

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran umum Bank Syariah Mandiri

##### 1. Sejarah Singkat bank Syariah Mandiri

Kehadiran BSM (Bank Syariah Mandiri) sejak tahun 1999, merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana telah diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, dan telah menimbulkan beragam dampak negative yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Sebagai tindakan lanjut dari keputusan *marger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa perberlakuan UU tersebut merupakan momen yang tepat untuk melakukan

konversi PT Bank Susila Bakti dan bank konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan system infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PTBank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal lembaga tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 november 1999.

PT Bank Syariah Mandiri Hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan edealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealism usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bsm hasir untuk bersama membangun Indonesia menuju lebih baik.(*Sejarah / Bank Syariah Mandiri, t.t.*)

Melihat perkembangan Bank Syariah Mandiri yang semakin berkembang pesat. Maka Bank Syariah Mandiri membuka kantor-kantor cabang di kota-kota besar di Indonesia. Tidak halnya di Kalimantan selatan yang terdapat beberapa Kantor Cabang Pembantu di antaranya Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin.

## 2. Profil Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin

### a. Profil Perusahaan

Nama : Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari  
Banjarmasin

Alamat : Jl. P. Antasari No. 23, Banjarmasin, Kalimantan  
Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Telepon : 05113269969

Layanan : Kantor Cabang Pembantu (Dalam Negeri) Syariah

## 3. Visi dan Misi

### a. Visi

Bank Syariah Terdepan dan Modern

### b. Misi

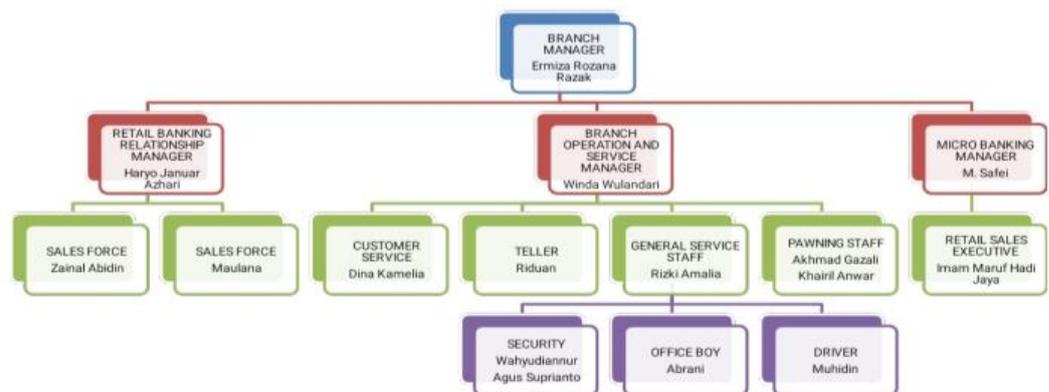
- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industry yang berkesinambungan.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.

- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 5) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

#### 4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi Bank syariah Mandiri Kantor Cabang Sentra Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin.

**Gambar 4.1 Struktur organisasi Bank syariah Mandiri Kantor Cabang Sentra Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin**



( sumber Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin)

#### 5. Job Description

Berdasarkan struktur organisasi diatas dapat dilihat dan dijelaskan masing masing tugas dan tanggung jawab pada bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari banjarmasin

a. Kepala Cabang Pembantu

Adapun tugas dan wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut;

- 1) Memastikan tercapainya bisnis yang meliputi, pendanaan, pembiayaan, laba bersih, dll
- 2) Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah.
- 3) Membuat evaluasi perencanaan rencana kerja.
- 4) Mengkordinasi dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target.
- 5) Memastikan kepatuhan penggunaan wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 6) Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai di bagiannya sesuai dengan hasil perhitungan manning analisis dan kebutuhan bank.
- 7) Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bawahan agar memenuhi persyaratan minimum agar dapat melaksanakan pekerjaan sesuai standar SOP.

b. *Retail Banking Relationship Manager*

- 1) Mencari calon debitur ( perorangan maupun badan hukum) yang membutuhkan pinjaman kredit.
- 2) Memeriksa seluruh dokumen dari calon debitur.

- 3) Menjaga debitur untuk tetap bernaung di bawah bank tempatnya bekerja.

c. *Branch Operation & Service Manager*

- 1) Memastikan transaksi harian telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- 2) Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.

d. *Mikro Banking Manager*

- 1) Memastikan tercapainya target bisnis, yaitu pembiayaan, pendanaan dan *fee based*.
- 2) Memastikan kualitas aktiva produktif dalam keadaan *performing*, *financing* dan *maintenance* terhadap seluruh nasabah segmen mikro.
- 3) Memastikan pelaksanaan penagihan, restrukturisasi dan *recovery* nasabah kol 1 sampai dengan *write off* sesuai target yang ditetapkan.

e. *Sales Force*

- 1) Melaksanakan pemasaran produk bank.
- 2) Membuat daftar pelanggan sesuai dengan segmentasi yang diinginkan oleh perusahaan.
- 3) Melakukan proses penjualan sesuai dengan target yang telah ditentukan dan telah disepakati.

- 4) Melakukan proses penjualan mulai dari awal perkenalan, negosiasi sampai dengan pembuatan kontrak dengan pelanggan.
- 5) Melakukan survey dan mendata calon nasabah mengenai jenis produk yang sesuai dengan calon nasabah.

*f. Customer Service:*

- 1) Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
- 2) Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
- 3) Memblokir ATM nasabah sesuai perintah nasabah.
- 4) Menginput data *customer* dan *loom facility* yang lengkap dan akurat.
- 5) Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
- 6) Menyampaikan dokumen berharga Bank dan Kartu ATM kepada nasabah.
- 7) Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa bank.

*g. Teller:*

- 1) Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan SOP.
- 2) Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan.
- 3) Mengelola uang yang layak dan tidak layak beredar.
- 4) Menjaga keamanan uang tunai dimesin ATM.
- 5) Mengisi uang tunai di mesin ATM
- 6) Menyediakan laporan transaksi harian.

- h. Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang *General Service Staff*
  - 1) Berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor.
  - 2) Mengelola dan membuat laporan menggunakan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku.
  - 3) Mengelola pengadaan, pendistribusian serta pemeliharaan sasaran serta prasarana kantor.
- i. *Pawning staff*
  - 1) Memastikan kelengkapan dukumen aplikasi gadai.
  - 2) Menindak lanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai ketentuan berlaku
- j. *Retail sales Executive*
  - 1) Bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.
  - 2) Menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan, penjualan, rencana produktifitas).
  - 3) Mengatur jadwal yang efektif demi tercapainya pertemuan dan negosiasi.
  - 4) Kemampuan menjual dengan personal sale.
- k. *Security*
  - 1) Menjaga kestabilan dan keamanan kantor di dalam *bank hall* maupun di luar bank.

- 2) Memberikan pelayanan dan informasi sesuai dengan kebutuhan nasabah.

*l. Office Boy*

- 1) Menjaga kebersihan dan kerapian.
- 2) Melayanai karyawan terkait dengan operasional bank.

*m. Driver*

- 1) Mengantar dan menjemput pegawai yang dinas diluar yang terkait hal tersebut.
- 2) Menjamin kendaraan dinas/kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air, radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain lain terkait hal tersebut.

6. Produk-produk bank Syariah Mandiri kantor Cabang Sentra Antasari Banjarmasin

a. Produk Simpanan

Adapun produk simpanan yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin antara lain:

1) Tabungan BSM

Tabungan BSM merupakan tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas di buka di konter BSM atau melalui ATM.

2) Tabungan Simpatik

Tabungan simpatik merupakan tabungan syariah yang menggunakan prinsip akad wadiah yang penarikan dapat dilakukan setiap waktu.

### 3) Investasi Cendikia

Tabungan investa cendikia adalah tabungan berjangka untuk keperluan dana pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

### 4) Tabungan Dollar

Tabungan Dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank Syariah Mandiri.

### 5) BSM Giro

BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah.

### 6) BSM Giro Valas

BSM Giro Valas merupakan sarana penyimpnan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip Wadiah yad dhamanah.

### 7) BSM Deposito

BSM Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqah.

### 8) Tabungan Mabrur

Tabungan Mabrur adala tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

#### 9) Tabungan Pensiun

Tabungan Pensiun adalah tabungan yang diperuntukan bagi nasabah perorangan yang terdaptar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan bank.

#### 10) Tabungan berencana

Tabungan berencana adalah tabungan berjangka untuk berbagai macam rencana anda dengan jumlah setoran bulanan tetap (insallement) dan dilengkapi perlindungan asuransi secara gratis.

#### 11) Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah tabungan mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadi'ah yang penarikan dan setorannya dapat dilakkan selama jam kas buka oleh dikonter Mandiri Syariah.

Penulisan ini memfokuskan pada produk tabungan wadiah

Menurut PSAK NO 59 wadi'ah adalah titipan yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki dan bank bertanggung jawab atas pengembaliannya. Sedangkan menurut mardani al-wadi'ah merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Prinsip Al-wadi'ah merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak yang lain, baik secara perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja apabila si penitip menghendaki. (Muhammad Ainur Rifqi, 2015)

Dalam islam *wadi'ah* juga dijelaskan dalam kitab al-Qur'an, yaitu pada surat Al-Imran (30):75

وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ  
لَا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا فِي الْأُمِّيِّينَ  
سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ

Artinya:

“Di antara Ahli Kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan diantara mereka jika orang yang kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikan kepadamu, kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: “ Tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang umi. Mereka bertakata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui”.

b. Syarat untuk membuka Tabungan Wadi'ah antara lain:

- 1) Kartu Identitas Asli (Ktp/Paspor)
- 2) Warga Negara asing paspor, kartu izn menetap sementara (KIMS/KITAS) atau kartu izin tinggal tetap (KITAP)

c. Fitur & Biaya

- 1) Berdasarkan prinsip prinsip syariah dengan akad wadi'ah.
- 2) Fasilitas Mandiri Syariah debit, yang berpungsi sebagai kartu ATM dan debit dengan kartu potongan harga di merchant yang telah bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri.
- 3) Fasilitas E-Banking, yaitu Mandiri Syariah Mobile & Net Banking.
- 4) Minimum awal setoran Rp100.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp20.000
- 6) Gratis biaya penarikan uang di mesin ATM Bank Syariah Mandiri.
- 7) Gratis biaya adminitrasi
- 8) Gratis biaya kartu ATM GFN

- d. Keunggulan dari Tabungan Wadi'ah antara lain:
- 1) Gratis biaya administrasi bulanan.
  - 2) Gratis biaya tarik tunai di seluruh mesin ATM Mandiri.
  - 3) Online di seluruh outlet Bank Syariah Mandiri
  - 4) Kemudahan bertransaksi dimanapun dengan menggunakan layanan Syariah Mobile dan Internet Banking.
  - 5) Dilengkapi dengan kartu ATM Mandiri, bersama, prima.
  - 6) Kemudahan dalam penyaluran Zakat, Infaq dan Sedekah.

## **B. Penyajian Data**

### **1. Data Informan**

- a. Nama : Imam Ma'ruf Hadi Jaya  
 Jenis kelamin : Laki-laki  
 Jabatan : Retail Sales Exsecutive
- b. Nama : Zainal Abidin  
 Jenis Kelamin : laki-laki  
 Jabatan :Sales Force
- c. Nama : Maulana  
 Jenis Kelamin : Laki-laki  
 Jabatan : Sales Force
- d. Nama : Dina Kamelia  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Jabatan : Coustumer Service

#### Data 4.1 Jumlah Nasabah tabungan Wadi'ah tahun 2020

<b>Tabel 4.1: Data jumlah nasabah tahun 2020</b>		
<b>No</b>	<b>Bulan</b>	<b>Nasabah</b>
1	Januari	95
2	Februari	101
3	Maret	80
4	April	60
5	Mei	49
6	Juni	57
7	Juli	89
8	Agustus	103
9	September	111
10	Oktober	121
11	November	130
12	Desember	137

( Sumber Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin)

Berdasarkan hasil wawancara jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin pada tahun 2020. Pada bulan januari dan bulan februari mengalami peningkatan, sedangkan pada bulan maret- bulan mei terus menurun karena pada masa itu terjadi wabah yang melanda dunia khususnya Kalimantan yaitu Coronavirus (COVID-19).

Pada bulan juni jumlah nasabah mulai mengalami kenaikan yaitu sebesar 57 nasabah, bulan agustus menjadi 103 nasabah, bulan September menjadi 111 nasabah, bulan oktober menjadi 121 nasabah, bulan November menjadi 130 nasabah, dan pada bulan terakhir yaitu desember menjadi 137 nasabah. Pada data tersebut di jelaskan bahwa jumlah nasabah sempat menurun pada bulan maret sampai bulan mei. Tetapi pada akhirnya mengalami kenaikan kembali pada bulan juni hingga bulan desember.

### Grafik 4.1 Perkembangan Jumlah Nasabah Produk Tabungan

#### Wadi'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin



( Sumber Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin)

## 2. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadi'ah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin kepada *Retail Sales Executive, Sales Force* dan *Coustumer Service* dimana mereka harus memiliki strategi atau ide yang Efektif untuk dapat bersaing dengan bank yang lainnya, baik itu bank syariah ataupun bank konvensional.

Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah yaitu:

### a. Strategi produk

Bank perlu menyiapkan segala strategi untuk memasarkan produknya agar tetap laku di pasaran. Salah satu tujuan dari pada bank

syariah yaitu menghindari praktik riba sehingga produk yang ditawarkan oleh bank syariah berbeda dengan produk yang di tawarkan oleh bank konvensional. Adapun beberapa strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produknya yaitu:

- 1) Strategi yang dilakukan pada tabungan wadi'ah yaitu menawarkan produk kepada masyarakat menengah keatas dengan syarat masyarakat tersebut sudah mempunyai KTP sebagai persyaratan untuk membuka tabungan.
  - 2) Strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produknya agar mampu bersaing dengan bank-bank lain yaitu dengan cara memberikan kemudahan kepada nasabah dalam menggunakan tabungan Wadi'ah mengembangkan produk tersebut. Pengembangan produk tersebut dengan cara memberikan kemudahan dalam sistem pembayarn zakat, Infaq dan sedekah, bebas biaya adminitrasi setiap bulannya, bebas biaya penarikan uang di mesin ATM Bank Syariah mandiri, Strategi ini digunakan untuk memperoleh nasabah baru dan nasabah bisa memilih produk sesuai dengan kebutuhan mereka.
- b. Pihak marketing mikro harus menguasai produk atau kelebihan produk Bank Syariah Mandiri.

Seseorang marketing tentu harus menguasai produk-produk yang akan ditawarkannya, agar saat memasarkan kepada calon nasabah tidak

memiliki keraguan dan nasabah baru tertarik untuk menggunakan produk tabungan wadi'ah.

c. Harga (*Price*)

Adanya persaingan dalam dunia perbankan yang cukup tinggi sehingga bank mandiri syariah harus mampu bersaing dengan bank-bank lainnya. Harga adalah salah satu strategi pemasaran yang memberikan pemasukan terhadap pendapatan suatu perusahaan. Adapun harga yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin untuk setoran awal hanya dikenakan biaya sebesar Rp100.000 dan biaya penutupan Rp20.000. Gratis biaya administrasi dan gratis biaya penarikan pada ATM mandiri syariah.

d. Tempat (*place*)

Pemilihan lokasi yang tepat tentu akan berdampak terhadap penjualan suatu perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa khususnya untuk perbankan. Lokasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat tentu akan mempermudah nasabah dalam mengurus berbagai macam kebutuhan dalam masalah keuangan. Untuk lokasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin yang terletak di Jl.P. Sentra Antasari Banjarmasin No. 23. Di lihat dari segi geografis letak KCP Sentra Antasari Banjarmasin sangat strategis mudah sekali di jangkau oleh masyarakat baik menggunakan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum.

e. Promosi

Strategi lain yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin yaitu dengan mempromosikan produknya dengan cara mendatangi Masyarakat secara langsung, mendekati diri kepada masyarakat untuk mengenalkan produk-produk yang menggunakan akad syariah. Tidak hanya sebagai ajang untuk mengenalkan produk tetapi juga sebagai tingkat kepedulian sosial perusahaan kepada lingkungan masyarakat sekitar. Sehingga membuat masyarakat aman dan nyaman saat bertransaksi di bank syariah.(Imam Ma'ruf Hadi jaya dkk., komunikasi pribadi, 2021)

f. Layanan Konsumen ( *Coustumer service* )

*Coustumer service* juga memegang peranan yang sangat penting karena sebagai ujung tombak bank dalam menghadapi para nasabah. Coustumer service juga sebagai wajah terdepan atau gerbang awal sebuah bank maka seorang coustumer service harus menunjukkan pelayanan yang benar benar supaya menjadi andalan perusahaan. Pelayanan yang optimal pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan image perusahaan sehingga citra perusahaan akan meningkat dimata para nasabahnya. (Dina Kamelia, komunikasi pribadi, 2021)

**3. Kendala-kendala yang timbul dalam memasarkan produk tabungan Wadi'ah**

a. Kurangnya tingkat pengetahuan masyarakat

Masyarakat pada umumnya kurang mengetahui tentang sistem bagi hasil ada bank syariah mandiri. Masyarakat mengira bahwa bank syariah mandiri sama dengan bank konvensional yang menggunakan bunga. Sehingga bank berupaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman dengan bahasa yang mudah dimengerti masyarakat.

b. Persaingan antar bank

Wilayah Banjarmasin merupakan wilayah yang luas dan merupakan tempat yang memiliki peluang bisnis salah satunya perbankan, sehingga bank bank-bank yang berdiri dan terjadilah persaingan yang ketat Untuk menarik antusias nasabah untuk bertransaksi pada bank mereka.

## **C. Analisis Data**

### **1. Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Wadi'ah**

Peningkatan jumlah nasabah produk tabungan Wadi'ah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin pada bulan Januari sampai dengan Februari, tetapi pada bulan Maret- bulan Mei mengalami penurunan karena pada masa itu terjadi wabah yang melanda dunia khususnya Kalimantan yaitu Coronavirus (Covid-19). Tetapi pada bulan Juni jumlah nasabah mulai kembali mengalami peningkatan sebesar 57 nasabah, bulan Juli 89 nasabah, bulan Agustus 103 nasabah, September 111 nasabah, oktober 121 nasabah, November 130 nasabah dan yang terakhir

bulan Desember yaitu 137 nasabah. Peningkatan jumlah nasabah tersebut disebabkan oleh strategi pemasaran yang efektif yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk-produknya.

## **2. Strategi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Wadi'ah**

Proses pemasaran merupakan aktivitas yang paling penting dalam operasional perbankan. Dengan melakukan proses ini keuntungan bank menjadi optimal dan dapat tumbuh dengan baik. Agar proses pemasaran bisa berjalan dengan efektif maka perlu ada *Strategy* dengan mempertimbangkan unsur *Produk, price, place* dan *promosi* yang tepat.

Pemasaran Produk Tabungan Wadi'ah pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin tidak semata-mata untuk menjual produk saja, tetapi dilakukan untuk mempertahankan nasabah serta menyediakan kenyamanan, menyediakan kebutuhan dan keamanan dengan memberikan kualitas dan tetap mengedepankan integritas Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dengan tetap melakukan seluruh kegiatannya berdasarkan prinsip syariah.

Strategi pemasaran merupakan serangkaian cara untuk memenangkan sebuah pertempuran serta untuk menampilkan keunggulan yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang menyediakan produksi barang atau jasa. Strategi pemasaran merupakan ujung tombak dari keberhasilan suatu perusahaan atas produk yang ditawarkan atau yang dikeluarkan. Salah satu ciri pemasaran yang berkualitas merupakan pemasaran

yang mampu menarik nasabah atau anggota untuk menggunakan produk yang dikeluarkan.

Pemasaran produk tabungan Wadiah di Bank Syariah KCP Sentra Antasari Banjarmasin dilakukan agar dapat bersaing dengan bank konvensional ataupun bank syariah yang memiliki produk yang serupa, agar dapat bertahan, maka Bank Syariah Mandiri harus memiliki strategi yang efektif dalam memasarkan produknya, termasuk strategi untuk memasarkan tabungan Wadi'ah. Salah satu fungsi bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang tentunya memiliki produk yang sama baik bank syariah ataupun bank konvensional. Ini adalah suatu tantangan bagi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin agar dapat bersaing maka harus memiliki berbagai macam strategi untuk mempertahankan nasabah dan mampu menarik minat nasabah untuk bertransaksi di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin.

Salah satu cara pemasaran yaitu dapat dilihat dari segi promosi yang berkualitas karena promosi yang berkualitas mampu menarik nasabah untuk menggunakan produk yang di keluarkan oleh bank, adapun strategi dari Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari dalam memasarkan produknya antara lain:

a. Strategi produk

*Product* (produk), sama halnya dengan bank konvensional, produk yang dihasilkan dalam perbankan syariah bukan berupa barang, melainkan berupa jasa.

Jasa yang dihasilkan harus mengacu pada nilai-nilai syariah atau yang diperbolehkan dalam Al-Qur'an. Untuk bisa lebih menarik minat konsumen terhadap jasa perbankan dihasilkan, produk tersebut harus tetap melakukan strategi “diferensiasi” atau “diverifikasi” agar mereka beralih dan mulai menggunakan jasa perbankan syariah (Juhaya S. Pradja, 2013).

Bank perlu menyiapkan segala strategi untuk memasarkan produknya agar tetap laku di pasaran. Salah satu tujuan dari pada bank syariah yaitu menghindari praktik riba sehingga produk yang ditawarkan oleh bank syariah berbeda dengan produk yang di tawarkan oleh bank konvensional. Pada produk tabungan wadi'ah menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu terbebas dari unsur ribawi. Sehingga nasabah akan merasa aman dan nyaman saat bertransaksi di bank syariah. Allah SWT telah menghalalkan jual beli yang sesuai dengan syariatnya dalam Surah Al-Baqarah ayat 275:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya:*

*” ... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”*

Dari ayat diatas Allah SWT menjelaskan Allah telah menghalkan jual beli dan mengharamkan riba karena praktek riba akan berdampak bagi akhlak dan jiwa pelakunya.

Keunggulan lain yang di miliki tabungan Wadi'ah yaitu bebas biaya adminitrasi setiap bulannya, gratis biaya tarik tunai di seluruh mesin ATM Mandiri, memberikan kemudahan dalam membayar Zakat, Infaq dan

sedekah. Pada saat memasarkan produk tabungan Wadi'ah pihak marketing akan menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari tabungan Wadi'ah sesuai dengan anjuran Nabi Muhammad Saw, dengan selalu menjunjung tinggi kejujuran kepada konsumen baik itu kelebihan ataupun kekurangan produk yang akan kita tawarkan. Sebagaimana Sabda Rasulullah SAW:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: {الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَنْفَرَقَا} أَوْ قَالَ: {حَتَّى يَنْفَرَقَا، فَإِنْ صَدَقَ وَبَيْنَا بُورُكٌ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمْ، وَإِنْ كَتَمْتَ وَكَذَبًا مُحِثَّتٌ بَرَكَةٌ بَيْنَهُمَا. رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ

Artinya:

“ Dari Hakim bin Hizam r.a berkata: Rasulullah SAW bersabda: penjual dan pembeli keduanya bebas selama belum berpisah atau sehingga berpisah keduanya, maka jika keduanya benar jujur dan menerangkan/terbuka maka berkat jual beli untuk keduanya, bila menyembunyikan dan dusta dihapus berkat jual beli keduanya”. (Riwayat Al-Bukhari).

b. Pihak marketing mikro harus menguasai produk yang akan ditawarkan

Marketing merupakan ujung tombak yang akan menjadikan perusahaan meraih kesuksesan atau kemunduran, tugas utama marketing yaitu menjual produk atau jasa dari suatu perusahaan yang memiliki target sesuai dengan ketentuan perusahaan. Sangat penting bagi seorang marketing mengetahui tentang produk yang akan di tawarkan kepada para calon nasabah, karena dengan menguasai produk yang dijual maka akan memudahkan seorang marketing dalam proses menjelaskan dan bernegosiasi dengan nasabah. Apabila tidak mengetahui produk yang di jual maka akan sudah pasti akan menguarangi kepercayaan para calon

nasabah saat berbicara dengan mereka. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-An'am: 143.

نَبُؤُنِي بِعِلْمٍ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ

*Artinya:*

*“Beritahukanlah kepadaku (berdasarkan pengetahuan) jika kamu memang orang-orang yang benar.”*

Dari ayat diatas mengajarkan kepada kita kita untuk meyakinkan seseorang kepada kebaikan harus berdasarkan ilmu pengetahuan, data dan fakta.

Dalam sistem pemasaran syariah, seorang pemasar harus merasakan bahwasanya setiap aktivitas yang dilakukan oleh pemasar ia selalu merasa diawasi oleh Allah Swt, sehingga ia pun akan sangat berhati-hati dalam memasarkan produk yang akan dijualnya. Seorang pemasar syariah tidak memberikan janji yang kosong belaka yang bertujuan hanya untuk mencari nasabah. Seorang pemasar syariah tidak akan mau memberikan sesuatu yang akan menyesatkan nasabah sebab ia selalu merasa bahwa Allah Swt selalu mengawasi dan meminta pertanggung jawaban dihari kiamat.

Allah Berfirman dalam Q.S Al-Hadiid:4

هُوَ الَّذِي خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ فِي سِتَّةِ أَيَّامٍ ثُمَّ اسْتَوَىٰ عَلَى الْعَرْشِ ۗ يَعْلَمُ مَا يَلْجُ فِي الْأَرْضِ وَمَا يَخْرُجُ مِنْهَا وَمَا يَنْزِلُ مِنَ السَّمَاءِ وَمَا يَعْرُجُ فِيهَا ۗ وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

*Artinya:*

*” Dialah yang menciptakan langit dan bumi dalam enam masa: kemudian dia bersemayam di atas ‘arsy dia mengetahui apa yang masuk ke dalam bumi dan apa yang keluar daripadanya dan apa yang turun dari langit dan apa yang naik kepada-Nya. Dan dia bersama kamu dimana saja kamu berada. Dan Allah mahaa melihat apa yang kamu kerjakan”.*(M. Nur Rianto Al Arif, 2010)

### c. Harga ( Price)

Penentuan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah adalah salah satu faktor penting untuk menarik minat nasabah. Pengertian harga dalam perbankan syariah bisa dianalogikan dengan melihat seberapa besarnya pengorbanan yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan sebuah manfaat dalam bentuk jasa yang sesuai atas pengorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut (Juhaya S. Pradja, 2013).

Strategi penetapan harga memang sangatlah penting, dengan menerapkan harga yang sesuai dan pas, tentunya akan lebih mempermudah bank bersaing dengan bank yang lainnya. Adanya persaingan dalam dunia perbankan yang cukup tinggi sehingga bank Syariah Mandiri harus mampu bersaing dengan bank bank lainnya. Strategi harga yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin untuk setoran awal tabungan Wadi’ah Rp100.000 dan untuk biaya penutupan rekening sebesar Rp20.000. Harga adalah bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran dan dalam suatu usaha harga merupakan hal penting karena merupakan variable yang dapat dikendalikan dan yang dapat menentukan diterima

tidaknya suatu barang oleh konsumen. Harga semata mata tergantung pada kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan tentu saja dengan pertimbangan berbagai hal. Landasan hukum islam yang berkaitan dengan penetapan harga Firman Allah SWT. Dalam Q.S An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

*“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguhny Allah adalah maha penyayang kepadamu.*

Ayat di atas menjelaskan:

- 1) Dasar halalnya perniagaan adalah saling ridha antara pembeli dan penjual, penipuan, pendustaan dan pemalsuan adalah hal-hal yang diharamkan.
- 2) Segala yang ada di dunia baik berupa perniagaan yang tersimpan di dalam maknanya seperti kebathilan yang tidak kekal dan tidak tetap, hendaknya tidak melalaikan orang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan di akhirat yang lebih baik dan kekal.
- 3) Mengisyaratkan bahwa sebagian besar jenis perniagaan mengandung makna memakan harta dengan batil. Sebab, pembahasan nilai sesuatu dan menjadikan harganya sesuai ukurannya berdasar neraca yang lurus, hampir hampir merupakan sesuatu yang mustahil. Oleh karena itu disini berlaku toleransi jika salah satu diantara dua benda

pengganti lebih besar daripada yang lainnya. Atau yang menyebabkan tambahnya harga itu merupakan kecerdasan dari seorang pedagang di dalam menghiasi atau memperindah barang dagangannya, dan melariskannya dengan perkataan yang indah tanpa adanya pemalsuan dan penipuan. Sering sekali ketika orang membeli sesuatu, sedangkan dia mengetahui jika dia membelinya di tempat lain maka harganya akan lebih murah. Hal ini dikarenakan kepandaian seseorang pedagang dalam berdagang. Ia termasuk kebatilahn perniagaan yang dihasilakn karena saling meridhai, maka hukumnya halal.

d. Tempat (*place*)

Bagi perbankan, pemilihan lokasi (tempat) sangat penting, dalam menentukan pembukaan kantor cabang atau atau kantor kas termasuk peletakkan mesin ATM, bank harus mampu mengedintifikasi sasaran pasar yang dituju berikut yang sesuai dengan *core bussines* dari perusahaan (M. Nur Rianto Al Arif, 2010).

Pemilihan lokasi yang tepat tentu akan berdampak terhadap penjualan suatu perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa khususnya untuk perbankan. Lokasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat tentu akan mempermudah nasabah dalam mengurus berbagai macam kebutuhan dalam masalah keuangan karena semakin strategis lokasi usaha yang dipilih maka semakin tinggi pula tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha. Untuk lokasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin

yang terletak di Jl.P. Sentra Antasari Banjarmasin No. 23. Di lihat dari segi geografis letak KCP Sentra Antasari Banjarmasin sangat strategis mudah sekali di jangkau oleh masyarakat baik menggunakan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum. Selain itu Bank Syariah Mandiri juga mendisain kantor untuk tempat berktransaksi nasabah sesuai dengan perkembangan zaman, hal ini semata mata dilakukan untuk memberikan kenyamanan terhadap nasabah yang datang.

e. Promosi

Menurut Indriyo Gitosudarmo (1999), promosi adalah merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka akan menjadi senang dan membeli dari produk tersebut (Danang Sunyoto, 2015).

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perbankan untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa melakukan promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling tepat untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah mengimpormasikan segala jenis produk yang akan ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Kemudian fungsi dari promosi juga mengingatkan nasabah akan produk, mempengaruhi minat nasabah untuk

membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.

Setiap bank harus mampu berkomunikasi dengan nasabah, dan tidak melepaskan diri dari peran mereka sebagai komunikator dan promotor. Untuk bisa berkomunikasi secara efektif bank merancang program-program promosi yang menarik, mampu mendidik wiraniaganya supaya bersikap ramah dan memberikan informasi yang jelas. Wiraniaga harus dididik untuk menjadi seseorang komunikator yang handal, agar mampu menyampaikan pesan perusahaan perusahaan kepada konsumen secara jelas dan lugas serta mampu menarik konsumen untuk mencari informasi tambahan seputar pesan yang disampaikan oleh perusahaan.(M. Nur Rianto Al Arif, 2010)

Allah SWT berfirman dalam Q.S.An-Nisa/4:58

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya:

“ Sesungguhnya Allah menyuruh Kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan ( menyuruh, kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah maha memberi pengajaran yang sebaik-bainya kepadamu. Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.”

Adapun strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Sentra Antasari Banjarmasin yaitu dengan mempromosikan produknya dengan cara mendatangi Masyarakat mendekati diri secara langsung kepada masyarakat untuk mengenalkan

produk dan jasa yang menggunakan akad syariah. Tidak hanya sebagai ajang untuk mengenalkan produk tetapi juga sebagai tingkat kepedulian social perusahaan kepada lingkungan masyarakat sekitar. Sehingga membuat masyarakat aman dan nyaman saat bertransaksi di bank syariah.

f. Layanan Konsumen ( *Customer service* )

*Customer service* juga memegang peranan yang sangat penting karena sebagai ujung tombak bank dalam menghadapi para nasabah. *Customer service* juga sebagai wajah terdepan atau gerbang awal sebuah bank maka seorang *customer service* harus menunjukkan pelayanan yang benar supaya menjadi andalan perusahaan. Pelayanan yang optimal pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan image perusahaan sehingga citra perusahaan akan meningkat dimata para nasabahnya. Selain itu Untuk memperoleh keberhasilan perbankan juga dipengaruhi oleh keunggulan produk-produk serta promosi yang dilakukan. Meningkatkan pelayanan untuk kenyamanan nasabah menjadi perhatian oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin, untuk memudahkan transaksi yang dilakukan nasabah pada produk tabungan wadi'ah BSM KCP sentra Antasari Banjarmasin memiliki fasilitas pelayanan, di antaranya transaksi non tunai, BSM *card* yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit, e-Banking yaitu sebagai BSM *Mobile banking* & BSM *Net Banking*, penyalur zakat, infaq, sedekah dan lainnya. Pelayanan yang memuaskan tentu akan menjadi promosi yang paling efektif karena nasabah nanti akan menyampaikan kepada saudara, kerabat dan teman-teman mengenai

pelayanan unggul yang di berikan oleh bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin. Dalam Al-Qur'an dalam melakukan promosi harus beretika dan bijaksana QS At Taha ayat 44:

فَقُولَالَهُ قَوْلًا لِّئِنَّا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ

*Artinya:*

*” Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata kata yang lemah lembut. Mudah-mudahan ia ingat atau takut.”*

Selain itu bank Syariah Mandiri juga memberikan pelayanan berupa fasilitas yang nyaman kepada para nasabahnya dalam melakukan transaksi antara lain:

- 1) Ruang Tunggu yang nyaman dan adanya televise sehingga nasabah bisa menonton televisi sambil menunggu antrian.
- 2) Slip setoran, slip penarikan, dan slip angsuran apabila nasabah ingin melakukan transaksi
- 3) Tersedianya nomer antrian untun nasabah.
- 4) Toilet
- 5) Tempat cuci tangan dan *Handsanitazer*

Setelah melakukan analisis Setiap perbankan baik konvensional maupun syariah tentu mempunyai strategi dalam memasarkan produknya. Dari strategi yang sudah di kemukakan di atas pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin menggunakan bauran pemasaran marketing mix (Produk, harga, tempat, dan promosi) strategi yang diterapkan tidak jauh berbeda dengan bank Syariah Lainnya. Selain itu

untuk menambah keefektifan para pihak marketing yang memasarkan produk benar-benar menguasai apa yang mereka sampaikan sehingga membuat calon nasabah merasa yakin untuk bertransaksi. Dan bank syariah mandiri juga sangat mengutamakan pelayanan karena dengan pelayanan yang baik yang tentu akan membuat nasabah merasa aman dan nyaman saat melakukan transaksi, pemasaran seperti inilah yang membuat tabungan Wadi'ah lebih banyak peminatnya dibandingkan tabungan yang lain. Tetapi di setiap strategi yang diterapkan pasti ada kekurangan dan kelebihan pada strategi promosi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin tidak melakukan promosi melalui media social jika Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin menggunakan media social untuk mempromosikan tabungan wadiah baik itu dari Facebook, Instagram dan youtube maka tidak menutup kemungkinan produk tabungan wadi'ah akan berkembang lebih pesat dari sekarang.

### **3. Kendala-kendala yang timbul dalam memasarkan produk Tabungan Wadi'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin**

Bank syariah dan bank konvensional semakin mengalami persaingan yang ketat. Tentu saja masing masing bank akan berlomba lomba dalam menciptakan pemasaran yang kreatif agar mampu menarik minat nasabah untuk bertransaksi di bank mereka, lain halnya dalam hal menabung karena setiap bank baik konvensional ataupun bank syariah tentu memiliki produk tabungan, untuk itu bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin semakin gencar dalam

memasarkan produk dan jasa yang mereka miliki. Akan tetapi setiap pemasaran yang dilakukan tidak selalu berjalan dengan lancar adanya halangan dan rintangan yang terjadi membuat bank semakin sulit dalam pemasaran salah satunya dalam memasarkan produk Wadi'ah yang memiliki beberapa kendala. Adapun beberapa kendala kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam memasarkan produk Tabungan Wadi'ah antara lain:

a. Kurangnya tingkat pengetahuan masyarakat

Banyak masyarakat yang masih belum faham mengenai prosuder antara bank syariah dan bank konvensional Masyarakat pada umumnya kurang mengetahui tentang sistem bagi hasil yang ada di bank syariah mandiri. Masyarakat mengira bahwa bank syariah mandiri sama dengan bank konvensional yang menggunakan bunga. Bahkan masyarakat mengira bahwa bank syariah lebih banyak mengambil keuntungan dibandingkan bank syariah. Sehingga bank syariah berupaya untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman dengan bahasa yang mudah dimengerti masyarakat.

b. Persaingan antar bank

Wilayah Banjarmasin merupakan wilayah yang luas dan merupakan tempat yang memiliki peluang bisnis salah satunya perbankan, sehingga bannyak bank-bank yang berdiri dan terjadilah persaingan yang ketat antar bank untuk menarik antusias nasabah di sekitarnya. Cara yang baik untuk bersaing adalah dengan mengenalkan secara langsung, memberikan wawasan secara lansung kepada nasabah dengan bahasa yang mudah di pahami bahwa

Bank Syariah mandiri mempunyai karakteristik yang berbeda dengan bank-bank konvensional yang berada di sekitar wilayah Banjarmasin.

Dalam memasarkan sebuah produk tentu tidaklah mudah, ada banyak kendala-kendala yang harus di hadapi. Dari beberapa kendala di atas yang hampir sama yaitu kurangnya tingkat pengetahuan masyarakat dan persaingan antar bank. Adapun cara yang digunakan untuk meminimalisir kendala tersebut dalam memasarkan produknya dengan cara memberikan pengenalan produk dengan bahasa yang mudah di pahami serta memberikan wawasan dan pengenalan kepada calon nasabah bahwa bank syariah mandiri mempunyai karakteristik yang berbeda dengan bank-bank yang lain.