

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Berdirinya BNI Syariah Banjarmasin

Sejarah mencatat peristiwa bahwa pada tahun 1946, Bank Negara Indonesia (BNI) merupakan perbankan yang pertama dimiliki dan didirikan oleh pemerintah Republik Indonesia. Beriringan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebatuk bentuk dari bagian identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia (BNI) pada tahun 1946 secara resmi mulai digunakan dari akhir tahun 1948, dan lebih *famous* (terkenal) dengan sebutan BNI 46.

Dengan bersandarkan pada Undang Undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 april tahun 2020 maka didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan mempunyai 5 kantor cabang diantaranya di Yogyakarta, Malang, Jepara, kemudian pekalongan dan Banjarmasin.

Didalam *corporate p;an* Unit Usaha Syariah BNI pada tahun 2000, ditetapkan bahwasanya status Unit Usaha Syariah bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* pada tahun 2009, yang kemudian terlaksana pada tanggal 19 Juni tahun 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS), sesuai dengan Undang Undang No.19 tahun 2008, yang berisi tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan

Undang Undang No. 21 tahun 2008 yang berisi tentang perbankan Syariah.

Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan Syariah, Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang beralamatkan di Jalan Ahmad Yani KM 4,5 No. 385 kecamatan Banjarmasin Timur, bangunan yang dimiliki PT Bank BNI Syariah kantor Cabang Banjarmasin sebanyak 3 lantai,yaitu dengan lantai dasar terdiri dari ruangan *costumer sales*, ruangan Prima nasabah kemudian musholla dan toilet, kemudian di lantai dua terdiri dari ruangan branch manager, Ruangn SME Financing, Operasional Manager, Ruangn Costumer Service dan toilet. Lantai tiga terdiri dari ruangan Operasional, ruang General Affair, ruangan *Costumer Prosesing*, musholla dan toilet. Disamping itu pula terdapat satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak pada dihalaman depan kantor.

2. Tujuan Berdirinya

Sesuai dengan anggaran dasar perusahaan No. 160 tanggal 22 Maret 2010, tujuan dari Bank BNI adalah untuk meaktualisasi usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah dan landasan syariah sesuai dengan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku.

3. Visi dan Misi PT Bank BNI Syariah

a. Visi BNI Syariah

“Menjadi Bank Syariah sebagai bentuk pilihan masyarakat yang bersifat unggul, maju dan memberikan layanan dan kinerja dengan

menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip syariah sehingga membawa berkah In Syaa Allah". Merealisasikan sebuah visi tidaklah mudah, harus adanya dorongan dari sebuah dengan yang namanya misi.

b. Misi BNI Syariah

- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli terhadap kelestarian lingkungan.
- 2) Memberi solusi atau jalan keluar kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- 4) Menciptakan tempat terbaik sebagai wahana kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai bentuk perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi patokan tata kelola perusahaan yang amanah atau dapat dipercaya.

Didalam menjalankan misinya PT Bank BNI Syariah selalu berusaha memberikan layanan yang terbaik bagi nasabah. Mulai dari memberikan pelayanan yang cepat, sigap dan tepat, sehingga bisa menciptakan dan menjaga hubungan baik.

4. Budaya Kerja Bank BNI Syariah

a. Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh rasa tanggung jawab yang tinggi demi menciptakan hasil yang maksimal, memuaskan, professional dalam menjalankan tugas, memegang kuat dan teguh

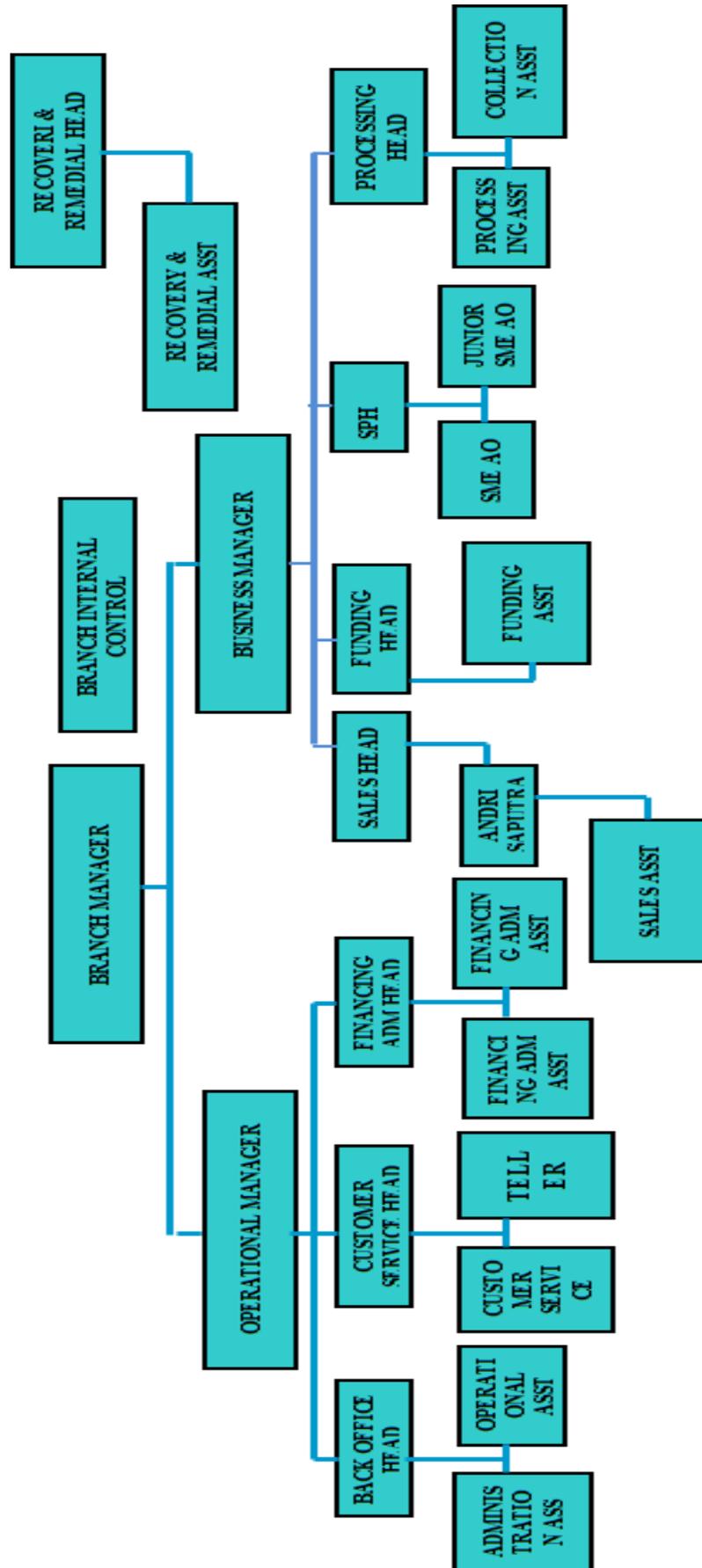
terhadap komitmen dan bertanggung jawab, jujur, adil, dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan baik bagi lingkungan.

b. Jamaah

Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, berkerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, berkerjasama dengan dalam kepemimpinan yang terbaik.

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat dilihat sebagai berikut.



6. Job Description

Berdasarkan struktur organisasi diatas dapat dilihat dan dijelaskan masing masing tugas dan tanggung jawab atas deskripsi jabatan PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Banjarmasin sebagai berikut

a. *Branch manager* (BM)

Adapun tugas wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab atas operasional diarea sesuai dengan kebijakan/bisnis proses yang telah ditetapkan perusahaan.
- 2) Merencanakan langkah strategi cabang, mengatur penjadwalan kunjungan untuk pencapaian target secara maksimal.
- 3) Mengkordinasikan dan mengawasi seluruh kegiatan operasional perbankan disetiap kantor cabang.
- 4) Memimpin operasioal pemasaran produk produk *Commercial Banking dan Consumer banking*.
- 5) Memanfaatkan anggaran yang ada seoptimal dan seefektif mungkin, dan memastikan agar program dan sistem berjalan secara *Cost effective*.
- 6) Mendiskusikan target kinerja yang akan dating dengan bawahan.
- 7) Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program bisnis yang ada diarea pada sped dan cost yang efisien dan efektif.
- 8) Melakukan observasi langsung atas kinerja bawahan.

- 9) Mengevaluasi pelaksanaan prosuder operasional manajemen risiko.
- 10) Berkontribusi dalam Tim Manajemen (BCP) sesuai dengan peran dan tanggung jawabnya, sebagaimana tercantum dalam buku manual manajemen krisis.
- 11) Memonitor pelaksanaan prosuder operasional manajemen risiko oleh bawahannya.
- 12) Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, monitoring program serta pengendalian krisis yang ada di area.

b. *Operation manager (OM)*

- 1) Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penepatan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan nantinya dicapai.
- 2) Mengorganisasikan serta mengelola sumber daya manusia yang ada.
- 3) Memberikan jasa pelayanan Bank BNI Syariah kepada nasabah
- 4) Operasional dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan.
- 5) Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan.
- 6) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro iB, deposito iB, dan produk Bank BNI Syariah lainnya kepada nasabah.
- 7) Menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dikerjakan unit terkait.

c. *Business Manager (BM)*

- 1) Mengelola kemudian mengembangkan dana yang berpotensi tumbuh cepat dan berkembang.
- 2) Merawat dan menjaga hubungan yang baik dengan vendor atau pemasok
- 3) Mengkoordinasi dan mengatur operasi dengan cara yang dipastikan memiliki produktivitas yang maksimum
- 4) Mengevaluasi dan mengawasi kinerja pegawai dan memberikan nasihat demi meningkatkan dan memajukan efisiensi dan efektivitas.

d. Unit Pemasaran

- 1) Mendukung sepenuhnya perjalanan program program demi peningkatan kualitas budaya pelayanan
- 2) Berperan lebih aktif dalam hal penyelesaian temuan pemeriksaan audit baik dari internal maupun yang dilakukan eksternal Bank BNI Syariah.
- 3) Melihat langsung kegiatan
 - a) Mengkordinasikan kepada tim pemasaran terhadap pembiayaan consumer.
 - b) Memproses permohonan pengajuan pembiayaan yang diajukan nasabah
 - c) Melakukan pemantauan terhadap pembiayaan nasabah yang produktif.

- d) Mengerjakan dan melakukan penelitian yang potensi ekonomi daerah dan melakukan penyusunan peta bisnis.
 - e) Melakukan pemeriksaan kelengkapan data atau dokumen permohonan pembiayaan yang di ajukan nasabah
- e. Unit *Collection* dan *Remedial* (COR)
- 1) Melakukan pemantauan dari kewajiban nasabah pembiayaan konsumen dan pemantauan penagihan serta penyelesaian kewajiban dari pembiayaan
 - 2) Melakukan pemeriksaan laporan dalam hal kunjungan setempat hasil dari penagihan kewajiban pembiayaan.
 - 3) Pembiayaan konsumen kolektibiti 3,4,5 kemudian menghapus buku juga termasuk didalamnya melakukan proses pelunasan pembiayaan yang dipercepat serta *collection* pembiayaan produktif ritel.
 - 4) Melakukan peranan yang aktif dalam melakukan penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal maupun eksternal yang dilakukan BNI Syariah.
- f. Unit *Procesing*
- 1) Mengerjakan analisa pengajuan pembiayaan consumer-skoring dan melakukan pembuatan pengusulan pembiayaan.
 - 2) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah dalam segmen *non fixed income* pembiayaan consumer.

- 3) Melakukan penyesuaian data data atau dokumen pada aplikasi serta kelengkapan dokumen penunjang dalam hal pengajuan pembiayaan consumer (konsumen skoring).
- 4) Mensupport perjalanan dari program program demi peningkatan budaya pelayanan

g. Unit Pelayanan

- 1) Melakukan pembukuan dan pengelolaan rekening nasabah atau transaksi produk produk dan jasa dalam negeri maupun luar negeri (Giro iB hasanah, Tabungan iB Hasanah dan Deposito iB Hasanah).
- 2) Memasarkan dan kemudian mengelola permohonan dengan akad Rahn serta penyimpangan dari titipan Rahn.
- 3) Melakukan pencegahan terhadap pendanaan yang teoritas (PPT), kemudian mengelola pelaksanaan dari program anti perampokan uang (APU) sesuai dengan ketentuan yang berlaku dikantor cabang pembantu.
- 4) Melakukan kegiatan pelayanan keuangan dengan tujuan memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah maupun calon nasabah, berperan aktif dalam mengerjakan *wolk in costomer* serta memberikan arahan dan pemahaman kepada nasabah untuk menggunakan saluran yang berbiaya yang rendah (e-Banking : ATM, Phone Plus, SMS Banking, dan Internet Banking).

h. Unit Operasional

- 1) Menyediakan langsung aktivitas perbankan secara langsung seperti:

- a) Mengelola administrasi pengajuan pembiayaan dan portepel pembiayaan
 - b) Memastikan pemberian pembiayaan yang diajukan kepada nasabah
 - c) Mengelola agunan Bank
 - d) Melakukan pengadministrasian dari transaksi kriling
 - e) Menjalin hubungan kerjasama dengan pihak asuransi maupun dari pihak notaris
 - f) Mengerjakan pembukuan dari transaksi
 - g) Mengelola pelaporan baik dari internal maupun eksternal.
- 2) Mensupport berjalannya dari proyek proyek demi peningkatan kualitas budaya pelayanan dari kantor pusat
 - 3) Melakukan peranan yang aktif dalam melakukan penyelesaian terhadap temuan dari pemeriksaan audit internal maupun eksternal Bank BNI Syariah.

7. Produk dan Jasa

a. Produk Pendanaan

1) BNI Giro iB Hasanah

Adalah sebuah simpanan transaksi baik dari mata uang rupiah maupun USD\$ yang kemudian dikelola berlandaskan dengan prinsip syariah, terdapat dua akad dalam hal, Mudharabah Mutlaqah dan Wadiah Yadh Dhamanah, yang penarikan tunai nya bisa dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, Bilyet Giro, serta

sarana pembayaran sejenisnya atau dengan cara pemindahan bujukan.

2) BNI Deposito iB Hasanah

Yaitu berupa investasi yang berjangka yang kemudian dikelola berdasarkan prinsip syariah yang diperuntukan kepada nasabah baik dari perorangan maupun kelompok atau perusahaan dengan menggunakan akad Mudharabah.

3) BNI Tabungan iB Hasanah

Menurut undang undang No. 10 tahun 1998 yang menerangkan bahwa tabungan adalah sebuah simpanan yang penarikannya hanya bisa dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, dalam hal ini Bank BNI Syariah memiliki berbagai macam tabungan yaitu:

- a) BNI Tabungan iB Hasanah
 - b) BNI Baitullah iB Hasanah
 - c) BNI Tunas iB Hasanah
 - d) BNI Bisnis iB Hasanah
 - e) BNI Simpel iB Hasanah
 - f) BNI Prima iB Hasanah
 - g) BNI Tapenas iB Hasanah
 - h) BNI iB Hasanah
 - i) BNI Dollar iB Hasanah
- 4) Kartu iB Hasanah

b. Pembiayaan

1) Konsumer

- a) BNI Griya iB Hasanah
- b) BNI Multiguna iB Hasanah
- c) BNI Oto iB Hasanah
- d) BNI Emas iB Hasanah
- e) BNI CCF iB Hasanah
- f) BNI Fleksi Umrah iB Hasanah

2) Koperasi

- a) BNI Syariah *Multifinance*
- b) BNI Syariah Linkage Program
- c) BNI Syariah Usaha Besar
- d) BNI Syariah Valas

3) Usaha Kecil dan Menengah

- a) BNI Syariah Wirausaha
- b) BNI Syariah Dealer iB Hasanah
- c) BNI Syariah Usaha Kecil

Penulis dalam hal ini memfokuskan pada produk iB Dollar hasanah.

Produk Dollar iB Hasanah merupakan tabungan yang dikelola dengan menggunakan akad wadiah dan mudharabah yang menampilkan dan memberikan berbagai fasilitas kenyamanan dan kemudahan bagi calon Nasabah, Nasabah perorangan maupun kelompok yakni perusahaan dalam bentuk mata uang asing atau valas USD\$. Produk Dollar iB Hasanah dengan

hal ini menggunakan akad Wadiah dan Mudharabah yang artinya antara lain :

a. Akad Wadiah

Adalah produk simpanan yang berupa tabungan dengan menggunakan akad wadiah Yad Dhamanah yaitu berupa berupa titipan murni yang dimana bank bertugas untuk menjaga dan kemudian mengembalikan dana yang sudah disimpan setiap saat pemilik dana ingin mengambilnya.

b. Akad Mudharabah

Merupakan tabungan dengan menggunakan akad *Mudharabah* (bagi hasil), dalam akad *mudharabah* ini, nasabah berperan sebagai *shahibul maal* (sebagai pemilik modal) kemudian menyerahkan dananya kepada bank sebagai *Mudharib* (pengusaha) untuk diusahakan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi menjadi dua sesuai keseekatan nisbah yang dilakukan kedua belah pihak, dan kerugian ditanggung oleh nasabah apa bila kesalahan tidak dilakukan oleh bank.

Keunggulan dari produk Dollar iB Hasanah antara lain :

- a. Dapat dibuka untuk individu maupun kelompok (perusahaan).
- b. Mendapatkan buku tabungan.
- c. E-Banking (SMS Banking, Phone Banking, Internet Bankig, dan Mobile Banking).

Biaya

Biaya Biaya
Setoran awal

Wadiah

Mudharabah
50 USD

Setoran selanjutnya		1 USD
Saldo minimum		50 USD
Pengelolaan rekening	0 USD	1 USD
Dibawah saldo minimum	0 USD	2 USD
Penutupan rekening	5 USD	5 USD
Ganti buku	Rp 1.500	Rp 1.500

Biaya yang dibebankan untuk membuka tabungan Dollar iB Hasanah ini dengan menggunakan akad Mudharabah sebesar 5 USD, yang kalau kita rupiahkan dengan pada saat penulis melakukan penelitian, sebesar Rp 14.000 X 50 USD = Rp 700.000

Persyaratan dan Tata Cara Tabungan Dollar iB Hasanah.

- a. Menunjukkan identitas diri (E-KTP) untuk warga negara Indonesia dan menunjukkan passport serta KIMS/KITAS bagi WNA yang masih berlaku
- b. Menunjukkan NPWP
- c. Memberikan tanda tangan dalam ketentuan pembuatan rekening iB Dollar diatas materai
- d. Memberikan dan melakukan setoran awal

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

1. Strategi pemasaran Produk Dollar iB Hasanah pada PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Dari data yang telah diperoleh penulis dari informan pegawai PT BNI Syariah yang bernama Yuni dapat diketahui pada saat tahun 2014 dikeluarkannya produk Dollar iB Hasanah sampai pada tahun 2020 besaran

yang didapatkan dari peminat produk ini, sebesar 0,0295 % maka dari pada itu bahwa penyaluran produk agar selalu meningkat dan berkembang maka dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang tepat.

Strategi pemasaran merupakan serangkaian cara untuk memenangkan sebuah pertempuran untuk menampilkan keunggulan yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang menyediakan produksi barang ataupun jasa. Strategi pemasaran adalah ujung tombak dari keberhasilan untuk perkembangan suatu produk yang ditawarkan atau yang dikeluarkan.

Salah satu dari serangkaian pemasaran dari segi promosi yang berkualitas sehingga dapat menarik nasabah atau anggota untuk menggunakan produk yang dikeluarkan, strategi promosi yang harus dilakukan antara lain:

- a. Pemasangan spanduk/ baliho di setiap pinggir jalan yang sering dilewati masyarakat.
- b. Memperbanyak pencetakan brosur kemudian disebarakan masyarakat atau pusat hingga ke cabang cabang pembantu.
- c. Pemasangan iklan melalui koran, majalah dan radio .
- d. Menggunakan media sosial seperti youtube, facebook dan semisalnya.

Pada asalnya dalam strategi pemasaran bisa menggunakan semua media pendukung yang dianggap bisa meningkatkan kualitas produk yang dikeluarkan kemudian dinikmati oleh masyarakat. Akan tetapi pada fakta lapangan nya Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin hanya

menerapkan strategi pemasaran dengan media sosial yang sempit, melakukan pendekatan keberbagai institusi dan media dari mulut ke mulut cuman itu saja yang digunakan dalam melakukan pemasaran produk Dollar iB Hasanah. Hal inilah yang mengakibatkan produk Dollar iB Hasanah belum dikenal oleh masyarakat sehingga masyarakat tidak menikmati produk yang dikeluarkan tersebut. Jika seandainya PT Bank BNI Syariah lebih membanyak promosi melalui media sosial baik dari youtube maupun facebook dan didukung dengan sosialisasi secara terus menerus dan terstruktur maka tidak menutup kemungkinan produk Dollar iB Hasanah dapat berkembang pesat dihati masyarakat. Dalam hal ini strategi pemasaran yang akan di lakukan kedepan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin yaitu lebih memfokuskan pada Strategi pemasaran dengan menggunakan media sosial yang lebih terstruktur.

2. Kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Dollar iB Hasanah

Dari informasi yang didapatkan oleh penulis ketika wawancara melalui media online bahwasanya dalam memasarkan produk Dollar iB Hasanah memiliki kendala. Kendala tersebut adalah kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk Dollar iB Hasanah dan kurangnya strategi pemasaran pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk Dollar iB Hasanah dan itu menyebabkan banyaknya dari kalangan masyarakat tidak mengetahui terhadap produk Dollar iB Hasanah dan tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa perbankan syariah sama saja seperti perbankan Konvensional. Agar masyarakat

mengetahui tentang produk Dollar iB Hasanah maka diperlukan strategi pemasaran yang efisien dan efektif sehingga bisa menarik hati masyarakat. Strategi yang bisa dilakukan melalui pendekatan terhadap individu masyarakat dan juga melakukan sosialisasi yang dilakukan langsung oleh PT BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, sehingga masyarakat mendapatkan pemahaman tentang produk Dollar iB Hasanah dan tidak lagi menganggap bahwa perbankan syariah sama saja seperti perbankan konvensional.

Jadi kesimpulan yang bisa diambil bahwa PT Bank BNI Syariah mendapatkan kendala dalam memasarkan produk Dollar iB Hasanah, kendala yang dihadapi adalah dari segi media promosi yang digunakan sedikit dan kurangnya melakukan sosialisasi kemasyarakat.