

BAB IV
PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

a. Sejarah Bank Sinarmas Syariah

PT. Bank Sinarmas Syariah mulai berdiri pada tanggal 18 Agustus 1989 berdasarkan akta no. 52 tanggal 18 Agustus 1989 yang diterbitkan Notaris asal Jakarta, yaitu Buniarti Tjandra, S.H., dengan nama PT. Bank Shinta Indonesia kemudian diubah dengan akta No. 91 tanggal 15 September 1989 dari Notaris yang sama.

Bank mendapatkan status sebagai Bank Umum Devisa pada tahun 1995. Lalu pada tahun 2005 sebanyak 21% saham pada Bank Umum Devisa diambil alih oleh PT. Bank Sinarmas. Setahun kemudian di tahun 2006 nama Bank resmi diganti menjadi PT. Bank Sinarmas berdasarkan akta No. 1 tanggal 21 November 2006 yang diterbitkan Notaris asal Jakarta, yaitu Triphosa Lily Ekadewi, S.H., pergantian nama tersebut disetujui melalui rapat umum pemegang saham. Pada tahun 2009 Bank Sinarmas mendapatkan izin untuk mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS), sesuai dengan keputusan Deputi Gubernur Bank Indonesia No. 11/13/KEP. Dpg/2009 tentang Pemberian Izin Unit Usaha Syariah. Bank Sinarmas Syariah didirikan dan beroperasi pada tanggal 18 November 2009, Masih pada tahun yang sama Bank

Sinarماس mendapatkan pengesahan dari Bapepam (Ojk) guna melakukan kegiatan usaha Wali Amanat.

Bank Sinarماس melakukan penawaran saham umum perdana dengan struktur permodalan sebesar Rp. 728 miliar dengan mengeluarkan Waran Seri I pada tanggal 13 Desember 2010. Adapun aksi Korporasi yang dilakukan Bank Sinarماس sebagai berikut:

- 1) Tahun 2012 Bank melakukan penawaran umum terbatas I dan mengeluarkan Waran Seri II
- 2) Tahun 2014 Bank melakukan penambahan modal tanpa mamesan efek terlebih dahulu
- 3) Tahun 2016 Bank melakukan Penawaran umum terbatas II dan mengeluarkan Waran Seri III

b. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan: PT. Bank Sinarماس Syariah Cabang Banjarmasin. Alamat: Jl. Gatot Subroto, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Prov. Kalimantan Selatan. Tanggal Operasional: 18 Agustus 2013.

c. Visi dan Misi Bank Sinarماس Syariah Cabang Banjarmasin

- 1) Visi Bank Sinarماس Syariah Cabang Banjarmasin

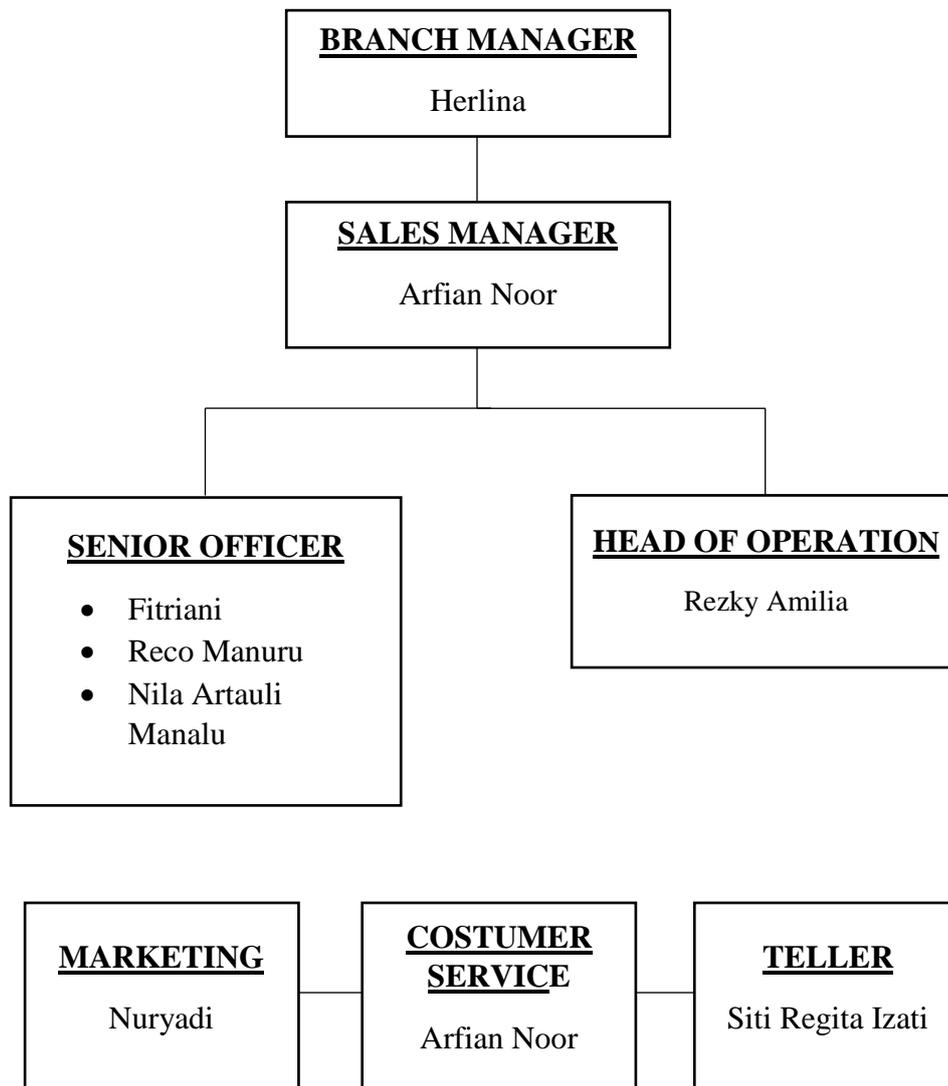
Menjadikan Bank Syariah yang sehat dan terkemuka di Indonesia dengan distribusi jaringan yang lengkap dan pelayanan prima dalam menyediakan solusi keuangan perbankan syariah.

2) Misi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin

- a) Mempersiapkan proses pemisahan (*Spin-off*) – (cetak biru roadmap) menjadi Bank Umum Syariah secara organik.
- b) Memperluas basis nasabah, terutama dari nasabah usaha mikro, dan kecil (UMK) hingga korporasi melalui kerjasama strategis dengan lembaga keuangan maupun mitra usaha lainnya dengan memanfaatkan teknologi berbasis *Digital Banking*.
- c) Memperluas jaringan kantor untuk penetrasi pasar pasar sentra-sentra UMK dan sektor basis korporasi.
- d) Meningkatkan secara berkesinambungan kemampuan teknologi dan sistem informasi bank serta Sumber Daya Insani (SDI) dalam rangka memberikan layanan prima dan menciptakan keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*).
- e) Menciptakan produk dan/atau aktifitas unggulan yang berbasis *Bisnis Model Digital Banking*.
- f) Membudayakan sistem manajemen risiko sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*Prudent*) dan prinsip perbankan syariah (*Islamic Banking Principle*) dalam rangka mewujudkan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance*).

d. Struktur Organisasi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin**Gambar 1.1**

Struktur Organisasi Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin



e. Produk-Produk Bank Sinarmas Cabang Banjarmasin

Ada beberapa produk-produk yang dimiliki Bank Sinarmas Syariah serta layanannya sebagai berikut:

1) Pendanaan

a) TabunganKu iB

Tabungan ini menggunakan akad wadiah, dan mempunyai syarat yang mudah hanya dengan setoran awal yang ringan yaitu, Rp. 20.000,- juga bebas biaya administrasi.

Berikut syarat-syarat TabunganKu iB:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
- (2) Menunjukkan identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang berlaku.
- (3) Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp. 20.000.-

b) Tabungan Simas Haji iB

Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* sebagai simpanan bagi nasabah perorangan dalam mata uang rupiah yang ditujukan untuk persiapan haji jalur regular.

Keuntungan yang didapatkan dari tabungan ini yaitu dengan setoran awal hanya Rp. 100.000.- dan bebas biaya administrasi, bagi hasil kompetitif, bebas biaya penutupan rekening, mendapatkan fasilitas internet banking dan SimobilPlus juga memudahkan nasabah mendapatkan porsi haji, karena sistem Bank Sinarmas Syariah terhubung langsung dengan sistem

komputerisasi haji terpadu (SISKOHAT) yang bertempat satu provinsi dengan domisili nasabah.

Syarat-syarat Tabungan Simas Haji iB:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Menunjukkan bukti asli identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang berlaku.
- (3) Melakukan setoran awal sebesar Rp. 100.000.- untuk membuka rekening.

c) Tabungan Simple iB

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

Syarat-syarat Tabungan Simple iB:

- (1) Khusus siswa/i Warga Negara Indonesia (WNI).
- (2) Khusus siswa/i PAUD/TK/RA, SMA/MA atau Sederajat.
- (3) 1 rekening Simple iB di Bank Sinarmas Syariah hanya dibolehkan 1 siswa.
- (4) Mengisi formulir dan tanda tangan diatas materai Rp. 10.000,- untuk pembukaan rekening Simple iB di Bank Sinarmas Syariah.

- (5) Menyerahkan fotocopy dokumen bagi siswa yang belum memiliki KTP/Kartu Pelajar cukup menggunakan Kartu Keluarga (KK) atau Akta Kelahiran.
- (6) Melakukan setoran awal minimal Rp. 1000.

d) Tabungan Simas iB

Tabungan ini memberikan kemudahan saat bertransaksi dimana saja dan kapan saja melalui SimobilPlus atau internet banking serta memiliki jaringan yang luas dalam memenuhi segala kebutuhan perbankan.

Syarat-syarat Tabungan Simas iB:

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

e) Tabungan Simas Bisnis iB

Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan prinsip syariah yang diperuntukan bagi nasabah perorangan dan nasabah non perorangan yang memberikan kemudahan bagi yang melakukan transaksi bisnis. Keuntungan dalam menggunakan produk ini yaitu:

Bebas biaya transaksi dengan menggunakan SimobilPlus bagi nasabah perorangan dan melalui kantor cabang bagi nasabah non

perorangan, mendapatkan kartu ATM/Debit Simas Bisnis iB untuk nasabah perorangan dan bagi hasil yang kompetitif.

Syarat-syarat Tabungan Simas Bisnis iB untuk nasabah perorangan:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Menunjukkan identitas diri seperti (KTP/SIM/Passport).
- (3) Setoran awal sebesar Rp. 1000.000,- untuk pembukaan rekening.

f) Giro Simas iB

Rekening Giro merupakan salah satu produk perbankan berupa simpanan dari nasabah perseorangan ataupun badan usaha dalam rupiah atau dalam mata uang asing, penarikannya dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja, dengan menggunakan warkat cek dan bilyet giro, Giro Simas iB bisa menggunakan akad mudharabah atau bisa juga menggunakan akad wadiah dengan setoran awal Rp. 1.500.000 dengan saldo minimum Rp. 1000.000,-

Cara pendaftarannya untuk perorangan sebagai berikut:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Melampirkan dokumen yang dibutuhkan untuk membuka rekening Giro.
- (3) Untuk Perorangan Menunjukkan bukti asli identitas diri yang berlaku seperti (KTP/SIM/Passport).

- (4) Untuk perusahaan menunjukkan bukti asli identitas diri pengurus perusahaan (SIM/KTP/Passport).
- (5) Untuk perusahaan menunjukkan akte pendirian perusahaan, SIUP, dan NPWP.
- (6) Melakukan setoran awal untuk pembukaan rekening sebesar Rp. 1.500.000,-

g) Deposito Simas iB

Deposito Simas iB ini menghadirkan nasabah yang menginginkan keamanan dalam berinvestasi.

Syarat-syarat Deposito Simas iB:

- (1) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- (2) Menunjukkan bukti asli identitas diri (SIM/KTP/Passport) yang berlaku.
- (3) Melakukan setoran awal Rp. 10.000.000,-

h) Deposito Online

Deposito online ini menggunakan SimobilPlus (*Mobil Banking*) atau Internet Banking Bank Sinarmas. Hanya dengan penempatan dana minimal Rp. 600.000 sudah bisa membuka deposito online di Bank Sinarmas.

Syarat-syarat Deposito Online:

- (1) Berlaku untuk seluruh nasabah Bank Sinarmas Syariah.
- (2) Nasabah harus mempunyai tabungan Sinarmas Syariah yang sudah di fasilitasi dengan layanan *Internet Banking* Bank

Sinarmas, serta memiliki Simaskey (Token Bank Sinarmas) atau nasabah mengaktifkan SimobilPlus.

- (3) Non ARO (Non Automatic Roll Over) dan ARO (Automatic Roll Over).
- (4) Penempatan dana minimal Rp. 600.000
- (5) Jangka waktu penempatan dana 1,3,6 atau 12 bulan.
- (6) Nasabah tidak dapat melakukan penutupan atau pencairan rekening deposito online sebelum jatuh tempo, dengan ketentuan nasabah tidak dikenakan penalti dan tidak mendapatkan bagi hasil.

2) Pembiayaan

a) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan jangka pendek dengan tujuan penggunaan dana untuk memenuhi keperluan modal kerja nasabah seperti penyediaan barang dagangan, bahan baku dan modal kerja lainnya.

Pembiayaan diperuntukan:

- (1) Perorangan
- (2) Badan Usaha maupun Badan Hukum

Manfaat bagi Nasabah:

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

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

b) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan jangka menengah/panjang yang dikhususkan untuk nasabah perorangan dan Badan Usaha dan Badan Hukum. Pembiayaan ini bertujuan untuk investasi pembelian barang modal dalam rangka rehabilitas, modernisasi, ekspensi dan relokasi proyek dan pendirian usaha baru nasabah, seperti pembiayaan pembelian mesin penggorengan.

Pembiayaan diperuntukan:

- (1) Perorangan
- (2) Badan Usaha maupun Badan Hukum

Manfaat bagi Nasabah:

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

2. Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul, langkah berikutnya adalah penyajian data. Data yang disajikan merupakan hasil dari penelitian lapangan dengan teknik pengumpulan data yang telah ditetapkan dengan wawancara dan dokumentasi.

Peneliti memberikan tiga penyajian data yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu: upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah calon haji melalui tabungan Simas Haji iB, keunggulan yang ditawarkan dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji iB serta kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji iB pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin. Informasi dapat diakses di lokasi ini.

a. Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Calon Haji Melalui Tabungan Simas Haji iB

Dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui produk tabungan Simas Haji iB, Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin melakukan berbagai upaya-upaya yaitu dengan promosi memberikan penjelasan dan keuntungan tentang tabungan Simas Haji iB. Kemudian Bank Sinarmas Syariah juga memberikan penjelasan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan Simas Haji iB. Adanya produk tabungan Simas Haji iB ini menjadi peluang besar untuk melakukan pemasaran agar dapat menarik minat masyarakat menjadi nasabah Bank Sinarmas

Syariah Cabang Banjarmasin sebagai salah satu upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah calon haji. Dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji iB guna meningkatkan jumlah nasabah calon haji staff atau karyawan marketing Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin memiliki upaya tersendiri.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan dua orang informan ada beberapa bentuk upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah calon haji melalui tabungan Simas Haji iB diantaranya:

1) Nama : Akhmad Rully Irawan, S.Kom

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat : Pelaihari

Jabatan : SRO Haji

Menurut bapak Akhmad Rully Irawan, S.Kom selaku marketing di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan.

“ Upaya yang kami lakukan ialah Kami juga berkerjasama dengan Dapertement Agama Banjarmasin, Pegadaian Syariah, Amitra, Travel Haji dan Umroh, kami selalu mempunyai target setiap tahunnya yang harus dicapai itulah cara dalam mengupayakan peningkatan nasabah produk tabungan Simas Haji iB. Selain itu adapun Upaya yang biasa nya dilakukan untuk meningkatkan produk tabungan Simas Haji iB menarik masyarakat tentang tabungan Simas Haji iB dengan melakukan penawaran kekeluarga, teman, silaturahmi ke pengajian dan kemenag, membagikan brosur

tentang tabungan haji, memberikan doorprize bagi anggota tabungan haji dan memberikan souvenir agar masyarakat lebih tertarik melakukan setoran tabungan ibadah haji. Dengan adanya upaya ini jumlah peningkatan nasabah calon haji setelah Covid-19 terus meningkat setiap tahunnya. Hal ini dapat di lihat dari tabel Perolehan Rekening Tabungan Jamaah Haji dari 2020-2023. (Wawancara Irawan, 2023).

Tahun	Number Of Account (NOA)
2020	44 Noa
2021	71 Noa
2022	87 Noa
2023	257 Noa

2) Nama : Sofia Rosana

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Perdagangan Perumahan Graha Citra
Asri, Banjarmasin Utara

Jabatan : Ro Haji

Menurut ibu Sofia Rosana selaku marketing di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan:

“ Upaya yang dilakukan yaitu memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, tentunya dengan kemudahan-kemudahan dalam proses pembukaan rekening. Dengan cara pihak bank menarik

perhatian nasabah agar membuka rekening tabungan Simas Haji iB bank menyediakan hadiah-hadiah menarik kepada nasabah agar nasabah mengajak saudara teman dan kerabat untuk menggunakan produk tabungan Simas Haji iB. Selain itu agar jumlah nasabah Simas Haji iB meningkat kami mengadakan sosialisasi baik secara langsung dan tidak langsung, membuat grup-grup agen haji, memberikan fasilitas untuk nasabah calon haji” (Wawancara Rosana, 2023)

Tabungan Simas Haji iB yaitu bentuk simpanan yang alokasi dananya diperuntukan untuk persiapan ibadah haji melalui jalur reguler. Produk tabungan Simas haji iB pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mulai beroperasi 18 November 2009. Tabungan ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah, akad ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).

Adapun Proses dalam pembukaan rekening tabungan Simas Haji iB berdasarkan hasil wawancara yang di dapat dengan karyawan marketing Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin yaitu bapak Akhmad Rully Irawan, S.Kom dan ibu Sofia Rosana ialah: *“Yang harus calon jamaah haji bawa yaitu KTP, setoran awal untuk membuka rekening tabungan haji, lalu calon jamaah haji mendapatkan buku tabungan dan dokumen bukti setoran awal/nomor validasi. Terus calon jamaah haji melakukan pendaftaran haji di kemenag dengan membawa dokumen*

dari bank dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan kementerian agama dan calon jamaah haji mendapatkan nomor porsi haji di kemenag.”

Dalam meningkatkan jumlah nasabah pihak bank juga perlu memberikan sikap yang baik dalam memberi pelayanan terhadap nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin, terutama terhadap nasabah calon haji.

Berdasarkan dari hasil wawancara yang didapat dari karyawan marketing Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengenai sikap dalam memberi pelayanan terhadap nasabah calon haji yaitu:

- a. Menurut ibu Sofia Rosana selaku marketing di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan: *”Bagi nasabah yang berada diluar kota yang jauh dari cabang Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin. Kami akan berikan pelayanan yang mana tidak akan mempersulit nasabah, kami akan datang ke tempat calon nasabah haji untuk membantu proses pembukaan rekening tabungan haji” (Wawancara Rosana, 2023).*
- b. Menurut bapak Akhmad Rully Irawan, S.Kom selaku marketing di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan: *”Dalam memberikan pelayanan terhadap nasabah biasanya saya bantu membereskan semua seperti persyaratan untuk pembukaan rekening haji di kemenag maupun di bank kita bantu sampai selesai pemorsian hajinya. Kalau ada kendala data tidak sinkron biasanya*

saya bantu ke capil untuk menyinkronkan data nasabah tersebut sampai jadi porsi dan calon jamaah haji” (wawancara Irawan, 2023).

b. Keunggulan Yang Ditawarkan Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simas Haji iB

Keunggulan suatu produk juga menjadi daya tarik atau pertimbangan dalam memilih suatu produk/tabungan yang kita gunakan. Pada dasarnya semua produk sama, tetapi melalui keunggulannya produk akan lebih diminati.

- 1) Menurut ibu Sofia Rosana selaku Ro haji pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan

“Keunggulan yang ditawarkan berupa fasilitas untuk nasabah calon haji, kemudahan dalam proses pembukaan rekening haji, memberikan nisbah/bagi hasil bagi nasabah haji yang menabung diatas Rp. 1.000.000,-. Adapun keunggulan Simas Haji iB di BSIM Syariah yaitu kami memberikan pelayanan memudahkan nasabah, proses yang cepat, tanpa antri, setoran awal untuk pembukaan rekening yang rendah dan tidak ada saldo minimum” (Wawancara Rosana, 2023)

- 2) Menurut bapak Akhmad Rully Irawan, S.Kom selaku SRO Haji di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan *“kita setoran cuma Rp. 100.000,- untuk pembukaan rekening, nomor porsi haji yang terintegritas dengan jaringan (SISKOHAT), bebas*

biaya administrasi bulanan dan bagi hasil yang kompetitif. Adapun keunggulan Simas Haji iB di BSIM Syariah yaitu di Bank Sinarmas Syariah memberikan pelayanan yang memudahkan nasabah, terutama nasabah yang berada di kabupaten-kabupaten yang jauh dari BSIM Syariah, kami berikan layanan dan kemudahan pembukaan rekening tanpa harus datang ke bank, di jemput dan di antar sampai nasabah mendapatkan no porsi haji, bahkan menyingkronkan data nasabah ke capil pun saya bantu” (Wawancara Irawan, 2023).

c. Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simas Haji iB

Pemasaran yang efektif dan efisien akan berdampak positif bagi perusahaan sehingga dapat mendatangkan keuntungan. Tetapi dalam perusahaan tentunya akan menghadapi kendala-kendala dalam memasarkan produknya. Suatu kendala akan menjadi hambatan untuk mencapainya tujuan yang diinginkan suatu perusahaan. Kendala yang di hadapi saat dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji iB.

- 1) Menurut bapak Akhmad Rully Irawan, S.Kom selaku SRO Haji di PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan *“Untuk kendala biasanya dari nasabah saat memasarkan produk seperti belum ada dana untuk setor haji dan masih belum berminat untuk pendaftaran haji dikarenakan masa tunggu yang cukup lama, dan minimnya pengetahuan masyarakat. kalau dari kita insyaallah*

tidak ada kendala meskipun ada kendala mungkin dari sistem kemenag ada gangguan untuk pemorsian hajinya” (Wawancara Irawan, 2023).

- 2) Menurut ibu Sofia Rosana selaku Ro haji pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin mengatakan
- “Kendala saat memasarkan produk tabungan Simas Haji iB yaitu masa tunggu antrian haji di atas 35 tahun membuat calon nasabah lebih memilih umroh, kenaikan biaya haji dari pemerintah dan persaingan produk ” (Wawancara Rosana, 2023).*

B. Analisis Data

1. Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Calon Haji Melalui Tabungan Simas Haji iB

Menurut (Torsina 1987:4) Upaya adalah kegiatan untuk mencapai tujuan yang di inginkan. Maka dari itu, upaya yang dilakukan Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah ialah mereka bekerjasama dengan Dapertement Agama Banjarmasin, Pegadaian Syariah, Amitra, Travel Haji dan Umroh. Mereka juga mempunyai target setiap tahunnya yang harus dicapai.

Selain itu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan nasabah calon haji ialah dengan melakukan sosialisasi di berbagai tempat. Kegiatan sosialisasi berperan penting bagi pihak bank untuk menginformasikan suatu

produk agar tercapai tujuan yang diinginkan, sosialisasi terbagi menjadi dua, yaitu:

- a. secara langsung yaitu dengan tahap secara *face to face* tanpa menggunakan media, atau
- b. sosialisasi secara tidak langsung yaitu dengan melalui media sosial.

Selain sosialisasi juga melakukan penawaran dengan kerabat atau teman, membagikan brosur tentang tabungan Simas Haji iB ke berbagai tempat, mengikuti acara bazar. Adapun pada segi promosi atau pemasaran disaat nasabah membuka tabungan Simas Haji iB, pihak bank memberikan souvenir, dorprize, dan hadiah-hadiah yang menarik kepada calon nasabah haji, dengan begitu agar nasabah calon haji mengajak saudara teman dan kerabat untuk menggunakan produk tabungan Simas Haji iB.

Upaya-upaya tersebut cukup bagus dalam meningkatkan jumlah nasabah calon haji. Menurut (Hamzah B Uno 2008:13) peningkatan adalah proses, cara atau perbuatan untuk menaikkan sesuatu atau usaha kegiatan dalam memajukan sesuatu ke suatu arah yang lebih baik lagi dari sebelumnya. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah nasabah pada produk tabungan Simas Haji iB.

Perolehan Rekening Tabungan Jamaah Haji 2020-2023

Tahun	Number Of Account (NOA)
2020	44 Noa
2021	71 Noa
2022	87 Noa
2023	257 Noa

Berdasarkan tabel diatas merupakan valid asli data nasabah produk tabungan Simas Haji iB pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin. Dilihat dari data tersebut peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya selalu meningkat setelah adanya Covid-19. Peningkatan dapat dilihat dari banyak nya kenaikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020-2021 peningkatan sebanyak 27 Noa, tahun 2021-2022 peningkatan sebanyak 16 Noa, tahun 2022-2023 peningkatan sebanyak 188 Noa.

Bagi nasabah calon haji yang ingin membuka rekening tabungan Simas Haji iB caranya sangat mudah cukup bawa KTP sebagai bukti asli identitas diri dan kartu keluarga untuk pembukaan bagi anak-anak , dan melakukan setoran awal sebesar Rp. 100.000,-

Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin juga selalu memberikan sikap yang baik dalam pelayanan terhadap nasabah calon haji, hasil dari wawancara dengan karyawan marketing di bidang produk Simas Haji iB dalam memberi pelayanan terhadap nasabah, mereka akan membantu bagi nasabah yang berada diluar kota dan jauh dari cabang Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin. Salah satunya tidak akan mempersulit nasabah, mereka akan datang ke tempat calon nasabah haji untuk membantu proses pembukaan rekening tabungan haji, mereka juga membantu membereskan semua seperti persyaratan untuk pembukaan rekening haji di kemenag maupun di bank akan dibantu sampai selesai pemorsian hajinya. Dengan adanya sikap yang baik dalam pelayanan terhadap nasabah calon haji, hal ini akan berdampak positif terhadap

meningkatnya jumlah nasabah calon haji pada produk tabungan Simas Haji iB.

2. Keunggulan Yang Ditawarkan Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simas Haji iB

Song dan Parry dikutip dalam Isnandi (2005) menyatakan bahwa keunggulan produk adalah kemampuan dan kelebihan suatu produk yang tidak dimiliki oleh produk pesaing guna memberikan manfaat kepada penggunaannya. Keunggulan produk yang ditawarkan dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji iB yaitu:

- a. Mendapatkan kartu ATM GPN dengan fasilitas internet banking dan SimobilPlus,
- b. Memberikan pelayanan memudahkan nasabah, proses yang cepat, tanpa antri, untuk nasabah yang menabung di Simas Haji iB.
- c. Memberikan kemudahan bagi nasabah yang berada di kabupaten-kabupaten yang jauh dari BSIM Syariah, akan diberikan layanan dan kemudahan pembukaan rekening tanpa harus datang ke bank.
- d. Memudahkan nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji karena sistem Bank Sinarmas Syariah telah terhubung langsung dengan Sistem Komputersisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) yang berada dalam satu provinsi dengan domisili nasabah,
- e. Kemudahan dalam proses pembukaan rekening haji, yaitu Setoran awal ringan hanya Rp. 100.000,-,

- f. Bebas biaya administrasi, Bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah haji yang menabung diatas Rp. 1.000.000,-
- g. Bebas biaya penutupan rekening.

Keunggulan tabungan Simas Haji ib dibandingkan dengan bank lain ialah di Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin memberikan pelayanan yang memudahkan nasabah, terutama nasabah yang berada di kabupaten yang jauh dari bank BSIM Syariah memberikan layanan dan kemudahan pembukaan rekening tanpa harus datang ke bank, sampai nasabah mendapatkan porsi haji. Bahkan menyinkronkan data nasabah ke capil juga dibantu.

Keunggulan produk Tabungan Simas Haji iB yang ditawarkan oleh Bank Sinarmas Syariah cukup efektif dalam menarik minat nasabah. Dalam hal ini peningkatan jumlah nasabah Tabungan Simas Haji iB akan terlihat.

3. Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Produk Tabungan Simas Haji iB

Kendala-kendala yang di hadapi saat memasarkan produk tabungan Simas Haji iB yaitu:

- a. Persaingan Produk, karena banyaknya perbankan lain yang ada di kota Banjarmasin dimana mereka juga memasarkan produk tabungan haji

sehingga menjadi kendala setiap bank dalam meningkatkan jumlah nasabah.

- b. Minimnya pengetahuan masyarakat, kurangnya pemahaman dalam memahami produk tabungan haji juga menjadi suatu kendala, maka dari itu Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin melakukan promosi, melakukan sosialisasi guna menjelaskan tentang tabungan haji, membagikan brosur dan memberikan souvenir sebagai daya tarik bagi calon nasabah.
- c. Saat memasarkan produk, nasabah belum ada dana untuk setor haji.
- d. Nasabah masih belum berminat untuk pendaftaran haji dikarenakan masa tunggu yang cukup lama, masa tunggu antrian haji di atas 35 tahun, sehingga membuat calon nasabah lebih memilih umroh dan
- e. Kenaikan biaya haji dari pemerintah.

Solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi, hendaknya Bank Sinarmas Syariah perlu meningkatkan edukasi kepada masyarakat tentang tabungan Simas Haji ib, menawarkan program haji bersubsidi bagi nasabah yang kurang mampu, menawarkan program haji plus yang memungkinkan calon jamaah untuk berangkat lebih cepat dengan tambahan biaya, dan meningkatkan kualitas layanan haji