

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Strategi Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin Dalam Memperoleh Nasabah Produk Tabungan Haji

Semenjak dikeluarkan Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 30 Tahun 2013 Tentang Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji, tanggal 16 April 2013, kemudian diikuti dengan Keputusan Dirjen Penyelenggara Haji dan Umrah, Nomor: D/303 Tahun 2013 Tentang Petunjuk Teknik Pelaksanaan Ketentuan Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Haji, tanggal 30 Mei 2013, terdapat 17 Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), yang terbagi kepada 2 kategori:

Pertama, 6 Bank Umum Syariah (BUS), yaitu Bank BRISyariah, Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat, Bank Mega Syariah, Bank BNI Syariah, dan Bank Panin Syariah.

Kedua, 11 Bank Umum Nasional yang memiliki layanan syariah, yaitu: Bank BTN, Bank Permata, Bank Niaga, Bank Sumut, Bank DKI, Bank Jateng, Bank Jatim, Bank Kepri, Bank SumselBabel, Bank Nagari, dan Bank Aceh.¹

Bank BRISyariah iB resmi menjadi bank yang melayani sebagai Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Ditengah persaingan dengan 16 Bank tersebut dan bank umum yang didaerah tidak ada pelayanan bank syariah, maka berbagai strategi telah diterapkan Bank BRISyariah, khususnya Bank

¹Hasil Wawancara: M. Hasbi, M.Kom, Kepala Bagian Pemasaran, Tanggal 03 Maret 2016.

BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji, yaitu:

a. Membuka beberapa jenis tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan haji BRISyariah iB adalah tabungan dari BRISyariah dengan prinsip bagi hasil (*mud{arabah mu{tlaqah*) untuk calon haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH).

Untuk memberikan kemudahan dan melayani berbagai lapisan di masyarakat, maka tabungan Haji BRISyariah iB kemudian membuka beberapa segmen, yaitu:

1) Tabungan Haji BRISyariah iB

Merupakan produk simpanan dari BRISyariah bagi calon jemaah Haji Reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan akad *mud{arabah mu{tlaqah*.

Fasilitas atau keunggulan yang diberikan kepada nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB adalah:

- a) Setoran awal ringan mulai Rp 50.000,-
- b) Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-
- c) Bebas setiap saat menambahkan saldo
- d) Gratis biaya administrasi bulanan
- e) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara *online*
- f) Gratis Asuransi jiwa dan kecelakaan
- g) Bagi hasil yang kompetitif

- h) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan sebagai penabung
- i) Transaksi *Online* dengan SISKOHAT(Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
- j) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda
- k) Dapat dibukakan untuk anak-anak
- l) Tersedia pilihan ibadah Haji Reguler dan Haji Khusus untukmendapatkan porsi keberangkatan

Syarat dan ketentuan yang berlaku untuk memperoleh fasilitas atau keunggulan yang diberikan kepada nasabah melalui Tabungan Haji BRISyariah iB adalah:

- a) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- b) Melampirkan fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- c) Melampirkan fotokopi Kartu Keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak)

Ketentuan biaya yang diterapkan kepada nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB adalah:

- a) Biaya administrasi bulanan tabungan : gratis
- b) Biaya rekening pasif : Rp10.000,-
- c) Biaya re-aktivasi rekening pasif : gratis
- d) Biaya penggantian buku tabungan karena habis : gratis
- e) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak : Rp 5.000,-

- f) Biaya dibawah saldo minimum : gratis
- g) Biaya penutupan rekening : Rp 25.000,-

Fitur yang diterapkan kepada nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB adalah:

- a) Mata uang IDR
 - b) Setoran awal Rp50.000,-
 - c) Setoran berikutnya Rp10.000,-
 - d) Saldo minimal Rp 50.000,-
 - e) Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu
 - f) Tidak mendapat Kartu ATM
- 2) Tabungan haji untuk anak-anak BRISyariah iB

Tabungan haji BRISyariah iB juga menjangkau kalangan anak-anak, karena itu strateginya adalah dengan membuka tabungan haji anak-anak. Saat ini masa antrian keberangkatan haji regular di Indonesia sangat lama, apalagi di Kalimantan Selatan bisa berkisar 28 tahun. Menunaikan ibadah haji juga perlu ditunjang dengan kesehatan yang prima dan kekuatan fisik, sehingga sangat tepat jika berangkat haji saat usia masih muda atau dewasa.

Sebagai ilustrasi, jika saat ini memiliki putra/putri yang berusia 5 tahun, dibukakan Tabungan Haji BRISyariah iB dengan setoran awal sebesar Rp 50.000,- maka sang anak akan memiliki langsung buku Tabungan Haji. Secara rutin terus ditambah saldonya (misal dengan menyisihkan uang saku harian/mingguan/bulanan) selama 5 tahun, maka di usia 10 tahun telah memiliki saldo Tabungan Haji BRISyariah iB sebesar Rp 25.000.000,- yang dapat

didaftarkan porsi hajinya.

Asumsi masa tunggu keberangkatan haji di Kalimantan Selatan adalah 28 tahun, maka sang anak akan berangkat haji pada usia 38 tahun (usia saat saldo tabungan haji mencapai Rp 25.000.000,- yaitu usia 10 tahun + masa tunggu keberangkatan haji 28 tahun) = 38 tahun. Saat sang anak masih sangat kuat secara fisik dan usia cukup dewasa, maka ia telah dapat berangkat ke tanah suci untuk menunaikan ibadah haji.

3) Tabungan haji valas BRISyariah iB

Merupakan produk simpanan dari BRISyariah bagi calon jemaah Haji Khusus yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Jadi khusus untuk haji plus dengan setoran awal mata uang dolar Amerika. Akad yang digunakan adalah *mud{arabah mu{laqah*.

Fasilitas atau keunggulan yang diberikan kepada nasabah Tabungan Haji Valas BRISyariah iB adalah:

- a) Mata uang USD
- b) Bagi hasil yang kompetitif
- c) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
- d) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda

Syarat dan ketentuan yang berlaku untuk memperoleh fasilitas atau keunggulan yang diberikan kepada nasabah Tabungan Haji Valas BRISyariah iB adalah:

- a) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- b) Melampirkan fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

Ketentuan biaya yang diterapkan kepada nasabah Tabungan Haji Valas BRISyariah iB adalah:

- a) Biaya administrasi bulanan tabungan : gratis (haji Khusus)
- b) Biaya penggantian buku tabungan karena habis : gratis
- c) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak : USD 1
- d) Biaya dibawah saldo minimum : gratis
- e) Biaya penutupan rekening : USD 2,5

Fitur yang diterapkan kepada nasabah Tabungan Haji Valas BRISyariah iB adalah:

- a) Setoran awal USD 50
- b) Setoran berikutnya USD 1
- c) Saldo minimal USD 10
- d) Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu
- e) Tidak mendapat Kartu ATM

Dengan tiga macam jenis tabungan haji tersebut maka masyarakat bisa memilih sesuai dengan kemampuan keuangannya dan usianya. Bagi masyarakat yang punya kemampuan lebih atau kaya dapat membuka Tabungan Haji Valas BRISyariah iB untuk ONH Plus, bagi masyarakat yang ekonomi biasa-biasa saja dapat membuka Tabungan Haji BRISyariah iB untuk ONH Haji Reguler, dan bagi yang masih anak-anak atau orang tua yang ingin mempersiapkan anaknya agar nanti ketika dewasa dapat berhaji maka dapat memilih Tabungan haji untuk anak-anak BRISyariah iB.²

²Hasil Wawancara: M.Ihsan, SE, Teller, Tanggal 23 April 2016.

b. Memasang iklan di *website* terkemuka tentang tabungan haji

Salah satu upaya yang ditempuh oleh BRISyariah Cabang Banjarmasin Untuk mempromosikan keberadaannya di masyarakat adalah di zaman digital sekarang ini adalah dengan melalui *websiteterkemuka* yang banyak dilihat orang, seperti melalui detik.com. atau Republika.com., atau Vive news.com. Setiap pengguna internet maupun Handphone berbasis android dapat dengan mudah mengakses layanan haji dari BRISyariah iB cukup dengan menetik *www.brisyariah.co.id* atau menetik BRISyariah atau Haji BRISyariah dan beberapa kata lainnya, maka akan muncul halaman BRISyariah iB.

Dengan cukup membuka website tersebut maka masyarakat atau nasabah akan secara mudah memahami bagi deskripsi produk tabungan haji BRISyariah iB, akadnya, fasilitas/keunggulannya, syarat dan ketentuannya, biaya yang dikenakan, dan fitur-fiturnya.

Melalui websiteHaji BRISyariah iB tersebut masyarakat akan dengan mudah dapat memahami spesefikasi produk tabungan haji yang ditawarkan dan prosedurnya, cukup duduk dimuka komputer atau membaca HP androidnya saja tanpa harus datang ke kantor BRISyariah Cabang Banjarmasin. Semua akan tergambar dengan jelas dan bila berminat baru datang kekantor BRISyariah Cabang Banjarmasin.

c. Memberikan fasilitas kelengkapan haji bagi Nasabah

Salah satu strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji, maka daya tarik bagi jemaah haji reguler maupun khusus adalah ketika mereka mereka kan menunaikan atau

berangkat haji. Pihak BRISyariah biasanya menyediakan fasilitas penunjang ibadah haji bagi para calon jemaah haji berupa kain ihram, baju batik haji, payung, dan perlengkapan lainnya.

Adanya hadiah atau fasilitas bagi penabung haji tersebut tentunya akan menimbulkan kesenangan di hati para penabung karena mereka merasa mendapat penghargaan dan kemudahan dari BRISyariah dalam berhaji.

Biasanya fasilitas haji BRISyariah tersebut mempunyai ciri khas tersendiri yang mudah dikenali/dibaca, misalnya pada payung bertuliskan BRISyariah atau kain ihram bagi laki-laki yang lebih tebal dan lebih besar ukurannya sehingga memudahkan dalam memakainya. Para jemaah haji biasanya akan berbagi cerita dengan jemaah haji lainnya tentang fasilitas atau hadiah yang diberikan perbank kepada dan memperbandingkannya. Hadiah yang diberikan ini tentunya menjadi daya tarik tersendiri untuk memikat hatinasabah dalam berhaji.

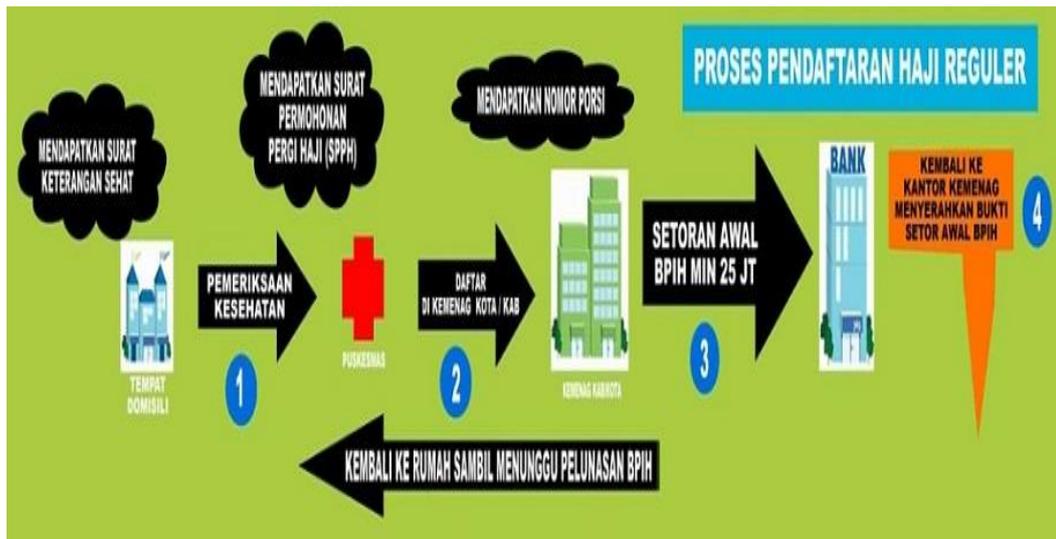
d. Mempermudah pelayanan kepada nasabah

Salah satu keunggulan dan daya tarik BRISyariah saat ini adalah semakin mempermudah pelayanan bagi para nasabahnya. Dalam *website* brisyariah dapat diketahui telah diterapkan persyaratan mudah dan longgar bagi para penabung atau nasabahnya ketika akan membuka tabungan haji. Setiap pemegang rekening diberikan Buku Tabungan Haji BRISyariah (*passbook*) sebagai bukti atas kepemilikan rekeningnya dan tertera pencatatan transaksi atau informasi saldo.³

Prosedur Pendaftaran Haji dapat dilalui dengan mudah, yaitu: datang langsung ke Bank BRISyariahterdekat. Bagi mereka yang berkeinginan menunaikan Ibadah Haji, biasanya karyawanBRISyariahyang ditunjuk siap

³Hasil Wawancara: M. Hasbi, M.Kom, Kepala Bagian Pemasaran, Tanggal 03 Maret 2016.

memberikan bantuan tenaga dalam proses pengurusan pendaftaran haji, baik ke Departemen Agama maupun pengurusan di Bank. Adapun alurnya sebagaimana Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 14 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler berikut:



Kemudian alur tersebut diperpendek lagi sesuai peraturan terbaru Menteri Agama, yaitu melalui Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 29 Tahun 2015 tentang Pendaftaran Haji Reguler, dengan alur berikut:



Dalam alur pendaftaran tersebut, jemaah yang akan menyetorkan tabungan hajinya termasuk melalui BRISyariah dengan mudah menyelesaikannya, karena tahapannya yang ringkas.⁴

e. Promosi maksimal

Salah satu upaya BRISyariah dalam meraih jumlah nasabah tabungan haji yang banyak adalah melalui berbagai upaya promosi yang dilakukan. Pihak pemasaran melalui berbagai cara seperti:

Pertama, pemasaran melalui media promosi. Pemasaran ini dilakukan melalui media televisi, radio maupun koran atau di internet. Dengan melalui media ini masyarakat akan mengetahui dengan jelas kehadiran BRISyariah dalam memberikan pelayanan haji.

Kedua, melalui seminar adalah dengan mengadakan seminar tentang haji, mensponsori seminar, atau menjadi penyandang dana kegiatan seminar, atau sosialisasi ke masyarakat.

Ketiga, melalui *open table* ditempat keramaian, seperti saat kegiatan keagamaan, kegiatan kemasyarakatan, haji jadi Kota Banjarmasin atau Provinsi Kalimantan Selatan atau saat ada pameran.

Keempat, kepada pihak KBIH (kelompok bimbingan ibadah haji), sebab mereka adalah tuan guru atau guru-guru pengajian yang mempunyai jemaah dan biasanya mereka memberikan bimbingan manasik haji kepada jemaahnya, dan jemaah akan mengikuti instruksi gurunya untuk memilih bank untuk menyetorkan tabungan hajinya.

⁴Lihat: Website, [www. Bidang Haji Kemenag Kalsel](http://www.BidangHajiKemenagKalsel).

f. Jaminan keamanan (membangun reputasi yang baik)

Salah satu jaminan keamanan yang diperoleh masyarakat sebagai calon jemaah haji melalui BRISyariah ialah:

Pertama, telah diakuinya sebagai Bank Umum Syariah (BUS) bersama 5 bank lainnya sebagai bank penerima setoran haji. Pemerintah melalui Kementerian Agama RI (Kemenag RI) telah membuat regulasi bahwa BRISyariah adalah bank resmi penerima dana setoran haji. Selama disuatu daerah masih hadir Bank Umum Syariah (BUS) maka menjadi prioritas utama menerima setoran haji, kemudian baru 11 bank umum nasional lainnya yang memiliki layanan syariah. Dengan demikian BRISyariah telah memiliki legalitas dari pemerintah untuk menghimpun dana tabungan haji dari masyarakat. Jadi dipastikan terjamin keamanannya.

Kedua, jaminan keamanan BRISyariah adalah diakui kehalalannya melalui Fatwa 02/DSN-MUI/IV/2000 mengenai tabungan. Artinya secara hukum Islam diakui kehalalannya maka para penabung haji mendapat jaminan kehalal dan keabsahan uangnya secara hukum Islam, karena salah satu syarat haji mabrur adalah kehalalan uang yang disimpan untuk berhaji. Dengan kehalalalan uang yang disimpan, maka calon jemaah haji yakin uang yang ditabungnya disimpan di tempat yang halal.

Ketiga, jaminan keamanan lainnya yang diberikan BRISyariah kepada masyarakat adalah adanya fasilitas keamanan bagi para nasabah penabung haji. Manfaat yang didapat oleh penabung haji adalah otomatis mendapat asuransi jiwa dan kecelakaan dengan gratis premi asuransi jiwa dan kecelakaan, Transaksi *Online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian

porsi keberangkatan haji dengan ketentuan jika saldo lebih dari Rp 25.050.000,- sebagai dana setor awal untuk mendapatkan porsi haji adalah Rp 25.000.000,- dan Rp 50.000,- setoran awal saldo minimal BankBRISyariah.

Manfaat asuransi diri yang diberikan BRISyariah bagi calon jemaah haji ini adalah: UP (uang pertanggungan): saldo terakhir tabungan haji BRISyariah sebelum klaim, apabila meninggal dunia baik karena: terjadinya kecelakaan, sakit maupun meninggal biasa maka 100% UP, apabila meninggal dunia karena: perang, huru-hara, pemberontakan, sabotase, teroris, radio aktif, kerusuhan politik sepanjang tidak berperan aktif didalamnya maka 100% UP, apabila meninggal karena: motor *cycling risk* sepanjang tidak sedang ikut kejuaraan/balapan yang menggunakan motor tersebut maka 100% UP, apabila cacat tetap seluruhnyamaka 100% UP, apabila cacat tetap sebagian/kehilangan fungsi untuk selamanya atas: lengan kanan mulai bahunaka 75% UP atau lengan kiri mulai bahu maka 60% UP.⁵

2. Kendala Dalam Penerapan Strategi Pada Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin Dalam Memperoleh Nasabah Produk Tabungan Haji

Kendala disini ialah kaitannya permasalahan yang dihadapi oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji. Sebab setiap saat sekarang ini disaat semua perbankan berlomba meraih nasabah, bank-bank syariah bersaing untuk meraih dana setoran tabungan haji. Dalam melakukan hal tersebut tentunya ada kendala di lapangan yang pasti mereka hadapi. Adapun kendala yang dihadapi tersebut adalah:

⁵Hasil Wawancara: M. Yusuf, S.HI, Tenaga Marketing Lapangan, Tanggal 16 Mei 2016.

a. Kehadiran bank lainnya yang juga melayani tabungan haji

Maksudnya adalah kehadiran bank lain yang juga mengelola dana tabungan haji secara langsung juga menjadi saingan dari Bank BRISyariah dalam meraih pangsa pasar tabungan haji. Memang salah satu dampak positif dari PMA Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji adalah legalnya BRISyariah sebagai BUS penerima setoran dana haji, dan kemudian migrasinya dana tabungan haji dari Bank BRI ke BRISyariah ternyata semakin banyak dana tabungan haji yang masuk ke BRISyariah.

Namun ternyata dalam segment tabungan haji ini ternyata jelas pula bank lain yang menjadi saingan dalam menjaring dana tabungan haji. Sesuai Peraturan Menteri Agama (PMA) Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji ternyata terdapat 17 Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), yaitu: 6 Bank Umum Syariah (BUS), yaitu Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat, Bank Mega Syariah, Bank BNI Syariah, dan Bank Panin Syariah, dan 11 Bank Umum Nasional yang memiliki layanan syariah, yaitu: Bank BTN, Bank Permata, Bank Cimb-Niaga, Bank Sumut, Bank DKI, Bank Jateng, Bank Jatim, Bank Kepri, bank SumselBabel, Bank Nagari, dan Bank Aceh.

Kehadiran 16 bank penerima dana setoran haji tersebut tentunya menjadi saingan tersendiri dan jelas nama banknya. Oleh karena BRISyariah harus siap bersaing untuk memperoleh nasabah, begitu juga dirasakan oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring dana nasabah tabungan haji. Kalau tidak siap maka akan kalah.

Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin harus melakukan berbagai promosi dan pemasaran agar mendapatkan nasabah tabungan haji. Hal ini penting agar dana yang diserahkan bank dari masyarakat semakin banyak pula.

b. Masih terbatasnya pelayanan dengan hanya satu kantor cabang

Salah satu kendala terbesar dari Bank BRISyariah dalam pelayanan kepada para nasabah adalah terbatasnya jumlah kantor BRISyariah, begitu juga dengan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin yang masih satu-satunya di wilayah Kalimantan Selatan.

Dampaknya sangat jelas, yaitu pelayanan yang diberikan juga sangat terbatas, yaitu hanya bagi masyarakat yang tinggal di wilayah Kota Banjarmasin saja. Padahal jemaah haji tidak hanya berasal dari Kota Banjarmasin saja tetapi dari 12 Kabupaten/Kota lainnya.

Permasalahan tersebut tentu saja membuat kendala dalam melayani seluruh lapisan atau wilayah masyarakat. Dengan tidak adanya kantor cabang lain selain Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin maka otomatis dana setoran atau tabungan haji di jaring oleh perbankan syariah lainnya. Artinya hilang pula dana yang akan disimpan oleh jemaah sekian tahun di bank BRISyariah, yang kalau di Kalimantan Selatan sekarang ini mencapai 27 tahun lamanya.

c. Terbatasnya dana dalam melakukan kegiatan promosi

Permasalahan dana memang diakui pihak marketing Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin merupakan salah satu kendala utama pada saat ini. Sebab, dana merupakan penggerak utama kegiatan pemasaran. Apabila dana yang tersedia untuk pemasaran cukup banyak maka segala kegiatan yang diprogramkan akan mudah dijalankan. Apabila dana yang tersedia sedikit atau kurang maka

tentunya sulit sekali melakukan pemasaran, karena tidak banyak yang dapat dilakukan.

Menurut Pak M. Hasbi bahwa masalah dana adalah masalah klasik, tapi dana merupakan penyokong utama kegiatan marketing. Untuk meningkatkan sosialisasi ke masyarakat, pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang BRISyariah perlu banyak dana. Sebagai perbankan baru, maksudnya baru berdiri sendiri setelah lepas dari induknya bank BRI, maka BRISyariah harus mempromosikan diri semaksimal mungkin. Untuk semua itu maka diperlukan dana. Sebenarnya memang banyak kegiatan yang dapat diikuti untuk mempromosikan tabungan haji BRISyariah, seperti kegiatan Pasca Haji, kegiatan jalan sehat calon jemaah haji, atau *open table* ketika ada kegiatan keagamaan. Begitu juga ketika adanya kegiatan majelis taklim seperti di Masjid Sabilal Muhtadin yang jumlah jemaahnya sekitar 5.000 orang atau di masjid lainnya, semua itu sebenarnya tempat yang sangat baik untuk promosi, namun semua itu perlu dana yang besar, sementara keuangan bank juga terbatas, karena banyak tersita untuk kegiatan operasional kantor dan penggajian karyawan.⁶

B. Tinjauan (Analisis) Strategi Bank BRI Syariah Cabang Banjarmasin dalam Memperoleh Nasabah Produk Tabungan Haji

Memperhatikan uraian pada penyajian data, maka strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjangkau nasabah produk tabungan hajipada dasarnya merupakan bagian dari produktivitas suatu perusahaan perbankan syariah, dalam hal ini adalah BRISyariah Cabang Banjarmasin.

⁶Hasil Wawancara: M. Hasbi, M.Kom, Kepala Bagian Pemasaran, Tanggal 23 Mei 2016.

Keberhasilan BRISyariah Cabang Banjarmasin sebenarnya dapat dilihat dari kemampuan dalam menghasilkan nasabah yang intinya pula adalah meraih laba. Kuncinya adalah kemampuan sumber daya manusia yang bekerja pada perusahaan tersebut, kecerdasan, kemampuan menyesuaikan diri serta keterampilan yang memadai, termasuk pula kemampuan menggunakan perangkat teknologi canggih saat ini agar dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Misalnya, kemampuan menggunakan teknologi komputer melalui jaringan internet untuk memberikan pelayanan dibidang jasa, sebab saat ini sangat diperlukan untuk kemudahan pelayanan bertransaksi. Saat ini pemakaian sistem komputer yang terhubung dengan jaringan internet pada sebuah perusahaan jasa pelayanan penerimaan pembayaran.

Mengenai seberapa besar pengaruh dari strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji, berikut penulis telaah (analisis/bahas) dalam bentuk tinjauan ekonomi Islam.

1. Strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji.

Keenam kategori strategi pemasaran yang dilakukan karyawan BRISyariah iB melalui cabangnya BRISyariah Cabang Banjarmasin tersebut, nampak sekali mempunyai cara sendiri yang ditempuhnya agar terpenuhi target dan omzet perbankan. Hal tersebut karena memang sudah menjadi bagian dari pekerjaan perbankan untuk meraih nasabah dan dananya untuk ditabungkan melalui BRISyariah Cabang Banjarmasin.

Terjadinya strategi pemasaran yang demikian tidaklah dapat dihindari karena merupakan interaksi yang saling memerlukan, sehingga merupakan

aktivitas yang tidak dapat dihindarkan. Disinilah kemudian para sales strategi pemasaran dan nasabah/langganannya mempunyai relasi bisnis tersendiri. Apalagi sebagai salah satu strategi pemasaran untuk tetap memenuhi target jumlah nasabah.

Dengan demikian, gambaran strategi pemasaran BRISyariah Cabang Banjarmasin tersebut sudah hal yang biasa dilakukan, sebab sebenarnya setiap perbankan syariah masing-masing mempunyai strategi pemasaran tersendiri dalam memasarkan produk tabungannya di wilayah Banjarmasin.

Tergambar bahwa strategi yang digunakan dengan membuka beberapa jenis tabungan haji BRISyariah, yaitu tabungan Haji BRISyariah bagi haji reguler, tabungan haji anak-anak, dan tabungan Haji Valas BRISyariah bagi haji plus merupakan strategi yang sangat baik. Sebab masyarakat akan punya pilihan tabungan sesuai dengan kemampuan ekonominya masing-masing. Begitu juga tabungan anak maka akan sangat membantu untuk memotivasi anak-anak agar sejak kecil menabung dan dengan tujuan tulus untuk kepentingan ibadah. Dengan demikian strategi ini sangat baik untuk diterapkan.

Terhadap strategi memasang iklan di *website* atau melalui internet maka langkah tepat, sebab sekarang ini zaman digital. Kebanyakan orang yang berpendidikan sekarang ini ingin yang praktis untuk mengetahui sesuatu, maka cukup membuka www.brisyariah.co.id saja maka orang akan tahu seluk beluk fasilitas kemudahan, prosedurnya dan lainnya. Internet sekarang adalah alat pencari data yang digandrungi orang berpendidikan SMA ke atas, sehingga iklan di *wibsite* adalah cara mudah dalam mempromosikan dan memasarkan produk Bank BRISyariah kepada masyarakat muslim. Pihak perbankan syariah juga tidak

boleh kalah teknologi dengan perbankan konvensional, sebab pangsa pasar perbankan syariah sangat besar di Indonesia sekarang ini.

Adanya strategi memberikan fasilitas kelengkapan haji bagi para nasabah maka sebenarnya tidak lain adalah bentuk penghargaan BRISyariah kepada nasabahnya. Walaupun sebenarnya perbankan syariah lainnya juga memberikan fasilitas yang sama kepada calon jemaah haji, begitu juga yang dilakukan bank BRI konvensional sebelumnya, namun ini adalah penting agar menjaga *image* BRISyariah di masyarakat.

Strategi keempat yang digunakan dengan memberikan kemudahan pelayanan kepada nasabah, maka memang sudah semestinya dilakukan. Sebab, BRISyariah perlu sebanyak-banyaknya memperoleh nasabah terutama nasabah calon jemaah haji agar dana yang dimiliki atau disimpan di perbankan semakin besar. Oleh karena itu, segenap kemudahan sebenarnya mesti diberikan kepada para penabung agar adanya pelayanan prima dan terbaik kepada masyarakat. Sekarang ini sudah tidak zamannya lagi pelayanan lambat dan sulit, sebab semua perbankan harus mengerahkan segenap kemampuan karyawannya untuk meraih hati para nasabah.

Disisi lain penggunaan strategi promosi maksimal yang dilakukan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji adalah strategi yang tepat. Promosi sebagai upaya untuk menjual barang atau produk merupakan hal yang mesti dilakukan. Sebab, tanpa promosi masyarakat akan sulit mengetahui kehadiran BRISyariah Cabang Banjarmasin, alamatnya, fasilitasnya, jenis-jenisnya dan kemudahan yang akan didapatkan oleh nasabahnya.

Memang sekarang ini zaman digital atau internet, namun tidak semua lapisan masyarakat paham akan penggunaan internet, bahkan ada saja yang berpendidikan S.1 ternyata juga tidak paham internet bahkan membuka dan mematikan komputerpun juga tidak bisa. Oleh karena itu, segenap cara promosi harus dilakukan untuk memperkenalkan produk tabungan haji BRISyariah kepada masyarakat. Promosi melalui media, promosi melalui acara seminar, promosi melalui *open table*, dan promosi kepada KBIH adalah cara promosi yang tepat, sebab semua cara harus ditempuh oleh pihak Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji.

Adapun mengenai strategi jaminan keamanan yang digunakan Bank BRI Syariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji menurut hemat penulis adalah hal yang amat sangat tepat. Dikatakan tepat sebab nasabah itu perlu jaminan bahwa uang tabungan haji yang berjumlah Rp. 25.000.000,- yang ditabungkannya dan sekarang ini tersimpan sampai 28 tahun itu terjamin keamanannya. Penulis pun tidak akan menitipkan atau menabung uang yang cukup besar tersebut dan dalam waktu sekian lama tanpa adanya jaminan keamanan. Dengan termasuk 6 Bank Umum Syariah (BUS) penerima dana setoran haji yang ditetapkan oleh Menteri Agama RI maka secara legalitas pasti terjamin keamanannya secara hukum.

Begitu juga jaminan keamanan hukum kehalalannya melalui fatwa MUI yang menyatakan bahwa terjamin kehalalan bank syariah termasuk BRISyariah, maka calon jemaah tidak perlu was-was halal atau haram uang yang ditabungnya, karena terjamin halalnya. Lebih dari itu, untuk meyakinkan para nasabahnya

ternyata para penabung di BRISyariah sudah otomatis dapat asuransi maka lebih terjamin lagi keamanannya. Oleh karena itu, asuransi menyangkut jaminan terhadap penabung maka dengan jaminan tersebut nasabah tidak perlu lagi bingung akan kondisinya dikemudian hari.

Memperhatikan semua strategi yang telah dilakukan tersebut, maka yang demikian itu sebagai upaya optimal yang telah dilakukan, dan secara ekonomi Islam tindakan demikian mencerminkan kemampuan bank BRISyariah untuk menjalankan fungsinya menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) dan memberikan pelayanan jasa bank (*service*).

Secara etika, pemasaran dalam konteks menjalankan fungsinya menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) maka yang telah dilakukan strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji telah dapat memberikan jaminan mutu terhadap produk yang kita miliki, yang mencakup dua aspek:

- a. Aspek material, mutu bahan dan mutu penyajian
- b. Aspek non material, yakni mencakup kehalalan, ke *thaharahan* (*holegenis*), dan ke-Islamian dalam penyajian.

Dari sini dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan dalam menjaring nasabah tabungan haji untuk menunaikan ibadah haji adalah upaya pemasaran yang dapat mengantarkan manusia kepada kataqwaan harus memenuhi tiga unsur: materi yang halal, proses pengelolaan yang bersih (*hiegenis*), dan penyajian yang Islami.⁷

⁷Achyar Eldine, *Etika Bisnis Islami*, <http://www.Scribd.com/2011/05/01/0p.html/top>

Gambaran strategi pemasaran demikian yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji jika dilihat dari asas-asas produktivitas bisnis, maka secara ekonomis memang pihak perbankan yang memasarkannya kepada nasabah memang tidak mengambil keuntungan dari strategi tersebut. Sebab, secara finansial memang tidak ada keuntungan lebih bagi pihak karyawan yang memasarkannya demikian, karena memang telah dipatok oleh BRISyariah iB agar semua karyawan bekerja ulet, giat dan tulus melayani. Namun keuntungannya adalah apabila terpenuhinya target menarik nasabah dan perbankan mendapatkan untung, maka pihak karyawanpun juga diuntungkan, karena akan memperoleh bonus dari perbankan dan pembagian SHU setiap akhir tahun. Terpenting adalah ketika menjalin hubungan, bahwa sikap selalu ulet dan pantang menyerah dalam menawarkan produknya kepada para nasabah tersebut telah terpenuhinya strategi sebagai etika pemasaran dalam konteks promosi, yaitu sebagai sarana memperkenalkan barang/jasa perbankan, sebagai informasi kegunaan kualifikasi barang, sebagai sarana daya tarik barang terhadap konsumen/nasabah, dan informasi fakta yang di topang kejujuran.⁸

Berbagai strategi yang dilakukan tersebut merupakan bentuk konkrit dari kemitraan usaha. Maksudnya pihak karyawan bank BRISyariah cabang Banjarmasin selaku perpanjangan tangan BRISyariah pusat dan para nasabaselaku relasinya telah menjalin hubungan yang integral. Artinya telah terjadi simbiosis mutualisme antara keduanya. PihakBank BRISyariah Cabang Banjarmasin dapat menjual produknya dengan cara-cara yang baik dan terpenuhi

⁸*Ibid*, hlm. 78

target penerimaan dari perbankannya, sedangkan pihak nasabah terbantu dengan ketersediaan berbagai fasilitas dan kemudahan yang diperlukannya.

Artinya, strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji dengan nasabah yang mesti diperhatikan kedua belah pihak, terutama karyawannya adalah adanya kesesuaian suatu usaha bisnis Islam yang harus dilihat dari kesesuaiannya dengan aturan *syar'i*. Sebab, bisnis yang dilakukan bertujuan untuk mencapai empat hal utama, yaitu: (1) target hasil *profit*-materi dan *benefit-non* materi, (2) pertumbuhan, artinya harus meningkat, (3) keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin, dan (4) keberkahan atau keridhaan Allah.⁹

Berdasarkan ketentuan tersebut, walaupun secara ekonomis pihak perbankan syariah melalui tenaga pemasarannya tujuan awalnya untuk memenuhi target penjualan dari perbankan, namun ketika melakukan transaksi dengan para nasabahnya relasinya, tetap mendapatkan *profit*, pertumbuhan usaha BRISyariah bersangkutan meningkat, hubungan bisnis antara perbankan dan nasabah terjalin dengan baik, dan berharap mendapatkan keberkahan.

Kalau memperhatikan aktivitas strategi pemasaran yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji tersebut, maka jika dikaitkan dengan defenisi konsep pemasaran barang atau jasa yang dikemukakan oleh Said Sa'ad Marthon, yaitu: suatu proses (siklus) kegiatan-kegiatan ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa tertentu dengan

⁹Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 18.

memanfaatkan faktor-faktor produksi (amal/kerja, modal, tanah dan lainnya) dalam waktu tertentu.¹⁰

Menunjukkan sebenarnya sah-sah saja menggunakan keenam strategi tersebut, yang terpenting tidak ada manipulasi atau kedustaan oleh perbankan terhadap nasabah. Selain itu juga agar tidak ada yang dirugikan hak-haknya. Sebagaimana dikehendaki hadis berikut:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ. (رَوَاهُ الْبَيْهَقِيُّ).¹¹

Dari Rifa'ah bin Rafi' ra, sesungguhnya Nabi Muhammad Saw. pernah ditanya oleh seorang pemuda tentang usaha apakah yang paling baik? Beliau bersabda: Ialah usaha atau pekerjaan seseorang dengan menggunakan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik (secara halal). (HR. Baihaqi).

Gambaran strategi yang dilakukan oleh para karyawan BRISyariah yang demikian, merupakan tindakan yang sesuai dengan aktivitas produksi yang dikehendaki Islam. Sebab, dalam prinsip-prinsip hubungan bisnis menurut ekonomi Islam harus memahami fungsi hukum bisnis, agar terwujud watak dan perilaku aktivitas di bidang bisnis yang berkeadilan, wajar, sehat dan dinamis (dijamin oleh kepastian hukum).¹²Tujuannya adalah untuk mewujudkan konsep adil dan *ihsan* dalam praktik dan setiap transaksi bisnis.¹³

Selain itu, memang menunjukkan komitmen perbankan untuk mengantarkan calon jemaah haji sampai menunaikan ibadah hajinya terhadap

¹⁰Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*, terj. Ahmad Akhrom dan Dimyauddin, (Jakarta: PT. Zikrul Hakim, 2007), hlm. 94.

¹¹Abu Bakar Muhammad Ibn Hasan Ibn 'Ali al-Baihaqi, *Sunan al-Qubra*, Juz 5, (Beirut: Darul Fikri, t.th), hlm. 263.

¹²Amrizal, *Etika Bisnis: Tuntunan dan Relevansinya*, (Yogyakarta: Kanisius, 2005), hlm. 149.

¹³A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 35.

akhlakul karimah dalam praktik bisnis. Karena, seorang pebisnis tulen harus memiliki komitmen yang kuat untuk mengamalkan akhlak mulia dalam aktivitasnya, seperti jujur dan dapat dipercaya, menghindari penipuan, kolusi dan manipulasi atau sejenisnya.¹⁴ Oleh karena itu, lebih dari itu adalah bagi seorang karyawan selaku sales harus menerapkan asas-asas pemasaran yang Islami, yaitu teistis (*rabbaniah*), etis (*akhlaqiyah*), realistis (*al-waqi'iyah*), dan humanistis (*al-insaniyah*).¹⁵ Hal ini penting agar tercipta pemasaran yang baik dan menyenangkan hati nasabah untuk menipkan dana tabungan hajinya melalui BRISyariah Cabang Banjarmasin.

2. Kendala penerapan strategi oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji

Dalam melaksanakan strateginya, BRISyariah Cabang Banjarmasin seperti yang telah digambarkan pada poin sebelumnya ternyata ada kendala-kendala yang dapat mempengaruhinya. Adapun kendala-kendala tersebut, yaitu:

Pertama, kehadiran bank lain yang juga melayani tabungan haji.

Kedua, masih terbatasnya pelayanan yang diberikan dengan hanya satu kantor cabang saja.

Ketiga, terbatasnya dana untuk promosi pemasaran, karena lebih banyak untuk operasional kantor dan gaji karyawan.

Ketiga faktor dapat mempengaruhi strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji ternyata menjadi kendala tersendiri dalam melakukan kegiatan strategi yang

¹⁴*Ibid*, hlm. 44.

¹⁵*Ibid*

demikian. Tidak heran pihak karyawan perbankan telah berusaha semaksimal mungkin untuk mengatasinya.

Misalnya, faktor karena kehadiran bank lain yang juga melayani tabungan haji, maka dianggap kendala yang cukup wajar dalam dunia bisnis perbankan syariah yang memang usianya masih muda. Sebab, kalau tidak ada bank-bank syariah lain yang juga melayani tabungan jemaah haji, maka hampir dipastikan tidak ada kompetisi dalam kegiatan perbankan, apalagi jika jelas-jelas dalam Peraturan Menteri Agama RI Nomor 20 tahun 2013 ada 17 bank yang melayani dana haji. Akibatnya semua perbankan harus kompetitif dalam meraih dana tabungan haji milik nasabah.

Oleh karena itu, kemunculan bank-bank syariah lainnya dengan produk-produk baru atau hampir mirip justru akan menjadi pemicu bagi Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin untuk menghasilkan produk yang lebih baik lagi kualitasnya dan pelayanan yang terbaik. Oleh karena itu harus ada upaya optimal dari seluruh karyawan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin untuk menerapkan semua strategi yang telah dirancang.

Faktor ini tentunya berakibat agak sulit untuk memenuhi target pencapaian omzet dari perbankan yang selalu meningkat atau melebihi target dan memang sudah seharusnya demikian. Sebab, kalau berbagai strategi yang dilakukan tidak ada peningkatan dari segi target dan omzet perbankan, maka memang sudah seharusnya ada peningkatan target nasabah dan dana yang ditabungnya.

Untuk membedakan antara perbankan syariah khususnya kepada cabang dan tenaga pemasarannya yang ulung atau tidak, dapat dilihat dari bagaimana sebuah perbankan syariah mampu atau tidaknya untuk memenuhi besarnya target

pemasukan perbankan atau jumlah nasabahnya atau bahkan mampu untuk melewatinya.

Dapat diketahui dari: *Pertama*, optimalisasi karyawan bersangkutan dalam menjalin relasi bisnis dengan para nasabah atau tercipta hubungan baik yang saling ketergantungan. *Kedua*, dari segi pendapatan, maka dalam target atau omzet sebulan, dua bulan, satu semester atau setahun harus dijadikan sebagai pemicu sebagai bukti diri pimpinan atau karyawan yang ulung.

Adapun kendala karena masih terbatasnya pelayanan karena dengan jumlah cabang terbatas, maka memang sulit untuk memenuhinya secara cepat, sebab perlu biaya besar, perlu tenaga, pikiran dan upaya maksimal. Namun demikian, hal tersebut merupakan tantangan yang harus dipecahkan pihak perbankan bersangkutan, karena dalam berbisnis itu memang ada kendala-kendalanya yang harus semaksimal mungkin diatasi.

Memang terbatasnya kantor cabang tersebut bukanlah hal yang baru, sebab di wilayah perkotaanlah yang lebih dahulu dibangun, kemudian baru sedikit demi sedikit membuka cabang atau anak cabangnya. Terpenting ada usaha seluruh karyawan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin bersangkutan agar strategi yang dirancang tetap berjalan dan upaya pelayanan semaksimal mungkin telah diutamakan.

Adapun kendala permasalahan dana memang diakui merupakan hal yang terjadi pada semua instansi manapun. Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin mungkin banyak punya rencana mempromosikan berbagai produknya, namun tentunya harus kembali kepada kemampuan keuangan perbankan. Sebab, perbankan juga harus berhemat atau tidak failit.

Upaya perbankan untuk menghimpun dana dari masyarakat tentunya harus menggunakan biaya yang besar agar masyarakat tertarik dan promosi yang jitu serta berkesinambungan. Untuk melakukan tersebut tentunya membutuhkan tenaga pemasar yang ulet, rajin dan pintar, dan terpenting adalah perlu biaya yang besar pula.

Sebagai perbankan yang baru lahir, Bank BRISyariahtentunya tidaklah mempunyai dana cadangan yang besar pula. Berbeda dengan saudara tuanya, yaitu Bank BRI Konvensional yang mempunyai dana cadangan dan promosi pemasaran yang amat besar, bahkan mampu membeli satelit yang harganya 10-an triliun. Oleh karena itu Bank BRISyariah khususnya Cabang Banjarmasin harus mengoptimalkan sumber daya yang tersedia untuk mempromosikannya terutama para karyawannya sendiri agar mampu menjaring keluarganya, tetangganya, teman-temannya dan karib kerabatnya untuk menabungkan dana hajinya.

Memperhatikan kendala-kendala yang mempengaruhi strategi yang Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji sehingga menjadi kendala, maka sebuah perusahaan atau pimpinannya selaku pebisnis tulen harus mampu meminimalisasi kendala atau permasalahan yang mungkin terjadi dengan relasi bisnisnya. Sementara target atau omzet pemasukan atau penambahan nasabah tetap terpenuhinya. Disisi nilai hakikat bisnis perbankan syariah yang Islami, apakah kalau semua karyawan memiliki komitmen yang kuat untuk mengamalkan akhlak mulia, seperti jujur dan dapat dipercaya, menghindari penipuan, kebohongan dan manipulasi atau sejenisnya.¹⁶

¹⁶A. Kadir, *Loc. Cit.*

Yang intinya atau maksudnya adalah memberikan pelayanan ramah dan sopan (bermurah hati ketika menjual produknya), dan dilandasi kejujuran, sebagaimana dikehendaki pada hadis berikut:

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ وَإِذَا اشْتَرَى وَإِذَا اقْتَضَى. (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ).¹⁷

“Dari Jabir Ibn Abdullah ra., sesungguhnya Rasulullah saw. telah bersabda: Allah mengasihi terhadap orang-orang yang bermurah hati ketika menjual, ketika membeli dan ketika menagih (haknya). (HR. Bukhari).

Memperhatikan kedua kendala yang mempengaruhi tersebut, maka meskipun dalam melakukan strategi oleh pihak Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji tersebut tujuan akhirnya adalah sebagai upaya untuk mendapatkan hasil dan keuntungan bagi perbankannya, namun ada beberapa nilai yang dapat dijadikan sandaran oleh perbankan syariah sebagai motivasi dalam melakukan proses pemasaran kepada nasabahnya, yaitu:

Pertama, profit bukanlah satu-satunya yang menjadi elemen pendorong dalam berproduksi dan melakukan pemasaran kepada nasabah, namun perolehan secara halal dan adil dalam profit merupakan motivasi utama dalam bertransaksi bisnis.¹⁸ *Kedua*, BRISyariah cabang Banjarmasin harus memperhatikan nilai-nilai spritualisme, di mana nilai tersebut harus dijadikan sebagai penyeimbang dalam melakukan pemasaran dan memperoleh dana nasabah, yaitu berkeyakinan bahwa memperoleh ridha Allah.¹⁹

¹⁷Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Loc. Cit.*

¹⁸Said Sa'ad Marthon, *Loc. Cit.*

¹⁹*Ibid*, hlm. 49.

Dengan demikian, dapat disimpulkan dengan memperhatikan strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji maupun kendala yang mempengaruhi, maka sebenarnya strategi pemasaran yang dilakukan BRISyariah Cabang Banjarmasin harus dipandang dari aspek hubungan yang saling menguntungkan. Sebab, bisnis yang dikehendaki Islam adalah bisnis berlandaskan syariah sangat mengedepankan sikap dan perilaku yang simpatik, selalu bersikap bersahabat dengan orang lain, dan orang lainpun sangat mudah bersahabat dan bermitra dengan kita. Juga mengenai etika dalam bisnis harus dikedepankan.