

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Bank dan Lembaga Keuangan Bank**

##### **2.1.1. Pengertian Lembaga Keuangan**

Menurut Djumhana (2012:97): “Lembaga keuangan atau lembaga jasa keuangan dalam arti luas adalah sebagai perantara dari pihak yang mempunyai kelebihan dana (*Surplus of funds*) dengan pihak yang kekurangan dana (*lack of funds*) sehingga peranan dari lembaga keuangan yang sebenarnya, yaitu sebagai perantara keuangan masyarakat (*financial intermediary*). dalam arti yang luas termasuk di dalamnya lembaga perbankan, perasuransian, dana pensiun, pegadaian, dan sebagainya yang menjembatani antara pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang memerlukan dana”.

Menurut SK Menkeu RI No. 792 Tahun 1990: “Lembaga keuangan adalah Badan usaha yang kegiatannya dibidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa lembaga keuangan adalah suatu usaha dimana menjalankan kegiatan usaha mengenai keuangan dimana lembaga keuangan tersebut merupakan sebuah alat perantara untuk terjadinya suatu aktivitas keuangan dengan terjadinya suatu transaksi penghimpunan dan penyaluran dana.

### **2.1.2. Pengertian Lembaga Keuangan Bank**

Menurut Djumhana (2010:102): “Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang paling penting dan besar peranannya dalam kehidupan masyarakat. Dalam menjalankan peranannya maka bank bertindak sebagai salah satu bentuk lembaga keuangan yang bertujuan memberikan kredit dan jasa-jasa keuangan lainnya. Adapun pemberian kredit itu dilakukan, baik dengan modal sendiri, dengan dana-dana yang dipercayakan oleh pihak ketiga, maupun dengan jalan mengedarkan pembayaran baru uang giral”.

Dari pengertian diatas bahwa bank menjalankan perniagaan dana (uang). Bank sangat erat kaitannya dengan kegiatan peredaran uang, dalam rangka melancarkan seluruh aktifitas keuangan masyarakat.

Dengan demikian, bank berfungsi sebagai:

#### **a. Pedagang Dana (Money Lender)**

Yaitu wahana yang dapat menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien menjadi tempat penyimpanan dan penitipan uang tersebut, maka kepada penitip dan penyimpan diberikan selembar kertas tanda bukti, sedangkan dalam fungsinya sebagai penyalur dana, maka bank memberikan kredit atau mengembalikannya kedalam bentuk surat-surat berharga”.

#### **b. Lembaga yang melancarkan transaksi perdagangan dana pembayaran uang.**

Bank bertindak sebagai penghubung antara nasabah yang satu dan lainnya jika mereka melakukan transaksi. Dalam hal ini tidak secara

langsung melakukan pembayaran, tetapi cukup memerintahkan pada bank untuk menyelesaikannya.

### **2.1.3. Pengertian Bank**

Pengertian perbankan secara umum terdapat pada Undang-undang No. 10 Tahun 1998: “Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya”. Adapun pengertian dari bank sebagai: “Badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Menurut Kasmir (2011:25): “Bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa bank mempunyai peran penting bagi kehidupan masyarakat banyak, dengan adanya lembaga keuangan bank masyarakat dapat menikmati dari kegunaan bank sebagai tempat penyimpanan uang sebagai titipan masyarakat dan memberikan pinjaman uang untuk masyarakat dengan jangka waktu tertentu, sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan”.

### **2.1.4. Asas, Fungsi, dan tujuan bank**

Bank perlu memperoleh sumber dana yang cukup untuk mendukung aktivitas operasional bank dalam penyaluran dana. Sumber dana bank

merupakan dana yang dimiliki oleh bank, baik yang asal dari dana sendiri, pinjaman, dan pihak ketiga.

#### **3.1.4. Peran lembaga keuangan Bank**

Dalam Abdullah (2016:19): Bank mendorong pertumbuhan perekonomian suatu Negara karena bank berfungsi sebagai berikut:

1. Pengumpulan dana dari (Surplus Spending Unit) dan menyalurkan Kredit pada DSU (Defisit Spending Unit).
2. Tempat menabung yang efektif dan produktif bagi masyarakat.
3. Pelaksana dan memperlancar lalu lintas pembayaran dengan aman, praktik dan ekonomis.
4. Penjamin penyelesaian proyek dengan menerbitkan L/C.
5. Penjamin penyelesaian perdagangan dengan menerbitkan bank garansi.

#### **2.1.5. Sumber Dana bank**

Menurut Ismail (2010: 40-45) Dana yang digunakan bank sebagai alat untuk melakukan aktivitas usahanya sebagai berikut:

1. Dana Sendiri atau disebut juga dengan modal dana pihak 1. Dana yang dihimpun dari pihak para pemegang saham bank yang dihimpun dari pihak para pemegang saham bank atau pemilik bank. Dana dihimpun dari pemilik tersebut dapat digolongkan:

- a. Modal setoran

Merupakan dana awal yang disetorkan oleh pemilik pada saat awal bank didirikan.

- b. Cadangan

c. Sisa laba

2. Dana Pinjaman berasal dari pihak bank lain yang artinya pinjaman antar pihak bank.

3. Dana Pihak ke Tiga:

Merupakan dana yang dihimpun oleh bank yang berasal dari masyarakat merupakan dana yang dihimpun oleh pihak bank yang berasal dari masyarakat dalam arti luas, meliputi masyarakat individu maupun badan usaha. Bank menawarkan produk simpanan kepada masyarakat dalam menghimpun danannya.

Sumber danan yang berasal dari pihak ketiga ini antara lain:

a. Simpanan Giro

Simpanan yang diperoleh dari masyarakat atau pihak ketiga yang sifat penarikannya setiap saat dengan menggunakan cek dan bilyet giro atau sarana perintah bayar lainnya atau pemindah bukuan. Simpanan giro ini ditawarkan kepada seluruh masyarakat baik perorangan maupun badan usaha. Simpanan giro sangat bermanfaat bagi yang melakukan aktivitas usaha. Karena pemegang rekening giro akan mendapatkan kemudahan dalam melakukan transaksi usahanya.

Kebutuhan adanya simpanan giro ini tidak hanya semata mata untuk kepentingan bank, akan tetapi juga untuk melayani kepentingan masyarakat modern. Masyarakat sangat butuh produk giro karean giro adalah uang giral yang dapat didunakan sebagai alat pembayaran, dengan

menggunakan sarana penarikan berupa cek dan saran pemindahbukuan berupa bilyet giro.

b. Tabungan

Jenis simpanan yang dilakukan oleh pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat tertentu sesuai perjanjian antara bank dan pihak nasabah. Dalam perkembangannya, penarikan tabungan dapat dilakukan menurut syarat tertentu sesuai perjanjian antara bank dengan pihak nasabah.

Dalam perkembangannya, penarikan tabungan dapat dilakukan berupa slip penarikan, ATM, Surat kuasa, dan sarana lainnya yang dipersamakan dengan itu. Ketatnya persaingan yang membuat bank melakukan inovasi terhadap produk tabungan menjadi bervariasi. Dengan mulai beragamnya jenis produk tabungan. contoh tabungan harian, tabungan undian, dan yang bekerja sama dengan asuransi.

c. Deposito jenis simpanan berjangka yang dapat dicairkan pada jangka waktu tertentu. Deposito dibagi menjadi 3 bagian yaitu:

1. Deposito berjangka diterbitkan atas nama dapat dicairkan hanya oleh pemegang hak yang tercantum dalam BG deposito berjangka.

2. Sertifikat Deposito diterbitkan atas unjuk

Deposito On Call yang diterbitkan dengan atas nama dan tidak dapat di perjual belikan. bungan dibayar saat pencairan.

### 2.1.6. Jasa-jasa Bank

Adapun kegiatan perbankan yang ada di Indonesia sebagai berikut menurut Kasmir (2011:69):

1) Menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) sebagai berikut menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998:

- a. Simpanan giro.
- b. Simpanan tabungan.
- c. Simpanan deposito.

2) Menyalurkan dana kepada masyarakat (*lending*) sebagai berikut:

a. Kredit investasi

Kredit investasi biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi yang masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lama.

b. Kredit modal kerja

Kredit modal kerja digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya seperti membeli bahan baku, membayar gaji pegawai, atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.

3) Memberikan jasa-jasa bank lainnya (*services*) sebagai berikut :

a. Transfer.

Transfer merupakan jasa pengiriman uang lewat bank baik dalam kota, luar kota, atau luar negeri.

b. Inkaso.

Inkaso merupakan kegiatan jasa bank untuk menagihkan warkat-warkat yang berasal dari luar kota atau luar negeri.

c. Kliring.

Kliring merupakan jasa penyelesaian utang piutang antar bank dengan cara saling menyerahkan warkat-warkat yang akan dikliringkan di lembaga kliring.

d. *Safe Deposit Box* (SDB).

SDB merupakan jasa bank yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk kotak penyimpanan dokumen-dokumen atau benda-benda berharga.

e. *Bank Card* (kartu plastik).

Kartu plastik merupakan kartu yang dikeluarkan oleh bank yang diberikan kepada nasabah untuk dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran dan dapat diuangkan di tempat-tempat tertentu.

f. *Bank Notes*.

*Bank notes* merupakan uang kartal asing yang dikeluarkan dan diterbitkan oleh bank di luar negeri yang mempunyai sifat seperti uang tunai tetapi tidak dapat diperjualbelikan, hal ini tergantung daripada peraturan devisa di negara asal *bank notes*.

g. Bank Garansi.

Bank garansi yaitu jaminan pembayaran yang diberikan oleh bank kepada suatu pihak, baik perorangan, perusahaan, atau badan/lembaga lainnya dalam bentuk surat jaminan dengan maksud bank akan



memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak penerima jaminan, apabila yang dijamin kemudian hari ternyata tidak dapat memenuhi kewajiban sesuai perjanjian.

h. Referensi Bank.

Referensi bank merupakan sejenis surat untuk menunjukkan bahwa yang diberi referensi mempunyai tindak tanduk baik selama menjadi nasabah bank yang memberikan referensi bank. Referensi bank ini diberikan kepada nasabah untuk keperluan tertentu seperti mengikuti tender.

i. *Letter of Credit (L/C)*.

L/C merupakan salah satu jasa bank yang diberikan kepada masyarakat untuk memperlancar arus barang (ekspor-impor) dalam transaksi dagangannya.

j. Cek Wisata

Cek wisata adalah cek perjalanan yang diterbitkan dalam pecahan-pecahan tertentu seperti halnya uang kartal dan diterbitkan dalam matau uang ruih serta matauang asing.

k. Menerima setoran-setoran

Jasa ini diutamakan untuk membantu nasabahnya dalam mengumpulkan setoran atau pembayaran lewat bank. Setoran atau pembayaran yang dapat diterima oleh bank seperti pembeyaran listrik, telepon, pajak, uang kuliah, air, serta setoran Ongkos Naik Haji (ONH).

l. Melayani pembayaran

Jasa ini untuk membantu nasabahnya dalam melakukan transaksi seperti pembayaran gaji, pensiun, honorarium, deviden, kupon, bonus, serta hadiah.

m. Memberikan jasa-jasa pasar modal

Perbankan mendukung setiap kegiatan demi kelancaran transaksi pasar modal di bursa efek. Jasa-jasa bank yang diberikan dalam rangka mendukung kelancaran transaksi di pasar modal seperti penjamin emisi (*underwriter*), penjamin (*guarantor*), wali amanat (*trustee*), perantara perdagangan efek/pialang (*broker*), perdagangan efek (*dealer*), serta perusahaan pengelola dana (*investment company*).

n. Dan jasa lainnya

Jasa-jasa yang dapat membantu kelancaran transaksi keuangan seperti transaksi keuangan guna menunjang program pemerintah (pembayaran pajak maupun pembayaran bantuan operasional dari pemerintah).

## **2.2. Simpanan**

### **a. Pengertian Simpanan**

Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 menyebutkan bahwa simpanan adalah dana yang dipercayakan masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, tabungan dan/atau bentuk lain yang dipersamakan dengan itu.

## **2.3. Pemasaran**

### **2.3.1. Pengertian Pemasaran**

Menurut Daryanto (2011:1): “pemasaran adalah suatu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya”.

Sofjan (2013:1) mengemukakan bahwa pasar adalah “semua pelanggan yang mempunyai kebutuhan dan keinginan tertentu, bersedia dan mampu melibatkan diri dalam suatu pertukaran guna memuaskan atau keinginan tersebut.”

Menurut Morissan (2010:2): “Pemasaran adalah segala kegiatan yang terkait dengan iklan atau penjualan secara eceran. Bagi sebagian orang, kegiatan pemasaran mencakup sejumlah kegiatan seperti riset pemasaran, penentuan harga, atau perencanaan produk”.

Menurut Ujang (2011:17): “Pemasaran adalah suatu proses bagaimana mengidentifikasi kebutuhan konsumen kemudian memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen tersebut dan meyakinkan konsumen bahwa mereka membutuhkan barang dan jasa tersebut, sehingga terjadi transaksi atau pertukaran antara produsen dengan konsumen”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan kegiatan dalam suatu usaha yang dilakukan individu maupun kelompok dengan penciptaan produk, barang dan jasa, yang kemudian di distribusikan kepada orang yang membutuhkan dan terjadi suatu pertukaran

produk dengan suatu nilai yang saling menguntungkan satu sama lain, dan dapat memuaskan keinginan pelanggannya.

## **2.4. Strategi pemasaran**

### **2.4.1. Pengertian Strategi Pemasaran**

Dalam Didin dan Anang (2019:34): “Strategi pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk, promosi dan perencanaan penjualan serta distribusi”.

Setiap perusahaan menggunakan sejumlah alat untuk untuk dapat menggunakan respon untk konsumen terhadap kegiatan pemasaran yang dilakukan pemasaran oleh suatu perusahaan dengan cara menggunakan bauran pemasaran jasa.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan taktik untuk menentukan rencana target pasar dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari sesuatu yang telah dibuat sehingga dapat memberikan kepuasan manfaat pada konsumen.

## **2.5. Konsep Strategi Bauran pemasaran**

### **2.5.1. Pengertian Bauran Pemasaran**

Pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen dalam pemasaran membutuhkan strategi pemasaran yaitu Bauran Pemasaran yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan di pasar. Kegiatan pemasaran ditentukan

oleh konsep yang disebut bauran pemasaran. Berikut beberapa pengertian Bauran Pemasaran:

Menurut Alma(2014: 143) menyatakan bahwa “Bauran Pemasaran merupakan merupakan strategi mencampuri kegiatan-kegiatan pemasaran, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang memuaskan”.

Menurut Kotler dan kelle dalam Suryaty (2015:17): “Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran di mana perusahaan menggunakannya untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran.

Lupiyoadi (2013:92) “Bauran pemasaran terdiri dari empat elemen, yaitu produk, harga, tempat dan promosi. Sementara itu untuk pemasaran jasa perlu bauran pemasaran yang diperluas dengan penambahan tiga elemen yaitu orang, proses dan bukti fisik”.

## **2.5. Konsep Strategi Bauran pemasaran**

### **2.5.1.Pengertian Bauran Pemasaran**

Menurut Tjiptono (2011:39): “Bauran pemasaran jasa merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan”. Fandy merumuskan bauran pemasaran terdiri dari 7P, yaitu :

#### **1. Product (Produk)**

Merupakan bentuk penawaran organisasi yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemasaran kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk disini bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik maupun tidak) yang

dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu.

## 2. Price (Harga)

Harga berkenaan dengan kebijakan strategis dan taktis seperti tingkat bunga, struktur diskon, syarat pembayaran dan tingkat diskriminasi harga diantara berbagai berbagai kelompok pelanggan. Harga menggambarkan besarnya rupiah yang harus dikeluarkan seorang konsumen untuk memperoleh satu buah produk dan hendaknya harga akan dapat terjangkau oleh konsumen.

## 3. Place (Tempat)

Merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk.

## 4. Promotion (Promosi)

Bauran promosi meliputi berbagai metode, yaitu iklan, promosi penjualan, penjualan tatap muka, dan hubungan masyarakat. Menggambarkan berbagai macam cara yang ditempuh perusahaan dalam rangka menjual produk ke konsumen.

Menurut Malau (2017:103) “Promosi adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan/atau mengingatkan sasaran pasar atas perusahaan dan produknya agar bersedia

menerima, membeli, dan loyal kepada produk yang ditawarkan perusahaan tersebut”

Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk, serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya.

Dalam praktiknya ada beberapa macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan baik produk atau jasanya yaitu :

a) Periklanan (*Advertising*)

Merupakan bentuk komunikasi yang diatur sedemikian rupa melalui diseminasi (penyebaran inovasi yang direncanakan, diarahkan, dan dikelola) informasi tentang kegunaan, keunggulan atau keuntungan suatu produk agar menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian.

b) Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.

c) Public (Publisitas)

Merupakan menciptakan good relation dengan publik, agar perusahaan memiliki image yang baik terhadap masyarakat.

d) Penjualan Pribadi (*personal selling*)

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah. Merupakan

komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya

e) Pemasaran langsung (direct marketing)

Sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur dan atau transaksi di sembarang lokasi. Terdapat enam area dari pemasaran langsung, yaitu surat langsung (direct mail), pesan melalui pos (mail order), respons langsung, penjualan langsung, telemarketing, dan pemasaran digital (digital marketing).

5. People

Bagi sebagian besar jasa, orang merupakan unsur vital dalam bauran pemasaran. Dalam industri jasa, setiap orang merupakan part-time marketer dan tindakan dan perilakunya memiliki dampak langsung pada output yang diterima pelanggan.

6. Process

Produksi atau operasi merupakan faktor penting bagi konsumen high-contact service, yang kerap kali juga berperan sebagai co-producer jasa bersangkutan.

7. Physical evidence



Salah satu unsur penting dalam bauran pemasaran adalah upaya mengurangi tingkat resiko dengan jalan menawarkan bukti fisik dan karakteristik jasa.

Berdasarkan definisi tersebut mengenai bauran pemasaran maka penulis dapat menyimpulkan bahwa bauran pemasaran merupakan strategi atau konsep pemasaran dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang mampu mengendalikan respon pasar sasaran, serta memiliki elemen yang sangat berpengaruh dalam penjualan karena elemen tersebut dapat mempengaruhi minat konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.

## **2.6. Lembaga Pengelola Dana Pensiun**

### **2.6.1. Pengertian Dana Pensiun**

Dalam rangka memelihara penghasilan pada hari tua perlu mendapatkan perhatian khusus agar dapat memberikan manfaat serta daya guna. Dimana dana

Dana pensiun dikelola oleh suatu lembaga dan memungut dana dari pendapatan para karyawan suatu perusahaan, kemudian membayarkan kembali dana tersebut dalam bentuk pensiun setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara kedua belah pihak.

Menurut UU Nomor 11 Tahun 1992 Dana Pensiun adalah: “Badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun”. Dengan demikian, jelas bahwa yang mengelola dana pensiun adalah perusahaan yang memiliki badan hukum seperti bank umum

atau asuransi jiwa”. Menghimpun dana dari pendapatan karyawan kemudian mengelolanya dalam bentuk investasi.

Dana pensiun berupa tunjangan yang diberikan kepada seseorang dari suatu perusahaan sebagai bentuk terima kasih atas pengabdian pada suatu perusahaan tersebut dimana tunjangan tersebut bisa dinikmati oleh orang tersebut di masa purna bakti.

### **2.6.2. Tujuan Penyelenggaraan Dana Pensiun Bagi karyawan**

Menurut Totok Budiasantoso dan Nuritomo (2014:348-349):

a. Rasa Aman terhadap masa yang akan datang

Karyawan mengharapkan mendapatkan jaminan ekonomi karena penghasilan yang diterima memasuki masa pensiun. Harapan ini akan mempengaruhi kinerja saat ini, pada saat masih produktif

b. Kompensasi yang lebih baik

Karyawan mempunyai tambahan kompensasi meskipun baru bisa menikmati pada saat mencapai usia pensiun atau berhenti bekerja.

### **2.6.3. Jenis Program Dana Pensiun Lembaga Keuangan**

Selanjutnya penyelenggaraan dana pensiun lembaga keuangan dapat pula dilakukan oleh bank umum atau asuransi jiwa setelah mendapat pengesahan dari Menteri Keuangan (DPLK). Menurut ketentuan di atas program pensiun yang dapat dijalankan adalah sebagai berikut:

1. Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)

Program pensiun yang iurannya ditetapkan dalam peraturan dana pensiun dan seluruh iuran serta hasil pengembangannya dibukukan pada rekening tiap-tiap peserta sebagai manfaat pensiun.

Besarnya manfaat pensiun tergantung dari hasil pengembangan kekayaan dana pensiun.

#### **2.6.4. Fungsi Program Dana Pensiun di Bank**

Menurut Fungsi program pensiun adalah :

a. Asuransi

Suatu jaminan kelangsungan pendapatan peserta setelah masuk masa pensiun. Peserta yang cacat atau meninggal dunia sebelum mencapai usia pensiun dapat di berikan uang pertanggungan atas beban bersama dari dana pensiun.

b. Tabungan

Iuran yang di bayarkan oleh karyawan setiap bulan dapat di lihat sebagai tabungan dari para karyawan. Iuran tersebut adalah konsekuensi dari manfaat yang akan di terima oleh karyawan di masa yang akan datang.

c. Pensiun

Seluruh himpunan iuran peserta dan iuran pemberi kerja serta hasil pengelolaannya akan di bayarkan dalam bentuk manfaat pensiun sejak bulan pertama setelah mencapai usia pensiun selama seumur hidup karyawan, dan janda atau duda karyawan.

### **2.6.5. Jenis-jenis Dana Pensiun**

Dalam Kasmir (2011:328): Menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1992, Dana Pensiun dapat digolongkan ke dalam beberapa jenis salah satunya yaitu :

1. Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) dimana dana pensiun akan diperoleh dari lembaga keuangan melalui perusahaan atau langsung kepada individu (karyawannya).

Bahwa pengelolaan dana pensiun dapat dilakukan oleh pemberi kerja (DPPK) atau lembaga keuangan (DPLK). Perusahaan mempunyai beberapa alternatif yang dapat disesuaikan dengan tujuan perusahaan tanpa menghilangkan hak karyawannya. Alternatif yang dapat dipilih antara lain;

1. Mendirikan sendiri dana pensiun bagi karyawannya.
2. Mengikuti program pensiun yang diselenggarakan oleh dana pensiun lembaga keuangan lain.
3. Bergabung dengan dana pensiun yang didirikan oleh pemberi kerja lain.
4. Mendirikan dana pensiun secara bersama-sama dengan pemberi kerja lainnya.

Selanjutnya penyenggaraan dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) dapat pula dilakukan oleh bank umum atau asuransi jiwa setelah mendapat pengesahan dari Menteri Keuangan.

### 2.6.6. Asas Dana Pensiun

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1992 Penyelenggaraan program pensiun didasarkan pada asas-asas sebagai berikut:

1. Asas keterpisahan kekayaan dana pensiun dari kekayaan badan hukum pensiunnya

Dana pensiun didukung oleh badan hukum tersendiri dan diurus serta dikelola berdasarkan ketentuan undang-undang. Berdasarkan asas ini kekayaan dana pensiun yang terutama bersumber dari iuran terlindungi dari hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat terjadi pada pendirinya.

2. Asas penyelenggaraan dalam sistem pendanaan

Penyelenggaraan program pensiun berdasarkan asas ini baik bagi karyawan maupun bagi pekerja mandiri, haruslah dengan pemupukan dana yang dikelola secara terpisah dari kekayaan pendiri sehingga cukup memenuhi pembayaran hak peserta. Dengan demikian, pembentukan cadangan dalam perusahaan guna membiayai pembayaran manfaat pensiun karyawan tidak diperkenankan.

3. Asas pembinaan dan pengawasan

Asas terhindarkan penggunaan kekayaan dana pensiun dari kepentingan-kepentingan yang dapat mengakibatkan tidak tercapainya maksud utama pemupukan dana yaitu untuk memenuhi hak peserta, maka perlu dilakukan pembinaan dan pengawasan. Pembinaan dan pengawasan atas investasi kekayaan dana pensiun.

#### 4. Asas penundaan manfaat

Penyelenggaraan program dana pensiun dimaksud agar kesinambungan penghasilan yang menjadi hak peserta, maka berlaku asas penundaan manfaat yang mengharuskan pembayaran hak peserta hanya dapat dilakukan setelah peserta pensiun yang pembayarannya dilakukan secara berkala.

#### 5. Asas kebebasan untuk membentuk atau tidak membentuk dana pensiun

Pembentukan dana pensiun dilakukan atas prakarsa pemberi kerja untuk menjanjikan manfaat pensiun. Konsekuensi pendanaan dan pembiayaan merupakan suatu komitmen yang harus dilakukannya sampai dengan pada saat dana pensiun terpaksa dibubarkan.

### **2.6.7. Peran Dana Pensiun**

Dalam Totok Budisantoso dan Nuritomo (2014: 357): peran dari dana pensiun berdasarkan undang-undang 1992 tentang dana pensiun sebagai berikut:

- a. Memelihara kesinambungan penghasilan pada hari tua dalam rangka mewujudkan keadilan social bagi seluruh rakyat Indonesia.
- b. Sarana penghimpunan dana untuk meningkatkan peran serta masyarakat dalam melestarikan pembangunan nasional yang terus tumbuh dan berkelanjutan.
- c. Menambah motivasi dan ketenaga kerja sehingga meningkatkan produktivitas.

Diharapkan dana pensiun dapat sebagai salah satu yang berperan secara aktif dalam pembangunan sebagai salah satu lembaga keuangan penghimpunan dana, sekaligus membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan penyediaan lapangan kerja.

Dalam program dana pensiun terdapat norma atau aturan aturan yang ditentukan dalam melaksanakan program pensiun sebagai berikut:

- a. Manfaat pensiun untuk peserta dan keluarganya didasarkan atas himpunan iuran dalam cadangan wajib dari masa kepesertaan, ditambah bonus dari cadangan bonus untuk dan atas nama peserta.
- b. Uang pertanggungan diberikan kepada keluarga dari peserta yang meninggal dunia atau cacat sebelum mencapai usia pensiun, didasarkan atas jumlah iuran yang seharusnya terkumpul pada saat peserta tersebut mencapai usia pensiun. Pembayaran dapat dilakukan secara berkala (bulanan).
- c. Nilai tunai bagi peserta yang berhenti sebelum mencapai masa kepesertaan tiga tahun, hanya didasarkan atas himpunan iuran sendiri ditambah bonus dari cadangan bonus.
- d. Bagi peserta yang berhenti setelah tiga tahun, perhitungan nilai tunai didasarkan atas himpunan iuran sendiri dan iuran pemberi kerja serta bonus.
- e. Pembayaran manfaat pensiun, uang pertanggungan dan nilai tunai ditunjukkan kepada peserta atau ahli waris peserta ditunjuk dalam sertifikat dana pensiun.

### **2.6.8. Manfaat Dana Pensiun**

Dalam undang-undang nomor 11 tahun 1992 tentang dana pensiun, manfaat dana pensiun adalah pembayaran berkala yang dibayarkan kepada peserta sesuai ketentuan peraturan dana pensiun. Manfaat pensiun dibedakan sebagai berikut:

1. Manfaat pensiun normal, yaitu manfaat pensiun yang dibayarkan pada saat peserta pensiun mencapai usia pensiun normal atau sesudahnya.
2. Manfaat pensiun dipercepat, yaitu manfaat pensiun yang dibayarkan kepada peserta pensiun pada usia tersebut sebelum usia pensiun normal.
3. Manfaat pensiun cacat, yaitu manfaat pensiun yang dibayarkan jika peserta menjadi cacat.
4. Pensiun ditunda, yaitu hak atas manfaat pensiun bagi peserta yang berhenti bekerja sebelum mencapai usia normal, yang ditunda pembayarannya sampai pada saat peserta pensiun sesuai peraturan dana pensiun.