

BAB III

STRATEGI DAN KENDALA BNI SYARIAH CABANG

DHARMAWANGSA SURABAYA DALAM MENINGKATKAN DANA

PIHAK KETIGA

A. Profil BNI Syariah

1. Sejarah Berdiri Bank BNI Syariah

Sejak awal didirikan pada tanggal 5 Juli 1946, sebagai Bank Pertama yang secara resmi dimiliki Negara RI, BNI merupakan pelopor terciptanya berbagai produk dan layanan jasa perbankan. BNI terus memperluas perannya, tidak hanya terbatas sebagai bank pembangunan, tetapi juga ikut melayani kebutuhan transaksi perbankan masyarakat umum dengan berbagi *segmentingnya*, mulai dari Bank Terapung, Bank Sarinah (bank khusus perempuan) sampai dengan Bank Bocah khusus anak-anak. Seiring dengan pertambahan usianya yang memasuki 67 tahun, BNI tetap kokoh berdiri dan siap bersaing di industri perbankan yang semakin kompetitif. Dengan semangat “Tak Henti Berkarya” BNI akan terus berinovasi dan berkreasi, tidak hanya terbatas pada penciptaan produk dan layanan perbankan, bahkan lebih dari itu BNI juga bertekad untuk menciptakan “*value*” pada setiap karyanya.

Berdiri sejak 1946, BNI yang dahulu dikenal sebagai Bank Negara Indonesia, merupakan Bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh Pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun

pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “BNI 46” dan ditetapkan bersamaan dengan perubahan identitas perusahaan tahun 1988.¹ Dari tahun ke tahun BNI selalu menunjukkan kekuatannya dalam industri perbankan dan kepercayaan masyarakat pun terbangun dalam memilih Bank Negara Indonesia sebagai pilihan tempat penyimpanan segala alat kekayaan yang terpercaya.

Permintaan akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah pun mulai bermunculan yang pada akhirnya BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual system banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah, diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut :

- a. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni : Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.

¹ www.bni.co.id/id-id/tentangkami/sejarah.aspx (diakses pada 01 Mei 2014)

- b. Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah yang difokuskan ke kota-kota besar di Indonesia, yakni : Jakarta (2 cabang), Bandung, Makassar, dan Padang.
- c. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
- d. Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah dari Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Cabang Pembantu Syariah Jepara.
- e. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.²

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Disamping itu komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

2. Visi-Misi Bank BNI Syaria'h

² www.bnisyariah.tripod.com/profil.html (diakses pada (1 Mei 2014))

Visi:

Menjadi Bank Syari'ah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

Misi:

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli kepada 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.

3. Struktur Organisasi

Dalam mendirikan sebuah Perbankan Syariah ini maka dibentuklah sebuah tim khusus yang menangani pendirian sebuah bank. Tim tersebut beranggotakan sebagai berikut:

Pemimpin Cabang	: Aprilina Pitra Ardiati
Pemimpin Bidang Operasional	: M. Ikhbal
Pemimpin Bidang Bisnis	: Anton Wibisono
Penyelia Pelayanan Nasabah	: Anis Maulidah
Penyelia Produktif	: Wawan Indro
Penyelia Pemasaran	: Ahmad Zaenal Arfian
Penyelia Processing	: Octavin Suharto

Penyelia Operasional	: Hasanudin
Penyelia Keuangan dan Umum	: Hernowo Widiatmiko
Customer Service	: - Wignya Rinady - Nerisa Audita Sari

4. Deskripsi Tugas

- a. *Branch Manager*: Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas Kantor Cabang Syariah dan Kantor Pembantu Syariah terutama dalam hal meningkatkan kualitas aset dan liabilities, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha dan pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap BNI.
- b. *Sub Branch Manager*: Memimpin, membina, mengembangkan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktivitas pelayanan nasabah di Kantor Cabang Syariah dengan mengupayakan pelayanan yang optimal sesuai prosedur yang berlaku.
- c. *Operational Manager*: Menyelia seluruh aktivitas pelayanan nasabah di *front office*, Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *back office*, dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya.
- d. *Penyelia Pemasaran Bisnis*: menyelia langsung dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah atau calon nasabah.
- e. *Penyelia Pelayanan Nasabah*: Melakukan penyeliaan atas kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk jasa atau transaksi yang

dikelola oleh kantor Besar Syariah, atau pihak ketiga lainnya, yang dilakukan oleh asisten atau pelaksana, antara lain aktivitas pelayanan Payment Point dalam menerima setoran pajak, PLN, Telkom, SPP, dll dari nasabah pemegang/bukan pemegang rekening, serta menyelesaikan pembukaannya.

- f. *Customer Service*: Memberikan informasi mengenai produk dan jasa BNI Syariah, syarat-syarat pembukaan rekening, dan melayani pertanyaan nasabah mengenai penyelesaian transaksi atau saldo.

5. Produk Dana Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa

a. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah* dan akad *wad'iah*. Dengan setoran awal dan administrasi yang ringan (bebas biaya khusus akad *wad'iah*).

1) Fasilitas:

- a) Buku tabungan
- b) Kartu BNI Syariah Card Silver
- c) E-Banking

2) Keunggulan:

- a) Mendapatkan BNI Syariah Card Silver yang dapat dimanfaatkan sebagai:

- (1) Kartu debit untuk belanja di Merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia

- (2) Kartu ATM melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama, dan *Master Card* di seluruh Indonesia serta jaringan ATM Internasional Cirrus di seluruh dunia
- b) Penarikan tunai melalui ATM hingga Rp 5.000.000 per hari
 - c) Setiap pembukaan BNI Syariah Card, nasabah secara otomatis berdonasi sebesar Rp 500 yang akan disalurkan untuk kegiatan sosial
 - d) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif (khusus akad mudharabah)
 - e) Pembukaan rekening dan transaksi penarikan serta penyetoran dapat dilakukan di lebih dari 787 kantor cabang BNI dan 70 kantor cabang BNI Syariah
 - f) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
 - g) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
 - h) Layanan informasi 24 jam (call center 021-500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet banking dan sms banking). Layanan E-Banking ini didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), tbk.
- b. Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah tabungan transaksional dengan layanan prima dan bagi hasil yang lebih kompetitif. Tabungan dicover oleh asuransi dan fasilitas Executive Longue bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah.

1) Fasilitas:

- a) Buku Tabungan
- b) BNI Syariah Card Gold dengan limit transaksi penarikan tunai di ATM dan transfer lebih besar
- c) Executive Lounge di Bandara yang bekerja sama dengan BNI
- d) Perlindungan asuransi jiwa
- e) Autodebet untuk pembayaran berbagai tagihan atau setoran bulanan Tabungan iB Tapenas Hasanah dan Tabungan iB Haji Hasanah
- f) Dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
- g) Dapat dijadikan agunan pembiayaan

c. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah simpanan transaksional untuk anda yang aktif bertransaksi untuk bisnis atau wirausaha dan menginginkan catatan transaksi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan anda. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah* dan memberikan bagi hasil yang lebih kompetitif.

1) Fasilitas:

- a) Buku tabungan
- b) Kartu BNI Syariah card gold
- c) E-Banking

2) Keunggulan:

- a) Detil informasi transaksi mutasi debit dan kredit pada buku tabungan
- b) Mendapatkan BNI Syariah card gold yang dapat dimanfaatkan sebagai:
 - (1) Kartu debit untuk belanja di merchant berlogo mastercard di seluruh dunia
 - (2) Kartu ATM melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama, dan MasterCard di seluruh Indonesia serta jaringan ATM Internasional Cirrus di seluruh dunia
 - (3) Penarikan tunai melalui ATM hingga Rp 10.000.000 per hari
 - (4) Setiap pembukaan BNI Syariah Card, nasabah secara otomatis berdonasi sebesar Rp 500 yang akan disalurkan untuk kegiatan sosial
 - (5) Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI
- c) Pembukaan rekening dan transaksi penarikan serta penyetoran dapat dilakukan di lebih dari 787 kantor cabang BNI dan 70 kantor cabang BNI Syariah
- d) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- e) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
- f) Layanan informasi 24 jam (call center 021-500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet

banking dan sms banking). Layanan E-Banking ini didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), Tbk.

d. Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas Hasanah ini adalah tabungan untuk anak cerdas dengan banyak keuntungan dan bebas biaya bulanan tanpa syarat. Tabungan dengan fungsi sebagai simpanan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama anak dan sms notifikasi.

1) Keunggulan:

- a) Menabung melalui Cash Deposit Machine (CDM) sehingga bebas antri di teller
- b) Dapat mengambil uang langsung dari mesin ATM maksimal Rp 500.000 per hari
- c) Dapat menggunakan kartu ATM untuk membeli barang-barang yang diinginkan maksimal Rp 500.000
- d) Dapat membeli pulsa isi ulang ponsel dan membantu ayah atau bunda membayar tagihan listrik dan telepon
- e) *semua keunggulan diatas didapatkan dengan gratis tanpa biaya bulanan tabungan sehingga uang saku yang disisihkan untuk ditabung tidak akan berkurang

e. Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan iB THI Hasanah merupakan tabungan perencanaan haji dengan menggunakan akad *mud}a>rabah mut}laqah* yang menawarkan bagi hasil dengan manfaat lebih. Terhubung dengan layanan online SISKOHAT kementerian agama sehingga proses mendapatkan nomor porsi haji lebih muda.

1) Fasilitas:

- a) Buku tabungan
- b) Dapat dilakukan autodebet dari rekening afiliasi tabungan iB hasanah untuk setoran bulanan

2) Keunggulan:

- a) Bebas biaya pengelolaan rekening dan biaya penutupan rekening
- b) Penyetoran dapat dilakukan secara online real time dari seluruh kantor cabang BNI Syariah dan kantor cabang BNI yang berlogo iB.
- c) Calon haji dilindungi asuransi kecelakaan diri
- d) Online dengan SISKOHAT (Sistem Koordinasi Haji Terpadu)
- e) Memperoleh bagi hasil setiap bulan
- f) Dapat didaftarkan menjadi calon jamaah haji ketika saldo tabungan sudah mencapai Rp 25.000.000
- g) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
- h) Layanan informasi 24 jam (call center 021-500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet

banking dan sms banking). Layanan E-Banking ini didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), Tbk.

f. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan berjangka waktu dengan sistem setoran bulanan yang dikelola secara syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah*. Membantu menyiapkan rencana masa depan anda dan keluarga, seperti rencana liburan, pernikahan, ibadah umroh ataupun pendidikan untuk buah hati anda. Dilengkapi dengan asuransi jiwa, tabungan iB Tapenas Hasanah dapat membantu anda mewujudkan rencana masa depan yang lebih baik.

1) Fasilitas:

- a) Buku tabungan
- b) Tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 18 tahun
- c) Dapat dilakukan autodebet dari rekening afiliasi Tabungan iB Hasanah atau Tabungan iB Bisnis Hasanah untuk setoran bulanan.

2) Keunggulan:

- a) Bagi hasil kompetitif dan lebih tinggi dibanding tabungan biasa
- b) Setoran awal mulai dari Rp 100.000 sampai dengan Rp 5.000.000 per bulan
- c) Perlindungan asuransi jiwa bebas premi
- d) Manfaat asuransi jiwa hingga Rp 750.000

- e) Pilihan premi tambahan asuransi kesehatan (premi 5%, 10%, dan 20%)
 - f) Manfaat asuransi kesehatan hingga Rp 1000.000 per hari per orang
 - g) Pelayanan di lebih dari 787 kantor cabang BNI dan 70 kantor cabang BNI Syariah diseluruh Indonesia
 - h) Dana nasabah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
 - i) Layanan informasi 24 jam (call center 021-500046 dan 68888) dan dapat bertransaksi melalui ATM serta E-banking (internet banking dan sms banking). Layanan E-Banking ini didukung oleh infrastruktur teknologi PT Bank Negara Indonesia (persero), tbk.
- g. Giro iB Hasanah

Giro iB Hasanah merupakan simpanan transaksional yang bertujuan sebagai alat transaksi pembayaran yang menggunakan prinsip *wadi>'ah yad ad}-d}amanah*, dengan sistem online di kantor cabang BNI Syariah di seluruh Indonesia.

1) Fasilitas:

- a) Buku Bilyet Giro dan Cek (khusus mata uang IDR)
- b) Tersedia dalam beberapa pilihan mata uang: IDR dan USD
- c) Mendapatkan BNI Syariah Card untuk nasabah perorangan
- d) Layanan Internet banking

2) Keunggulan:

- a) Dapat dibuka atas nama perorangan maupun perusahaan

- b) Pembayaran dilaksanakan dengan cepat dan seketika
 - c) Berkesempatan mendapatkan bonus, yang pemberiannya tidak dijanjikan dimuka
 - d) Penarikan dapat menggunakan cek atau bilyet giro, dan pemindahbukuan melalui ATM (khusus giro perorangan IDR)
 - e) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan secara tunai maupun non tunai
 - f) Dukungan lebih dari 70 kantor cabang dan ribuan ATM BNI di seluruh Indonesia
 - g) Dapat bertransaksi di lebih dari 787 cabang BNI (Syariah Channeling Outlet)
 - h) Dilengkapi dengan kliring lokal (Intercity Clearing) untuk mempermudah anda bertransaksi bisnis antar wilayah
 - i) Dana dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
- h. Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah adalah simpanan berjangka yang ditujukan untuk berinvestasi bagi nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Cara pengelolaan dana dalam Deposito iB Hasanah ini dengan cara disalurkan melalui pembiayaan usaha produktif yang sesuai dengan prinsip syariah dan menghasilkan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah.

1) Fasilitas:

- a) Sertifikat kepemilikan (*Bilyet Giro*)

- b) Berbagai pilihan mata uang (Rupiah atau US Dollar). Berbagai pilihan jangka waktu (1, 3, 6, dan 12 bulan. Khusus mata uang US Dollar pilihan jangka waktu hanya 6 dan 12 bulan)
 - c) Transfer bagi hasil ke rekening Tabungan, Giro, atau menambah pokok investasi
 - d) Dapat diperpanjang secara otomatis (*Automatic Roll Over atau ARO*)
- 2) Keunggulan:
- a) Bagi hasil kompetitif.
 - b) Dapat dijadikan sebagai angunan pembiayaan.
 - c) Pilihan jangka waktu
 - (1) IDR: 1, 3, 6 & 12 Bulan.
 - (2) USD: 6 & 12 Bulan.
 - d) Dana nasabah dijamin oleh LPS (lembaga Penjamin Simpanan)

B. Strategi BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya Dharmawangsa Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga

Produk dana pihak ketiga yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah ada tiga macam, yaitu Tabungan, Giro, dan Deposito. Produk adalah setiap apa saja yang dapat ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan manusia.³ Namun dari sekian banyak produk Tabungan yang dimiliki oleh

³ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Jogjakarta: Graha Ilmu, 2010), 88.

BNI Syariah hanya ada 4 macam produk saja yang banyak diminati oleh nasabah. Pernyataan ini di sampaikan oleh Wignya Rinady (*Customer Service*):

“jenis tabungan yang sering diminati nasabah sih kayak Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tunas Hasanah, dan Tabungan iB Tapenas Hasanah”.

Dari beberapa jenis tabungan tersebut jumlah nasabah dana pihak ketiga adalah sebagaimana berikut:

Tabel 3.2
Jumlah Nasabah yang menggunakan dana pihak ketiga

DPK	2010	2011	2012
Tabungan	5.241	6.315	8.217
Giro	954	1.018	1.809
Deposito	2.516	2.412	3.085
Total	8.711	9.745	13.111

Untuk akad yang digunakan pada setiap produk yang dimiliki oleh Bank BNI Syariah pun ada beberapa macam. Seperti yang diungkapkan oleh Wignya Rinady (*Customer Service*)

“untuk akadnya Bank pakai wadi>'ah sama mud}a>rabah. Wadi>'ah yad}d}amanah sama Mud}a>rabah mut}laqah”.

Selain akad yang digunakan, Bank BNI Syariah pun memiliki STP atau proses *segmenting, targeting, dan positioning* sebelum mengeluarkan produk-produk yang akan menjadi pilihan para nasabah. Hal ini seperti dikemukakan oleh Ahmad Zaenal Arfian (penyelia pemasaran) bahwa:

“sebelum melangkah kesana (strategi) proses seperti segmenting, targeting, dan positioning juga perlu. Kalau bicara segmenting BNI Syariah Cabang

*Surabaya Dharmawangsa itu adalah keluarga, pelajar, mahasiswa, instansi, dan perusahaan. Sedangkan targetingnya ya tentu saja nasabah yang ingin menerapkan syariah kalau positioningnya itu BNI Syariah memposisikan citranya menjadi lembaga keuangan yang berbasis syariah sehingga penerapan riba yang masih kental dengan bank konvensional sudah tidak lagi diterapkan di BNI Syariah”.*⁴

Strategi bertujuan untuk menarik minat nasabah dalam menggunakan produk dana pihak ketiga. Dalam hal ini Bank BNI Syariah memiliki strategi-strategi yang cukup banyak hal ini dilakukan untuk meningkatkan dana pihak ketiga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa diketahui bahwa BNI Syariah menggunakan strategi sebagaimana berikut:

1. Perbedaan dalam jenis produknya

Perbedaan produk antara bank BNI Syariah dengan produk bank konvensional adalah terletak pada prinsip syariah, sedangkan perbedaan produk dengan bank syariah lainnya yaitu terletak dari jenis produk yang ditawarkan kepada nasabah.

*“untuk produk-produk dana pihak ketiga di Bank BNI ini kita memiliki tiga jenis yaitu tabungan, giro, dan deposito. Untuk produk tabungan kita ada 6 macam yaitu Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Prima Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tunas Hasanah, Tabungan iB THI Hasanah, Tabungan iB Tapenas Hasanah. Sedangkan untuk produk giro dan deposito kita hanya ada satu produk yakni Giro iB Hasanah dan Deposito iB Hasanah”*⁵

⁴ Ahmad Zaenal Arfian, penyelia pemasaran, wawancara

⁵ Wignya Rinady, Customer Service, Wawancara

2. Perluasan produk

Dalam mengembangkan produk yang dimiliki agar tetap mampu dalam bersaing dengan bank-bank yang lain, Bank BNI Syariah juga melakukan strategi perluasan produk. Strategi ini dilakukan untuk mendapatkan nasabah baru dan sekaligus sebagai pilihan bagi nasabah untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

3. Harga

Dalam menentukan harga jual, baik yang berupa akad ataupun yang berupa saldo minimal setoran awal, BNI Syariah mempunyai strategi. Harga bersaing dan paling murah diantara yang lainnya.

Menurut BNI pusat melalui manajemen pusatnya bahwa persaingan dunia perbankan khususnya perbankan syariah cukup tinggi. Maka BNI Syariah menetapkan harga yang bersaing.

“untuk harga pada produk. Bank BNI cukup bersaing. Setoran awal Tabungan iB Hasanah 100.000. Tabungan iB Prima Hasanah 250.000.000. Tabungan iB Bisnis Hasanah 5.000.000. Tabungan iB Tunas Hasanah 100.000. Tabungan iB THI Hasanah 500.000. Tabungan iB Tapenas Hasanah 100.000. Giro iB Hasanah 1.000.000. dan deposito iB Hasanah 1.000.000”⁶

4. Promosi melalui brosur

Brosur adalah salah satu alat atau media yang menjelaskan atau mempresentasikan produk. Brosur termasuk terbitan yang tidak berkala yang dapat terdiri dari satu hingga sejumlah kecil halaman dan tidak terkait dengan terbitan lain. Oleh Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa ini brosur diletakkan dekat dengan dengan pintu masuk.

⁶ Istana Rosidiana, *sales marketing*, Wawancara

Brosur dihias sedemikian rupa dan diberi gambar yang dapat menarik nasabah.⁷

5. Promosi melalui open table

Open table atau pameran. Pameran ini dilakukan oleh Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa untuk lebih dekat dengan nasabah.⁸

6. Promosi melalui banner

Banner adalah salah satu media promosi yang dicetak dengan Print Digital yang umumnya berbentuk Potrait atau Vertikal. Banner adalah bentuk penyederhanaan dari Baliho. Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa ini biasanya menggunakan banner pada saat melakukan *open table* atau pengenalan produk baru. Banner ini sering digunakan untuk mempromosikan produk dan diletakkan di kantor atau outlet-outlet BNI Syariah. Karena banner mudah dipindah-pindahkan posisinya, mudah digulung, awet dan praktis (*simple*).⁹

7. Promosi melalui baliho

Baliho adalah salah satu media untuk mempromosikan barang atau benda baru yang berkembang seiring dengan kemajuan teknologi digital printing dan merupakan media yang digunakan untuk luar ruangan. Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa ini biasanya memasang

⁷ Fita Fadly, sales marketing, wawancara

⁸ Ibid

⁹ Ibid

baliho di pinggir-pinggir jalan atau menempel pada plat besi agar mudah dibaca orang yang sedang melewati jalan tersebut.¹⁰

8. Promosi melalui iklan

Iklan yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah ini dilakukan dengan dua cara yang pertama yakni iklan melalui media televisi dengan gambar atau orang yang sedang mempromosikan produknya, yang kedua adalah iklan melalui artis. Artis ini dapat sedang diwawancara atau melalui pengenalan secara langsung.¹¹

C. Kendala BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya Dharmawangsa Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga

Dalam menentukan strategi-strategi apa yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah. Dalam lapangan ternyata Bank BNI Syariah memiliki kendala-kendala dalam pemasarannya.

Adapun faktor penghambat yang biasanya terjadi pada saat pelaksanaan strategi dalam meningkatkan dana pihak ketiga PT. BNI Syariah Cabang Surabaya Dharmawangsa, yakni:

1. Persaingan

Banyaknya bank-bank yang bermunculan tidak dapat dibendung lagi. Terutama di daerah Surabaya. Pertumbuhan bank cukup pesat. Satu Bank saja bisa mempunyai beberapa anak cabang pembantu di beberapa tempat di Surabaya. Meski Bank BNI Syariah masih terbilang Bank

¹⁰ Ibid

¹¹ Ibid

Syariah yang baru berdiri namun perkembangan BNI Syariah juga tidak kalah dengan pertumbuhan bank-bank yang lain.

Pesatnya pertumbuhan Bank Syariah di Surabaya menyebabkan persaingan tidak dapat terhindarkan. Setiap bank berlomba-lomba untuk menciptakan strategi terbaiknya.

2. Bagi Hasil

Bagi Hasil yang diberikan oleh Bank BNI Syariah juga kurang bersaing dengan bank-bank yang lain sehingga dapat mempengaruhi dalam meningkatkan dana pihak ketiga. Karena dalam produk Tabungan dan Deposito menggunakan akad *mudharabah* sehingga hasil yang diberikan kepada nasabah adalah bagi hasil. Apabila bagi hasil yang diberikan oleh Bank BNI Syariah kurang bersaing, hal ini akan mempengaruhi peningkatan dalam dana pihak ketiga.

Seperti yang dipaparkan oleh saudari Fita Fadlya (koordinasi sales marketing):

*“kendala yang dihadapi bank dalam menjalankan strateginya itu ada dua. Yang pertama persaingan karena duluan banyak bank-bank yang sudah berdiri lama sebelum bank BNI Syariah ini. seperti: Bank BCA atau Bank Mandiri. Mereka berfikir semua orang sudah menggunakannya. Yang kedua adalah dari segi bagi hasil. Bagi hasil yang diberikan BNI Syariah kurang bersaing dengan bank-bank syariah yang lainnya”.*¹²

3. Transportasi

Transportasi adalah salah satu penunjang keberhasilan dalam meningkatkan dana pihak ketiga. Dalam hal ini Bank BNI Syariah hanya

¹² Fita Fadlya, sales marketing, wawancara

memiliki dua mobil. Hal ini dikemukakan oleh Istana Rosidiana (*sales marketing*):

“Bank BNI Syariah punya dua mobil saja. Kendaraan ini yang biasanya memfasilitasi kegiatan bank. Seperti kegiatan promosi di tempat-tempat atau kegiatan yang lainnya. Namun bagi kami sebagai sales marketing. Dua mobil saya rasa kurang karena kadang itu dipakai semua, jadi harus gantian kalau mau pakai. Sehingga mengganggu tugas-tugas kami dalam pencapaian target yang ditentukan oleh Bank”.

4. Pengetahuan Karyawan

Pengetahuan karyawan sangat penting dalam suatu usaha terutama dalam bidang jasa keuangan. Karena karyawan di Bank tidak hanya untuk memberikan pelayanan yang prima namun juga memberikan informasi kepada nasabah. Baik kepada nasabah baru maupun kepada nasabah yang lama. Hal ini sebagaimana menurut Ahmad Zaenal Arfian (penyelia operasional):

*“karyawan dituntut bukan hanya untuk mengetahui tentang tata cara melayani nasabah namun juga harus mengetahui aplikasi dan akad-akad yang digunakan dalam setiap produk yang dimiliki oleh bank. Pelatihan-pelatihan pun juga sudah dilakukan oleh bank untuk melatih dan memeberikan pemahaman kepada karyawan-karyawan BNI Syariah dalam mengelola dan mengaplikasikan akad-akad yang digunakan tersebut. namun dengan singkatnya masa pelatihan tersebut banyak karyawan-karyawan yang masih belum memahami akad-akad yang digunakan BNI Syariah, sehingga perekrutan karyawan profesional dalam perbankan syariah sangat dibutuhkan”.*¹³

¹³ Ahmad Zaenal Arfian, Penyelia Pemasaran, Wawancara