BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Alamat Kantor

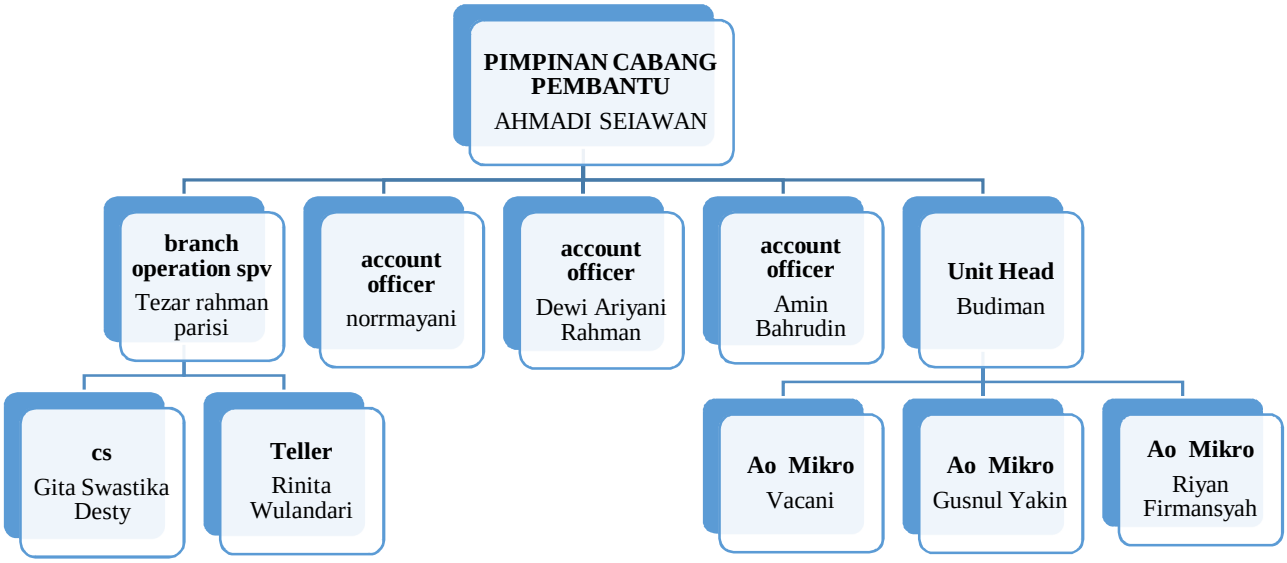
   Alamat Bank BRISyariah KCP. Kayu Tangi Banjarmasin di Jl. Sultan Adam No 13 A, Banjarmasin.

2. Struktur Organisasi Bank BRISyariah Kcp. Kayu Tangi Banjarmasin

STRUKTUR ORGANISASI 2019

PT BANK BRISYARIAH

KCP BANJARMASIN KAYUTANGI



B. Penyajian Data

Penyajian ini telah dilaksanakan dengan melakukan wawancara langsung kepada bagian yang menangani langsung tentang pemasaran yang ada pada Bank BRIyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin. Wawancara dilakukan Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi yang terletak di Jl. Sultan Adam No 13 A, Banjarmasin.

1. Identitas Informan

a) Nama : Ridha Rezkia

Jenis Kelamin : Perempuan

Jabatan : Supervisor Operasional

b) Nama : Tezar Rahman Parisi

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Supervisor operasional

2. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji

Berdasarkan hasil wawacara yang saya lakukan selama riset di BRISyariah Kcp Kayu Tangi, dalam memasarkan produknya yang dilakukan oleh bagian pemasaran, dimana mereka harus memiliki strategi yang kreatif sehingga dapat bersaingan dengan bank lain baik itu bank konvensional maupun bank syariah. Berikut bauran pemasaran, menganalisa pasar terlebih dahulu agar mampu untuk bersaing. (Wawancara dengan Bapa Tezar selaku supervisor operasional. 31 Juli 2019)

Berikut bauran pemasaran *(marketing mix)* yakni produk *(product)*, harga *(price)*, tempat *(place)*, dan promosi *(promotion)*.

1) Strategi Produk *(product)*.

Produk ini sebagai salah satu dari bagian *marketing mix*, sebagai sosok yang pandai dalam memasarkan produk sesuai dengan kriteria fase diatas serta sangat mengutamkan kualitas produk sebagaimana kriteria yang ditentukan oleh Allah yaitu produk yang halal sebagaimana firman-Nya dalam QS Al-Baqarah (2):168:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ كُلُواْ مِمَّا فِي ٱلۡأَرۡضِ حَلَٰلٗا طَيِّبٗا وَلَا تَتَّبِعُواْ خُطُوَٰتِ ٱلشَّيۡطَٰنِۚ إِنَّهُۥ لَكُمۡ عَدُوّٞ مُّبِينٌ ١٦٨

"Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan; karena sesungguhnya setan itu adalah musuh yang nyata bagimu".

Abuznaid (2012) berpendapat, proses produksi dalam Islam adalah bagian dari ibadah kepada Allah. Hal ini cukup berbeda jika dibandingkan dengan pandangan dunia barat. Dalam Islam, proses produksi harus memenuhi ketentuan dalam Islam, yaitu prinsip sah menurut hukum Islam, kesucian, benar adanya dan dapat ditentukan secara tepat. Terkait dengan prinsip tersebut maka produk yang dipasarkan harus memenuhi ketentuan:

a. Halal, tidak menyebabkan kerusakan pikiran dalam bentuk apapun, tidak menyebabkan gangguan pada masyarakat.

b. Produk harus dalam kepemilikan sebenarnya atau di bawah kekuasaan pemilik.
c. Produk harus diserahkan karena penjualan produk tidak berlaku jika tidak dapat ditunjukkan secara jelas.
d. Objek yang dijual harus dapat ditentukan secara tepat kuantitas dan kualitasnya.

Selain menyiapkan produk bank juga menyiapkan strategi bagaimana memasarkan produk tersebut agar laku dipasaran dan sehingga terhindar dari praktek riba sehingga produk yang ditawarkan oleh bank syariah pastinya berbeda dengan produk yang ada di bank konvensioanl dan yang lebih utama bank syariah harus mengutamakan kesyariahaan dengan yang mana menggunakan sistem bagi hasil. Strategi produk yang dilakukan oleh BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin yaitu:

a) Perluasan Produk BRISyariah dalam mengembangkan produknya agar tetap mampu untuk bersaing dengan bank lainnya.
b) Strategi produk BRISyariah juga memiliki ciri khas agar mudah lebih diingat dan dikenal dengan nama produk yang simple sehingga calon nasabahnya mudah mengingat.
c) Dalam menawarkan produknya BRISyariah banyak mengenalkan atau menawarkan produknya untuk semua kalangan baik itu untuk anak-anak,kalangan dewasa sampai menengah keatas asalkan

sudah mempunyai KTP sebagai syarat untuk membuka buku tabungan baru.

2) Strategi Harga *(place)*

Persaingan dunia perbankan baik itu perbankan konvensional maupun perbankan syariah itu cukup tinggi sehingga harus mampu bersaing terhadap bank-bank lainnya, tetapi BRISyariah ini menawarkan produk nya dengan setoran awal minimal RP. 50.000 dengan bebas biaya administrasi perbulannya.

3) Strategi Tempat *(place)*

Lokasi yang tepat akan berdampak siginifikan terhadap penjualan suatu produk terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa, seperti perbankan. Lokasi yang dekat dengan akses di jalan sultan adam, tempat lokasi yang strategis yang mudah untuk dijangkau masyarakat dengan berada dipinggir jalan raya kota. Dengan aksesnya mudah ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi, baik kendaraan umum maupun kendaraan pribadi.

4) Strategi Promosi *(Promotion)*

Promosi berarti aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran yang membelinya. Promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran.

Ini adalah satu tujuan dari BRISyariah yaitu mempromosikan macam macam produk yang ada di BRISyariah kcp Kayu Tangi ini dengan maksud yaitu menginformasikan apasaja yang menarik dari

macam-macam tabungan, salah satu produk dari BRISyariah yaitu Tabungan Haji. Ada beberapa macam sarana promosi yang digunakan oleh pihak BRISyariah kcp Kayu Tangi ini yaitu:

a. Periklanan bisa memasang spanduk dan dilokasi strategi, mencetak brosur untuk disebarluaskan dan dibagikan kepada para konsumen.
b. Melalui media televisi (TVRI), radio dan media cetak.
c. Melalui media sosial media yaiu seperti twitter, facebook, dan instagram.
d. Juga meminjamkan tenda yang bertuliskan Tabungan Haji dan BRISyariah.
e. Mengikuti acara bazar. (wawancara dengan ibu Ridha Rezkia Supervisor Operasional Tanggal 14 Maret 2019)

3. Kendala Yang di Hadapi Dalam Menerapkan Strategi Produk Tabungan Haji di Bank BRISyariah Kcp. Kayu Tangi Banjarmasin

Kendala yang dimaksud disini yaitu berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi oleh Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dalam memperoleh nasabah dan memperoleh kepercayaan dan keyakinan mereka untuk menabung dana haji di Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi. Sebab saat sekarang ini banyak perbankan lainnya yang berlomba-lomba untuk meraih nasabah serta bersaing untuk memperoleh dana setoran haji, karena segala apapun bisa dilakukan oleh perbankan lainnya.

Kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin yaitu:

a) Kehadiran Perbankan Lainnya Yang Juga Melayani Tabungan Haji

Disini maksudnya yaitu banyak perbankan yang di hadirkan di kota Banjarmasin ini salah satu nya yaitu Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin, kehadiran bank lainnya juga mengelola dana tabungan haji secara langsung ini akan menjadi saingan dari BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin. (Wawancara dengan Bapa Tezar selaku supervisor operasional. 31 Juli 2019)

Oleh karena itu BRISyariah harus siap bersaing untuk memperoleh nasabah begitu juga dirasakan oleh Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dalam menjaring dana nasabah dan memperoleh nasabah kalau tidak begitu dan tidak siap maka akan kalah dalam bersaing.

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

b) kurangnya Pemahaman Masyarakat Dengan Adanya Tabungan Haji

Yang dimaksud disini yaitu masyarakat masih kurang untuk memahami adanya tabungan haji ini jadi masih ada kendala untuk meningkatkan jumlah nasabah, dari itu Bank BRISyariah gencar untuk mempromosikan produk tabungan haji ini beserta apa-apa saja keuntungan dari menabung tabungan haji ini dan juga pihak Bank BRISyariah membuat souvenir sebagai daya tarik untuk jemaah haji yang berangkat. Mengadakan penyebaran promosi yang luas baik itu

dari acara manasik haji, promosi lewat media online, acara bazaar dan di kantor BRISyariah dengan memberikan brosur tentang haji.

A. Analisis Data

Dalam hal ini peneliti menganalisis bagaimana startegi pemasaran tentang tabungan haji di BRISyariah Kantor Cabang Pembantu di Kayu Tangi, dengan menggunakan sistem bauran pemasaran 4P dan apa saja kendala yang di hadapi oleh marketing BRISyariah dalam memasarkan atau mengenalkan produk tabungannya.

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dengan Menggunakan Sistem Bauran Pemasaran.

Pemasaran tidak terlepas dari unsur-unsur persaingan. Biasanya, tidak ada satu bisnis pun yang leluasa bisa santai menikmati penjualan dan keuntungan. Paling tidak, bukan untuk waktu yang lama karena akan ada persaingan yang ingin turut menikmatinya, bahkan yang sering terjadi adalah sebuah persaingan yang sangat kejam, persaingan tidak mengenal belas kasihan. Persaingan tidak akan menanyakan apakah modal si pesaing itu dari warisan, atau berasal dari hasil pinjaman.

Pentingnya pemasaran yang dilakukan oleh pihak Bank yaitu dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa. Pemasaran akan menjadi sangat penting dengan meningkatnya

pengetahuan masyarakat. Pemasaran ini juga dilakukan untuk menghadapi para pesaing yang ada diluar dalam menghadapi para pesaing yang dari waktu ke waktu. Banyak lembaga keuangan syariah pada zaman sekarang yang menyediakan produk-produk Bank maupun jasa Bank maka tidak heran pula dalam dunia lembaga keuangan banyak persaingan yang semakin ketat.

Bank Rakyat Indonesia Syariah kcp Kayu Tangi sangat memperhatikan strategi untuk memasarkan tabungan haji ini mengingat banyaknya persaingan dalam produk tabungan haji ini, karena adanya persaingan antar bank saat ini, maka Bank Indonesia yang memiliki produk Tabungan Haji dituntut untuk melakukan proses pemasaran yang dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah dan mempertahankan nasabah yang sudah ada.

Pimpinan dan tenaga pemasaran di Bank BRISyariah sangat menekankan pentingnya peranan strategi pemasaran dalam sauatu perusahaan,selain merincikan strategi dalam setiap rencananya, mereka mengandalkan penalaran yang lebih mantap dalam menetapkan pemasaran. (Huda , 2017)

Strategi dalam pemasaran ini sangat penting mengingat sebaik apa pun segmentasi, pasar sasaran, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan baik jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat. Justru strategi pemasaran yang ini lah yang merupakan ujung tombak untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya. Di samping itu, tujuan startegi pemasaran

juga digunakan untuk menjatuhkan lawan, atau menghadapi serangan pesaing yang ada yang akan masuk.

Untuk mencapai tujuan dalam sebuah perusahaan juga diperlukan langkah-langkah tertentu. Ukuran keberhasil perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan sudah cukup berhasil.

Memperhatikan uraian dari penyajian data tersebut maka strategi yang digunakan Bank BRIyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dalam menjaring nasabah produk tabungan haji pada dasarnya merupakan bagian dari produktivitas suatu perusahaan perbankan syariah. Keberhasilan suatu perusahaan ataupun perbankan sebenarnya dapat dilihat dari kemampuan dalam menghasilkan nasabah yang intinya pula adalah dapat meraih laba (keuntungan). Kuncinya dari semua ini yaitu kemampuan dalam bersaing dan kemampuan dari sumber daya manusia yang bekerja pada perusahaan tersebut, kecerdasan, mampu dalam menyesuaikan diri serta keterampilan yang memadai, juga termasuk dalam kemampuan menggunakan perangkat teknologi canggih, karena saat ini teknologi lah yang paling diandalkan dalam kemampuannya sebab itu akan menjadi keuntungan dari sebuah perusahaan ataupun perbankan. Karena semua yang dlakukan bisa melalui internet untuk menjaring promosi yang dlakukan dari itu harus di perlukan keahlian dalam menggunakan tekonologi, sebab ini sangat memudahkan pelayanan

bertransaksi dalam pelayanan dan bisa juga membuat wibsite tentang ibadah haji, karena bertransaksi menggukan internet itu pelayanan di bidang jasa. Sebab saat ini semua sudah terhubung baik itu dari sistem komputer maupun android.

Mengenai strategi yang digunakan Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dalam menjaring nasabah yang lebih meningkat dengan menggunakan sistem bauran pemasaran yang digunakan yang disebut dengan 4P, yaitu produk *(product),* harga *(price),* tempat *(place),* promosi *(promotion)*.

a. Strategi Produk

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan.

Produk menurut Philip Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau dikomsumsi sehingg dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Dari pengertian ini bahwa produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan baik itu jasa maupun barang.

Produk yang ditawarkan oleh BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin sangat beragam tentunya sangat beragam karena di Bank BRISyariah ini jauh dari unsur riba dan BRISyariah juga menyediakan dua bagian dari produk tabungan haji yaitu Tabungan Haji BRISyariah dan Tabungan Haji untuk anak-anak. Banyak kelebihan yang terdapat

dari Tabungan Haji ini yaitu akad nya sesuai dengan prinsip syariah, mudah untuk bertransaksi, dan bebas biaya administrasi.

Berikut mengenai penjelasan dari produk Tabungan Haji BRI Ib dan Tabungan Haji untuk Anak-Anak.

1. Produk Tabungan Haji iB

a. Fasilitas atau Keunggulan

1) Setoran awal yang ringan.
2) Gratis biaya administrasi bulanan.
3) Gratis asuransi jiwa dan kesehatan.
4) Bebas setiap saat menambahkan saldo.
5) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor Cabang BRISyariah secara online.
6) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan.
7) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda.
8) Tersedia pilihan haji reguler dan haji khusus.

b. Syarat dan ketentuan

1) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk).
2) Melampirkan fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
3) Melampirkan fotokopi kartu keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak).

c. Fitur dan Biaya

1) Setoran awal minimum Rp. 50.000.

2) Setoran berikutnya minimum Rp. 10.000.
3) Saldo mengendap minimum Rp. 50.000.
4) Tidak mendapatkan kartu ATM.
5) Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu.
6) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan.
7) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan.
8) Biaya administrasi bulanan tabungan gratis.
9) Biaya penggantian buku tabungan saat pembukaan rekening atau karena habis, gratis.
10) Biaya pergantian buku tabungan karena hilang/rusak Rp. 5.000.
11) Biaya jika saldo di bawah minimum, Gratis.
12) Biaya penutupan rekening Rp. 25.000.

Tabungan Haji BRIsyariah iB yang dimana tabungan ini yaitu untuk calon jamaah dan masyarakat yang ingin menabung dengan tabungan haji ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji mereka. Tabungan haji ini ini merupakan produk simpanan dari BRISyarish bagi calon jemaah Haji Reguler dengan akad mudharabah mutlaqah, yang dimana banyak fasilitas dan keunggulan yang di tawarkan didalam nya, syarat dan ketentuan untuk menjadi nasabah tabungan haji sangat lah mudah dan juga ketentuan biaya yang ditawarkan itu sangat terjangkau.

2. Tabungan Haji untuk Anak-Anak

Saat ini masa antrian keberangkatan haji reguler di Indonesia sangat lama, bisa berkisar 15-20 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 memiliki putra/putri berusia 5 tahun, dibukakan Tabungan Haji BRISyariah iB dengan setoran awal Rp. 50.000, maka sang anak akan memilikki 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 sang anak telah memiliki saldo Tabungan Haji BRISyariah Ib sebesar Rp. 25 juta yang dapat didaftarkan porsi hajinya dengan masa tunggu 20 tahun keberangkatan maka sang anak akan berangkat haji pada usia 30 tahun (usia saat saldo mencapai Rp. Rp 25 juta) maka ia telah dapat berangkat ke tanah suci untuk menunaikan ibadah haji.

Fitur Tabungan Haji BRISyariah Ib untuk Anak

1) Setoran awal minimum Rp. 50.000
2) Gratis biaya administrasi tabungan.
3) Mendapatkan bagi hasil.
4) Mendapatkan asuransi jiwa sebesar saldo tabungan.
5) Buku tabungan atas nama anak.
6) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan.
7) Bebas setiap saat menambahkan saldo.

b. Strategi Harga

Harga merupakan salah satu dari variabel pemasaran atau penjualan. Pada strategi ini pemasaran dalam harga yang ditawarkan oleh pesaing atau lebih dari biaya yang dikeluarkan. BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin dalam menerapkan harga yaitu lebih murah dalam setoran awal cuma RP. 50.000 dan setoran berikutnya bisa RP. 10.000. Maka tidak heran jika BRISyariah itu lebih unggul dalam memasarkan harga nya sehingga ini menarik perhatian masyarakat dan tidak memberatkan masyarakat yang ingin memilikki tabungan haji, karena hanya dengan biaya Rp. 50.000 masyarakat sudah dapat memiliki buku rekening tabungan haji BRISyariah Indonesia.

c. Strategi Tempat

Tempat adalah salah satu keberhasilan dalam memasarkan produk, tempat yang ramai akan meningkatkan pengetahuan masyarakat akan suatu perusahaan. Penentuan tempat atau lokasi bertujuan untuk memberikan kemudahan barang dan jasa.

Penentuan lokasi sebuah bank itu merupakan faktor yang sangat penting apalagi dalam persaingan yang sangat ketat antar perbankan. Dengan penetuan lokasi bank yang tepat maka target pencapaian akan dapat diraih apalagi gedung dan ruangan bank ditata dengan baik maka akan menambah kenyaman dalam bank tersebut. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Banjarmasin letaknya sangat strategis dan mudah ditemukan dengan berada persis dipinggir jalan raya kota di

Sultan Adam, yakni di Jl. Sultan Adam No 13 A, Banjarmasin. Dengan tempat lokasi yang strategis ini memudahkan BRISyariah untuk melakukan transaksi pemasarannya.

d. Strategi Promosi

Setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Dari sarana promosi yang dilakukan tergantung dari media yang digunakan dan jenis produk yang dipasarkan. Salah satu dari tujuan promosi yaitu adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru kegiatan yang termasuk pun seperti periklanan, promosi penjualan dan penjualan pribadi.

Adapun hal yang dilakukan BRISyariah yaitu dengan:

a. Periklanan bisa memasang spanduk dan dilokasi strategi, mencetak
b. brosur untuk disebarluaskan dan dibagikan kepada para konsumen.
c. Melalui media televisi (TVRI), radio dan media cetak.
d. Melalui media sosial media yaiu seperti twitter, facebook, dan instagram.
e. Juga meminjamkan tenda yang bertuliskan Tabungan Haji dan BRISyariah.
f. Mengikuti acara bazar.

Dari promosi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Pemasarannya melalui media promosi seperti: melalui media televisi (TVRI), radio, media cetak: Koran ataupun internet. Dengan melalui media ini masyarakat akan mengetahui lebih jekas nya juga walapun tidak secara langsung datang ketempat Bank tersebut.
b. Era jaman digital ini masyarakat akan lebih mudah juga untuk membuka wibsite Bank BRISyarih yaitu cukup dengan membuka website www.brisyariah.co.id.
c. Melalui dengan adanya seminar tentang ibadah haji ini maka masyarakat banyak untuk mengetahui nya, Bank BRISyariah biasa juga mempromosikan di saat acara manasik haji agar para jemaah manasik tersebut menyampaikan kepada keluarga-keluarga mereka.
d. Mempromosikan di saat mengikuti acara bazaar dan Periklanan bisa memasang spanduk dan dilokasi strategi, mencetak brosur untuk disebarluaskan dan dibagikan kepada para konsumen.

Dengan maksud dan tujuan yaitu:

a. Untuk memberitahukan tentang segala sesuatu yang berkaitan denga produk dan jasa bank yang dimiliki oleh suatu bank.
b. Untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan dari produk tabungan haji.
c. Untuk menarik perhatian dan minat nasabah.

Dari teori ini BRISyariah sudah menjalankan tujuan pemasaran dengan baik, adapun kegiatan promosi yang lain yaitu dengan menggunakan

memberikan fasilitas untuk nasabah calon jemaah haji, ini salah satu Strategi yang digunakan Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin untuk melakukan sebagai daya tarik kepada nasabah ketika mereka menunaikan atau berangkat haji. Pihak BRISyariah juga memberikan fasilitas sebagai penunjang bagi calon jemaah haji yang berupa kipas, payung, kain ihram, tas, baju dan perlengkapan lainnya sebagai penunjang keberangkatan calon ibadah haji ini.

Ini adalah satu-satu nya bank yang memberikan fasilitas seperti ini yaitu cuma Bank BRISyariah saja, karena adanya hadiah atau fasilitas untuk jemaah haji ini akan menimbulkan kebahagiaan tersendiri untuk para nasabah atau calon jemaah ibadah haji karena ada kesenangan tersendiri yang mereka dapatkan saat menabung di Bank BRISyariah ini. Karena mereka merasa di hargai sehingga mendapatkan fasilitas tersebut dan juga mendapatkan kemudahan untuk melaksanakan ibadah haji.

Akan tetapi fasilitas yang diberikan tersebut biasanya memiliki nama tersendiri misalkan tas, baju, payung dan kipas itu memiliki nama yang bertuliskan BRISyariah Kcp Kayu Tangi sehingga memilikki ciri khas tersendiri dan ini sebagai daya tarik untuk nasabah lainnya.

2. Kendala Yang di Hadapi Dalam Menerapkan Strategi Produk Tabungan Haji di Bank BRISyariah Kcp. Kayu Tangi Banjarmasin

Bank mengalami persaingan yang semakin ketat, baik itu bank syariah maupun bank konvensional. Persaingan yang semakin ketat membuat bank berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran yang kreatif untuk menarik

minat nasabahnya. Pemasaran yang dilakukan tidak terus berjalan dengan lancar karena ada saja kendala atau hambatan yang diterima oleh pemasar sehingga mengalami kesulitan. Adapun kendala-kendala yang dihadapi yaitu:

1) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah

   Yang dimaksud disini yaitu masyarakat masih kurang untuk memahami adanya tabungan haji ini jadi masih ada kendala untuk meningkatkan jumlah nasabah, dari itu Bank BRISyariah gencar untuk mempromosikan produk tabungan haji ini beserta apa-apa saja keuntungan dari menabung tabungan haji ini dan juga pihak Bank BRISyariah membuat souvenir sebagai daya tarik untuk jemaah haji yang berangkat. Mengadakan penyebaran promosi yang luas baik itu dari acara manasik haji, promosi lewat media online, acara bazaar dan di kantor BRISyariah dengan memberikan brosur tentang haji.

2) Kehadiran Perbankan Lainnya Yang Juga Melayani Tabungan Haji

   Disini maksudnya yaitu banyak perbankan yang di hadirkan di kota Banjarmasin ini salah satu nya yaitu Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin, kehadiran bank lainnya juga mengelola dana tabungan haji secara langsung ini akan menjadi saingan dari BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin.

   Oleh karena itu BRISyariah harus siap bersaing untuk memperoleh nasabah begitu juga dirasakan oleh Bank BRISyariah Kcp Kayu Tangi Banjarmasin dalam menjaring dana nasabah dan memperoleh nasabah kalau tidak begitu dan tidak siap maka akan kalah dalam bersaing. Bank

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