

**Syafani Erwin (2017) : Sistem Manajemen Pemasaran Tabungan Dana Pensiun Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman (Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah)**

**ABSTRAK**

Tabungan dana pensiun adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerja sama Bank Syariah Mandiri dengan PT. Taspen yang diperuntukan untuk Pegawai Negeri Sipil di Indonesia.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh pengamatan penulis tentang peningkatan jumlah nasabah tabungan dana pensiun pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman. Akan tetapi dalam perkembangannya terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat, terutama dalam pemasaran. Sehingga diperlukan manajemen pemasaran yang tepat, agar perbankan syariah dapat diterima oleh masyarakat. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana sistem manajemen pemasaran tabungan dana pensiun dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman, Apakah faktor-faktor penghambat dan pendukung produk tabungan dana pensiun pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman, dan bagaimana tinjauan ekonomi syariah tentang manajemen pemasaran produk tabungan dana pensiun pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman.

Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman yang berjumlah 9 orang, dikarenakan populasi yang sedikit penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *Total Sampling* sehingga semua populasi menjadi sampel, teknik pengambilan data dalam penelitian ini secara observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian sistem manajemen pemasaran tabungan dana pensiun pada Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman meliputi tiga tahap yakni, yang pertama, perencanaan pemasaran kedua implementasi pemasaran, serta yang ketiga adalah pengendalian pemasaran. Faktor pendukung PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman dalam pemasaran produk tabungan dana pensiun adalah mayoritas penduduk Sumatera Barat dan Pariaman beragama Islam dan lokasi yang mudah dijangkau serta pelayanan prima terhadap nasabah. Faktor penghambat yang dihadapi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman adanya pesaing bank lain dan kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) pemasaran yang kompeten serta tidak adanya fasilitas Anjungan Tunai Mandiri(ATM) untuk produk tabungan dana pensiun ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tinjauan ekonomi syariah terhadap sistem manajemen pemasaran tabungan dana pensiun dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pariaman sudah sesuai dengan prinsip syariah, karena dalam sistem manajemennya sudah menerapkan prinsip marketing syariah yakni pada tahap perencanaan pemasaran yang mengutamakan prinsip *Realistis* atau *Fleksibel*, sedangkan pada tahap implementasi pemasaran menggunakan prinsip *Humanis*, dan pada tahap pengendalian pemasaran menggunakan prinsip *Estis* (*Akhlaqaiyyah*).