyiapkan hari esok agar lebih baik.

Firman Allah Swt :

وَالَّذِينَ يُتَوَفَّوْنَ مِنْكُمْ وَيَذُرُونَ أَزْوَاجًا وَصِيَّةً لِأَزْوَاجِهِمْ مَتَّعًا إِلَى
 الْحَوْلِ غَيْرِ إِخْرَاجٍ فَإِنْ خَرَجْنَ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي مَا فَعَلْنَ فِي
 أَنْفُسِهِنَّ مِنْ مَّعْرُوفٍ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ ﴿٢٤٠﴾

Artinya :

Dan orang-orang yang akan meninggal dunia di antara kamu dan meninggalkan isteri, hendaklah berwasiat untuk isteri-isterinya, (yaitu) diberi nafkah hingga setahun lamanya dan tidak disuruh pindah (dari rumahnya). akan tetapi jika mereka pindah (sendiri), Maka tidak ada dosa bagimu (wali atau waris dari yang meninggal) membiarkan mereka berbuat yang ma'rif terhadap diri mereka. dan Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana. (Al-Baqarah : 240)

Ajaran tersebut dapat dimaknai sebagai pentingnya pencadangan sebagian kekayaan untuk hari depan. Hal ini sangat penting, mengingat setelah pensiun manusia masih memiliki kebutuhan dasar yang harus dipenuhi. Dengan pencadangan tersebut ketika seseorang memasuki masa kurang produktif, masih memiliki sumber pendapatan. Pertumbuhan lembaga keuangan syariah di Indonesia, secara lambat tetapi pasti juga mendorong perkembangan dana pensiun yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Sampai saat ini dana pensiun syariah berkembang pada Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) yang dilaksanakan oleh

beberapa bank dan asuransi syariah.¹³ Kondisi ini memang menunjukkan lambannya pertumbuhan dana pensiun syariah. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor salah satunya adalah kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat.

Mengingat bahwa DPLK adalah produk jasa, perlu sekali dicari kebijaksanaan strategi pemasaran yang terbaik bagi pemasaran DPLK untuk meningkatkan jumlah nasabah. Strategi pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan berdasarkan pada faktor-faktor *marketing mix* (7-P, yaitu *product, place, price, promotion, people, process, dan physical evidence*).

G. Metode Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Jadi data-data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui studi lapangan dengan cara mencatat dan mengumpulkan berbagai data dan informasi serta berbagai sumber dan literatur yang terkait dengan rumusan masalah dilengkapi dengan data yang diperoleh dari studi pustaka. Adapun pendekatan yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah jenis pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan dengan menyelidiki secara langsung dan lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap

¹³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana,2009), hlm.293

dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.¹⁴

b. Lokasi penelitian

Penelitian dalam Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan” ini dilakukan hingga mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun tempat yang dijadikan sebagai objek penelitian dalam Tugas Akhir ini yaitu di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan yang terletak di Jalan Hayam Wuruk No.142 Pekalongan.

c. Sumber data

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut.

1. Sumber data primer

Sumber data primer adalah data utama yang diperoleh secara langsung dari lapangan. Data primer ini diperoleh dari wawancara dengan pihak-pihak terkait yang mengetahui tentang masalah yang sedang dibahas yaitu terkait dengan “Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Cabang Pekalongan”.

¹⁴ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Research Sosial*, (Bandung : Penerbit Alumni,1983), hlm. 64.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya yaitu diperoleh lewat pihak lain, bukan dari subjek penelitian. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia, serta arsip-arsip resmi.¹⁵ Penulis memperoleh data pendukung yang diperoleh dari pihak lain yang bertujuan untuk menganalisis data primer antara lain berupa dokumentasi yang berkaitan dengan permasalahan, literatur buku penunjang, karya ilmiah, ataupun yang lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

d. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan penelitian untuk mendapatkan keterangan secara lisan melalui kegiatan bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada si peneliti.¹⁶ Dalam teknik ini peneliti bertanya langsung dengan ibu Lisa Kurniasih selaku AM Funding Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan terkait dengan permasalahan tentang “Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan”.

¹⁵Anwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91.

¹⁶Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta : Aksara, 1989), hlm.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata “dokumen” berarti barang-barang tertulis. Metode dokumentasi adalah pengumpulan data melalui laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri dari penjelasan dan pemikiran terhadap peristiwa tersebut dan ditulis dengan sengaja untuk mengumpulkan dan meneruskan keterangan tersebut.¹⁷

3. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan pengamatan langsung di lapangan.¹⁸ Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan pelaksanaan proses strategi pemasaran syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan yang bertujuan untuk menarik dan menumbuhkan minat nasabah untuk menggunakan produk Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan tersebut. Metode yang didapat dengan mengadakan survei langsung di lapangan.

e. Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan proses penyederhanaan data dalam bentuk data yang lebih mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis data induktif, yaitu metode yang berangkat dari fakta yang konkrit kemudian ditarik suatu generalisasi bersifat umum.¹⁹

¹⁷ Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 149.

¹⁸ Mohammad Nazir, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada, 1998), hlm. 47.

¹⁹ Masri Mangaribun, *Metodologi Survey*, (Yogyakarta : UGM Press, 1979), hlm. 37.

Data yang terkumpul berupa informasi tentang mekanisme DPLK dan strategi pemasaran produk DPLK ini yang akan diuraikan oleh penulis dalam bentuk kalimat menjadi paragraf-paragraf. Informasi tersebut yang akan menjadi acuan guna menulis Tugas Akhir ini.

H. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam penulisan, maka penulis Tugas Akhir ini akan membagi menjadi lima bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub yang menguraikan isi bab, yang mana antara bab I sampai dengan bab terakhir merupakan uraian yang berkesinambungan. Adapun sistematikanya adalah sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini dikemukakan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah, telaah pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan teori-teori yang menjadi dasar pembahasan yang meliputi pengertian strategi, pengertian pemasaran, tujuan pemasaran, fungsi pemasaran, bauran pemasaran, STP, pengertian Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), akad DPLK, tujuan dana pensiun

lembaga keuangan, manfaat dana pensiun lembaga keuangan.

BAB III GAMBARAN UMUM BMI CABANG PEKALONGAN

Bab ini membahas tentang ruang lingkup Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan mengenai gambaran umum tentang ruang lingkup Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan yang terdiri dari sejarah berdirinya Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dan perkembangannya, visi dan misi, struktur organisasi, produk-produk Bank Muamalat Cabang Pekalongan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang strategi pemasaran dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah dalam peningkatan jumlah nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan yang membahas bagaimana mekanisme pengajuan dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dan bagaimana strategi pemasaran dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) syariah dalam peningkatan jumlah nasabah di Bank Muamalat Cabang Pekalongan.

BAB V PENUTUP

Meliputi kesimpulan dari hasil pembahasan serta saran-saran yang diberikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Strategi Pemasaran Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah Dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa.

1. Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) adalah Badan Hukum yang dibentuk oleh bank atau perusahaan jiwa (PAJ) yang menyelenggarakan Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) bagi pesertanya. Dana pensiun yang dibentuk oleh PT Bank Muamalat Indonesia dinamakan DPLK Muamalat. Mekanisme pengajuan DPLK di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan sangat mudah, baik perorangan maupun perusahaan.
2. DPLK Muamalat menerapkan strategi pemasaran yang meliputi komponen yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, strategi promosi, strategi sumber daya manusia, strategi bukti fisik, dan strategi proses pemasaran. Perkembangan jumlah peserta DPLK Muamalat dari tahun 2010 sampai 2012 menggambarkan bahwa perkembangan DPLK mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Rata-rata pertumbuhan pertahun adalah 33%.

B. Saran

Dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak kekurangan yang belum penulis ulas dikarenakan keterbatasan kemampuan penulis dalam membahasnya satu per satu. Penulis memberikan saran sebagai masukan dalam pembuatan tugas akhir ini bagi lembaga terkait dan juga untuk memberi kebaikan bagi penelitaian berikutnya dengan masalah yang sama namun dari sisi yang berbeda, antara lain yaitu:

1. Mengingat Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekalongan adalah Lembaga Keuangan Syariah yang dikenal sebagai bank syariah pertama di Indonesia, maka perlu dilakukan upaya pengembangan yang berkaitan dengan strategi pemasaran itu sendiri demi menjaga loyalitas nasabah pada khususnya dan menjaga kredibilitas masyarakat pada umumnya.
2. Dalam era globalisasi ini persaingan diantara Lembaga Keuangan sangat ketat. Oleh karena itu pihak Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekalongan diharapkan perlu membuat strategi pemasaran secara berkala yang disesuaikan dengan kondisi pasar yang ada pada saat itu, sehingga selalu dapat menyesuaikan produk, jasa dan layanan dengan kebutuhan nasabah.
3. Untuk mewujudkan kesempurnaan pada penelitian berikutnya yang mengambil tema serupa, alangkah baiknya membahas dengan sudut pandang yang lebih luas dengan menyertakan data konkret yang menunjukkan mengenai strategi pemasaran untuk dijadikan bukti dari

hasil penelitian. Selain itu bisa dilakukan perhitungan pada produk atau mengkaji tentang akad *wakalah bil ujroh* pada produk DPLK Muamalat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, Nur Rianto. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Anoraga, Panji. 2000. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Anwar. 1998. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Arbi, Syarif. 2003. *Mengenal Bank dan Lembaga Keuangan Nonbank*. Jakarta : Djambatan.
- Asyari, Sofyan. 2004. *Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi*. cet ke-7. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Azmar, Saifudin. 1989. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badudu, J.S. 2003. *Kamus Kata-Kata Serapan Asing*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Brosur DPLK Muamalat.
- Cindy Lumintang, Milli. 2013. “ Promosi dan Customer Relationship Management Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Nasabah Pada PT. Bank Tabungan Negara (PERSERO) Cabang Manado” *EMBA*. Vol. 1. No. 4. hlm. 1034. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Ciptono, Fandy. 2005 *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayu Media Publising.
- Hasan, Irmayanti. 2008. “ Pengaruh Relationship Marketing Terhadap Customer Retention Orientation Nasabah Bank Syariah di Kota Malang” *Iqtishoduna*. Vol. 4 No. 1. hlm. 4. Malang: UIN Malang.
- Kartono, Kartini. 1983. *Pengantar Metodologi Research Sosial*. Bandung : Penerbit Alumni.
- Kasmir. 1990. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta : Kencana,2004.
- Kertajaya, Hermawan dan Muhammad Sakir Sula. 2006. *Syariah Marketing*. Bandung : Mizan.
- Kertajaya, Hermawan. 2012. *Konsep Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Kotler dan Armstrong. 2005. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. alih bahasa Damas Sihombing. Jakarta : Indeks.
- Kotler dan Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*,. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Klaten: PT.Intan Sejati.
- Ktut, Silvanita. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Erlangga.
- Kumalasari, Asma. 2008. “Strategi *Syariah Marketing* dalam Penjaringan Nasabah (Studi Kasus BMT Bahtera Group Unit Warung Asem)”, *Tugas Akhir*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN.
- Kuncoro, Mudrajat dan Suhardjono. 2002. *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Kurniasih, Lisa. 2013. ”Pemasaran DPLK Muamalat”. Wawancara dengan AM Funding BMI Cabang Pekalongan, 27 Desember 2013.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Jakarta: Salemba Emban Patria.
- Mangaribun, Masri. 1979. *Metodologi Survey*. Yogyakarta: UGM Press.
- Mardalis. 1989. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta : Aksara.
- Martono, S. 2012. “ Analisis Perilaku Penabung di Bank BRI Cabang Semarang Sebagai Dasar Strategi Pemasaran Produk Tabungan ”. *Dinamika*. Vol. 11. No. 2. hlm. 99. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Muhammad. 2004. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Muhammad. 2008. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali.
- Nazir, Mohammad. 1998. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada.
- Pasrizal, Hinyar, Ubud Salim, dan Umar Nimran. 2012. “ Pengaruh Kepribadian, Kelas Sosial, dan Budaya Pengusaha Terhadap Strategi Pemasaran dan Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Sumatera Barat ”. Vol. 10 No. 4, hlm. 720. Malang: Universitas Brawijaya.
- Payne, Andrian. 2001. *The Essennce of Servise Marketing*. Cet I. Yogyakarta: Andi.

- Permana, R. Chandra. "Analisis Produk DPLK BNI Simponi (Simpanan Pensiun BNI) Dalam Menggambarkan Jaminan Kesejahteraan Nasabah Pada PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Pusat Jakarta". April 2009. <http://chandrarcp.blogspot.com/2012/07/analisis-produk-dplk-bni-simponi.html>, (21 Desember 2012).
- Perwatmadja, Karnaen A. 1992. *Peluang dan Strategi Operasional Bank Muamalat Indonesi, dalam Buku Berbagai Aspek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Rahma, Hening. 2011. "Implementasi *Syariah Marketing* pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekalongan", *Tugas Akhir*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Rahmawan A, Ivan. 2005. *Kamus Istilah Akuntansi Syariah*. cet 1. Yogyakarta: Pilar Media, 2005.
- Riskiyana, Dina. 2011. "Strategi Pengembangan Produk Lembaga Keuangan Syariah dalam Peningkatan Jumlah Nasabah di BMT Artha Umat Pekalongan", *Tugas Akhir*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Siamat, Dahlan. 2004. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Edisi ke-4. Jakarta: Lembaga Penerbit FE-UI.
- Simorangkir, O.P. 2000. *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana.
- Sofariana, Nia. 2. "Strategi Pemasaran Produk Asuransi Pendidikan di AJB Bumiputra Syariah Cabang Pekalongan", *Tugas Akhir*. Pekalongan: Perpustakaan STAIN Pekalongan.
- Sudjono, Imam. 1999. *Dana Pensiun Lembaga Keuangan*. Jakarta : PT.Gramedia.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Tjiptono, Fandy dkk. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: ANDI.
- Uchayana, Onong. 1990. *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*. Edisi Revisi cet. ke-5. Bandung : PT Remaja Rosda Karya.

Pertanyaan Wawancara Kepada Pihak Bank Muamalat Indonesia

Cabang Pekalongan

A. Gambaran Umum Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan

1. Bagaimana sejarah berdirinya Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan?
2. Apa visi dan misi Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan?
3. Bagaimana struktur organisasi yang ada di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan?
4. Produk apa saja yang ada di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan?

B. Strategi Bauran Pemasaran Produk Dana Pensiun Lembaga Keuangan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan

1. Apa yang dimaksud dengan produk DPLK?
2. Siapa sajakah yang dapat mengikuti program DPLK BMI Cabang Pekalongan?
3. Apa sajakah persyaratan untuk mengikuti DPLK Muamalat?
4. Apa saja manfaat yang diperoleh nasabah apabila mengikuti DPLK Muamalat?
5. Apakah strategi yang digunakan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dalam memasarkan produk DPLK?
6. Bagaimana saluran distribusi yang dilakukan oleh BMI Cabang Pekalongan ?
7. Siapa saja yang menjadi target pasar DPLK Muamalat?
8. Bagaimana BMI dalam mempromosikan DPLK Muamalat? Menggunakan media apa?
9. Bagaimana BMI dalam menentukan pasar DPLK Muamalat?
10. Bagaimana strategi yang digunakan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekalongan dalam meningkatkan jumlah nasabah?

ahirrahmanirrahim
 Jilisi Lengkap dengan Huruf Cetak

Dana Pensiun Lembaga Keuangan
 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk

OLEH BANK		NIK Referral :	
or Peserta	: <input type="text"/>	Nama Pejabat :	<input type="text"/>
DATA PESERTA			
ama Lengkap	: <input type="text"/>		
mpat & Tanggal Lahir	: <input type="text"/>		
kti Identitas	: <input type="checkbox"/> KTP <input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> Paspor <input type="checkbox"/> KIM/KITAS Tanggal habis berlaku : <input type="text"/>		
. Identitas	: <input type="text"/>		
nis Kelamin	: <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> P		
amat Sesuai Bukti Identitas	: <input type="text"/>		
	No <input type="text"/>	RT <input type="text"/>	RW <input type="text"/>
	Kota <input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
	Propinsi <input type="text"/>		
amat Surat Menyurat	: <input type="checkbox"/> Sesuai dengan Alamat Bukti Identitas		
	: <input type="checkbox"/> Jika Tidak Sesuai dengan Alamat Bukti Identitas mohon mengisi kolom di bawah ini		
	: <input type="text"/>		
	No <input type="text"/>	RT <input type="text"/>	RW <input type="text"/>
	Kota <input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
	Propinsi <input type="text"/>		
lepon	Rumah <input type="text"/>	Kantor <input type="text"/>	
	HP <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>	
mail	: <input type="text"/>		
warganegaraan	: <input type="checkbox"/> WNI <input type="checkbox"/> WNA, asal Negara Golongan Darah <input type="text"/>		
WP	: <input type="text"/>		
kerjaan	: <input type="checkbox"/> BUMN/BUMD <input type="checkbox"/> Karyawan Swasta <input type="checkbox"/> PNS/TNI/Polri <input type="checkbox"/> Ibu Rumah Tangga*)		
	: <input type="checkbox"/> Pelajar/Mahasiswa*) <input type="checkbox"/> Pendidik/Guru <input type="checkbox"/> Wirausaha <input type="checkbox"/> Lainnya		
ang Usaha	: <input type="checkbox"/> Keuangan <input type="checkbox"/> Jasa Non-Keuangan <input type="checkbox"/> Manufaktur <input type="checkbox"/> Perdagangan		
	: <input type="checkbox"/> Pemerintahan <input type="checkbox"/> Pelayanan Publik <input type="checkbox"/> Pengawasan <input type="checkbox"/> Lainnya		
ma Perusahaan Tempat Bekerja	: <input type="text"/>		
amat Tempat Bekerja	: <input type="text"/>		
	No <input type="text"/>	RT <input type="text"/>	RW <input type="text"/>
	Kota <input type="text"/>		Kode Pos <input type="text"/>
	Propinsi <input type="text"/>		
atus Perkawinan	: <input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Janda / Duda		
endidikan Terakhir	: <input type="checkbox"/> s.d SMP <input type="checkbox"/> SMU / Sederajat <input type="checkbox"/> Diploma <input type="checkbox"/> S-1 <input type="checkbox"/> S-2 <input type="checkbox"/> S-3		
gama	: <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Protestan <input type="checkbox"/> Katolik <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Budha <input type="checkbox"/> Lainnya		
enghasilan Tetap Per Bulan	: <input type="checkbox"/> < Rp. 3 juta <input type="checkbox"/> Rp. 3 - < 5 juta <input type="checkbox"/> Rp. 5 - < 10 juta <input type="checkbox"/> > Rp. 10 juta		
ata-rata Penghasilan Tidak Tetap Per Bulan	: <input type="checkbox"/> < Rp. 3 juta <input type="checkbox"/> Rp. 3 - < 5 juta <input type="checkbox"/> Rp. 5 - < 10 juta <input type="checkbox"/> > Rp. 10 juta		
utnya disebut Pihak Pertama (I)	: <input type="text"/>		
DATA KEPESERTAAN			
ia Pensiun Yang Dipilih	: <input type="text"/> Tahun, (pilih usia pensiun antara 45 tahun s.d 65 tahun)		
ran Per Bulan (minimal Rp. 50.000,-)	: Rp. terbilang (.....)		
stem Pembayaran Iuran	: <input type="checkbox"/> Tunai <input type="checkbox"/> Transfer <input type="checkbox"/> Debet Otomatis Rekening BMI (Mengisi Formulir Pengajuan SI di CS)		
ket Investasi Yang Dipilih **)	: <input type="checkbox"/> Paket A Deposito Rupiah di Bank Syariah 100%		
	: <input type="checkbox"/> Paket B Deposito Rupiah di Bank Syariah (max 100%); Sukuk dan atau Surat Berharga Syariah Negara (max 80%)		
	: <input type="checkbox"/> Paket C Deposito Rupiah di Bank Syariah (max 100%); dan atau Reksadana Syariah (max 80%); dan atau Saham Syariah (max 50%)		
serta Pengalihan	: <input type="checkbox"/> Ya, Dana Pensiun <input type="text"/>		
at ini menjadi Peserta Dana Pensiun Lain	: <input type="checkbox"/> Ya, Dana Pensiun <input type="text"/>		

Ibu Rumah Tangga diwajibkan pasangannya (suami) dan Pelajar/Mahasiswa diwajibkan orangtuanya (Bapak) untuk mengisi formulir pendaftaran ini pada kolom isian Data Peserta
 : Investasi dapat dirubah setelah masa kepesertaan 1 (satu) tahun

Nomor Peserta :

KARTU CONTOH TANDA TANGAN



**DANA PENSION LEMBAGA KEUANGAN
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA**

Bismillaahirrahmaanirrahiim	
Cabang :	Dana Pensiun Lembaga Keuangan PT. Bank Muamalat Indonesia
Nama Peserta :	Nomor Peserta :
NAMA (Harap diketik/ditulis dengan huruf cetak)	TANDA TANGAN (Dengan tinta hitam & tidak melewati garis)

Nama Peserta :

Nomor Peserta :

A L A M A T	Nomor Telepon
Pekerjaan/Jabatan :	

DIISI OLEH BANK.

Diperiksa oleh :

Disetujui oleh :

Tanggal dibuka :

Mulailah mempersiapkannya
selagi Anda masih bisa membacanya.

P
E N
S I U N
I D A M A N
J U G A
B U T U H
D A N A

Pensiun Terproteksi Muamalat



DPLK Muamalat
Menata Hari Esok Yang Lebih Baik

**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN
JURUSAN SYARI'AH**

Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Telp. (0285) 412575 Pekalongan

**BLANKO KEGIATAN PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR
PRODI DIII PERBANKAN SYARI'AH**

Tahun Akademik
Judul Tugas Akhir

Strategi Pemaksimalan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syariah Dalam Pembentukan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia) Cabang Pekalongan

Nama : Laili Muafiqah
NIM : 2012110026
Pembimbing I : Rinda Agustri, M.Si.
Pembimbing II : Sriani, Hardini, S.Si, MA

Waktu Pembuatan

NO	TANGGAL KONSULTASI	MATERI KONSULTASI	TANGGAL ACC	TANDA TANGAN	
				PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
1	09 September 2013	Bab 1 Pendahuluan	17-Sept-2013		
2	19 November 2013	BAB 5 →	25 Nov 2013		
3	18 November 2013	Bab 2 & 3	20 Nov 2013		
4	10 Desember 2013	Bab 4 & 5	7 Jan 2014		
5	24 Februari 2014	Bab 1 - 5	3 April 2014		
6					
7					
8					
9					
10					

Dikembalikan ke jurusan
Tanggal
Penerima
Paraf

Pekalongan,
Mengetahui,
Pembimbing I

Pembimbing II

Rinda Agustri, M.Si

Isriani, Hardini, S.Si, MA

NIP. 197712062005018002

NIP. 198105302009012007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Laili Muafifah
Nama Orang Tua : H. Akhmad Makmur
Hj. Qodriyah
Alamat : Kradenan Gg. 4 N0. 469 Pekalongan Selatan
Tempat tanggal lahir : Pekalongan, 23 Februari 1992
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Jenjang Pendidikan : SDI YPI Buaran (Lulus Tahun 2004)
MTsS HIFAL (Lulus Tahun 2007)
MAN 2 Pekalongan (Lulus Tahun 2010)

Demikian daftar riwayat hidup penulis, dibuat dengan sebenarnya semoga dapat dipakai sesuai dengan keperluan yang dibutuhkan.

Hormat Saya



Laili Muafifah

2012110026