

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin**

##### **1. Profil Bank Kalsel Syariah**

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya dual banking sistem oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di Jalan Brigjend. H. Hasan Basry.

Pada tanggal 4 Maret 2013 telah dibuka Kedai Syariah Paringin yang berkantor di Jalan A. Yani Kelurahan Batu Piring Paringin. Latar belakang pendirian Kedai Syariah Paringin ini yaitu dengan memperhatikan karakteristik daerah yang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang baik,

dan dilihat dari perkembangan kegiatan ekonomi dan sosial masyarakat di daerah Paringin ini. Seperti pertumbuhan pasar/ruko, perkantoran dan perumahan.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.<sup>71</sup>

## 2. Tujuan, Visi dan Misi Bank Kalsel Syariah

Tujuan didirikan dan dikembangkan unit layanan syariah, termasuk kedai syariah sebagai perpanjangan operasionalnya adalah memberikan alternatif pelayanan perbankan dengan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat/nasabah disamping pelayanan secara konvensional. Pendirian unit layanan syariah ini juga dimaksudkan untuk pengembangan bisnis untuk mengantisipasi persaingan. Pembukaan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, merupakan implementasi dari penjabaran visi dan misi bank BPD Kalsel yang diwujudkan melalui pengembangan bisnis dalam mengantisipasi semakin meningkatnya persaingan, baik dikalangan dunia perbankan sendiri maupun sesama jasa pelayanan syariah yang hampir semua bank membukanya.

---

<sup>71</sup>Profil Bank Kalsel Syariah: <http://www.bankkalsel.co.id/index.php/seputar-kami/profil>, diakses, hari Jum'at, 12-05-2016, pukul 11:26.

Adapun visi misi dari Bank Kalsel Syariah adalah:

a. Visi Bank Kalsel Syariah

Menjadi bank yang unggul di Daerah dan berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

b. Misi Bank Kalsel Syariah

Adapun misi Bank Kalsel Syariah sebagai berikut:

- 1) Penyediaan layanan jasa perbankan yang berkualitas
- 2) Penggerak pendorong ekonomi Daerah
- 3) Pemegang/menyimpan dana Daerah
- 4) Salah satu sumber PAD
- 5) Turut membina lembaga Perkreditan atau Bank Perkreditan Rakyat Milik Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Daerah.

3. Landasan Hukum

Pendirian dan dioperasikannya unit layanan syariah pada BPD Kalsel diperkuat dengan landasan sejumlah peraturan perundang-undangan yang terkait serta fatwa organisasi Islam, diantaranya:

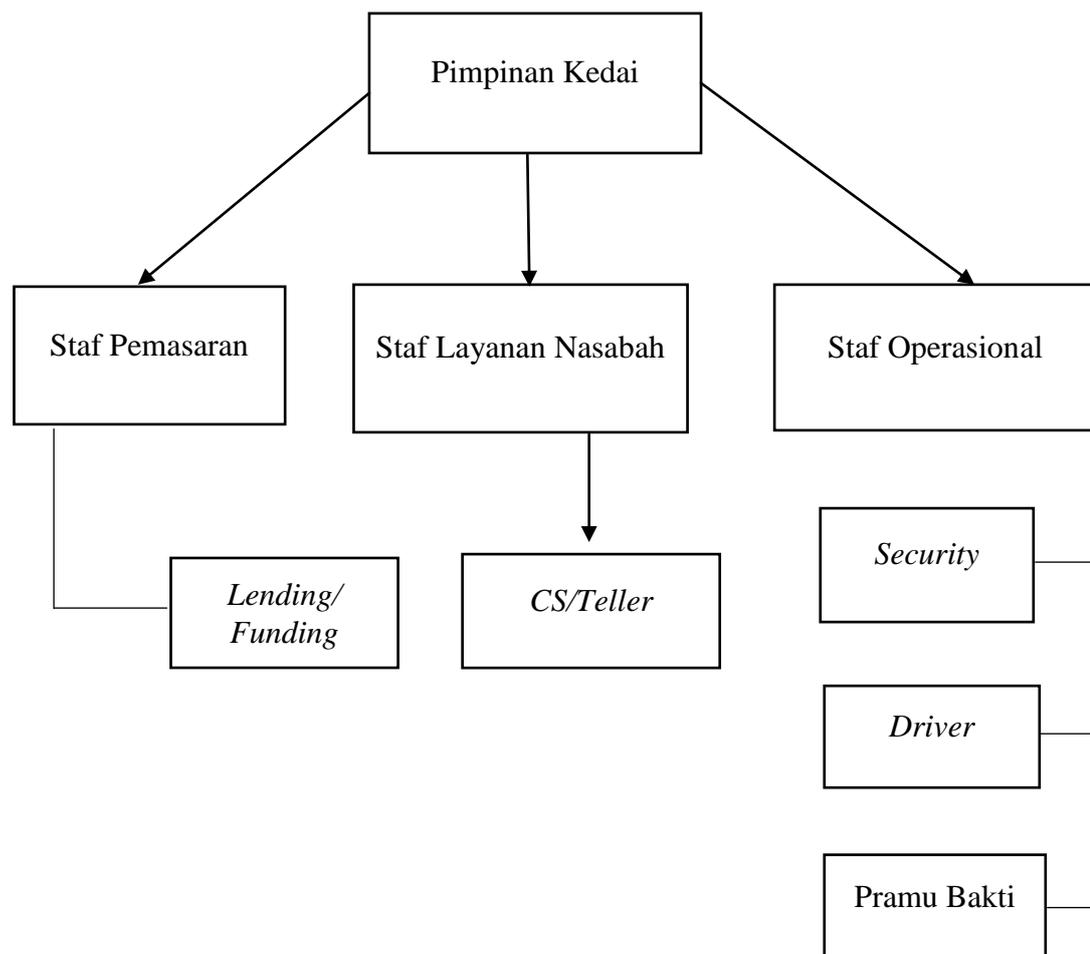
- a. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1991 Tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998;
- b. Peraturan Bank Indonesia Nomor 2/27/PBI/2000, Tanggal 15 Desember 2000 tentang bank umum;
- c. Peraturan Bank Indonesia Nomor 4/1/PBI/2002, Tanggal 27 Maret

2002 tentang perubahan kegiatan usaha bank umum konvensional menjadi bank umum berdasarkan prinsip syariah;

d. Surat keputusan direksi Bank Indonesia, Tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum, bank umum berdasarkan prinsip syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS);

e. Fatwa MUI, bahwa segala transaksi yang berbasis bunga menurut Al-Quran adalah riba.

#### 4. Struktur Organisasi dan *Job Description* Bank Kalsel Syariah



## 5. Produk Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

Di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin produk yang ditawarkan berupa jasa, dimana dari produk ini para nasabah diperbolehkan memilih jenis produk apa saja yang kemungkinan besar dirasa cocok dengan yang mereka inginkan. Beberapa produk yang ditawarkan dalam perbankan syariah, diantaranya :

### a. Produk Penghimpunan Dana

#### 1) Giro iB *Al-Amanah*

Merupakan jenis simpanan pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *Wadī'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

#### 2) Deposito iB *Mudārabah*

Merupakan jenis simpanan berjangka berupa investasi sesuai dengan prinsip akad *Mudārabah Mutlaqah* dengan nisbah bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.

#### 3) Tabungan iB *Al-Barakah*

Merupakan jenis tabungan yang memiliki dua akad pilihan yaitu *Mudārabah* dan *Wadī'ah*.

4) Tabungan iB Pelajar

Merupakan jenis tabungan yang khusus diperuntukkan bagi pelajar baik SD, SLTP dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *Mudārabah* dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik setiap saat.

5) Tabungan iB haji *Ar-Rahman*

Merupakan jenis tabungan untuk memenuhi syarat dan biaya haji yang dikelola berdasarkan akad *Mudārabah Mutlaqah*.

6) Tabungan Ku iB

Merupakan Jenis produk simpanan yang dikhususkan bagi pelajar baik SD, SLTP dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *Wadā'ah* yang dapat ditarik setiap saat.

b. Produk Penyaluran dana/Pembiayaan<sup>72</sup>

1) *Murābahah*

a) *Murābahah* Konsumtif

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian barang yang hanya dipergunakan untuk keperluan pribadi.

---

<sup>72</sup>Sumber: Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

b) *Murābahah* Investasi

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha untuk pembelian barang atau aset dalam rangka untuk menunjang usaha.

c) *Murābahah* Modal Kerja

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal usaha dan mengembangkan usahanya.

2) Kerjasama

a) *Mudārabah*

Merupakan jenis produk pembiayaan berupa penanaman modal kepada nasabah untuk melakukan kegiatan usaha sesuai syariah dengan prinsip bagi hasil usaha antara kedua belah pihak dengan nisbah yang disepakati.

b) *Musyārahah*

Merupakan jenis produk pembiayaan berupa penanaman modal dari dua atau lebih pemilik dana untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara bank dan nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

### 3) Istishna

Jenis pembiayaan ini diperuntukkan pembangunan atau renovasi rumah tempat tinggal maupun ruko yang memerlukan proses pembuatan atau pembangunan.

### 4) Kepemilikan Emas

Merupakan jenis pembiayaan yang diperuntukkan bagi calon nasabah yang ingin memiliki emas sebagai investasi jangka panjang.

### 5) Gadai Emas

Merupakan jenis produk pembiayaan dengan agunan emas baik emas batangan, koin maupun perhiasan menggunakan akad *Al-Qard*, *Rahn* dan *Ijārah*.

### 6) Jazirah iB Ar-Rahman

Jenis pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang ingin menunaikan ibadah umrah namun memiliki keterbatasan dana. Dimana pembiayaan ini memiliki jangka waktu maksimal selama 3 tahun.

## **B. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap para informan tentang strategi penghimpunan dana dalam produk tabungan iB Haji Ar-Rahman

pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, maka diperoleh data identitas informan yang diuraikan sebagai berikut:

1. Nama : Indra Dharmawan
  - Jenis Kelamin : Laki-laki
  - Jabatan : Pimpinan Kedai
2. Nama : Muhammad Esa Firdaus
  - Jenis Kelamin : Laki-laki
  - Jabatan : Staf Operasional
3. Nama : Hendra Hermawan
  - Jenis Kelamin : Laki-laki
  - Jabatan : Staf Pemasaran
4. Nama : Nodiya Vustasika Gamami
  - Jenis Kelamin : Perempuan
  - Jabatan : *Costumer Service (CS)*

1. Strategi Penghimpunan Dana dalam Produk Tabungan iB Haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

- a. Strategi yang digunakan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin terhadap penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Hendra Hermawan sebagai staf pemasaran karyawan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

berhubungan dengan strategi penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman. Produk tabungan iB haji Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin ini dikeluarkan pada tahun 2013, sejak awal berdirinya Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin. Strategi pemasaran tabungan iB haji Ar-Rahman dilakukan dengan cara sosialisasi secara langsung ke pegawai atau karyawan di berbagai instansi baik itu milik pemerintah maupun swasta, ada juga dengan cara membagi informasi tabungan iB haji Ar-Rahman di tempat keramaian baik itu berupa spanduk dan brosur, juga dengan cara sosialisasi ke majlis-majlis atau kegiatan keagamaan secara Islam yang melibatkan banyak masyarakat serta mendekati penyelenggara perjalanan haji dalam hal ini kementrian agama ataupun turut travel haji agar bisa menghimbau calon-calon jama'ah agar membuka tabungan iB haji Ar-Rahman.<sup>73</sup>

Bagi calon nasabah yang ingin membuka tabungan iB haji Ar-Rahman bisa dilakukan melalui *Costumer Service* (CS) kedai Paringin dengan cara membawa fotocopy KTP dan mengisi formulir. Pembukaan rekening serta menyetor pembukaan tabungan minimal Rp. 1.000.000,- selanjutnya nasabah akan mendapatkan nisbah bagi hasil 10 bagian setiap bulannya tergantung besarnya pendapatan bank.

---

<sup>73</sup>Hendra Hermawan, Staf Pemasaran Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 2 Juni 2016, pukul 09:45 WITA.

- b. Prosedur setoran dan penarikan penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Ibu Nodiya Vustasika Gamami selaku CS karyawan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin. Prosedur setoran dan penarikan penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman ini setoran awalnya minimal Rp. 1.000.000, setoran selanjutnya adalah minimal Rp. 100.000, sedangkan untuk penarikannya di batasi 3 kali saja. Saldo Rp. 25.000.000 baru bisa di daftarkan untuk mendapatkan nomor porsi, dan tabungan ini tidak mendapatkan kartu ATM.

- c. Persyaratan dan ketentuan untuk pembukaan rekening dana tabungan iB haji Ar-Rahman, yaitu:

- 1) Mengisi formulir rekening.
- 2) Menunjukkan bukti identitas diri berupa KTP atau SIM.
- 3) Menyetorkan setoran awal Rp. 1.000.000.

Tabungan haji yang dimiliki Bank Kalsel Syariah adalah tabungan iB haji Ar-Rahman, tabungan ini merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (ONH), sehingga dapat mewujudkan impian untuk menunaikan Ibadah Haji. Tabungan ini di kelola berdasarkan akad *Muḍārabah Muthlaqah*, yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana ke pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang

sesuai dengan syariah. Adapun pembagian hasil antara ke dua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah di sepakati sebelumnya.<sup>74</sup>

d. Kelebihan atau keunggulan dari produk tabungan iB haji Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, yaitu:

- 1) Bebas administrasi.
- 2) Aman dan di jamin oleh lembaga penjamin simpanan (LPS).
- 3) Pembayaran zakat secara otomatis dan dapat di setorkan bertahap sesuai dengan kemampuan.

Jumlah seluruh nasabah tabungan iB haji Ar-Rahman di Bank Kalsel Kedai Paringin ada 3 nasabah yang menabung tabungan haji.<sup>75</sup>

e. Penetapan keuntungan Bank Kalsel Syariah dalam pelaksanaan penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Muhammad Esa Firdaus selaku staf operasional karyawan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin bahwa penetapan keuntungan Bank Kalsel Syariah dalam pelaksanaan penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman yaitu menggunakan akad *mudarabah muthlaqah* atau investasinya tidak terikat, dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya jadi dalam penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman. Bank selaku pengelola dana menyalurkan kembali dana

---

<sup>74</sup>Nodiya Vustasika Gamami, sebagai Staf CS Bnak Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 03 Juni 2016, Pukul 09:30 WITA.

<sup>75</sup>*Ibid.*

tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang mana dalam pembiayaan tersebut bank mendapatkan keuntungan atau marjin yang menjadi salah satu sumber pendapatan.<sup>76</sup>

- f. Faktor-faktor kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Indra Dharmawan selaku pimpinan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin. Kendala yang dihadapi oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin adalah karena perubahan pola, pada awalnya Bank Kalsel masuk kedalam jaringan SISKOHAT kementerian agama yang ketika tabungan nasabah telah mencukupi untuk di daftarkan kursi haji, Bank Kalsel bisa secara internal untuk mendaftarkannya ke kementerian agama. Namun setelah terjadinya perubahan pola tersebut bahwa Bank Kalsel tidak masuk lagi kedalam jaringan SISKOHAT kementerian agama, ketika bank Kalsel Syariah Kedai Paringin ini buka polanya sudah berubah. Tapi Bank Kalsel Syariah dimungkinkan bisa untuk menerima setoran, ketika setoran dari nasabah mencukupi, Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin melimpahkan ke BUMN yang ditunjuk, ada 3 bank yaitu Bank Mandiri, BNI dan BRI. Untuk Bank Kalsel Syariah apabila tabungan nasabah telah memenuhi biaya untuk pendaftaran nomor kursi, maka bank Kalsel Syariah Kedai Paringin melimpahkan kepada Bank Mandiri dan Bank Mandiri yang akan

---

<sup>76</sup> muhammad Esa Firdaus, Staf Operasional Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 06 Juni 2016, pukul 09:30 WITA.

memprosesnya, jadi Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin sifatnya sebagai penampungan dalam tabungan ini. Hal ini yang menyebabkan masyarakat kurang berminat, karena urusannya agak panjang dan kebanyakan masyarakat lebih tertarik untuk mendaftarkan tabungan haji nya kepada Bank BUMN yang bisa mendaftarkan secara internal.

Selain itu, salah satu faktor yang menjadi kendala Bank Kalsel Syariah kedai Paringin dalam memasarkan produk Tabungan iB Haji Ar-Rahman adalah minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah dan kesulitan lain dalam memasarkan produk tabungan iB haji Ar-Rahman adalah karena kurangnya pengetahuan/pemahaman masyarakat yang masih rendah terhadap operasi bank syariah. Meskipun jumlah penduduk di Balangan mayoritas beragama Islam, namun jumlah ini tidak menjamin keberadaan Bank Syariah diakui oleh masyarakat luas.<sup>77</sup>

### **C. Analisis Data**

Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana tertuang pada bab IV, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab I mengenai strategi penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman dan faktor-faktor kendala yang dihadapi dalam penghimpunan dana produk tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

---

<sup>77</sup>Indra Dharmawan, Pimpinan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 06 Juni 2016, pukul 10:30 WITA.

1. Analisis strategi penghimpunan tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

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

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

Tabungan iB haji Ar-Rahman merupakan tabungan yang diperuntukkan kepada nasabah yang ingin menabung untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (ONH), sehingga dapat mewujudkan impian untuk menunaikan ibadah haji. Tabungan ini di kelola Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin berdasarkan akad *muḍārabah muthlaqah*, yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana ke pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai dengan syariah.

Nasabah yang ingin membuka tabungan iB haji Ar-Rahman, bisa dilakukan melalui *Costumer Service* (CS) kedai Paringin dengan cara membawa fotocopy KTP dan mengisi formulir. Prosedur setoran dan penarikan penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman ini setoran awalnya minimal Rp. 1.000.000, setoran selanjutnya adalah minimal Rp. 100.000, sedangkan untuk penarikannya di batasi 3 kali saja. Saldo Rp. 25.000.000 baru bisa di daftarkan untuk mendapatkan nomor porsi kursi haji, dan tabungan ini tidak mendapatkan kartu ATM, selanjutnya nasabah akan mendapatkan nisbah bagi hasil 10 bagian setiap bulannya tergantung besarnya pendapatan bank, dengan menggunakan akad *muḍārabah muthlaqah*, yang mana *ṣāhib al-māl* (pemilik modal) tidak memberikan batasan-batasan terhadap dana yang diinvestasikan. Dengan demikian *muḍārib* (pengelola) diberi kewenangan penuh untuk mengelola dana tanpa keterikatan waktu, tempat, bentuk usaha dan jenis pelayanan.

Produk tabungan iB haji Ar-Rahman yang ada di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin menggunakan akad *muḍārabah muthlaqah* dan itu diperbolehkan dalam Islam, sebagaimana yang tertera dalam QS. Al-Baqarah:198 sebagai berikut:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

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

Dari ayat diatas menunjukkan diperbolehkannya untuk berinvestasi secara perniagaan atau kerjasama dengan beberapa pihak, asal tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan dengan kerjasama tersebut. Dalam

tabungan iB haji Ar-Rahman Bank Kalsel Kedai Syariah ini adanya kerjasama antara nasabah dengan bank, dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Penentuan strategi penghimpunan dana oleh bank akan mempermudah bank dalam mewujudkan pencapaian rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana merupakan suatu urutan langkah kegiatan bank dan merupakan petunjuk bagi bank dalam melangkah untuk mencapai rencana penghimpunan dana. Strategi penghimpunan dana yang ditetapkan oleh bank merupakan gambaran dari pelaksanaan rencana kegiatan atau program kerja bank dalam penghimpunan dana untuk mencapai target jumlah, jenis dan status dana bank. Program kerja bank dalam penghimpunan dana merupakan penentuan target dana yang ingin dihimpun oleh bank sehingga dengan target tersebut dapat diukur apakah bank dapat mencapai rencana kerja atau tidak.<sup>78</sup>

Adapun strategi yang di gunakan oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin dalam penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman adalah:

- a. Sosialisasi secara langsung ke pegawai atau karyawan di instansi baik itu pemilik pemerintah maupun swasta.
- b. Membagi informasi tabungan iB haji Ar-Rahman di tempat keramaian dengan membagikan brosur
- c. Promosi dengan menggunakan spanduk.
- d. Sosialisasi ke majlis-majlis pengajian sekitar kabupaten Balangan.

---

<sup>78</sup>Wayan Sudirman, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), Cet. ke-1, hlm.81-82.

- e. Mendekati penyelenggara perjalanan haji dalam hal ini kementerian agama ataupun turut travel haji agar bisa menghimbau calon-calon jama'ah agar membuka tabungan iB haji Ar-Rahman.<sup>79</sup>

Strategi yang diterapkan dari setiap perusahaan sangatlah penting jika dilakukan sesuai dengan ajaran Islam yaitu berperilaku jujur, sesungguhnya jujur itu adalah sifat mulia yang dapat dicapai dengan pembiasaan dan usaha yang sungguh-sungguh; karena tidaklah seseorang senantiasa berupaya jujur pada setiap perkataan maupun perbuatannya, melainkan kejujuran itu akan tertanam ke dalam jiwanya dan akan bersatu dengan *tabi'atnya*; hingga ia pun akan termasuk orang-orang yang jujur lagi berbakti disisi Allah. Sebagaimana dalam Q.S. Al-Ahzab/33:23:

مِّنَ الْمُؤْمِنِينَ رِجَالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا اللَّهَ عَلَيْهِ فَمِنْهُمْ مَّنْ قَضَىٰ نَحْبَهُ وَمِنْهُمْ مَّنْ يَنْتَظِرُ  
وَمَا بَدَّلُوا بَدِيلًا ۚ ۲۳

“Di antara orang-orang mukmin itu ada orang-orang yang menepati apa yang telah mereka janjikan kepada Allah; Maka di antara mereka ada yang gugur. dan di antara mereka ada (pula) yang menunggu-nunggu dan mereka tidak merubah (janjinya).<sup>80</sup>

Selain kejujuran bank syariah juga menerapkan konsep dari keteladanan Rasulullah yaitu sifat *amānah*, dimana bank Kalsel Syariah kedai Paringin bertanggung jawab baik dari segi teoritis dan realita yang sudah diterapkan sebelumnya dan amanah harus dijalankan sesuai dengan apa yang diamanahkan.

<sup>79</sup>Hendra Hermawan, sebagai Staf Pemasar Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 2 Juni 2016, pukul 09:45 WITA.

<sup>80</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an transliterasi per kata dan terjemah per kata*, op. cit., hlm. 421.

Dari beberapa strategi yang sudah diterapkan di atas ada beberapa strategi yang sangat mempengaruhi dalam penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman yaitu diantaranya, adalah:

a. Membagikan brosur

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

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

*Sales promotion* yaitu promosi langsung yang digunakan dengan mendatangi secara langsung target/sasaran calon nasabah di majlis-majlis atau pengajian sekitar wilayah Paringin. Dengan sistem yang dilakukan oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin ini sangatlah membantu nasabah yang ingin bergabung menabung di bank tersebut. Nasabah yang memiliki kesibukan tidak perlu mendatangi ke bank karena *staff* bank lah yang mendatangi nasabah dan nasabah bisa melakukan tanya jawab kepada *staff* bank secara langsung berkaitan dengan produk tersebut.

Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan masyarakat, menarik minat, dan meningkatkan jumlah nasabah penghimpunan dana tabungan iB haji Ar-Rahman. Kegiatan *sales promotion* ini yang menerjunkan para *staff* ahli dari *marketing funding* untuk

mempromosikan dan mencari nasabah potensial. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah nasabah.

Bagi Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin promosi penjualan dapat dilakukan melalui:

- 1) Pemberian bagi hasil yang kompetitif
- 2) Pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan haji yang menarik kepada nasabah.

c. Hubungan Masyarakat (*Public Relations*)

Promosi yang dilakukan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin dengan mempublikasikan produk yang ditawarkan Bank Kalsel Syariah Kedai

Paringin serta menjalin hubungan baik dengan instansi-instansi terkait.

Tujuan kegiatan ini memberikan kepercayaan maupun pengetahuan tentang adanya Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, selain bertujuan untuk meningkatkan profit, juga menarik minat nasabah untuk bergabung di Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin.

Strategi penghimpunan dana tabungan haji yang telah diterapkan oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin khususnya bagian pemasaran sudah berjalan dengan baik, karena strategi tersebut sampai saat ini dapat menarik nasabah yang dari tahun ketahun jumlahnya meningkat dan sampai dengan sekarang produk tabungan ini mampu bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat. Hal ini membuktikan bahwa strategi

pemasaran produk tabungan haji Ar-Rahman Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin sudah berjalan dengan baik. Dalam pemasarannya, Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin sangat memperhatikan kebutuhan nasabah, bukan hanya sekedar menjual produk untuk mendapatkan keuntungan.

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

## 2. Analisis Faktor-Faktor Kendala yang Dihadapi Dalam Penghimpunan Dana Produk Tabungan iB haji Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin

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

### a. Faktor Internal

#### 1) Adanya perubahan pola

Kendala yang dihadapi oleh Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin adalah karena perubahan pola, pada awalnya Bank Kalsel masuk kedalam jaringan SISKOHAT Kementerian Agama. Namun setelah terjadinya perubahan pola tersebut bahwa Bank Kalsel tidak masuk lagi kedalam jaringan SISKOHAT kementerian agama, tapi Bank Kalsel Syariah dimungkinkan bisa untuk menerima setoran, ketika setoran dari nasabah mencukupi, Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin melimpahkan ke BUMN yang ditunjuk, yaitu kepada Bank Mandiri dan Bank Mandiri yang akan memprosesnya, jadi Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin sifatnya sebagai penampungan dalam tabungan ini. Hal ini yang menyebabkan masyarakat kurang berminat dan kebanyakan masyarakat lebih tertarik untuk mendaftarkan tabungan haji nya kepada Bank BUMN yang bisa mendaftarkan secara internal

## 2) Daya saing produk dengan bank lain

Untuk meningkatkan daya saing produk dengan bank lain, pihak Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin masih memerlukan beberapa waktu. Terlebih masyarakat sudah lebih dulu mengenal produk bank konvensional yang lain.

## b. Faktor Eksternal

### 1) Persaingan antar bank

Persaingan antar bank yang terjadi bukan hanya antara bank syariah, namun juga bank syariah dengan bank konvensional. Persaingan yang ketat membuat bank berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran produknya. Untuk dapat bersaing dengan produk tabungan haji dari bank lainnya, Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin harus melakukan strategi pemasaran dengan seefektif mungkin.

- 2) Minat calon nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang, hal ini menjadi kendala eksternal yang biasa terjadi pada masyarakat, dan hal ini yang dirasakan pihak Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin yang menghambat lakunya pemasaran produk tabungan iB haji Ar-Rahman.
- 3) Selain itu, salah satu faktor yang menjadi kendala Bank Kalsel Syariah kedai Paringin dalam memasarkan produk tabungan IB haji Ar-Rahman adalah minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah dan kesulitan lain dalam memasarkan produk tabungan iB haji Ar-Rahman adalah karena kurangnya pengetahuan/pemahaman masyarakat yang masih rendah terhadap operasi bank syariah. Meskipun jumlah penduduk di Balangan mayoritas beragama Islam, namun jumlah ini tidak

menjamin keberadaan Bank Syariah diakui oleh masyarakat luas.<sup>81</sup>

Setelah penjabaran dari faktor eksternal dan faktor internal, yang berkaitan dengan teori tentang faktor-faktor penghimpunan dana tabungan haji ada 2 faktor yang di gunakan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin yaitu:

a. Faktor Bukan Harga

Yaitu nasabah akan lebih cenderung memilih tingkat kualitas, persyaratan dan kemudahan dari jasa<sup>82</sup>, faktor-faktor yang berkaitan yaitu adanya perubahan pola, daya saing produk dengan bank lain dan persaingan antar bank.<sup>83</sup>

b. Faktor Demografis

Faktor ini, antara lain pendistribusian umur dan tingkat pendidikan dari masyarakat di wilayah operasi,<sup>84</sup> faktor kendala yang berkaitan yaitu minat calon nasabah terhadap bank syariah yang masih kurang dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.<sup>85</sup>

---

<sup>81</sup>Indra Dharmawan, Pimpinan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 06 Juni 2016, pukul 10:30 WITA.

<sup>82</sup> Sawaldjo Puspoprano, *Keuangan Perbankan dan Pasar Keuangan*, “Konsep Teori dan Realita”, *op.cit.*, hlm. 151.

<sup>83</sup> Indra Dharmawan, Pimpinan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 06 Juni 2016, pukul 10:30 WITA.

<sup>84</sup> Sawaldjo Puspoprano, *Keuangan Perbankan dan Pasar Keuangan*, “Konsep Teori dan Realita”, *op.cit.*, hlm. 151.

<sup>85</sup> Indra Dharmawan, Pimpinan Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin, *Wawancara Pribadi*, Paringin, 06 Juni 2016, pukul 10:30 WITA.

Karena faktor bukan harga dan faktor demografis menjadi ukuran penentu nasabah dalam memilih produk tersebut. Sedangkan faktor harga dan kondisi perekonomian tidak berpengaruh, karena faktor harga bukan kendala dan kondisi perekonomian juga tidak termasuk kendala, karena perekonomian disekitar Bank Kalsel Syariah Kedai Paringin khususnya memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang baik dan berkembang.