

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum BNI Syariah Cabang Banjarmasin

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Sejarah berdiri pada tahun 1946, Bank Negara Indonesia (BNI), merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Bank Negara Indonesia mulai mengedarkan alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia, yakni ORI atau Oeang Republik Indonesia, pada malam menjelang tanggal 30 Oktober 1946, hanya beberapa bulan sejak pembentukannya. Hingga kini, tanggal tersebut diperingati sebagai Hari Keuangan Nasional, sementara hari pendiriannya yang jatuh pada tanggal 15 Juli ditetapkan sebagai Hari Bank Nasional.

Menyusul penunjuk *De Javashe Bank* yang merupakan warisan dari pemerintah Belanda sebagai Bank Sentral pada tahun 1949, pemerintah membatasi peranan Bank Negara Indonesia sebagai Bank Sirkulasi atau Bank Sentral. Bank Negara Indonesia lalu ditetapkan sebagai Bank Pembangunan, dan kemudian diberikan hak untuk bertindak sebagai Bank Devisa, dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Sehubungan dengan penambahan modal pada tahun 1955, status Bank Negara Indonesia diubah menjadi bank komersial milik pemerintah. Perubahan ini melandasi pelayanan yang lebih baik dan luas bagi sektor usaha nasional.

Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “BNI 46”. Kemudian karena ingin menggunakan nama panggilan yang lebih mudah diingat maka dirubah menjadi “Bank BNI” bersama dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988. Tahun 1992, status hukum dan nama BNI berubah menjadi PT Bank Negara Indonesia (persero), sementara keputusan untuk menjadi perusahaan publik diwujudkan melalui penawaran saham perdana di pasar modal pada tahun 1996 dan PT Bank Negara Indonesia (Persero), kini berubah menjadi PT Bank Negara Indonesia, Tbk. Kemampuan BNI untuk beradaptasi terhadap perubahan dan kemajuan lingkungan, sosial budaya serta teknologi dicerminkan melalui penyempurnaan identitas perusahaan yang berkelanjutan dari masa kemasa. Hal ini juga menegaskan dedikasi dan komitmen BNI terhadap perbaikan kualitas kinerja secara terus-menerus.

Pada tahun 2004, identitas perusahaan yang diperbaharui mulai digunakan untuk menggambarkan prospek masa depan yang lebih baik, setelah keberhasilan mengarungi masa-masa yang sulit. Sebutan “Bank BNI” dipersingkat menjadi “BNI”, sedangkan tahun pendirian yaitu “46” digunakan dalam logo perusahaan untuk meneguhkan kebanggaan sebagai bank nasional pertama yang lahir pada era Negara Kesatuan Republik Indonesia. Berangkat dari semangat perjuangan yang berakar pada sejahteranya, BNI bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi negeri, serta senantiasa menjadi kebanggaan negara.

Dengan berlandaskan pada Undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*Office channeling*)⁹² dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam Corporate Plan UUS BNI Tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa spek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No. 19 Tahun 2008 tentang Surar Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu,

⁹² Maksud dari *office channceling* yaitu bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah di cabang konvensional. Apabila sebelumnya bank yang memiliki unit usaha syariah hanya dapat melayani nasabah yang ingin membuka rekening di unit usaha syariah harus datang ke cabang syariah, maka dengan adanya *office channeling* ini mereka tidak perlu datang ke cabang syariah, tapi bisa dilayani di cabang konvensional yang membuka konter layanan syariah. A.Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: UIN Press, 2009), cet. ke-1, h.155-156.

komitmen Pemerintah terhadap pengembangan-pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point.⁹³

Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4,5 No. 385 Banjarmasin. Bangunan BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang terdiri dari tiga lantai, yaitu lantai dasar yang terdiri dari ruangan Consume Sales, ruangan Prima nasabah, Mushola dan Toilet. Lantai dua yang terdiri dari ruang Branch Manager, ruangan SME Financing, Operasional Manager, ruangan Costumer Service dan Toilet. Lantai tiga terdiri dari ruangan Operasional, ruang General Affair, ruangan Consumer Processing, Mushola, Dapur dan dua Toilet. Selain itu terdapat pula satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan kantor. Sekarang BNI Syariah Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.⁹⁴

2. Visi dan Misi BNI Syariah

a. Visi

Visi BNI Syariah adalah sebagai berikut:

⁹³ BNI Syariah, <http://www.bnisyariah.co.id>, diakses tanggal 25/08/2015 pukul 14:15 WITA.

⁹⁴ M. Siddiq, *Bagian Umum BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin*, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 08 September 2015, pukul 16:10 WITA.

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga insyaallah membawa berkah”.

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang memaparkan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin terus-menerus melakukan perbaikan dalam layanan dan kinerja dengan serangkaian *training* dan motivasi untuk meningkatkan mutu serta kualitas layanan yang akan diberikan kepada masyarakat.

b. Misi

Misi dari Bank BNI Syariah adalah sebagai berikut:

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

Di dalam mencapai misinya, BNI Syariah selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi nasabah/*mudārib* mulai dari memberikan pelayanan dengan cepat dan tepat, sampai memelihara (*maintaince*) hubungan baik dengan nasabah/*mudārib*.⁹⁵

⁹⁵ BNI Syariah, <http://www.bni-syariah.co.id/visi-dan-misi>, diakses tanggal 28/08/2015 pukul 10:00 WITA.

3. Budaya Kerja Bank BNI Syariah

Budaya kerja adalah nilai-nilai (*value*) dan keyakinan (*beliefs*) yang menjadi pedoman dalam perilaku, yang dinilai penting bagi kelangsungan suatu organisasi. Organisasi yang unggul dan bertahan dalam jangka waktu yang lama terbukti merupakan organisasi yang memiliki budaya kerja yang kokoh serta menunjang visi organisasi.

Budaya kerja dapat terlihat dalam berbagai aspek seperti suasana kerja; sistem dan prosedur: peraturan dan kebijakan; perilaku karyawan sehari-hari; perilaku pimpinan dalam menjalankan perusahaan. Nilai-nilai budaya kerja adalah pondasi organisasi untuk kesamaan komitmen, berfikir dan bertindak, menjalankan misi dan mencapai visi organisasi tersebut. Budaya kerja BNI Syariah adalah sebagai berikut:

a. Amanah

Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal, professional dalam menjalankan tugas, memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab, jujur, adil dan dapat dipercaya, serta menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

b. Jama'ah

Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban, bekerjasama secara rasional dan sistematis, saling mengingatkan dengan satuan, bekerjasama dengan dalam kepemimpinan yang efektif.⁹⁶

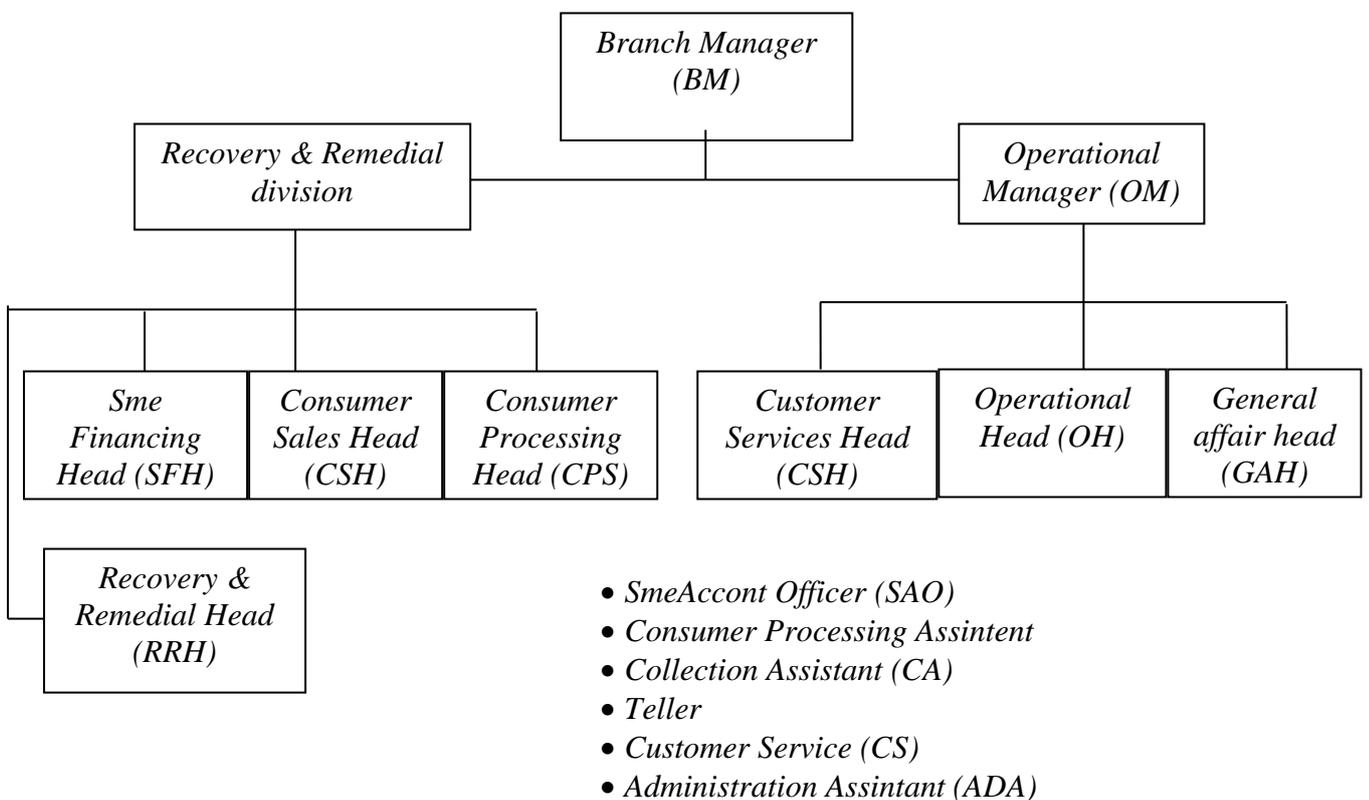
⁹⁶ BNI Syariah, <http://www.bloggerwin.com/2011/08/bni-syariah.html>, diakses tanggal 28/08/2015 pukul 14:00 Wita.

4. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam suatu struktur organisasi pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Banjarmasin



Sumber: Data di Olah dan di Peroleh Dari BNI Syariah Cabang Banjarmasin, tahun 2015

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, maka dapat diketahui *job description* sebagai berikut:

a. *Branch Manajer* (BM)

- 1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.
- 2) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk membina dan mengembangkan kepegawaian kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah dalam usaha meningkatkan prestasi dan mutu kerja para pegawai.
- 3) Bertanggung jawab sepenuhnya atas pelaksanaan fungsi manajemen secara optimal melalui pembentukan komite-komite yang melibatkan kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu syariah secara berkesinambungan sehingga berjalan dan berfungsi secara efektif.
- 4) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional di bawah kelolaannya.

- 5) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan prinsip mengenal nasabah (PMN) atau *Know Your Customer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku di Kantor Cabang Syariah dan Kantor Cabang Pembantu Syariah.

b. *Operational Manajer* (OM)

- 1) Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan nasabah di kantor cabang syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- 2) Memimpin dan berpartisipasi aktif terhadap unit yang dikelolanya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan/penyempurnaan atas temuan hasil pemeriksaan audit (internal/eksternal) telah dilakukan sesuai dengan rencana/saran perbaikan/penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- 3) Memastikan brosur dan alat promosi terpasang secara rapi dan lengkap, sesuai standar BNI Syariah.
- 4) Memimpin dan mengelola kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk dana BNI Syariah yang dilakukan oleh para penyedia dan asisten di unit pelayanan nasabah.

c. *Customer Services* (CS)

- 1) Pemberian informasi mengenai produk BNI Syariah, syarat-syarat pembukaan rekening dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.

- 2) Administrasi dan pembagian rekening koran nasabah secara langsung atau lewat kurir/pos.
- 3) Administrasi pemberian buku cek/bilyet giro, mengelola formulir dan produk/jasa BNI Syariah.
- 4) Perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit.
- 5) Pembuatan laporan ke BI tentang giro *wadiah*, tabungan *mudarabah*, dan deposito berjangka.

d. *Operasional Head* (OH)

- 1) Mengelola Administrasi pembiayaan dan portopel pembiayaan.
- 2) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- 3) Melakukan percetakan surat keputusan, pembiayaan (SKP).
- 4) Mempersiapkan proses penandatanganan SKP.
- 5) Berperan aktif dalam melaksanakan program APU (Anti Pencucian Uang) dan PPT (Pencegahan Pendanaan Terorisme) di kantor cabang.

e. *General Affair Head* (GFH)

- 1) Mengelola sistem otomatis di kantor cabang dan kantor pelayanan.
- 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

- 4) Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.
- 5) Mengelola laporan kantor cabang syariah.
- 6) Membantu penyelesaian temuan SPI maupun BQA.
- 7) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh pimpinan cabang dan layanan.
- 8) Mengelola dokumentasi dan database kepegawaian cabang.
- 9) Mengadministrasikan dan mengkomplikasikan dan catatan absensi dan cuti pegawai.
- 10) Mengadakan koordinasi dalam penyusunan rencana kerja dan anggaran kantor cabang.

f. *SME Financing Head (SFH)*

- 1) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan dan pembiayaan konsumtif (kecuali *Rahn*).
- 2) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumtif.
- 3) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk BNI syariah lainnya.
- 4) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI Syariah.

g. *Consumer Sales Head (CSH)*

- 1) Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data.
- 2) Melakukan transaksi dan plotting jaminan.

- 3) Melakukan analisa pembiayaan (*BFM/Analyxi Scoring*) membuat pengusulan dan surat keputusan pembiayaan.

h. *Consumer Processing Head (CPH)*

- 1) Menyusun rencana kerja anggaran kegiatan pemasaran dan sesuai dengan pedoman berlaku.
- 2) Mengadakan/menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
- 3) Memantau realisasi program dan rencana kerja pemasaran dana.
- 4) Penyelenggaraan administrasi/file kegiatan pemasaran dana.

i. *Teller*

- 1) Melayani semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring, dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
- 2) Melayani kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar atau pihak ketiga lainnya.
- 3) Berpartisipasi aktif melaksanakan gugus tugas khusus yang dibentuk oleh Komite Manajemen Kantor Cabang Usaha dan layanan.
- 4) Melaksanakan perbaikan/penyempurnaan hasil temuan audit/SPI.

j. *Administrasi Assistant (ADA)*

- 1) Mengelola sistem otomasi di kantor cabang syariah dan cabang pembantu syariah.

- 2) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan syariah dan cabang pembantu.
- 3) Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syariah dan kantor cabang pembantu.
- 4) Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

k. *Recovery & Remedial Divisional (RRM)*

- 1) Pemantau proses penagihan dan memantau proses kewajiban pembiayaan.
- 2) Pemeriksa laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembayaran.
- 3) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal BNI syariah.

l. *Recovery Remedial Head (RRH)*

- 1) Berperan aktif dalam mendukung/mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*).
- 2) Memimpin dan berperan aktif dalam penyelesaian temuan audit internal dan eksternal BNI syariah.

5. Produk-produk BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Berdasarkan pada bidangnya yaitu yang bergerak pada bidang usaha keuangan maka jenis-jenis produk-produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Produk Penghimpun Dana

1) Tabungan iB Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Hasanah menurut para bankir BNI adalah: “Simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syara tertentu, tidak dapat ditarik dengan cek/giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.”

Tabungan iB Hasanah merupakan simpanan dalam bentuk mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah muthlaqah* atau simpanan berdasarkan akad *wadī'ah*.

2) Tabungan iB Prima Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Prima Hasanah menurut para bankir “Simpanan transaksional yang ditujukan bagi nasabah prima BNI Syariah,” yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah muthlaqah*.

3) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah: “Simpanan transaksi untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan pembiayaan pada buku tabungan.”

4) Tabungan iB Tapenas Hasanah

Definisi dari Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah: “Tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.”

5) Tabungan iB THI Hasanah

Definisi untuk menjelaskan jenis Tabungan iB THI Hasanah adalah: “Tabungan yang digunakan sebagai penghimpun dana dan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).”

6) Tabunganku iB

Tabungan iB adalah “Produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung.”

7) Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah “simpanan transaksional untuk Anda para pengusaha dengan detail mutasi debit dan pembiayaan pada buku tabungan. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah muthlaqah*, dengan bagi hasil yang kompetitif, dan dikelola berdasarkan pada prinsip syariah.

8) Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas hasanah adalah “adalah produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad *wadī'ah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.”

9) Giro iB Hasanah

Definisi Giro iB Hasanah adalah: “Simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (IDR) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro (BG)”.

10) Deposito iB Hasanah

Definisi Deposito iB Hasanah adalah: “Simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (IDR) ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.”

b. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin yaitu:

1) Pembiayaan Emas iB Hasanah

Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan “fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad *murābahah* (jual beli)”.

2) Griya iB Hasanah

Definisi dari Griya iB Hasanah adalah: “Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.”

3) Multijasa iB Hasanah

Multijasa iB Hasanah (*Ijārah* Multijasa) adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.”

4) Multiguna iB Hasanah

Multiguna iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan UU/ Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.”

5) *Flexi* iB Hasanah

Flexi iB Hasanah adalah “pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan oleh Syariah Islam.”

6) Talangan Haji iB Hasanah

Talangan Haji iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif yang diajukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji dengan menggunakan akad *ijārah*.”

7) iB Hasanah Card

iB Hasanah Card adalah “salah satu produk pembiayaan unggulan dari BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006. iB Hasanah Card merupakan kartu yang berfungsi sebagai kartu pembiayaan yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.”

8) Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan konsumtif *murābahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.” Akad yang digunakan pada produk Oto iB Hasanah adalah *murābahah*.

9) Tunas Usaha iB Hasanah

Tunas Usaha iB Hasanah adalah “pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.”

10) Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah adalah “fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.” Akad yang digunakan yaitu *murābahah*, *musyarakah* dan *muḍārabah*.

11) Usaha Kecil iB Hasanah

Usaha Kecil iB Hasanah adalah “pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.”

Jenis pembiayaan produktif ini menggunakan akad *murābahah*, *musyarakah*, atau *muḍārabah* yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

12) Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau juga disebut pembiayaan *rahn* adalah “penyerahan hak penguasa secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank. Sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

13) CCF iB Hasanah

Cash Collateral Financing iB Hasanah (CCF iB Hasanah) adalah “pembiayaan yang dijamin dengan *cash*, yaitu dijamin dengan

simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan oleh BNI Syariah.” Akad yang digunakan adalah *murābahah*.

c. Produk Jasa Dan Layanan

1) Payroll Gaji

Layanan Auto Pembiayaan Gaji Pegawai ialah “layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/instansi pembayar gaji, untuk mendebet rekeningnya dan memberikan pembiayaan ke rekening karyawannya.”

Manfaat:

Manfaat bagi Perusahaan	Manfaat bagi Pegawai
Memberikan kemudahan bagi bendahara pembayaran gaji	Gaji diterima tepat waktu
Menghemat waktu	Kepastian penerimaan dan keamanan
Memberikan keamanan dan kepastian pembayaran	Semua fasilitas Tabungan iB Hasanah (ATM, BNI Card dan <i>Phoneplus</i>)

- a) Instansi/perusahaan pembayar gaji harus membuka rekening giro
- b) Penerima gaji harus membuka/memiliki rekening Tabungan iB Hasanah (*Wadī'ah* atau *muḍārabah*) untuk menampung pembayaran gaji

- c) Cabang membuka rekening Giro Internal sebagai rekening perantara yang akan menampung dana yang diperuntukan oleh perusahaan sebagai dana (*Cover*)
- d) Apabila saldo rekening Giro Internal pembayaran gaji tidak mencukupi, maka pendebitan tidak dapat dilaksanakan dan dapat menyebabkan pembayaran gaji secara auto pembiayaan tidak dapat dilakukan (gagal) untuk beberapa rekening penerima gaji, hal ini menjadi tanggung jawab instansi/perusahaan pembayar gaji yang bersangkutan.

Perusahaan akan dikenakan biaya administrasi *Payroll* minimal sebesar Rp250.000 atau Rp 1.000/karyawan.

2) BNI Syariah *Corporate i-Banking*

BNI Syariah *Corporate i-Banking* adalah “fasilitas layanan yang diberikan kepada nasabah koperasai BNI Syariah untuk transaksi perbankan melalui jaringan internet, kapan saja, dimana saja, yang mempermudah penggunaannya dari cek saldo, mutasi rekening hingga pemindahbukuan dan pembayaran tagihan.”

Struktur dari produk/layanan yang ditawarkan dalam *Corporate Internet Banking* yang saat ini tersedia adalah sebagai berikut:

- a) *Account Service*: menyediakan fasilitas pemantauan rekening seperti informasi saldo terkini, incian mutasi hari ini dan mutasi hingga tiga bulan terakhir beserta pencetakan daftar transaksi tersebut dalam bentuk *pdf* atau *txt*.

- b) *Fund Transfer*: fasilitas pemindah bukuan antar rekening perusahaan (*Affiliate Transfer*) dan dengan pihak ketiga yang merupakan rekening BNI Syariah (*Open Transfer*)

User dalam *Corporate i-Banking* terbagi menjadi empat tipe yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah yaitu:

- a) *User Admin*: user ini berfungsi sebagai administrator user-user yang lain dimana ia dapat melakukan penambahan/penghapusan user perubahan *password*, pengaktifan kembali user atas rekening-rekening, pendaftaran lawan transaksi (*Open Transfer*), dan penentuan tata urutan dan level otorisasi transaksi.
- b) *User Inquiry*: Tipe user ini memiliki fungsi murni untuk pemantauan rekening (tidak dapat melakukan transaksi *financial*) seperti pengecekan saldo, mutasi dan pencetakan daftar mutasi rekening.
- c) *User Data Entry*: Tipe user ini memiliki fungsi untuk memasukan data/ intruksi untuk transaksi namun tidak dapat mengotorisasi transaksi. Tipe user ini juga dapat melakukan pemantauan rekening dan pencetakan.
- d) *User Approval*: User ini berwenang untuk mengotorisasi transaksi dan memegang BNI *e-Secure* sebagai alat otorisasi namun tidak dapat memberikan intruksi/perintah transaksi tanpa *User Data Entry*.

3) *Virtual Account*

BNI Syariah *Virtual Account* adalah nomor identifikasi pelanggan perusahaan yang dibuka oleh Bank atas permintaan perusahaan untuk selanjutnya diberikan oleh perusahaan kepada pelanggannya (perorangan maupun non perorangan) sebagai No. Rekening Tujuan penerimaan (*Collection*). Dimana setiap setoran atas keuntungan *Virtual Account*, sistem secara otomatis membukukan ke rekening utama dengan mencantumkan nomor dan nama rekening *virtual*, *virtual account* tidak memiliki jumlah tagihan yang pasti (*open payment*).”

Manfaat yang menyertai produk ini adalah:

- a) Bagi Perusahaan/Lembaga/*Biller* diberi pilihan untuk dapat menggunakan akses melalui berbagai *Channel* BNI Syariah
- b) Bagi *end user*/mitra usaha/pelanggan diberi kemudahan untuk membayar melalui berbagai *Channel* BNI Syariah
- c) Waktu Implementasi yang singkat
- d) Perusahaan/Lembaga/*Biller* dapat merekonsiliasi hasil pembayaran tagihan dengan cepat dan akurat
- e) Mempercepat *collection* tagihan kepada *end user*/mitra usaha
- f) Hasil transaksi dapat dilihat secara online melalui BNI Syariah *Corporate i-Banking*.
- g) Mitra perusahaan tidak diharuskan memiliki rekening BNI Syariah

- h) Memastikan kebenaran informasi (identitas pembayar) yang masuk ke rekening perusahaan
- i) Nomor *virtual* bisa menjadi nomor identitas bagi mitra perusahaan

Fasilitas yang diberikan adalah:

a) Transaction

Mitra *Biller* diberikan pilihan fasilitas untuk melakukan pembayaran yaitu dengan cara pembayaran melalui cabang dan pembayaran melalui Bank lain (kliring, RTGS)

b) Instruments

Tunai, Cek dan Bilyet Giro *IB* Hasanah, maupun bank lain dan transfer masuk dari Bank lain.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap para responden tentang strategi penghimpunan dana deposito *muḍārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin, maka diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

1. Identitas Responden pertama

Nama : Rizka Amelia
Jenis Kelamin : Perempuan
Jabatan : Funding Assistant

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Rizka Amelia sebagai *funding assistant* karyawan BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang berhubungan dengan strategi penghimpunan dana deposito *muḍārabah* ini sebenarnya lebih kepada strategi pemasarannya yakni dengan menawarkan semua produk seperti penghimpunan dana, penyaluran dana, serta jasa dan layanan. Agar dapat mempertahankan persaingan di tengah banyaknya bank-bank yang ada di Banjarmasin, perlu ada strategi yang dilakukan BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produknya untuk mendapatkan calon nasabah nantinya.

Strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang lebih memfokuskan kepada strategi pemasaran, yakni dalam memasarkan produknya untuk menarik minat masyarakat (calon nasabah), yaitu:

- a) Memasarkan produk kepada instansi-instansi

- b) Membagikan brosur
- c) Promosi lewat spanduk.⁹⁷

Sedangkan, untuk faktor yang menjadi kendala BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam penghimpunan dana produk deposito *muḍārabah* yaitu persaingan antar bank, karena banyak bank-bank lain yang menawarkan produk yang sama sehingga untuk menarik minat masyarakat (calon nasabah) pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin harus bekerja keras lagi dalam melakukan strategi pemasarannya.⁹⁸

2. Identitas Responden Kedua

Nama : Yuni Astuti
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Jabatan : Funding Officer

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Yuni Astuti selaku *funding officer* karyawan BNI Syariah Cabang Banjarmasin bahwa strategi yang dilakukan dalam penghimpunan dana deposito *muḍārabah* yaitu dengan memperhatikan bulan di kalender maksudnya jika saat bulan puasa pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin mengadakan jadwal buka bersama pada bulan ramadhan sekaligus mempromosikan produk dan jasa layanan di BNI Syariah sehingga tercipta *relationship* antara pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin

⁹⁷ Rizka Amelia, sebagai *Funding Assistant* BNI Syariah Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 18 September 2015, pukul 16:15 WITA.

⁹⁸ *Ibid.*

dengan (calon nasabah) atau masyarakat sekitarnya serta menjalin hubungan baik dengan masyarakat (calon nasabah), yang prioritasnya bisa dilakukan dengan cara memberi hadiah kepada nasabah yang berulang tahun, memberi parcel ketika lebaran. Tujuan dari kegiatan ini untuk menjaga loyalitas nasabah agar tetap terjaga dan untuk membina hubungan baik dengan mereka.⁹⁹

Kendala yang dihadapi yaitu:

- a. Minat calon nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang
- b. Daya saing produk dengan bank lain. Hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank-bank lain yang mengeluarkan produk deposito.¹⁰⁰

3. Identitas Responden Ketiga

Nama : Gt. M.Fajar
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Jabatan : Funding Assistant

Produk deposito *muḍārabah* pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin atau yang dinamakan dengan deposito iB Hasanah adalah simpanan berjangka berupa investasi sesuai syariah dengan akad *muḍārabah muthlaqah* dengan nisbah bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1,3,6, dan 12 bulan.

Menurut Gt. M. fajar suatu perusahaan dalam memasarkan produknya perlu menyusun strategi, cara, dan juga sebuah upaya pemasaran guna

⁹⁹ Yuni Astuti, selaku karyawan bagian *Funding Officer* BNI Syariah Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 30 September 2015, pukul 16:10 WITA.

¹⁰⁰ *Ibid.*

mengembangkan suatu produk agar dapat meningkatkan jumlah nasabah. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin merupakan salah satu bank yang berbasis syariah yang bergerak di bidang perbankan syariah dengan kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dan menyalurkannya kembali dana tersebut kepada masyarakat. Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin mempunyai berbagai macam produk syariah seperti produk penghimpunan dana, penyaluran dana, serta produk jasa dan layanan. Salah satu produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam bentuk penghimpunan dana adalah produk simpanan yaitu deposito.¹⁰¹

Adapun strategi yang dilakukan BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam upaya memasarkan produk penghimpunan dana deposito yaitu:

- a) Menggunakan iklan, iklan yang diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin melalui media elektronik ataupun cetak. Seperti yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, *billboard*, media internet dan radio-radio.
- b) Promosi penjualan (*sales promotions*).
- c) Menjaga hubungan baik dengan masyarakat.

Adapun kendala yang dihadapinya yaitu:

- a) Minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah

¹⁰¹ Gt. M.Fajar, sebagai *Funding Assistant* BNI Syariah Cabang Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 01 Oktober 2015, pukul 16:05 WITA.

- b) Bagi hasil yang diterima nasabah, sebab tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah akan sangat menentukan minat nasabah untuk menyimpan uangnya dibank tersebut.¹⁰²

Jadi kesimpulan dari wawancara diatas mengenai strategi penghimpunan dana yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin untuk memasarkan produk penghimpunan dana deposito *muḍārabah* sudah berjalan dengan baik atau bagus karena ada beberapa strategi yang dilakukan, diantaranya:

- a) Memasarkan produk kepada instansi-instansi
- b) Membagikan brosur
- c) Promosi lewat spanduk
- d) Menggunakan iklan
- e) Promosi penjualan
- f) Hubungan masyarakat (*Public Relations*).

Strategi dalam memasarkan produk perbankan merupakan hal yang penting, karena keberhasilan ataupun kegagalan suatu upaya pemasaran akan sangat berpengaruh dalam memperoleh calon nasabah dan dalam hal ini sebagai bank yang terus berkembang, BNI Syariah Cabang Banjarmasin senantiasa selalu meningkatkan mutu, kualitas, pelayanan dan melakukan terobosan yang cukup hebat sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang tentunya dengan kemudahan-kemudahan yang diberikan pihak bank.

¹⁰² *Ibid.*

C. Analisis Data

Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana tertuang pada bab IV, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab I mengenai strategi penghimpunan dana deposito *mudārabah* dan kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana deposito *mudārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

1. Analisis Strategi Penghimpunan Dana Deposito Mudarabah di BNI

Syariah Cabang Banjarmasin.

Pada dasarnya strategi adalah arah atau jalan yang akan ditempuh organisasi dalam rangka menjalankan misinya untuk menuju pencapaian misi atau rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan aktifitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi mencapai sasaran. Keberhasilan suatu pekerjaan atau kegiatan bisnis tergantung dari manajemennya. Pekerjaan itu akan berhasil jika manajemennya dilakukan dengan baik dan benar.

Dengan pemasaran sebuah bank syariah dapat memperkenalkan produk yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat dan calon nasabah baik itu dengan cara promosi atau melalui media massa lainnya, tentunya itu sangat meningkatkan daya jual beli yang tinggi agar produk tersebut akan terus tetap bertahan dan akan semakin berkembang. Bank syariah juga tidak hanya mencari keuntungan semata akan tetapi lebih kepada memberikan kepuasan dan layanan yang baik terhadap nasabah.

Sebagaimana yang telah dipaparkan pada penyajian data diatas, deposito *mudārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin atau yang lebih dikenal dengan

deposito iB Hasanah adalah simpanan berjangka berupa investasi sesuai syariah dengan akad *muḍārabah muthlaqah* dengan nisbah bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1,3,6, dan 12 bulan.

Deposito *muḍārabah* dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana lebih yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank, dari kelebihan dana tersebut nasabah mendepositokan dengan tujuan mendapat bagi hasil yang menguntungkan yang diberikan setiap bulannya oleh Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dengan jangka waktu yang telah disepakati, dengan menggunakan akad *muḍārabah muthlaqah*, yang mana *ṣāhib al-māl* (pemilik modal) tidak memberikan batasan-batasan terhadap dana yang diinvestasikan. Dengan demikian *muḍārib* (pengelola) diberi kewenangan penuh untuk mengelola dana tanpa keterikatan waktu, tempat, bentuk usaha dan jenis pelayanan. Deposito baru bisa dicairkan sesuai dengan tanggal jatuh temponya. Bila deposito dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo, maka akan dikenakan *penalty rate* (denda).

Muḍārabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*ṣāhib al-māl*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *muḍārabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Produk deposito *muḍārabah* yang ada di BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan akad *muḍārabah muthlaqah* dan itu diperbolehkan dalam Islam, sebagaimana yang tertera dalam QS. Al-Baqarah:198 sebagai berikut:


 لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”. (QS. Al-Baqarah:198)

Dari ayat diatas menunjukkan diperbolehkannya untuk berinvestasi secara perniagaan atau kerjasama dengan beberapa pihak, asal tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan dengan perniagaan tersebut. Dalam deposito di BNI Syariah ini adanya perniagaan antara nasabah dengan bank, yang mana antara keduanya akan mendapat nisbah dari hasil usahanya sesuai dengan kesepakatan bersama dan jangka waktu yang ditetapkan diawal akad, yaitu dengan perbandingan nisbah bagi hasil nasabah 1 bulan 64%:36%, 3 bulan 66%:34%, 6 bulan 68%:32%, dan 12 bulan 70%:30%. Bahkan bisa lebih dengan spesial nisbah yang diberikan bank kepada nasabah.

Penentuan strategi penghimpunan dana oleh bank akan mempermudah bank dalam mewujudkan pencapaian rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana merupakan suatu urutan langkah kegiatan bank dan merupakan petunjuk bagi bank dalam melangkah untuk mencapai rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana yang ditetapkan oleh bank merupakan gambaran dari pelaksanaan rencana kegiatan atau program kerja bank dalam penghimpunan dana untuk mencapai target jumlah, jenis dan status dana

bank. Program kerja bank dalam penghimpunan dana merupakan penentuan target dana yang ingin dihimpun oleh bank sehingga dengan target tersebut dapat diukur apakah bank dapat mencapai rencana kerja atau tidak.¹⁰³

Adapun strategi yang di gunakan oleh Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam penghimpunan dana deposito *mudārabah* adalah:

- a. Memasarkan produk kepada instansi-instansi
- b. Membagikan brosur
- c. Promosi lewat spanduk
- d. Menggunakan iklan
- e. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)
- f. Hubungan masyarakat (*Public Relations*).

Strategi yang diterapkan dari setiap perusahaan sangatlah penting jika dilakukan sesuai dengan ajaran Islam yaitu berperilaku jujur, sesungguhnya jujur itu adalah sifat mulia yang dapat dicapai dengan pembiasaan dan usaha yang sungguh-sungguh; karena tidaklah seseorang senantiasa berupaya jujur pada setiap perkataan maupun perbuatannya, melainkan kejujuran itu akan tertanam ke dalam jiwanya dan akan bersatu dengan *tabi'atnya*; hingga ia pun akan termasuk orang-orang yang jujur lagi berbakti disisi Allah.

مِنَ الْمُؤْمِنِينَ رِجَالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا اللَّهَ عَلَيْهِ فَمِنْهُمْ مَّنْ قَضَىٰ نَحْبَهُ وَمِنْهُمْ مَّنْ يَنْتَظِرُ وَمَا

بَدَّلُوا تَبْدِيلًا ﴿١٢٤﴾

¹⁰³ Wayan Sudirman, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), Cet. ke-1, h.81-82.

Artinya: “Di antara orang-orang mukmin itu ada orang-orang yang menepati apa yang telah mereka janjikan kepada Allah. Dan di antara mereka ada yang gugur, dan di antara mereka ada (pula) yang menunggununggu dan mereka sedikit pun tidak mengubah (janjinya)”.(Q.S. Al-Ahzab [33] : 23).¹⁰⁴

Selain kejujuran bank syariah juga menerapkan konsep dari keteladanan Rasulullah yaitu sifat *amānah*, dimana bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin mempunyai *job description* yang sangat bagus dan bertanggung jawab baik dari segi teoritis dan realita yang sudah diterapkan sebelumnya dan amanah harus dijalankan sesuai dengan apa yang diamanahkan.

Dari beberapa strategi yang sudah diterapkan di atas ada beberapa strategi yang sangat mempengaruhi dalam penghimpunan dana deposito *muḍārabah* yaitu diantaranya, adalah:

a. Membagikan brosur

Brosur juga merupakan bentuk promosi tertulis yang digunakan BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah. Brosur ini sebagai iklan pengingat dimana segala informasi yang dibutuhkan dimuat dan pembaca akan mengingat apa saja isi dari brosur tersebut. Pihak bank akan membagikan brosur tersebut kepada masyarakat, pasar-pasar dan ditempat-tempat yang ramai.

¹⁰⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an transliterasi per kata dan terjemah per kata, op., cit*, h. 421.

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Sales promotion yaitu promosi langsung yang digunakan dengan melakukan promosi yang dilakukan dengan mendatangi secara langsung target/sasaran calon nasabah yang dikenal dengan strategi jemput bola. Dengan sistem jemput bola yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin sangatlah membantu nasabah yang ingin bergabung untuk berinvestasi di bank tersebut. Karena nasabah yang memiliki kesibukan tidak perlu mendatangi ke bank karena *staff* bank lah yang mendatangi nasabah dan nasabah bisa melakukan tanya jawab kepada *staff* bank secara langsung berkaitan dengan produk tersebut.

Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan masyarakat, menarik, minat, dan meningkatkan jumlah nasabah penghimpunan dana deposito. Kegiatan *sales promotion* ini yang menerjunkan langsung para staff ahli dari *marketing funding* untuk mempromosikan dan mencari nasabah potensial dan biasanya sasaran tujuan staff *marketing funding* Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin adalah ditempat-tempat yang ramai seperti di kantor, dan pasar-pasar. Para *sales promotion* juga bisa mendatangi langsung nasabah-nasabah potensial kerumahnya.

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah nasabah.

Bagi BNI Syariah promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

- 1) Pemberian bagi hasil yang kompetitif
- 2) Pemberian bonus kepada setiap nasabah yang memiliki saldo tertentu

3) Pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan kepada nasabah yang loyal.

c. Hubungan Masyarakat (*Public Relations*)

Promosi yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dengan mempublikasikan produk yang ditawarkan BNI Syariah Cabang Banjarmasin, khususnya produk deposito dengan mensponsori berbagai usaha secara khusus untuk mempublikasikan produk tertentu, dan menjadi sponsor pada even-even tertentu serta menjalin hubungan baik dengan instansi-instansi terkait.

Tujuan kegiatan ini memberikan kepercayaan maupun pengetahuan tentang adanya bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang berdiri di kota Banjarmasin, selain bertujuan untuk meningkatkan profit, juga menarik minat nasabah untuk bergabung di bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin.

Strategi penghimpunan dana deposito *muḍārabah* yang telah diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin khususnya bagian pemasaran sudah berjalan dengan bagus atau baik, karena strategi tersebut sampai saat ini dapat menarik nasabah yang dari tahun ketahun jumlahnya meningkat dan sejak produk deposito *muḍārabah* dikeluarkan pada tahun 2010 sampai dengan sekarang, produk deposito ini mampu bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat. Hal ini membuktikan bahwa strategi pemasaran produk deposito *muḍārabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin sudah berjalan dengan baik. Dalam pemasarannya, Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin sangat memperhatikan kebutuhan nasabah, bukan hanya sekedar menjual produk untuk mendapatkan keuntungan.

Strategi-strategi penghimpunan yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk ini sebenarnya tidak jauh berbeda dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) pada umumnya. Pada *marketing mix*, pemasaran yang dilakukan lebih kepada perencanaan produk, harga, promosi dan sebagainya. Sedangkan pada strategi pemasaran produk deposito, pemasaran yang dilakukan lebih difokuskan kepada praktek pemasaran dilapangan yang dilakukan bank dalam memasarkan produknya, khususnya pemasaran produk deposito.

2. Analisis Faktor-Faktor Kendala yang Dihadapi Dalam Penghimpunan Dana Deposito Mudarabah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin

Menghimpun dana dari masyarakat bukanlah hal yang mudah. Hal ini terbukti karena masih ada kendala yang dialami oleh pihak bank. Kendala tersebut terbagi menjadi dua, yakni kendala yang disebabkan oleh faktor internal dan kendala yang disebabkan oleh faktor eksternal. Penjabaran dari dua hal tersebut yaitu sebagai berikut:

a. Faktor Internal

1) Bagi hasil yang diterima nasabah

Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah akan sangat menentukan minat calon nasabah untuk menyimpan uangnya dibank tersebut. Karena dalam penghimpunan dana deposito *muḍārabah* ini dengan akad *muḍārabah* yaitu dengan sistem bagi hasil, dimana dalam menawarkan produk deposito tersebut BNI

Syariah Cabang Banjarmasin harus lebih menarik dan lebih tinggi nilai bagi hasilnya jika dibandingkan dengan produk bank lainnya agar dapat menarik minat calon nasabah untuk bergabung di Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin tersebut.

2) Daya saing produk dengan bank lain

Untuk meningkatkan daya saing produk dengan bank lain, pihak Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin masih memerlukan beberapa waktu. Terlebih masyarakat di Kota Banjarmasin sudah lebih dulu mengenal produk bank konvensional dan produk bank syariah yang lebih dulu ada di Kota Banjarmasin yakni Bank Muamalat.

b. Faktor eksternal

1) Persaingan antar bank

Persaingan antar bank yang terjadi bukan hanya antara bank syariah, namun juga bank syariah dengan bank konvensional. Persaingan yang ketat membuat bank berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran produknya. Untuk dapat bersaing dengan produk deposito dari bank lainnya, BNI Syariah Cabang Banjarmasin harus melakukan strategi pemasaran dengan seefektif mungkin.

2) Minat calon nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang, hal ini menjadi kendala eksternal yang biasa terjadi pada masyarakat, dan hal ini yang dirasakan pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin yang menghambat lakunya pemasaran produk deposito. Untuk mengatasi hal tersebut perlu adanya upaya yang dilakukan pihak BNI Syariah Cabang

Banjarmasin yaitu dengan melakukan promosi produk dari rumah ke rumah, setelah itu menjelaskan dari produk tersebut dengan membawa brosur/pamflet untuk menarik minat calon nasabah dan tentu saja disini pihak BNI Syariah bisa sambil menawarkan berbagai kelebihan produk deposito, misalnya saja adanya hadiah, tingginya tingkat bagi hasil, pelayanan yang cepat, dan kemudahan lainnya yang bisa diperoleh ketika nasabah membuka rekening deposito *mudārabah*.

3) Minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah

Kesulitan lain dalam memasarkan produk deposito adalah karena kurangnya pengetahuan/pemahaman masyarakat yang masih rendah terhadap operasi bank syariah. Meskipun jumlah penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam, namun jumlah ini tidak menjamin keberadaan bank syariah diakui oleh masyarakat luas. Mereka secara sederhana beranggapan bahwa dengan tidak menjalankan sistem bunga, bank syariah tidak akan memperoleh pendapatan.

Sehingga untuk itu perlu adanya sosialisasi dan edukasi dari pihak bank agar masyarakat atau calon nasabah dapat memahami dan mengerti tentang perbankan syariah, dan bank syariah harus membuat strategi edukasi dan sosialisasi yang mampu mengenalkan bank syariah kepada seluruh segmen masyarakat yang salah satu cara dapat dilakukan adalah dengan mendekati masyarakat di suatu daerah tertentu yang memiliki massa dan jaringan luas untuk memperkenalkan bank syariah.