

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. PAPARAN DATA

##### 1. Profil BNI Syariah

BNI Syariah Probolinggo adalah salah satu perbankan syariah yang dipercayai masyarakat Probolinggo untuk menyimpan uang karena sudah beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan perundang-undangan yang berlaku. BNI Syariah Probolinggo merupakan salah satu kantor cabang dari PT. BNI Syariah yang terletak di Gedung Tempo Pavilion 1 Jl. Rasuna Said Kav 10-11, Jakarta. Kantor BNI Syariah Probolinggo beralamat di Jl. Ahmad Yani No. 9, Sukabumi, Mayangan, Kota Probolinggo, Jawa Timur 67219, Indonesia. Telepon (021)500046.

Dasar pemikiran didirikannya BNI Syariah Probolinggo adalah untuk memberikan pelayanan pada masyarakat yang tidak mau adanya konsep riba. Karena masih ada sebagian bank yang menggunakan konsep riba. Sebagian masyarakat ada yang belum bisa membedakan antara konsep riba dengan konsep bagi hasil, namun ada juga sebagian yang bisa membedakannya sehingga mereka lebih memilih untuk bertransaksi melalui BNI Syariah.

BNI Syariah kini makin berkembang dengan adanya berbagai fasilitas yang diberikan, seperti : internet banking, ATM (dapat digunakan sebagai

kartu debit), sms banking, serta mobile banking. Selain itu BNI Syariah Probolinggo juga melayani berbagai kebutuhan nasabah, misal : pembukaan rekening, pengurusan internet banking, setor tunai, pemblokiran rekening, pengajuan kredit pinjaman, dan pembayaran-pembayaran lainnya yang bekerja sama dengan BNI.

## 2. Visi dan Misi BNI Syariah Probolinggo

### Visi BNI Syariah

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.<sup>63</sup>

### Misi BNI Syariah

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Laporan tahunan BNI Syariah (Probolinggo, 2018), 44

<sup>64</sup>Laporan tahunan BNI Syariah (Probolinggo,2014) 58

### 3. Budaya Kerja BNI Syariah

Budaya kerja yang terkandung dalam BNI Syariah ialah Amanah dan Jamaah. Amanah diartikan dapat dipercaya. Dalam BNI Syariah amanah didefinisikan menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang maksimal. Sedangkan jamaah ialah mengutamakan kebersamaan dalam satu naungan kepemimpinan. BNI Syariah mendefinisikan jamaah sebagai bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban.

#### a. Amanah

- 1.) Professional dalam menjalankan tugasnya
- 2.) Bertanggung jawab dan berkomitmen.
- 3.) Jujur, adil dan dapat dipercaya.
- 4.) Bisa menjadi teladan yang baik bagi lingkungan sekitarnya.

#### b. Jamaah

- 1.) Mampu bekerja sama secara rasional dan sistematis.
- 2.) Saling mengingatkan dengan cara santun.
- 3.) Bisa bekerja sama dalam kepemimpinan yang efektif.
- 4.) Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup>Diakses dari laman <https://text-id.123dok.com/document/oz1958orz-visi-dan-misi-pt-bank-bni-syariah-tata-nilai-dan-budaya-kerja-perusahaan.html> pada hari jumat tanggal 25 juli 2021, pukul 12.04.

#### 4. Produk-Produk BNI Syariah Probolinggo

Adapun beberapa macam produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah Probolinggo antara lain:

##### a. Produk Simpanan

##### 1.) Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah merupakan kepanjangan dari fasilitas serba mudah yang saat ini banyak diminati oleh masyarakat. Dalam tabungan iB Hasanah menggunakan akad wadiah ya dhamanah (titipan) yang berarti dana yang disimpan oleh nasabah dan dapat diolah atau diinvestasikan yang nantinya akan mendapatkan keuntungan. Dan nasabah yang menyimpan dananya di bank tersebut akan mendapatkan keuntungan berupa hadiah. Seiring berkembangnya zaman kini tabungan faedah menggunakan dua akad yaitu akad wadiah ya dhamanah dan akad mudharabah muthlaqah. Digunakannya akad mudharabah muthlaqah dengan prinsip bagi hasil yang nantinya keuntungan yang didapat akan dibagi antara si pengelola modal dan mempunyai modal namun dengan jangka waktu tertentu.

##### **Persyaratan**

- a. Formulir aplikasi pembukaan rekening
- b. Kartu identitas asli (KTP/Paspor)

c. Setoran awal Rp.100.000.-

### **Keunggulan**

a.) Hasanah Debit Silver dengan limit transaksi tarik tunai Rp. 5000.000.-/hari, transfer Rp.50.000.000.- ke sesama

BNI/BNIS, dan Rp.25.000.000.- ke bank lain

b.) Bebas biaya admin bulanan untuk tabungan dengan akad wadiah.

c.) Fasilitas auto debit untuk pembayaran tagihan tertentu.

d.) Fasilitas e-Banking.

e.) Bebas biaya tarik tunai di seluruh outlet BNI/BNIS.

f.) Bebas biaya transfer ke sesama rekening BNI/BNIS.<sup>66</sup>

2.) Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah

Tabungan dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih detail, bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi e-Banking. BNI Bisnis iB Hasanah dilengkapi dengan Hasanah Debit Gold. Tabungan ini diperuntukkan bagi nasabah pebisnis aktif yang bertransaksi dan limit transaksi yang besar.

### **Persyaratan**

a.) Formulir aplikasi pembukaan rekening.

b.) Kartu identitas asli (KTP/Paspor)

---

<sup>66</sup>Brosur Produk Tabungan BNI iB Hasanah

c.) Setoran awal Rp. 5.000.000.-

### **Keunggulan**

a.) Hasanah Debit Gold dengan limit tarik tunai Rp. 10.000.000.-, limit transfer Rp.10.000.000,- ke sesama

BNI/BNIS, sedangkan ke bank lain Rp.25.000.000,-

b.) Nisbah bagi hasil lebih tinggi daripada tabungan BNI iB

Hasanah.

c.) Mutasi di buku tabungan lebih detail.

d.) Fasilitas e-Banking.

e.) Fasilitas auto debit bagi tagihan pembayaran tertentu.

f.) Bebas biaya tarik tunai di seluruh outlet BNI/BNIS.

g.) Bebas biaya transfer ke sesama rekening BNI/BNIS.<sup>67</sup>

3.) Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah

Tabungan Haji dan Umrah ialah produk tabungan yang diperuntukkan bagi nasabah yang berencana untuk menunaikan ibadah haji. Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah dilengkapi dengan kartu haji dan umroh Indonesia sebagai kartu ATM/debit yang dapat digunakan di tanah suci dan tanah air. Tabungan ini menggunakan akad wadiah dan akad akad mudharabah.

---

<sup>67</sup>Brosur Produk BNI Bisnis iB Hasanah

### **Persyaratan**

- a.) Formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b.) Kartu identitas asli (KTP/Paspor)
- c.) Untuk nasabah anak, wajib melampirkan akta kelahiran  
(usia <17 tahun)
- d.) Setoran awal Rp. 500.000,-/USD 50 (Mudharabah), Rp.  
100.000,-/USD 5 (Wadiah)

### **Keunggulan**

- a.) Lebih mudah mendapatkan nomor porsi Haji.
- b.) Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan.
- c.) Bebas biaya penutupan rekening.
- d.) Asuransi diri untuk kecelakaan khusus untuk rekening dengan mata uang rupiah.
- e.) Fasilitas auto kredit untuk setoran bulanan.
- f.) Anak-anak dengan usia minimal 12 tahun bisa didaftarkan untuk mendapatkan nomor porsi Haji.
- g.) Mendapatkan souvenir menarik ketika pelunasan biaya Haji regular.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup>Brosur Produk BNI Baitullah iB Hasanah

4.) Tabungan BNI Tunas iB Hasanah

Tabungan ini diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM Debit (Tunas Card) atas nama anak sendiri dan menadapatkan SMS notifikasi ke orang tua.

**Persyaratan**

- a.) Formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b.) Fotokopi akta kelahiran/ kartu pelajar anak & KTP orang tua.
- c.) Setoran awal Rp. 100.000,-

**Keunggulan**

- a.) Tunas Card dan buku tabungan atas nama anak sendiri dan maksimal transaksi Rp. 500.000,-/ hari.
- b.) Tunas Card dengan alternatif desain.
- c.) Layanan transaksi perbankan secara elektronik.
- d.) SMS notifikasi dikirim ke orang tua.
- e.) Tunas Card bisa digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI.
- f.) Setoran bisa dilakukan melalui *Cash Deposit Machine*.

g.) Bebas biaya administrasi bulanan dan dapat ditarik seluruh outlet BNI/BNIS.<sup>69</sup>

5.) Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah

Tabungan perencanaan dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

**Persyaratan**

- b.) Usia minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun.
- c.) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- d.) Kartu identitas asli (KTP/Paspor).
- e.) Setoran awal Rp. 100.000,-
- f.) Memiliki tabungan BNI IB Hasanah, BNI Bisnis iB Hasanah, atau BNI Prima iB Hasanah sebagai rekening afiliasi.
- g.) Setoran bulanan minimal Rp. 100.000,-, s/d Rp. 5.000.000,- yang di debit setiap tanggal 5.
- h.) Rekening akan otomatis ditutup dan saldo dana akan dicairkan ke rekening afiliasi setelah dikurangi biaya admin.

---

<sup>69</sup>Brosur Produk BNI Tunas iB Hasanah.

### **Keunggulan**

- a.) Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun s/d maksimal 18 tahun.
- b.) Bagi hasil lebih tinggi.
- c.) Auto credit untuk setoran bulanan.
- d.) Manfaat perlindungan asuransi jiwa hingga Rp. 1 milyar.
- e.) Asuransi kesehatan hingga Rp. 1.000.000-./hari/orang.
- f.) Biaya admin bulanan Rp. 500/bulan.
- g.) Tambahan asuransi jiwa dan kesehatan (premi 5%, 10% atau 20% dari setoran bulanan).<sup>70</sup>
- 6.) **Tabungan BNI Prima iB Hasanah**  
Tabungan bagi nasabah dengan bagi hasil yang kompetitif dan manfaat yang berupa fasilitas transaksi e-Banking, perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas *Executive Lounge* bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah. BNI Prima iB Hasanah dilengkapi dengan Zamrud Card.

### **Persyaratan**

- a.) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b.) Kartu identitas asli (KTP/Paspor).
- c.) Setoran awal Rp. 25.000.000-, dan mempunyai dana di BNI Syariah minimal Rp. 250.000.000-,

---

<sup>70</sup>Brosur Produk BNI Tapenas iB Hasanah.

### Keunggulan

a.) Zamrud Card dengan limit transaksi tarik tunai Rp. 10 juta/hari, transfer Rp. 100 juta/hari (ke sesama BNIS/BNI) dan Rp. 25 juta/hari (ke bank lain).

b.) *Executive Lounge* di bandara yang bekerja sama dengan BNI Syariah.

c.) Perlindungan asuransi jiwa.

d.) Auto debit untuk tagihan pembayaran tertentu.

e.) Fasilitas e-Banking.

f.) Mutasi transaksi di buku lebih detail.

g.) Layanan antrian prioritas di kantor-kantor cabang BNI Syariah dengan menunjukkan Zamrud Card.<sup>71</sup>

7.) Tabungan BNI SimPel iB Hasanah

Produk SimPel merupakan produk simpanan bagi siswa/pelajar dengan fitur yang menarik dan persyaratannya juga sangat mudah sehingga mendorong budaya menabung sejak dini.

### Persyaratan

a.) Mengisi formulir pembukaan rekening.

b.) Memiliki kerjasama antara pihak bank dan sekolah.

c.) Setoran awal Rp. 1.000,-

---

<sup>71</sup>Brosur Produk BNI Prima iB Hasanah

- d.) Fotokopi KTP orang tua/wali / Kartu Keluarga/Kartu Pelajar/Akte Kelahiran.

#### **Keunggulan**

- a.) Buku tabungan atas nama anak.
  - b.) Dapat menerima dana otomatis dari orang tua atau wali.
  - c.) Kartu ATM data digunakan sebagai kartu debit di mesin EDC BNI.
  - d.) Bebas biaya admin bulanan.<sup>72</sup>
- 8.) BNI Deposito ib Hasanah
- Simpanan berjangka yang dapat digunakan untuk investasi bagi nasabah perorangan maupun sebuah perusahaan.

#### **Persyaratan**

- a.) Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b.) Melampirkan fotocopy KTP/Paspor.
- c.) Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-.

#### **Keunggulan**

- a.) Dana nasabah dijamin oleh Lembaga Pinjaman Simpanan.
- b.) Bagi hasil yang kompetitif.
- c.) Tersedia dalam bentuk dolar maupun rupiah.
- d.) Dijadikan sebagai agunan pembiayaan.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup>Brosur Produk BNI SimPel iB Hasanah

9.) BNI Giro iB Hasanah

Simpanan dari pihak ketiga yang dikelola dengan akad mudharabah ataupun akad wadiah dan penarikannya bisa dilakukan dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana erintah pembayaran lainnya.

**Persyaratan**

- a.) Mengisi formulir aplikasi.
- b.) Melampirkan identitas diri atau perusahaan dan NPWP.
- c.) Formulir perjanjian BNI Giro iB Hasanah.
- d.) Tidak masuk daftar hitam di SLIK OJK.
- e.) Setoran awal jika untuk perorangan Rp. 1.000.000-, (akad mudharabah) dan Rp. 500.000-, (akad wadiah) tetapi jika untuk perusahaan Rp. 10.000.000-, (akad mudharabah) dan Rp. 1.000.000-, (akad wadiah).<sup>74</sup>

**Keunggulan**

- a.) Nasabah akan mendapatkan detail mutasi rekening perbulan.
- b.) Nasabah bisa menempatkan dana nya dalam beberapa pilihan mata uang, yaitu : IDR, USD, SGD, dll.
- c.) Dana dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan.

---

<sup>73</sup>Brosur BNI Deposito iB Hasanah.

<sup>74</sup>Brosur BNI Giro iB Hasanah

e. Pembiayaan

1. Pembiayaan Konsumen

- a.) BNI Griya iB Hasanah, diberikan kepada individu untuk membeli, membangun, atau merenovasi rumah, dan membeli rumah kavling serta rumah inden.
- b.) BNI Oto iB Hasanah, diberikan kepada individu untuk pembelian kendaraan bermotor.
- c.) BNI Emas iB Hasanah, untuk kepemilikan emas logam mulia secara angsuran setiap bulannya dengan menggunakan akad mudharabah.
- d.) BNI Multiguna iB Hasanah, untuk membeli kebutuhan konsumtif disertai agunan sesuai dengan prinsip syariah.
- e.) BNI Fleksi iB Hasanah, pembiayaan konsumtif bagi karyawan atau pegawai suatu perusahaan yang sudah bekerja sama dengan BNI Syariah untuk pembelian barang dan jasa yang sesuai dengan prinsip syariah.
- f.) BNI Cash Collateral Financing (CCF) iB Hasanah, jaminan dana yang disimpan dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup>Op. cit, hal. 51.

## 2. Pembiayaan Mikro

a.) BNI Mikro 2 iB Hasanah, limit mulai dari Rp. 5 juta sampai Rp. 50 juta untuk pembelian barang modal, investasi produktif, dan pembelian keperluan barang lainnya.

b.) BNI Mikro 3 iB Hasanah, limit dari Rp. 50 juta hingga Rp. 500 juta .

### b. Pembiayaan komersial

a.) BNI Wirausaha iB Hasanah, untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha produktif sesuai prinsip syariah.

b.) BNI Linkpage Program iB Hasanah, BNI Syariah sebagai pemilik dana yang menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada lembaga keuangan syariah lainnya kemudian disalurkan kepada *end user*(pengusaha mikro, kecil, dan menengah).

c.) BNI Koperasi Karyawan/Koperasi Pegawai iB Hasanah, BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan kepada KopKar/Kopeg kemudian disalurkan lagi kepada karyawan sesuai dengan prinsip syariah.

d.) BNI Usaha Kecil iB Hasanah, digunakan untuk tujuan produktif bagi pengusaha kecil berdasarkan dengan prinsip syariah.

- e.) BNI Usaha Besar iB Hasanah, digunakan untuk tujuan produktif bagi pengusaha berbadan hukum skala menengah dan besar.
- f.) BNI Sindikasi iB Hasanah, diberikan oleh BNI Syariah dan
- g.) perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek/ usaha dengan skala sangat besar dengan syarat disertakan dokumen yang berlaku.
- h.) BNI Multifinance iB Hasanah, untuk usaha dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsi syariah.<sup>76</sup>

## **B. PEMBAHASAN**

### **1. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah**

Berdasarkan hasil dari wawancara yang sudah dilakukan, produk tabungan iB Hasanah membawa pengaruh baik dalam meningkatkan minat nasabah di bank BNI Syariah Probolinggo. Produk tabungan tersebut dapat dikatakan meningkatkan minat nasabah karena mempunyai keunggulan dari pada produk lainnya. Sebagaimana yang sudah di paparkan oleh Jumrotun Nafisah selaku Funding Salest Asisstant dalam wawancaranya.

“Di BNI Syariah peminat dari tabungan iB Hasanah terus meningkat setiap tahunnya, karena produk tersebut mempunyai keunggulan diantaranya: diawal pembukaan rekening otomatis berinfaq Rp. 500-, persyaratannya juga sangat mudah, bisa dijadikan sebagai agunan pembiayaan, dan juga jika kita

---

<sup>76</sup>Ibid, hal. 52.

ingin menutup rekening biaya yang mengendap hanya Rp. 20.000-, lebih murah daripada produk tabungan lainnya.“

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan iB Hasanah merupakan salah satu produk unggulan BNI Syariah Probolinggo karena dilihat dari pertumbuhan nasabahnya.

Dalam meningkatkan minat dari nasabah, sebuah bank tentu sudah memikirkan bagaimana strategi yang akan digunakan dalam memasarkan produknya. Strategi dalam memasarkan produk ialah bagaimana cara memasarkan produk tabungan iB Hasanah agar banyak masyarakat yang tertarik pada produk tersebut sehingga nasabahnya lebih meningkat dari sebelumnya. Dalam memasarkan produknya, BNI Syariah Probolinggo mempunyai strategi pemasaran tersendiri, yaitu :

a. Strategi Produk

Produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah tentu saja bebas dari riba, sehingga masyarakat yang mengetahui haramnya riba memilih untuk menggunakan produk perbankan syariah. Dengan banyaknya perbankan syariah, BNI Syariah Probolinggo tidak merasa tersaingi. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Maria Ulfa selaku Micro Salest Asistant dalam wawancaranya .

“ BNI Syariah Probolinggo tidak merasa tersaingi oleh produk tabungan yang ada di bank syariah lainnya, karena tabungan iB Hasanah mempunyai keunggulan dibandingkan perbankan syariah lainnya. Di masa

pandemic ini banyak nasabah yang menabung dana mereka untuk simpanan dalam beberapa waktu kedepan dan tidak sedikit pula yang mengambil dananya untuk bertahan hidup. “

Jadi BNI Syariah tidak sedikitpun merasa tersaingi dengan adanya perbankan syariah lainnya. Sekalipun di masa pandemic, masih banyak yang bertransaksi di BNI Syariah Probolinggo.

b. Strategi Harga

Dalam perihal harga produk tabungan yang ditawarkan oleh BNI Syariah itu sangat terjangkau. Untuk setoran awal hanya Rp. 100.000,-, dan biaya tutup rekening hanya Rp.20.000,-, dibandingkan dengan tabungan faedah saldo mengendapnya sebesar Rp. 50.000,- jadi tidak heran jika dalam pemasaran produknya lebih unggul sehingga menarik minat nasabah untuk menabung di BNI Syariah.

c. Strategi Tempat

Dalam pemilihan tempat bisa berdampak signifikan dalam penjualan terutama pada sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perbankan. Tempat yang strategis dapat membantu meningkatkan minat nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suyatna Putra Pamungkas selaku Brand Manager memaparkan “strategi tempat juga dibutuhkan dalam memasarkan sebuah produk, karena dengan tempat yang strategis produk kita akan semakin dikenal oleh masyarakat sehingga mereka tertarik untuk menggunakan produk kita. Oleh karena

itu tempat yang kita pilih sudah sesuai dengan pertimbangan dan kesepakatan bersama. “

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi tempat juga menjadi strategi penting dalam pemasaran sebuah produk. Jika tempat yang dipilih sudah strategis, maka produk kita juga akan dikenal oleh banyak masyarakat sehingga banyak peminat dari produk tersebut.

Dengan demikian BNI Syariah Probolinggo memilih bertempat di Jl. Ahmad Yani No. 9, Sukabumi, Mayangan, Kota Probolinggo, Jawa Timur 67219. Dipilihnya lokasi tersebut karena beberapa faktor, diantaranya :

- 1.) Jalan Ahmad Yani merupakan pusat kota dan salah satu jalan menuju alun-alun kota Probolinggo. Karena berada di pusat kota, akses menuju jalan ini sangat mudah/dijangkau dengan berbagai sarana transportasi, sehingga mudah bagi nasabah/masyarakat untuk bertransaksi di bank BNI Syariah Probolinggo.
- 2.) Lokasi kantor bank BNI Syariah Probolinggo berada dekat dengan lampu merah sehingga ketika masyarakat hendak berhenti mereka akan melihat kantor BNI Syariah Probolinggo, hal ini merupakan sebuah promosi yang secara tidak langsung. Selain itu pemilihan desain kantor atau penyusunan ruang kantor yang modern dan dilengkapi dengan fasilitas ATM yang berada di samping kantor BNI Syariah dan juga kebersihan kantor baik di dalam maupun

diluar ruangan harus diperhatikan karena bisa memberikan kenyamanan bagi para nasabah ataupun calon nasabah.

d. Strategi Promosi

Dalam semua strategi yang sudah dilakukan, maka strategi promosi dibutuhkan untuk membantu mencari nasabah yang lebih banyak. Maka dari itu promosi di arahkan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan agar dapat menarik minat dari calon nasabah baru. Laporan dari staff karyawan yang bertugas mempromosikan produk BNI Syariah ialah ada sebagian yang menanggapi dengan baik dengan alasan untuk bermuamalah secara syariah atau sesuai dengan syariat islam namun ada juga yang menolak dengan alasan sudah memiliki rekening.

Dalam produk tabungan iB Hasanah ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi bagi calon nasabah baru, yaitu :

- a. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
- b. Kartu identitas asli (KTP/Paspor) yang masih berlaku
- c. Setoran awal Rp.100.000,-
- d. Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-
- e. Saldo minimum Rp. 20.000,-

2. **Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan iB Hasanah**

Produk tabungan iB Hasanah sangat berpengaruh dalam meningkatkan minat nasabah. Bagi kaum muslim yang mengerti akan hukumnya riba tentu akan memilih produk ini karena berprinsip bagi hasil

dan jauh dari kata haram. Selain itu pelayanan yang memuaskan juga dapat menarik minat nasabah dalam bertransaksi menggunakan tabungan iB Hasanah. Minat seseorang akan suatu objek tidak muncul secara tiba-tiba, namun dapat timbul pada diri seseorang melalui sebuah proses.

Nasabah BNI Syariah Probolinggo dalam menentukan minatnya terhadap produk tabungan iB Hasanah berbeda-beda antara nasabah yang satu dengan yang lainnya. Pada dasarnya mereka mempunyai perbedaan motif tertentu, sehingga dari perbedaan tersebut dapat mempengaruhi minat nasabah terhadap produk tabungan iB Hasanah. Karena perbedaan motif dan minat antar nasabah, maka peneliti melakukan wawancara kepada beberapa nasabah, yaitu :

Berdasarkan hasil wawancara dengan Zainal Arifin alasan memilih produk tabungan iB Hasanah ialah karena pelayanan yang diberikan oleh Bank BNI Syariah Probolinggo sangatlah memuaskan. Mulai dari awal pembukaan rekening tabungan hingga proses transaksi menabung yang sangat cepat.<sup>77</sup>

Dari wawancara diatas dapat diketahui bahwa pelayanan yang baik dan bagus juga berpengaruh terhadap minat nasabah. Jika pelayanan yang diberikan buruk maka nasabah akan kecewa dan tidak akan mau menggunakan produknya lagi.

---

<sup>77</sup>Zainal arifin (Nasabah), Wawancara, Probolinggo, 28 Desember 2020

Menurut saudara Robi Joni Muhharam mengatakan bahwa : Saya membuka tabungan ini sangat mudah karena persyaratan yang harus dilengkapi tidak begitu rumit dan pihak bank juga membantu saya dalam melengkapinya.<sup>78</sup>

Dari wawancara diatas dipaparkan bahwa persyaratan dalam pembukaan rekening tabungan iB Hasanah sangat mudah diantaranya : mengisi aplikasi pembukaan rekening, membawa kartu identitas (KTP/Paspor), dan setoran awal yang relatif murah yaitu Rp. 100.000,-. Jika ada kesulitan dalam pengisian formulir aplikasi pembukaan rekening, maka akan dibantu oleh CS yang bertugas.

Faniyah memberikan alasan mengenai minatnya membuka tabungan iB Hasanah di BNI Syariah Probolinggo karena tempat dia bekerja berdekatan dengan BNI Syariah Probolinggo. Menurutnya tempat memang dirasa penting buat dirinya agar tidak banyak memakan waktu.<sup>79</sup>

Yang menjadi minat dari nasabah juga berdasarkan tempat yang strategis, sebagaimana dipaparkan sebelumnya bahwa strategi tempat mempunyai pengaruh besar dalam meningkatkan minat nasabah. Selain itu tempat yang strategis lebih mudah ditemui oleh calon nasabah dan dapat dijangkau oleh kendaraan umum maupun pribadi.

---

<sup>78</sup>Robi Joni Muharram (Nasabah), Wawancara, Probolinggo, 28 Desember 2020.

<sup>79</sup>Faniyah (Nasabah), Wawancara, Probolinggo, 28 Desember 2020

Bu Anik Maulidiyah juga menjelaskan alasan dirinya minat terhadap produk tabungan iB Hasanah, bahwa bank syariah merupakan bank yang dengan biaya murah. Hal tersebut didasari ketika awal pembukaan rekening dan juga tidak ada biaya admin untuk tiap bulannya.<sup>80</sup>

Dari wawancara tersebut dipaparkan bahwa biaya yang relatif murah membuat nasabah tertarik terhadap produk tabungan iB Hasanah. Dapat dikatakan relatif murah karena biaya setoran awal hanya Rp. 100.000,- dan juga tidak ada biaya admin setiap bulannya, biaya tutup rekening hanya Rp. 20.000,-. Selain itu tabungan iB Hasanah ini dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

Ketika calon nasabah tidak mengetahui tentang produk-produk BNI Syariah Probolinggo selain kehalalan, maka tugas CS untuk menjelaskan secara detail, sehingga calon nasabah dapat menentukan produk yang akan dipilih.

Hasil dari wawancara tersebut menyatakan bahwa yang menjadi minat dari para nasabah ialah karena pelayanan yang diberikan sangat memuaskan, persyaratannya juga sangat mudah, tempatnya yang sangat strategis, dan juga karena biaya yang relatif murah.

---

<sup>80</sup>Anik Maulidiyah (Nasabah), Wawancara, Probolinggo, 28 Desember 2020