mereka sudah menyiapkan sumber daya manusia yang berkompeten di bidangnya, serta teknologi yang akan memberikan fasilitas kepada karyawan juga kepada calon nasabah serta outlet khusus mikro yang akan dengan mudah dijangkau oleh masyarakat. Asumsi BNI Syariah dari produk ini adalah adanya margin yang kompetitif yang akan diberikan sehingga dapat memberikan stabilitas keuangan kepada BNI Syariah. Market yang difokuskan adalah di sektor perdagangan, UMKM atau agro bisnis karena memang produk ini tercipta karena kebutuhan masyarakat yang saat ini sedang banyak berada di lingkungan UMKM.

Produk pembiayaan produktif mempunyai banyak jenis yang bisa menjadi pilihan untuk masyarakat sesuai kebutuhan mereka. Pembiayaan produktif ini yang difokuskan adalah di pembiayaan mikro 2 iB Hasanah yaitu dengan plafon 5 juta hingga 50 juta. Pembiayaan ini lebih banyak digunakan oleh nasabah perorangan untuk modal kerja maupun investasi. Hingga saat ini pembiayaan produktif ini memberikan hasil yang positif karena memang bank BNI Syariah menerapkan prinsip kehati-hatiannya dalam memberikan pembiayaan, sehingga angka NPF tetap stabil bahkan sampai bisa menembus nilai 0,04%. Ini menunjukkan bahwa manajemen yang disiapkan oleh BNI syariah memang benar-benar berkompetensi sehingga dapat selalu memberikan fasilitas pembiayaan yang memuaskan kepada nasabahnya.

Nasabah memiliki tingkat pengetahuan produk (*levels of product knowledge*) berbeda yang digunakan nasabah untuk menafsirkan informasi baru dan membuat keputusan pembelian. Tingkat pengetahuan dibentuk ketika