BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. BNI Syariah

1. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah

Kejadian krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 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.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar luas di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.[1]

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha

[1]Info Bni Syariah, *Sejarah BNI Syariah*, http://www.bnisyariah.co.id, (Di Akses Pada Tanggal 31 Mei, 2017 Pukul 16.44 wita).

kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 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 aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.[2]

PT. Bank BNI Syariah terus berkembang dari tahun ke tahun tercatat pada bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Bank Layanan Gerak (BLG) dan 20 *Payment Point*.[3]

2. Visi dan Misi

a. Visi

Visi BNI Syariah adalah "Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja".[4]

b. Misi

---

[2]*Ibid.*

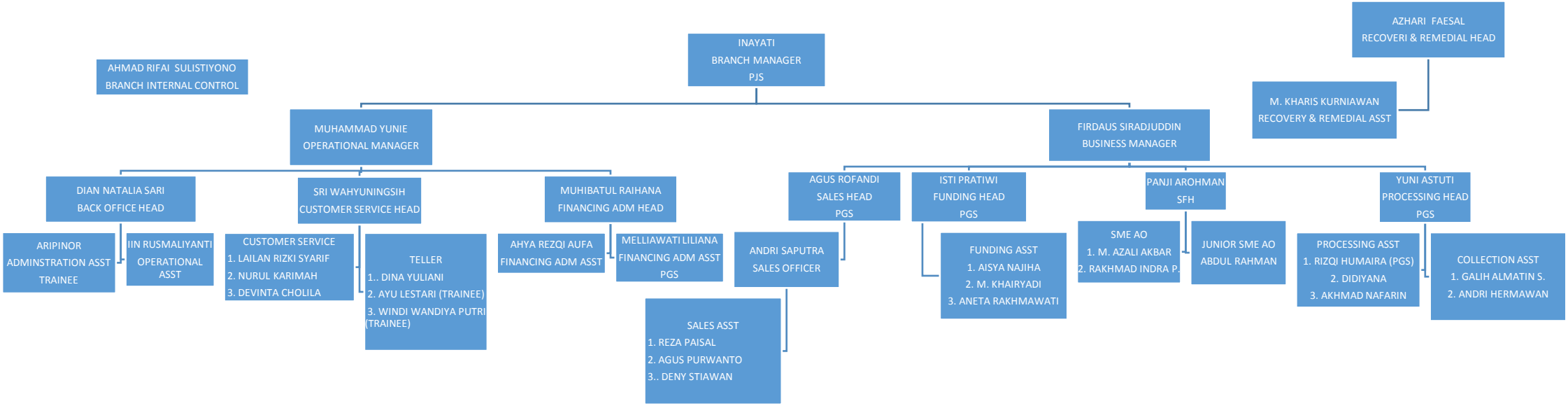
[3]*Ibid.*

[4]*Ibid.*

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbanka 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. [5]

[5] *Ibid.*

3. Struktur Organisasi



4. *Job Description* (Uraian Tugas)

Job description (uraian tugas) adalah gambaran dari tugas dan wewenang pihak yang terkait dalam suatu jenis pekerjaan pada sebuah instansi/ perusahaan. Adapun *job description* (uraian tugas) dari pihak yang ada di BNI Syariah Banjarmasin sebagai berikut:[6]

a. Pimpinan Cabang (*Branch Manager*)

1) Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas kantor cabang syariah dan kantor pembantu syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas *assets* dan *liabilities*.

2) 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.

3) Memimpin dan berperan aktif terhadap perkembangan implementasi *Office Channeling* produk BNI Syariah pada Kantor Cabang Konvensional dibawah kelolanya.

4) Memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (PMN) atau *Know Your Costumer* (KYC) sesuai ketentuan yang berlaku.

b. Pemimpin Bidang Operasional (*Operational Manager*)

---

[6]*Ibid.*

1) Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office* dengan mengupayakan pelayanan yang optimal.
2) Memeriksa dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas harian operasional *front officer* dalam rangka memberikan pelayanan dan peningkatan bisnis untuk memaksimalkan kontribusi laba terhadap BNI secara keseluruhan.
3) Mengembangkan perencanaan standar pelayanan bersama unsur pemimpin untuk mencapai standar pelayanan.
4) Memberikan masukan kepada pemimpin cabang mengenai pengelolaan dan pengalokasian sumberdaya (manusia, fasilitas) dan aktivitas pegawai.[7]

c. Penyelia Pembiayaan Produktif (*Small Medium Enterprise*)
1) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.
2) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
3) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel, kolektabiliti 1 dan 2.
4) Melakukan kerja sama dengan institusi/aliansi bisnis dalam rangka pemasaran produk pembiayaan.
5) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk Bank BNI Syariah lainnya.
6) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

[7]*Ibid.*

d. Penyelia Pemasaran (*Consumer Sales*)

1) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/calon nasabah.

2) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola permohonan pembiayaan.[8]

e. Penyelia Administrasi Keuangan (*Financing Administration Head*)

1) Melaksanakan dan berperan aktif dalam kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan administrasi pembiayaan.

2) Melaksankan dan berperan aktif mengelola portopel pembiayaan.

3) Berpartisipasi aktif dalam gugus tugas khusus dalam komite yang dibentuk oleh Pemimpin Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.[9]

4) Berpartisipasi aktif dalam hal penyelesaian temuan audit.

f. Penyelia Keuangan dan Umum (*Back Office Head*)

1) Mengelola sistem otomasi di Kantor Cabang dan Kantor Layanan.

2) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan mengelola transaksi dan administrasi kliring (termasuk KU/Inkaso-DN).

---

[8]*Ibid.*

[9]*Ibid.*

3) Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan Kantor Cabang Syariah dan Cabang Pembantu Syariah.
4) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola kebutuhan logistik, akomodasi, kelengkapan kantor dan transportasi.
5) Menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam mengelola administrasi umum dan kearsipan.
6) Melaksanakan dan berperan aktif dalam mengelola masalah kepegawaian.

g. Penyelia Prosesing (*Consumer Processing Head*)
1) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumer.
2) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen *non-fixed income* pembiayaan konsumer.
3) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumer-*skoring* sehingga memperoleh nilai wajar dan tepat waktu.
4) Melakukan analisa pembiayaan, melakukan proses penagihan dan membuat pengusulan pembiayaan
5) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.

h. Penyelia Layanan Nasabah (*Customer Service Head*)

1) Pelayanan semua jenis transaksi kas/tunai, pemindahan, setoran kliring dalam rangka memberikan pelayanan transaksi keuangan terbaik kepada nasabah.
2) Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa/transaksi yang dikelola oleh Kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten/pelaksana, antara lain aktivitas pelayanan *Payment Point* dalam sistem penerimaan pajak, PLN, Telkom, SPP, dan lain-lain dari nasabah pemegang/bukan pemegang rekening, serta menyelesaikan pembukuannya.

i. Recovery & Remedial

1) Pemantauan proses penagihan (*call* atau *visit*) dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan khususnya pembiayaan dengan kolektabilitas 3 (kurang lancar), 4 (diragukan), 5 (macet).
2) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan konsumer
3) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel, serta pembiayaan konsumer.
4) MAP (Memorandum Analisa Penyelematan) dan memorandum perubahan kolektabilitas.
5) Penyusunan memorandum penghapus bukuan/penghapusan pembiayaan.

5. Deposito iB Hasanah di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Deposito yang ada pada PT. BNI Syariah memiliki dua macam, yaitu:

a. Pengertian Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah Rupiah yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan akad *Mudhārabah* dan menggunakan mata uang rupiah. Dengan fasilitas Bilyet Deposito dan memiliki pilihan jangka waktu antara lain 1, 3, 6 dan 12 bulan.[10]

Sedangkan Deposito iB Hasanah Dolar yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan akad *Mudhārabah* dan menggunakan mata uang asing yaitu Dolar. Dengan fasilitas Bilyet Deposito dan memiliki pilihan jangka waktu antara lain 6 dan 12 bulan.[11]

Jumlah deposan yang tercatat sebanyak 822 orang sejak dibukanya produk Deposito iB Hasanah di Bank BNI Syariah, dengan jumlah dana sebesar 259.906.000.000/30 September 2018.

Akad *Mudhārabah* terbagi menjadi dua macam, diantaranya *Mudhārabah Muthlaqah* (URIA) yaitu pemilik dana tidak mernberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada Bank Syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya. Dengan kata lain, Bank Syariah mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana URIA ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan dan

---

[10]*Ibid.*

[11]*Ibid.*

Mudhārabah Muqayyadah (RIA) yakni pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada Bank Syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara, maupun objek investasinya. Dengan kata lain, Bank Syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana RIA ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan rnemperoleh keuntungan.[12]

Melihat dari perbedaan sistem diantara dua jenis akad *Mudhārabah* tersebut sehingga PT. Bank Negara Indonesia Syariah hanya menggunakan *Mudhārabah Muthlaqah* (URIA) agar lebih mempermudah mereka dalam mengelola dana dari deposan.

b. Manfaat[13]

- Dapat atas nama perorangan maupun perusahaan
- Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening Tabungan, Giro atau menambah pokok investasi (kapitalisasi).
- Fasilitas ARO (*Automatic Roll Over*) yaitu perpanjangan otomatis jika deposito jatuh tempo belum dicairkan
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

Tabel 4.1
Nisbah bagi hasil Deposito iB Hasanah Dolar: [14]

Waktu	Nasabah	Bank

[12]Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), Ed. III, hlm. 304.

[13]*Ibid.*, info Bni Syariah, *Sejarah BNI Syariah*, http://www.bnisyariah.co.id.

[14]*Ibid.*

6 bulan	15%	85%
12 bulan	15%	85%

Sumber: PT. Bank BNI Syariah KC Banjarmasin (2018)

Tabel 4.2
Nisbah bagi hasil Deposito iB Hasanah Rupiah

Waktu	Nasabah	Bank
1 Bulan	46%	54%
3 Bulan	47%	53%
6 Bulan	49%	51%
12 Bulan	50%	50%

Sumber: PT. Bank BNI Syariah KC Banjarmasin (2018)

c. Persyaratan dan Tata Cara :[15]

- Kartu Identitas Asli (KTP/Paspor) untuk Nasabah Perorangan
- Legalitas Perusahaan untuk Nasabah Perusahaan
- Setoran awal minimal Rp 1.000.000,-/ USD 1.000

d. Biaya :[16]

- Biaya Materai

B. Gambaran Umum Responden

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang berlokasi di BNI Syariah, yang dalam prosesnya dilakukan dengan metode wawancara untuk mendapatkan data yang dibutuhkan selama lebih kurang 2 bulan dengan jumlah nasabah sebanyak

[15] *Ibid.*

[16] *Ibid.*

50 orang yang melakukan pembukaan rekening deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin. Selanjutnya, 50 orang nasabah tersebut dijadikan sebagai responden dalam penelitian ini, dengan beberapa kriteria yang dicantumkan diantaranya jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan. Pembagian dari hasil indikator akan dibagikan dalam tabel sebagai berikut :

1. Jenis Kelamin Responden

Tabel 4.3
Jenis Kelamin Responden

No.	Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Laki-laki	17	34
2	Perempuan	33	66
Jumlah		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.3, yang didasarkan pada pertanyaan yang di berikan kepada nasabah yang melakukan pembukaan rekening Deposito iB Hasanah yang berjumlah 50 orang pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Dimana nasabah-nasabah tersebut menjadi responden dalam penelitian ini. Berdasarkan pertanyaan tersebut menunjukkan bahwa yang menjadi responden terbanyak adalah nasabah perempuan yang berjumlah sebanyak 33 orang atau 66% dari total responden yang ada dalam penelitian ini. Sedangkan nasabah laki-laki yang menjadi responden hanya berjumlah 17 orang atau 34% dari jumlah responden.

Berdasarkan hasil tersebut dapat dilihat baik secara jumlah ataupun persentase yang lebih berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah adalah nasabah perempuan. Alasan perempuan lebih berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin adalah sebagai simpanan

(*saving*). Menurut mereka produk deposito selain mendapatkan bagi hasil (nisbah), deposito juga menjadi simpanan yang lebih aman dan terjaga karena tidak adanya fasilitas ATM yang didapatkan sehingga tabungan yang ada di deposito tidak dapat di ambil atau digunakan setiap saat berbeda halnya dengan tabungan lain yang memiliki fasilitas ATM. Meskipun deposito di BNI Syariah bisa dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan pada saat akad (tanpa dikenakan penalty).

2. Pendidikan Responden

Tabel 4.4 Pendidikan Responden

No.	Pendidikan Terakhir Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SD/MI	3	6
2.	SMP/MTs	10	20
3.	SMA/MA/SMK	22	44
4.	S1	15	30
Jumlah		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan bahwa selama kurun waktu penelitian yang dilakukan penulis dan dengan total responden yang berjumlah 50 orang. Dimana responden-responden tersebut memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda-beda. Responden dengan pendidikan SMA/MA/SMK menduduki peringkat pertama terbanyak dengan jumlah 22 orang responden atau 44% dari total responden yang ada didalam penelitian ini. Sementara itu, responden dengan latar belakang pendidikan S1 menempati urutan kedua dengan jumlah 15 orang atau 30%. Dan responden dengan latar belakang pendidikan SMP/MTs

menempati posisi ketiga terbanyak dengan total responden berjumlah 10 orang atau 20%. Sedangkan responden dengan latar belakang pendidikan SD/MI merupakan responden dengan jumlah paling sedikit yaitu hanya berjumlah 3 orang responden atau hanya 6% dari total responden di dalam penelitian ini.

3. Pekerjaaan Responden

Tabel 4.5. Pekerjaan Responden

No.	Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Karyawan swasta	17	34
2.	Wiraswasta	9	18
3.	Ibu rumah tangga	10	20
4.	Pedagang	6	12
5.	Mahasiswa	4	8
6.	PNS	4	8
Jumlah		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkkan tabe 4.5 dapat dilihat bahwa selama kurun waktu penelitian yang dilakukan penulis bahwa nasabah dengan latar belakang pekerjaan Karyawan Swasta menempati posisi teratas atau terbanyak yang menggunakan produk Deposito iB Hasanah pada BNI Syariah KC Banjarmasin dengan jumlah sebanyak 17 orang responden atau 34% dari total responden yang ada dalam penelitian ini. Selanjutnya responden terbanyak adalah Ibu Rumah Tangga (IRT) dengan jumlah sebanyak 10 orang atau 20% dari total responden. Latar belakang pekerjaan Wiraswasta menempati posisi ketiga jumlah nasabah atau responden yaitu berjumlah sebanyak 9 orang atau 18%. Nasabah dengan profesi sebagai Pedagang menempati posisi keempat jumlah responden terbanyak selanjutnya dengan jumlah 6 orang atau 12%. Sementara nasabah dengan berprofesi sebagai

mahasiswa dan Pegawai Negeri Sipil (PNS) masing-masing hanya berjumlah 4 orang atau hanya masing-masing profesi tersebut memiliki andil 4% (mahasiswa 4% dan PNS 4%) dari jumlah responden yang ada dalam penelitian ini.

4. Penghasilan Perbulan Responden

Tabel 4.6 Penghasilan Perbulan Responden

No.	Penghasilan Perbulan Responden	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Rp. 1.000.000-Rp. 4.999.000	29	58
2.	Rp. 5.000.000-Rp. 9.999.000	17	34
3.	Rp. 10.000.000-Rp. 14.999.000	1	2
4.	Rp. 15.000.000-Rp. 19.999.000	2	4
5.	≥ Rp. 20.000.000	1	2
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.6, dapat dilihat penghasilan perbulan dari responden terbanyak yaitu responden dengan penghasilan antara Rp. 1.000.000-Rp. 4.999.000 dengan jumlah sebanyak 29 orang (58%). Sementara itu responden terbanyak kedua merupakan responden yang memiliki penghasilan antara Rp. 5.000.000-Rp. 9.999.000 perbulan dengan jumlah sebanyak 17 orang atau 34% dari total responden. Selanjutnya responden terbanyak ketiga adalah responden dengan penghasilan perbulannya antara Rp. 15.000.000-Rp. 19.999.000 sebanyak 2 orang (4%). Terakhir responden yang paling sedikit merupakan responden dengan penghasilan antara Rp. 10.000.000-Rp. 14.999.000 yang hanya berjumlah 1 orang (2%), hal ini sama dengan jumlah responden yang berpenghasilan sama dengan atau lebih dari Rp. 20.000.000 sebanyak 1 orang (2%) yang berarti responden dengan kelompok penghasilan tersebut masing-masing hanya ada 2% dari jumlah responden yang ada.

C. Penyajian Data

Penyajian data yang ada dalam penelitian ini di dasarkan pada hasil wawancara yang telah dilakukan kepada 50 orang responden dengan tujuan untuk mengetahui "Minat Nasabah Deposito iB Hasanah Pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Banjarmasin".

Penyajian data ini akan disusun dalam bentuk tabel yang selanjutnya akan dianalisis, dideskripsikan dan kemudian akan diinterprestasikan sehingga berdasarkan tabel-tabel yang ada akan dapat menggambarkan minat nasabah terhadap Produk Deposito iB Hasanah yang ada di PT. BNI Syariah. Selain itu, penyajian data ini diharapakan juga dapat menggambarkan alasan apa yang membuat mereka (nasabah/ responden) berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Serta penyajian data yang ada di harapakan dapat memberikan gambaran faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Berikut merupakan penyajian data dalam penelitian ini.

1. Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena bagi hasilnya lebih menguntungkan.

Tabel 4.7 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena bagi hasil menguntungkan.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100

2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.7 menunjukan bahwa responden menjawab pertanyaan peneliti dengan menyatakan bahwa responden berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena bagi hasilnya yang menguntungkan, dengan jawaban seluruh responden adalah "Ya" sebanyak 50 orang atau 100% dari jumlah responden.

Jawaban tersebut menunjukkan bahwa semua nasabah berminat menggunakan Deposito iB Hasanah karena bagi hasil yang lebih besar dari produk-produk tabungan lain yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin.

2. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti cepat.

Tabel 4.8 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena pelayanan cepat.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	48	96
2.	Tidak	2	4
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.8 menunjukkan bahwa jawaban responden yang berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin karena pelayanan karyawan/ti cepat, jumlah jawaban terbanyak

adalah jawaban dengan jumlah responden yang menjawab "Ya" berjumlah sebanyak 48 orang atau 96% dari total responden yang ada dalam penelitian ini. Sedangkan responden yang menjawab "Tidak" hanya berjumlah 2 orang atau hanya 4% dari jumlah responden yang ada.

Hasil dari jawaban responden menunjukkan bahwa salah satu alasan nasabah berminat menggunakan Deposito iB Hasanah karena pelayanan dari karyawan/ti cepat.

3. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti ramah.

Tabel 4.9 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena pelayanan ramah.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan bahwa responden yang berminat menggunakan Deposito iB Hasanah karena pelayanan karyawan/ti yang ramah dengan semua responden menjawab "Ya" yaitu 50 orang atau 100% dari jumlah responden.

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa semua nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena merasa nyaman dengan keramahan dari karyawan/ti dari PT. BNI Syariah KC Banjarmasin.

4. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena lokasinya dengan rumah atau kantor.

Tabel 4.10 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena lokasi dekat dengan rumah atau kantor

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	23	46
2.	Tidak	27	54
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.10 terlihat bahwa nasabah/responden yang berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena lokasinya dekat dengan rumah atau kantor menunjukkan bahwa nasabah yang menjawab "Ya" memiliki jumlah sebanyak 23 orang (46%), sedangkan jawaban "Tidak" berjumlah sebanyak 27 orang (54%).

Hal tersebut diatas menunjukan bahwa faktor lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarnasin. Karena responden yang menjawab "Tidak" berjumlah 27 orang (54%) dan responden yang menjawab "Ya" berjumlah 23 orang (46%) atau responden yang menjawab "Tidak" lebih banyak 4 orang jika dibandingkan dengan responden yang menjawab "Tidak". Sehingga dapat disimpulkan walaupun lokasinya jauh dari rumah atau kantor, responden tetap berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin.

5. Apakah anda sudah lama menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah.

Tabel 4.11 Nasabah sudah lama menggunakan produk Deposito iB Hasanah.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	23	46
2.	Tidak	27	54
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkkan tabel 4.11 menunjukkan hasil bahwa responden/nasabah lama yang menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin berjumlah sebanyak 23 orang (46%), dan nasabah/responden baru yang menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin berjumlah sebanyak 27 orang atau 54% dari total responden yang ada di dalam penelitian ini. Hal ini menggambarkan bahwa telah terjadi peningkatan pengguna produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin.

6. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah dolar di BNI Syariah.

Tabel 4.12 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah Dolar.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	3	6
2.	Tidak	47	94
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.12 menunjukan bahwa 47 orang atau 94% responden menjawab “Tidak” artinya 94% responden tidak berminat menggunakan produk

Deposito iB Hasanah dolar di BNI Syariah KC Banjarmasin. Sedangkan responden yang menjawab "Ya" hanya 3 orang atau 6% dari total responden yang ada, hal ini berarti bahwa hanya ada 3 orang responden yang berminat menggunakan Deposito iB Hasanah dolar di BNI Syariah KC Banjarmasin. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang menjadi responden tidak tertarik menggunakan produk Deposito iB Hasanah dolar yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Penyebabnya adalah responden tidak memiliki uang dalam bentuk dolar dan kecilnya nisbah yang di dapatkan dari deposito dalam bentuk dolar jika dibandingkan dengan deposito dalam bentuk rupiah. Penyebab lainnya menurut informan (*Operational Manager* PT. Bank BNI Syariah KC Banjarmasin) adalah proses pertukaran mata uang rupiah ke dolar yang dapat mengurangi keuntungan nilai investasi dalam dolar. Selain itu pencairan deposito dolar dikenakan kurs jual beli. Secara regulasi, level penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) lebih rendah jika dibandingkan dengan deposito rupiah. LPS menjamin 2 Milyar dalam mata uang rupiah, sedangkan deposito dalam mata uang dolar LPS hanya menjamin ± 171 USD.

7. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah Rupiah di BNI Syariah.

Tabel 4.13 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah Rupiah.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.13 menunjukan bahwa semua responden memberikan jawaban terkait minat mereka dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah Rupiah di BNI Syariah KC Banjarmasin, dengan jawaban “Ya” berjumlah 50 responden atau sebanyak 100% dari jumlah responden yang ada dalam penelitian ini.

8. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena persyaratannya lebih mudah.

Tabel 4.14 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena persyaratan mudah.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

len yang baru saja membuka rekening Deposito iB Hasanah persyaratan yang lebih mudah merupakan salah satu alasan responden menggunakan Deposito iB Hasanah. Sehingga dari total responden yang ada menjawab “Ya” untuk minat mereka menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin karena persyaratannya yang mudah. Dimana syarat pembukaan rekening Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin nasabah hanya perlu mengisi formulir pembukaan rekening, melampirkan fotokopi identitas diri berupa KTP/Passport/SIM, dan terakhir melakukan setoran untuk pembukaan rekening, yaitu sebesar Rp. 1.000.000 untuk deposito iB Hasanah rupiah.

9. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pendapatan lebih.

Tabel 4.15 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena pendapatan lebih.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan jawaban 50 responden semuanya menjawab "Ya" terkait minat mereka dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah di PT. BNI Syariah karena pendapatan lebih. Secara persentase sebesar 100% atau 50 responden menjawab "Ya" terkait minat mereka dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin karena mereka memiliki pendapatan lebih.

10. Anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena dorongan keluarga.

Tabel 4.16 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena dorongan keluarga.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Dorongan keluarga menjadi salah satu hal yang menyebabkan responden berminat dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin. Hal tersebut dibuktikan atau ditunjukkan dengan jawaban responden

yang menjawab “Ya” berjumlah 50 orang responden atau secara persentase 100% minat mereka menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin karena adanya dorongan keluarga.

11. Apakah anda sudah mengetahui Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah sebelumnya.

Tabel 4.17 Mengetahui produk Deposito iB Hasanah sebelumnya.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	48	96
2.	Tidak	2	4
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.17 dapat dilihat jawaban dari 50 responden. Dari 50 responden tersebut di dapat sebanyak 48 responden atau 96% persen menjawab “Ya”. Sedangkan responden yang menjawab “Tidak” hanya 2 orang atau 4%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengguna Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin sudah mengetahui produk Deposito iB Hasanah sebelumnya.

12. Apakah anda sudah mengetahui Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah melalui promosi atau iklan.

Tabel 4.18 Mengetahui produk Deposito iB Hasanah melalui promosi/iklan.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	0	0
2.	Tidak	50	100
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.18 diketahui bahwa jawaban responden mengenai pengetahuan mereka tentang produk Deposito iB Hasanah melalui promosi/iklan di dapatkan bahwa sebanyak 50 responden atau 100% responden menjawab "Tidak".

Artinya responden tidak mengetahui tentang produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin melalui promosi/iklan yang dilakukan oleh pihak BNI Syariah. Hal tersebut menunjukkan bahwa masih kurangnya promosi yang dilakukan pihak PT. BNI Syariah khususnya BNI Syariah KC Banjarmasin mengenai produk Deposito iB Hasanah.

Padahal promosi/iklan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan perbankan untuk menginformasikan produk-produk yang dimiliki suatu perbankan. Promosi/iklan merupakan salah satu strategi yang juga dapat dilakukan perbankan untuk melakukan ekspansi pasar.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut memengaruhi nasabah untuk membeli, memakai dan akhirnya promosi juga akan menigkatkan citra bank di mata para nasabahnya.

13. Apakah anda berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah karena karyawan/ti di BNI Syariah membantu nasabah memberikan pemahaman mengenai produk tersebut.

Tabel 4.19 Berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena karyawan/ti membantu memberi pemahaman.

No.	Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase (%)
1.	Ya	50	100
2.	Tidak	0	0
Total		50	100

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.19 menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan Insan Hasanah BNI Syariah dalam memberikan pemahaman kepada nasabah menjadi salah satu hal yang membuat para responden berminat untuk menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Sehingga 50 orang responden semuanya menjawab “Ya” terkait minat mereka menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena dibantu karyawan/karyawati memberikan pemahaman mengenai produk tersebut.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah PT. BNI Syariah KC Banjarmasin terhadap produk Deposito iB Hasanah yang didasarkan dari jawaban responden dari hasil wawancara adalah sebagai berikut:

Tabel 4.20 Faktor-faktor dan minat yang mempengaruhi nasabah pada PT. BNI Syariah KC Banjarmasin terhadap produk Deposito iB Hasanah

No.	Pernyataan Responden	Jawaban Responden	
		Ya	Tidak
1	Saya berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena bagi hasil menguntungkan	50	0
2	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti cepat	48	2
3	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti ramah	50	0
4	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena lokasinya dekat dengan rumah atau kantor	23	27
5	Saya sudah lama menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah	23	27
6	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah dolar di BNI Syariah	3	47
7	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah Rupiah di BNI Syariah	50	0
8	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena persyaratannya lebih mudah	50	0
9	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pendapatan lebih	50	0
10	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena dorongan keluarga	50	0
11	Saya sudah mengetahui Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah sebelumnya	48	2
12	Saya sudah mengetahui Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah melalui promosi atau iklan	0	50

13	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah karena karyawan/ti di BNI Syariah membantu nasabah memberikan pemahaman mengenai produk tersebut	50	0
Total		**495**	**155**
Rata-rata		**38,08**	**11,92**

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.20 ada sepuluh pernyataan nasabah yang menyatakan minat mereka terhadap produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin, yaitu ada pada nomor 1,2,3,4,6,7,8,9,10, dan poin nomor 13. Berikut pernyataan responden mengenai minat mereka dalam menggunakan produk deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin.

Tabel 4.21 Minat Responden Terhadap Deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin

No.	**Pernyataan Responden**	**Jawaban Responden**	
		Ya	**Tidak**
1	Saya berminat menggunakan produk Deposito iB Hasanah karena bagi hasil menguntungkan	50	0
2	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti cepat	48	2
3	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pelayanan karyawan/ti ramah	50	0
4	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena lokasinya dekat dengan rumah atau kantor	23	27

6	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah dolar di BNI Syariah	3	47
7	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah Rupiah di BNI Syariah	50	0
8	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena persyaratannya lebih mudah	50	0
9	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena pendapatan lebih	50	0
10	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah di BNI Syariah karena dorongan keluarga	50	0
13	Saya berminat menggunakan Produk Deposito iB Hasanah karena karyawan/ti di BNI Syariah membantu nasabah memberikan pemahaman mengenai produk tersebut	50	0
Total		**424**	**76**
Rata-rata		**42,4**	**7,6**

Sumber: diolah dari hasil penelitian (2018)

Berdasarkan tabel 4.21 yang menyatakan minat nasabah terhadap produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin menunjukan bahwa nilai rata-rata untuk jawaban “Ya” adalah sebesar 42,4 dan rata-rata untuk jawaban “Tidak” hanya 7,6. Selanjutnya dari jawaban rata-rata “Ya” ini akan dapat dilihat seberapa besar minat responden terhadap Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin dengan menggunakan *Skala Guttman*.

$$skala\ Persentase = \frac{\text{Rata} - \text{Rata Ya}}{\text{Jumlah Responden}} \text{ x } 100\%$$

Kriteria Skala Persentase:

0%-20% = Tidak Berminat

21%-40% = Kurang Berminat

41%-60% = Cukup Berminat

61%-80% = Berminat

81%-100% = Sangat Berminat

Berdasarkan rumus tersebut maka dapat dihitung skala persentase minat responden terhadap produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin sebagai berikut:

$$Skala\ Persentase = \frac{42{,}4}{50} \text{ x } 100\%$$

$$Skala\ Persentase = 84{,}8\%$$

Melihat skala persentase yang di dapat dengan menggunakan *skala Guttman* yang menunjukkan nilai sebesar 84,8% dan berdasarkan kriteria skala persentase nilai yang di dapat tersebut maka di dalam penelitian ini para responden **sangat berminat** menggunakan produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Sementara itu, 15,2% responden berdasarkan skala persentase tidak berminat menggunakan deposito iB hasanah yang ada di BNI Syariah Banjarmasin. Persentase tersebut terutama dipengaruhi oleh tidak berminatnya responden dalam menggunakan deposito iB hasanah berdasarkan dekatnya jarak dengan lokasi, dan tidak berminatnya menggunakan deposito iB hasanah dalam bentuk mata uang dolar.

Jika melihat dari tabel 4.21 yang berisi 10 pernyataan responden mengenai minat mereka dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah dan hasil

perhitungan persentase minat responden dengan menggunakan *skala Guttman*. Berdasarkan hal tersebut ada beberapa faktor yang membuat responden berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah di BNI Syariah KC Banjarmasin, diantaranya:

a. Bagi hasil yang menguntungkan (pernyataan responden nomor 1 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 poin).
b. Karena pelayanan karyawan/karyawati BNI Syariah KC Banjarmasin cepat (pernyataan responden nomor 2 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 48 poin).
c. Karena pelayanan karyawan/karyawati BNI Syariah KC Banjarmasin ramah (pernyataan responden nomor 3 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 poin).
d. Karena persyaratannya lebih mudah (pernyataan responden nomor 8 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 poin).
e. Karena pendapatan lebih (pernyataan responden nomor 9 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 orang).
f. Karena dorongan keluarga (pernyataan responden nomor 10 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 orang).
g. Karena karyawan/karyawati di BNI Syariah membantu nasabah memberikan pemahaman mengenai produk Deposito iB Hasanah keluarga (pernyataan responden nomor 13 dengan total jawaban "Ya" sebanyak 50 orang).

Berdasarkan poin a sampai dengan poin g tersebut di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin adalah bagi hasil yang menguntungkan jika dibandingkan dengan produk tabungan lainnya, karyawan/karyawati BNI Syariah KC Banjarmasin yang ramah dan cepat dalam melayani nasabah. Faktor selanjutnya yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk Deposito iB Hasanah yang ada di Bni Syariah KC Banjarmasin adalah adanya pendapatan lebih, dorongan dari keluarga serta karyawan/karyawati BNI Syariah Banjarmasin yang membantu memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai produk Deposito iB Hasanah.

Sementara itu, poin nomor 4 yang menyatakan minat nasabah menggunakan produk Deposito iB Hasanah di BNI KC Banjarmasin karena lokasinya dekat dengan rumah atau kantor hanya memperoleh total jawaban “Ya” sebanyak 23 responden dan jumlah jawaban “Tidak” berjumlah 27 responden. Hal ini menunjukkan bahwa faktor lokasi tidak terlalu berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin.

D. Analisis Data

Berdasarkan hal-hal tersebut, berikut yang menjadi faktor-faktor yang mendorong minat nasabah dalam menggunakan produk Deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin, antara lain:

1. Faktor Strategi Produk[17]

a. Pelayanan yang cepat (48 responden menjawab “Ya”)

Pelayanan karyawan/karyawati BNI Syariah yang cepat merupakan salah satu faktor yang menyebabkan responden berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin karena dengan pelayanan yang cepat, responden merasa mereka tidak terlalu lama mengantri sehingga waktu luang mereka yang tersedia bisa dimanfaatkan untuk /kegiatan yang lain.

b. Pelayanan yang ramah (50 responden menjawab “Ya”)

Pelayanan karyawan/karyawati BNI Syariah KC Banjarmasin yang ramah merupakan salah satu faktor yang menyebabkan responden berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Dengan layanan yang ramah, membuat responden merasa nyaman dan merasa bersahabat dengan petugas yang melayani sehingga terciptalah komunikasi yang baik dan suasana yang menyenangkan.

c. Persyaratan lebih mudah (50 responden menjawab “Ya”)

Persyaratan yang lebih mudah merupakan faktor yang membuat responden berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin. Responden merasa mereka tidak perlu terlalu susah payah untuk memiliki deposito cukup dengan mengisi formulir, menyediakan fotokopi identitas diri (KTP/SIM/Passport), dan melakukan setoran untuk pembukaan rekening yaitu sebesar minimal Rp. 1.000.000 untuk deposito iB Hasanah Rupiah.

[17]M. Ma’ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Banjarmasin: Aswaja Presindo, 2014), hlm. 222.

2. Faktor Strategi Harga[18]

Bagi hasil yang menguntungkan (50 responden menjawab "Ya"). Produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah Banjarmasin menggunakan akad *Mudhārabah* sehingga sistem yang digunakan adalah sistem bagi hasil. Dengan persentase nisbah (bagi hasil) yang ditawarkan BNI Syariah KC Banjarmasin, semua responden menyatakan berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah karena bagi hasil yang ditawarkan tersebut responden anggap mengguntungkan.

3. Faktor Strategi Promosi[19]

a. Nasabah diberikan pemahaman mengenai produk deposito iB Hasanah (50 responden menjawab "Ya")

Insan BNI Syariah baik karyawan/karyawati berusaha memberikan pemahaman terkait fasilitas dan keunggulan yang dimiliki produk deposito iB Hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin baik terhadap tabungan lain ataupun produk yang sama yang ada di Bank lain. Pemahaman mengenai produk tersebut yang disampaikan insan BNI Syariah sehingga membuat responden berminat menggunakan produk deposito iB hasanah yang ada di BNI Syariah KC Banjarmasin.

4. Faktor Strategi Emosional[20]

a. Memiliki pendapatan lebih (50 responden menjawab "Ya")

---

[18]*Ibid. hlm. 224.*

[19]*Ibid. hlm. 225.*

[20]Abdul Rahman Saleh dan Muhbiba Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 164.

Dengan adanya pendapatan lebih yang dimiliki responden dan dengan bagi hasil yang didapatkan lebih besar jika dibandingkan dengan tabungan lainnya serta dengan sistem tabungan berjangka dan apabila dicairkan sewaktu-waktu nasabah tidak perlu khawatir karena di BNI Syariah Banjarmasin tidak menerapkan denda atau *penalty* apabila deposito dicairkan lebih awal dari tanggal jatuh tempo.

b. Dorongan keluarga (50 responden menjawab "Ya")

Faktor yang membuat responden berminat menggunakan produk deposito iB hasanah adalah adanya dorongan dari keluarga. Baik itu dorongan dari keluarga satu rumah atau keluarga yang sudah menggunakan produk deposito iB hasanah terlebih dahulu. Menurut pengakuan responden, keluarga mereka yang sudah menggunakan produk deposito iB Hasanah mendorong mereka untuk menggunakan produk tersebut karena banyaknya keunggulan yang dimiliki. Dorongan keluarga satu rumah juga faktor yang membuat responden berminat menggunakan produk deposito iB Hasanah karena keluarga beranggapan bahwa deposito di BNI Syariah selain mendapatkan bagi hasil yang lebih besar dibandingkan tabungan lain produk ini juga tidak seperti tabungan yang memiliki fasilitas ATM sehingga tidak dapat digunakan setiap waktu dan uang yang disetorkan diawal akan tetap bahkan bertambah jumlahnya karena mendapatkan bagi hasil (nisbah).

Berdasarkan faktor-faktor tersebut diatas, maka dari dua macam minat dapat dilihat jenis minat dari tabel yang diperoleh yaitu:

1. Minat Primitif atau Biologis[21]

Faktor Pelayanan yang cepat, pelayanan yang ramah, persyaratan lebih mudah, dan dorongan keluarga inilah yang membuat responden berminat untuk menggunakan produk deposito iB hasanah yang ada di PT. Bank BNI Syariah Banjarmasin. Karena pada dasarnya minat primitif adalah minat yang timbul dari adanya perasaan nyaman dari seseorang. Faktor-faktor tersebut diakui sebagai faktor yang memberikan rasa puas, rasa nyaman di dalam diri responden sehingga mendorong mereka untuk menggunakan produk deposito iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Banjarmasin.

2. Minat Kultural atau Sosial[22]

Berbeda halnya dengan minat primitif, minat kultural merupakan minat yang timbul dari proses belajar pada taraf yang lebih tinggi. Faktor-faktor seperti: bagi hasil yang menguntungkan, nasabah diberikan pemahaman mengenai produk deposito iB hasanah, adanya pendapatan lebih. Dengan adanya proses belajar dan pemahaman mengenai manfaat, keuntungan yang diperoleh dari produk deposito iB hasanah,hal inilah yang menjadikan responden berminat untuk menggunakan produk deposito iB hasanah di PT. Bank BNI Syariah KC Banjarmasin.

---

[21]Witherington, H.C, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Aksara Baru, 1999), hlm. 72.

[22]*Ibid.* hlm. 73.