

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

a. Sejarah Bank Sinarmas Syariah

PT. Bank Sinarmas Syariah Tbk. Didirikan pada tanggal 18 Agustus 1989 berdasarkan Akta No. 52 tanggal 18 Agustus 1989 dari Buniarti Tjandra, S.H., Notaris di Jakarta, dengan nama PT. Bank Shinta Indonesia dan telah diubah dengan Akta No. 91 tanggal 15 September 1989 dari Notaris yang sama.

Bank memperoleh status sebagai Bank Umum Devisa tahun 1995. tahun 2005, perjalanan Bank memasuki babak baru setelah PT. Sinarmas mengambil alih 21% saham di PT. Bank Shinta Indonesia.

Pada Desember 2006 Bank berganti nama menjadi PT. Bank Sinarmas. Pergantian nama tersebut telah disetujui melalui rapat umum pemegang saham luar biasa yang tertuang dalam Akta No. 1 tanggal 21 November 2006 dari Triphosa Lily Ekadewi, S.H., Notaris di Jakarta.

Pada tahun 2009, Bank Sinarmas memperoleh ijin untuk pendirian Unit Usaha Syariah (UUS), berdasarkan keputusan Deputi Gubernur Bank Indonesia No. 11/13/KEP. Dpg/2009 tentang Pemberian Izin Unit Usaha Syariah (UUS) PT. Bank Sinarmas dan di tahun yang sama Bank

memperoleh pengesahan dari Bapepam (sekarang OJK) untuk melakukan kegiatan usaha Wali Amanat.

Pada tanggal 13 Desember 2010, Bank Sinarmas melakukan penawaran saham umum perdana dengan struktur permodalan sebesar Rp.728 miliar dan dengan mengeluarkan Waran Seri I. Adapun aksi korporasi yang dilakukan Bank Sinarmas setelah IPO adalah sebagai berikut:

- Tahun 2012 Bank melakukan penawaran umum terbatas I dan dengan mengeluarkan waran seri II
- Tahun 2014 Bank melakukan penambahan modal tanpa hak memesan efek terlebih dahulu (PMTHMETD)
- Tahun 2016 Bank melakukan penawaran umum terbatas II dan dengan mengeluarkan waran seri III

b. Visi dan Misi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

a) Visi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

menjadikan bank syariah yang sehat dan terkemuka di Indonesia dengan distribusi jaringan yang lengkap dan pelayanan prima dalam menyediakan solusi keuangan perbankan syariah.

b) Misi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

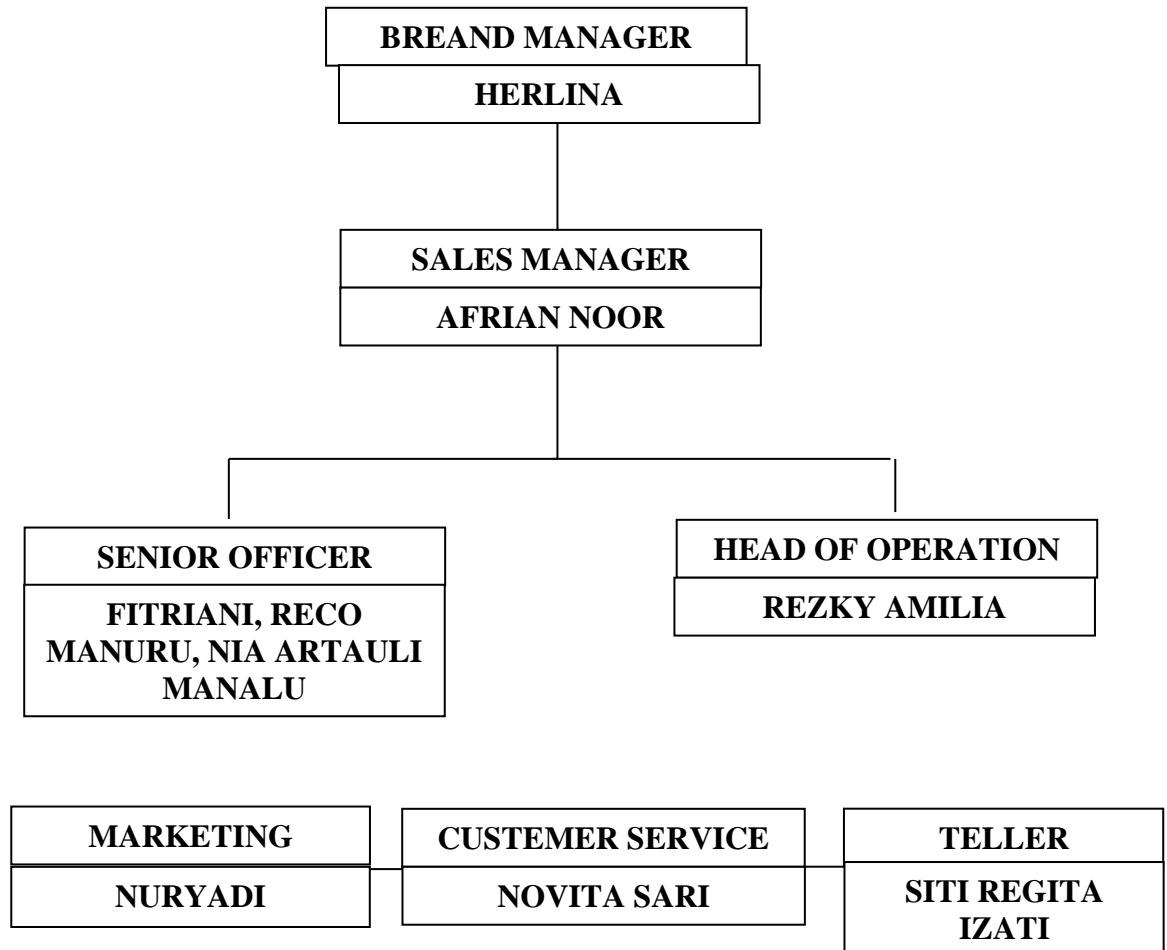
1. Mempersiapkan proses pemisahan (*Spin-off*) menjadi Bank Umum Syariah.
2. Memperluas basis nasabah, terutama dari nasabah usaha mikro, dan kecil (UMK) hingga korporasi melalui kerjasama strategis

dengan lembaga keuangan maupun mitra usaha lainnya dengan memanfaatkan teknologi berbasis *Digital Banking*.

3. Meningkatkan jaringan kantor untuk penetrasi pasar pada sentra-sentra UMK dan sektor basis korporasi.
4. Meningkatkan secara berkesinambungan kemampuan teknologi dan sistem informasi bank serta Sumber Daya Insani (SDI) dalam rangka memberikan layanan prima dan menciptakan keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*).
5. Menciptakan produk dan/atau aktifitas unggulan yang berbasis Bisnis Model *Digital Banking*.
6. Membudayakan sistem manajemen risiko sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*Prudent*) dan prinsip perbankan syariah (*Islamic Banking Principle*) dalam rangka mewujudkan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*).
(BankSinarmasSyariah, 2021.)

c. Struktur Organisasi Bank Sinarmas Syariah

Struktur Organisasi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin
Periode 2020-2021.

Gambar 1.1**Bagan Struktur Operasional Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin**

Sumber: Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

d. Produk-Produk Bank Sinarmas Syariah

1. Tabungan Simas iB

Merupakan tabungan yang memberikan kemudahan bertransaksi dimana saja dan kapan saja melalui aplikasi SimobiPlus atau pun Internet Banking serta memiliki jaringan yang luas sehingga memenuhi segala kebutuhan perbankan anda.

Persyaratan:

- Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- Menunjukkan asli bukti identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku.
- Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp. 500.000.

2. Tabungan Sempel iB

Tabungan simple iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

Persyaratan:

- Merupakan tabungan perorangan untuk siswa Warga Negara Indonesia.
- Diperuntukan bagi siswa PAUD/TK/RA, SD/MI, SMA/MA atau sederajat.
- Satu siswa hanya diperkenankan memiliki 1 rekening Sempel iB di Bank Sinarmas Syariah.
- Mengisi dan mendatangi formulir pembukaan rekening diatas materai Rp. 6.000.

- Menyerahkan fotokopi dokumen bagi siswa yang belum memiliki kartu Pelajar/KTP bisa menggunakan kartu keluarga (KK) atau Akte lahir.
- Melakukan setoran awal minimal Rp. 1.000.

3. Tabungan Simas Bisnis iB

Merupakan Tabungan dengan prinsip syariah dan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah yang dapat menunjang transaksi perbankan bisnis anda.

Persyaratan (Perorangan):

- Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- Menunjukkan identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku.
- Menyerahkan fotokopi bukti identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku.
- Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp 1.000.000.

Persyaratan (Non Perorangan)

- Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- Menunjukkan asli bukti identitas organisasi (NPWP/SIUP/TDP/Anggaran Dasar dan Perubahannya).
- Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp.1.000.000.

4. Tabungan Simas Haji iB

Tabungan Simas Haji iB merupakan simpanan bagi nasabah perorangan dalam mata uang Rupiah yang ditujukan untuk kemudahan pembayaran dana ibadah haji melalui jalur regular. Tabungan Simas Haji ini memiliki fitur unggulan seperti akad mudharabah mutlaqah, memberikan nisbah bagi hasil dan

dapat diperuntukan atas nama anak (dibawah 17 tahun) dengan syarat pembukaan rekening yang sangat mudah.

Dengan memiliki Tabungan Simas Haji iB, kamu bisa mendapatkan keuntungan seperti setoran awal hanya sebesar 100 ribu rupiah, bebas biaya administrasi bulanan, bebas biaya di bawah saldo minimum, mendapatkan kartu ATM GPN dengan fasilitas perbankan melalui SimobiPlus dan Internet Banking untuk memudahkan transaksi perbankan nasabah dimana saja dan kapan saja. Nasabah juga dapat melakukan setoran awal haji untuk mendapatkan nomor porsi haji yang terintegrasi dengan sistem Kementerian Agama (SISKOHAT).

5. Deposito Simas iB

Merupakan investasi jangka panjang yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah dengan nisbah bagihasil antara nasabah dengan bank.

Persyaratan:

- Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- Menunjukkan asli bukti Identitas Diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku.
- Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp.10.000.000.

6. Deposito Online

Bank Sinarmas Syariah memberikan kemudahan dalam pembukaan deposito online dengan menggunakan *mobile banking* (SimobiPlus).

Persyaratan:

- Berlaku untuk seluruh nasabah Bank Sinarmas Syariah.

- Nasabah harus memiliki Tabungan Bank Sinarmas Syariah yang telah difasilitasi dengan layanan *Internet Banking* Bank Sinarmas Syariah, serta memiliki Simaskey (Token Bank Sinarmas Syariah) atau nasabah telah mengaktifkan layanan SimobiPlus.
- Non ARO (*Non Automatic Roll Over*) dan ARO (*Automatic Roll Over*).
- Jangka waktu penempatan dana: 1, 3, 6, atau 12 bulan.
- Penempatan dana minimal Rp.500.000.
- Seluruh syarat ketentuan Deposito Online melalui *Internet Banking* tetap mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku untuk produk Deposito tersebut.
- Nasabah tidak melakukan penutupan/penciran rekening Deposito Online sebelum jatuh tempo, dengan ketentuan nasabah tidak dikenakan penalty dan tidak mendapatkan bagi hasil.

7. Pembiayaan Modal Kerja

Merupakan pembiayaan jangka pendek dengan tujuan untuk memenuhi keperluan modal kerja nasabah seperti, penyediaan barang dagangan, bahan baku, dan modal kerja lainnya.

Peruntukan:

- Perorangan.
- Badan Usaha maupun Badan Hukum.

Manfaat Bagi Nasabah:

- Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang atau bahan baku.

- Nasabah dapat mengangsur dengan jumlah angsuran tetap selama jangka waktu pembiayaan.
- Nasabah dapat memilih secara fleksibel jangka waktu pembiayaan.

Fitur:

- Margin/bagi hasil/ujrah yang kompetitif.
- Dilindungi oleh asuransi jiwa (untuk nasabah perorangan).
- Dijamin PT. Penjaminan Jamkrindo Syariah (untuk program Simas UMK iB).
- Fasilitas angsuran dilakukan secara autodebet dari tabungan/ giro PT. Bank Sinarmas Syariah Tbk.

Persyaratan:

- Membuka aplikasi pembiayaan.
- Persetujuan dari suami/isteri.
- Fotocopi KTP pemohon atau pasangan.
- Fotocopi Kartu Keluarga (KK).
- Fotocopi Surat Nikah.
- Fotocopi NPWP.
- Fotocopi surat izin praktik
- Slip gaji terakhir/surat keterangan penghailan.
- Fotocopi dokumen izin usaha (TDP, SIUP, TDP).
- Fotocopi akta pendirian dan perubahan.
- Fotocopi rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir.
- Laporan keuangan atau laporan usaha 2 tahun terakhir.

- Rencana anggaran dana.
- *Cash projection* sampai berakhirnya jangka waktu pembiayaan.
- Bukti legalitas jaminan

8. Pembiayaan Investasi

Merupakan pembiayaan jangka menengah/panjang yang diberikan PT. Bank Sinarmas Tbk. Untuk investasi pembelian barang modal dalam rangka rehabilitas, modernisasi, ekspansi, dan relokasi proyek serta pendirian usaha baru nasabah, seperti pembiayaan mesin penggorengan.

Peruntukan:

- Perorangan.
- Badan Usaha maupun Badan Hukum.

Manfaat Bagi Nasabah:

- Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang atau bahan baku.
- Nasabah dapat mengangsur dengan jumlah angsuran tetap selama jangka waktu pembiayaan.
- Nasabah dapat memilih secara fleksibel jangka waktu pembiayaan.

Fitur:

- Margin/bagi hasil/ujrah yang kompetitif.
- Dilindungi oleh asuransi jiwa (untuk nasabah perorangan).
- Dijamin PT. Penjaminan Jamkrindo Syariah (untuk program Simas UMK iB).

- Fasilitas angsuran dilakukan secara autodebet dari tabungan/ giro PT. Bank Sinarmas Syariah Tbk.

Persyaratan:

- Membuka aplikasi pembiayaan.
- Persetujuan dari suami/isteri.
- Fotocopi KTP pemohon atau pasangan.
- Fotocopi Kartu Keluarga (KK).
- Fotocopi Surat Nikah.
- Fotocopi NPWP.
- Fotocopi surat izin praktik
- Slip gaji terakhir/surat keterangan penghailan.
- Fotocopi dokumen izin usaha (TDP, SIUP, TDP).
- Fotocopi akta pendirian dan perubahan.
- Fotocopi rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir.
- Laporan keuangan atau laporan usaha 2 tahun terakhir.
- Rencana anggaran dana.
- *Cash projection* sampai berakhirnya jangka waktu pembiayaan.
- Bukti legalitas jaminan. (BankSinarmasSyariah2021.)

2. Deskripsi Hasil Wawancara

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan

dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan yakni wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

a. Deskripsi Data 1

1. Identifikasi Responden

Nama	:Herlena
Jenis Kelamn	:Perempuan
Jabatan	:Pimpinan Cabang (<i>Branch Manager</i>)
Lokasi Penelitian	:Jl. K.H. Hasan Basri No.3C RT.16 Blok C Kayutangi Kec. Banjarmasin Utara

2. Uraian Data

Menurut hasil wawancara dengan ibu Herlena selaku Pimpinan Cabang (*Branch Manager*) yang berkaitan dengan apakah Bank Sinarmas Syariah memiliki jaringan kerjasama dengan pihak lain. Bank Sinarmas Syariah melakukan kerja sama dengan kemenag, adapun kerjasama yang dilakukan seperti memasarkan produk haji kepada nasabah untuk membuka tabungan haji agar nasabah bisa mendapatkan nomor porsi haji.

Apa saja faktor penghambat yang dihadapi Bank Sinarmas Syariah dalam mempromosikan produk haji faktor pertama yaitu, pandemi Covid-19 yang melanda seluruh Negara sehingga pemerintahan Arab Saudi membatasi keberangkatan haji ditahun 2021 sehingga banyak para nasabah

ditunda keberangkatannya untuk berhaji, faktor kedua yaitu banyak isu-isu di media sosial yang menyebar bahwa untuk keberangkatan haji di tahun 2021 belum jelas dan vaksin yang harus digunakan. (Herlena, Wawancara Pribadi 2021)

b. Deskripsi Data 2

1. Identifikasi Responden

Nama	:Nuryadi
Jenis Kelamin	:Laki-laki
Jabatan	:Marketing
Lokasi Penelitian	:Jl. KH. Hasan Basri No.3C RT.16 Blok C Kayutangi Kec. Banjarmasin Utara

2. Uraian Data

Menurut hasil wawancara dengan pak Nuryadi selaku Marketing Bank Sinarmas Syariah yang berhubungan dengan bagaimana strategi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin untuk menarik minat nasabah pada produk Tabungan Simas Haji yaitu dengan adanya pelatihan-pelatihan SOP penyeru haji dari kantor pusat tentang tatacara untuk menarik minat nasabah seperti, sosialisasi kemasyarakatan atau pasar, sosialisasi kemajelis, sosialisasi kelembaga-lembaga seperti Kemenag, KUA dan lain sebagainya. Adapun strategi yang dilakukan Bank Sinarmas Syariah untuk menarik minat nasabah pada produk tabungan Simas Haji seperti:

- a) Memasarkan produk kepada dinas-dinas.

- b) Bekerja sama dengan pihak Kemenag/jaga stand untuk memasarkan produk.
- c) Membagikan brosur.
- d) Promosi lewat spanduk.
- e) Mengikuti acara Bazar.
- f) Melakukan promosi produk dengan terjun langsung ke pelosok desa dengan cara *personal selling* yaitu langsung bertatap muka dengan nasabah.

Sedangkan untuk faktor kendala Bank Sinarmas Syariah dalam menarik minat nasabah yaitu, banyaknya pesaing dari bank lain yang sudah lama berdiri dan sudah maju, kurangnya fasilitas ATM yang ada pada bank, serta kurangnya pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah. (Nuryadi, Wawancara Pribadi 2021)

B. Analisis Data

1. Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin dalam Menarik Minat Nasabah

Berdasarkan uraian diatas, penulis dapat mengambil suatu analisis bahwa strategi yang dilakukan Bank Sinarmas yang diterapkan termasuk strategi yang bagus atau baik karena dengan jumlah nasabah 110 orang dalam produk tabungan haji, khususnya di tahun 2020-2021 jumlah nasabah yang menabung di produk tabungan haji berjumlah 63 orang. Strategi unggul yang digunakan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin untuk meningkatkan jumlah nasabah terdapat 4 strategi, yaitu:

a. Strategi Produk

Produk yang ditawarkan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin sangat beragam tentunya karena di Bank Sinarmas Syariah jauh dari unsur riba. Produk Tabungan Simas Haji iB Banyak memiliki kelebihan yang terdapat dari tabungan haji yaitu akad nya sesuai dengan prinsip syariah, mudah untuk bertransaksi, dan bebas biaya administrasi.

a) Fasilitas atau Manfaat

1. Mudah memperoleh nomor porsi (Ibadah Haji Reguler) karena terhubung langsung dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) *Online* Kementerian Agama RI.
2. Fasilitas dan maskapai yang terbaik.
3. Bebas biaya administrasi.
4. Mendapatkan souvenir yang menarik untuk kelancaran Ibadah Haji perorangan.
5. Dapat berinteraksi di seluruh jaringan Kantor Cabang Sinarmas Syariah secara online.
6. Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
7. Kemudahan berinteraksi di Arab Saudi atau luar negeri lainnya dengan kartu Debit Sinarmas Syariah (diberikan saat akan berangkat).

b) Syarat dan Ketentuan

1. Melampirkan fotokopi E-KTP (Kartu Tanda Penduduk).
2. Melampirkan fotokopi Kartu Keluarga, Akta, dan KTP orang tua (untuk pembukaan bagi anak-anak).

3. Mengisi formulir pembukaan rekening.

c) Fitur dan Biaya

1. Setoran awal minimum Rp. 100.000.
2. Saldo minimum Rp. 0.
3. Biaya administrai Rp. 0.
4. Biaya administrasi dibawah saldo minimum Rp. 0.
5. Mendapatkan kartu Debit Bank Sinarmas Syariah.
6. Dana dapat ditarik sekali jika mendesak.
7. Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
8. Bebas biaya Dorman Rp. 0.
9. Bebas Biaya penutupan rekening Rp. 0.

Tabungan Simas Haji iB yang dimana tabungan ini yaitu untuk calon jamaah dan masyarakat yang ingin menabung dengan tabungan haji ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji mereka. Tabungan haji ini merupakan produk simpanan dari Bank Sinarmas Syariah untuk calon jamaah haji regular dengan menggunakan akad mudharabah muthlaqah, yang dimana banyak fasilitas dan keunggulan yang ditawarkan didalamnya.

b. Strategi Harga

Harga merupakan salah satu dari variabel pemasaran atau penjualan, pada strategi ini pemasaran dalam harga yang ditawarkan oleh pesaing atau lebih dari biaya yang dikeluarkan. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin dalam menerapkan harga yaitu dalam setoran awal cuma Rp. 100.000. dengan minimum saldo Rp. 0. dan bebas biaya administrasi. Maka tidak heran jika Bank Sinarmas

itu lebih unggul dalam memasarkan harga nya sehingga ini menarik perhatian masyarakat dan tidak memberatkan masyarakat yang ingin memiliki tabungan haji.

c. Strategi Tempat

Tempat adalah salah satu keberhasilan dalam memasarkan produk, tempat yang ramaiakan meningkatkan pengetahuan masyarakat akan suatu perusahaan. Penentuan tempat atau lokasi bertujuan untuk memberikan kemudahan barang dan jasa.

Penentuan lokasi sebuah bank itu merupakan faktor yang sangat penting apalagi dalam persaingan yang sangat ketat antar perbankan. Dengan penentuan lokasi bank yang tepat maka target pencapaian akan dapat diraih apalagi dan ruangan bank ditata dengan baik maka akan menambah kenyamanan dalam bank tersebut. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin yakni berada di Jl. K.H. Hasan Basri No.3C RT. 16 Blok C Kayutangi KEC. Banjarmasin Utara KEL. Pangeran Banjarmasin. Dengan tempat lokasi yang strategis ini memudahkan Bank Sinarmas Syariah untuk melakukan transaksi pemasaran.

d. Strategi Promosi

Setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki baik langsung maupun tidak langsung. Dari sarana promosi yang dilakukan tergantung dari media yang digunakan dan jenis produk yang dipasarkan. Salah satu tujuan promosi adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru seperti periklanan, promosi penjualan, dan penjualan pribadi.

Adapun hal yang dilakukan Bank Sinarmas Syariah yaitu:

1. Periklanan bisa memasang spanduk, baleho di tempat yang strategis
2. Brosur untuk disebar dan dibagikan kepada masyarakat.
3. Seminar produk tabungan Haji.
4. Bekerjasama dengan KEMENAG (Membuka stand di KEMENAG).
5. Memasarkan kepada dinas-dinas.
6. Melalui media sosial, web site, dan instagram.
7. Mengikuti acara bazar.

Dari promosi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pemasaran melalui media promosi seperti: melalui papan spanduk atau baleho dipinggiran jalan yang strategis, media cetak: Browser ataupun internet. Dengan melalui media ini masyarakat akan mengatahui lebih jelas nya juga walaupun tidak secara langsung datang ke tempat bank tersebut.
2. Era jaman digital ini masyarakat akan lebih mudah juga untuk membuka website Bank Sinarmas Syariah yaitu dengan memuka website <https://banksyariahsinarmas.com>.
3. Melalui dengan adanya seminar tentang ibadah haji yang langsung dari Departemen Agama, maka masyarakat banyak untuk mengatahuinya.
4. Kerja sama dengan sebuah lembaga seperti, Kemenag adalah strategi yang sangat bagus karena tidak semua masyarakat yang datang ke tempat tersebut membawa validasi dari bank tertentu. Dan kerjasama ini juga mempermudah masyarakat yang datang tanpa membawa validasi dari bank untuk bisa mendapatkan nomor porsi haji.

5. Memasarkan di saat mengikuti acara bazar dengan tujuan agar masyarakat mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan produk dan jasa yang dimiliki oleh suatu bank, meningkatkan perhatian dan minat kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan dari produk tabungan haji.

Berdasarkan analisis peneliti bahwa strategi pemasaran produk tabungan haji yang diterapkan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin hanya menggunakan strategi bauran pemasaran 4P, karena hanya ada empat strategi yang diterapkan sesuai dengan teori pada Bank Sinarmas Syariah.

2. Analisis Faktor-Faktor yang Menjadi Kendala Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin Dalam Menarik Minat Nasabah

Pemasaran yang dilakukan tidak selalu berjalan dengan lancar karena ada saja kendala yang dihadapi dalam menerapkan strategi produk tabungan haji di Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin.

- a. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah

Yang dimaksudkan disini yaitu masyarakat masih kurang untuk memahami adanya tabungan haji ini masih ada kendala untuk meningkatkan jumlah nasabah, maka dari itu Bank Sinarmas Syariah mempromosikan produk tabungan haji dengan membuat souvenir sebagai daya tarik untuk jamaah haji.

- b. Persaingan dengan perbankan lainya yang juga melayani tabungan haji

Yang dimaksudkan yaitu banyak perbankan lainnya yang ada di kota Banjarmasin yang mana mereka juga memasarkan produk tabungan haji sehingga

persaingan tersebut bisa menjadi kendala setiap bank untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah pada bank tersebut yang ingin melakukan ibadah haji.