BAB III

PROMOSI *OPENTABLE* DAN PENGHIMPUNAN DANA DI BNI SYARIAH DHARMAWANGSA SURABAYA

A. Gambaran Umum BNI Syariah

1. Sejarah berdirinya BNI Syariah

Sejarah berdirinya Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah, selain adanya *demand* dari masyarakat terhadap perbankan syariah untuk mewujudkan visinya (yang lama) menjadi *universal banking*, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual sistem 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.[1]

Di awali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang syariah sebagai berikut: 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. Tahun 2001

[1] Tim Praktek Kerja Lapangan, *Laporan Kerja Lapangan di Bank BNISyariah KC Surabaya Dharmawangsa* (Surabaya: *Laporan Kerja Lapangan pada Bank BNISyariah KC Surabaya Dharmawangsa*, 2012), 5.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta (dua cabang), Bandung, Makassar dan Padang.[2] 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.

Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat, untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat di Kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukkan bagi individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Pada tahun 2004 BNI Syariah Prima cabang Surabaya beroperasi di Surabaya berlokasi di jalan Raya Darmo nomor 127 Surabaya. Dengan adanya perkembangan dalam dunia perbankan dan pasar-pasar uang semakin menurun maka BNI Syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI Syariah regular yang berlokasi di Jalan Bukit Darmo Boulevard nomor 8a-8b Surabaya, yang masih aktif di kalangan masyarakat menengah dan ke atas. Dengan semakin berkembangnya

[2] Ibid., 5

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jumlah nasabah di daerah kedua Surabaya dan sekitarnya, maka didirikan kantor cabang kedua di Surabaya yang beralamat di jalan Dharmawangsa nomor 115 pada bulan Juni tahun 2011.[3]

2. **Visi dan Misi BNI Syariah**

a. Visi BNI Syariah

Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah.[4]

b. Misi BNI Syariah

1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.[5]

---

[3] BNI Syariah, "Sejarah Singkat BNI Syariah", dalam http://www.bnisyariah.tripod.com/profil.html (03 Juli 2015)

[4] Diakses dari PT Bank BNI Syariah http://www.bnisyariah.co.id/bnis.do?q=564&a=61626f75745f62e695f73796172696168:766973695f6d697369 (2 Desember 2014).

[5] Ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. **Produk dan Aplikasi Akad Penghimpunan Dana BNI Syariah**

Berikut beberapa macam produk penghimpunan dana dan penjelasan menganai produk-produk tabungan, giro, deposito, sebagai berikut:[6]

a. **TabunganKu iB Hasanah**

TabunganKu iB Hasanah adalah tabungan atau simpanan dana yang dikelola berdasarkan akad *muḍārabah mutlaqah* atau *wadi'ah*. Prinsip tabungan ini akan diinvestasikan secara produktif dalam investasi yang halal sesuai prinsip syariah. Keuntungan dari investasi akan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal pembukaan TabunganKu iB Hasanah. Fasilitas yang didapat dalam TabunganKu iB Hasanah yaitu buku tabungan, BNI syariah *card* silver, *e-banking* (SMS *banking*, internet *banking*, dan *phone banking*).

Manfaat dan Kemudahan Layanan untuk TabunganKu iB Hasanah yaitu sebagai sarana penyimpan uang yang terpercaya, penarikan ATM max Rp. 5 Juta/hari, transfer via ATM max Rp. 50 Juta/hari dan Rp.100 Juta untuk Tabungan iB Bisnis, dapat digunakan untuk tarik tunai ATM di seluruh dunia dan transfer antarrekening BNI/BNI Syariah, dapat digunakan untuk berbelanja di pos *merchant* di seluruh dunia, dapat digunakan untuk afiliasi rekening *payroll* bagi karyawan di suatu perusahaan, dapat digunakan untuk afiliasi *autodebet* tabungan, dapat digunakan untuk afiliasi kredit pemilikan rumah BNI iB Griya, dapat digunakan untuk afiliasi pembayaran

[6] PT Bank BNI Syariah, *Dokumen BNI Syariah* (Jakarta: BNI Syariah, 2013), 80.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tagihan antara lain tagihan telephone dan HP pasca bayar dan pembelian pulsa prabayar, tagihan listrik, tagihan air, tagihan kartu kredit, tagihan telkomvision, indovision, first media, astro, dapat digunakan untuk transfer ke 53 bank lain anggota ATM bersama.

Sedangkan keunggulan menggunakan tabunganKu iB Hasanah yang pertama fasilitas *online* seluruh Indonesia juga dengan BNI Syariah, kedua dapat menjadi anggota PhonePlus & BNI SMS Banking dan fasilitas *e-banking* serta SMS banking, ketiga jaringan ATM *mastercard*, dengan fasilitas sebagai kartu debet disemua *merchant* berlogo *mastercard*, keempat jaringan ATM BNI (BNI CARD (Silver untuk Tabungan iB Plus/Gold untuk Tabungan iB Bisnis) yang luas, juga bekerjasama dengan jaringan link dan ATM bersama), kelima biaya administrasi & ATM kompetitif Rp. 5.000,-/bulan untuk Tabungan Hasanah dan *free* biaya administrasi untuk TabunganKu Hasanah, keenam khusus untuk KTM (Kartu Tanda Mahasiswa) ada biaya administrasi Rp. 500,-/bulan.

b. **Tabungan iB Tapenas Hasanah**

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah bentuk investasi dana untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya. Fasilitas yang didapat yaitu buku tabungan, *autodebet*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis, tersedia pilihan jangka waktu minimal 1 tahun hingga maksimal 18 tahun.

Keunggulan dari tabungan iB Tapenas Hasanah yaitu lebih mudah & leluasa, setoran bulanan sesuai kemampuan nasabah, minimal Rp. 100 Ribu s/d Rp. 5 Juta, setoran bulanan dapat didebet langsung dari rekening Tabungan iB Hasanah, TabunganKu Hasanah, Giro Hasanah, jangka waktu tabungan antara 1 hingga 18 tahun, dan pelayanan di semua kantor BNI/BNI Syariah. Sedangkan keuntungannya yaitu bagi hasil kompetitif dengan nisbah 50% : 50% dan lebih tinggi dari tabungan biasa, asuransi otomatis bebas premi, administrasi setiap bulan hanya Rp. 500,- (lima ratus rupiah). Jika terjadi resiko kematian atau cacat tetap total pada penabung maka setoran bulanan akan dilanjutkan oleh perusahaan asuransi syariah hingga pada saat jatuh tempo, perlindungan asuransi jiwa plus asuransi kesehatan, menabung secara disiplin sehingga persiapan dana untuk biaya pendidikan menjadi lebih pasti.

c. **Tabungan iB Hasanah**

Tabungan iB Hasanah adalah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* atau simpanan dana yang menggunakan akad *wadi'ah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah dalam mata uang Rupiah. Fasilitas yang didapat menggunakan tabungan iB Hasanah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yaitu buku tabungan, BNI syariah *card* silver, dan *e-banking* (SMS *banking*, internet *banking*, dan *phone banking*).

Keunggulan dari produk ini adalah BNI syariah *card* silver sebagai kartu ATM dengan jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (*Debit Card*) di *merchant* berlogo *MasterCard* di seluruh dunia, dapat melakukan transaksi di *counter teller* BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia, pembukaan rekening otomatis berinfaq Rp 500,-., dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan, nisbah Tabungan iB Hasanah 25 : 75 (Nasabah : Bank).

d. Tabungan iB Bisnis Hasanah Perorangan

Tabungan iB Bisnis Hasanah Perorangan adalah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* yang dilengkapi dengan detil mutasi debet dan kredit pada buku tabungan dalam mata uang Rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif. Fasilitas yang di dapat menggunakan Tabungan iB Bisnis Hasanah perorangan adalah buku tabungan, BNI syariah *card* gold, dan *e-banking* (SMS *banking*, internet *banking*, dan *phone banking*).

Keunggulannya yaitu BNI syariah *card* gold sebagai kartu ATM dengan jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (*Debit Card*) di *merchant* berlogo *MasterCard* di seluruh dunia, fasilitas *executive lounge* di bandara yang bekerja sama dengan BNI Syariah, pembukaan rekening

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

otomatis berinfaq Rp 500,-, detail mutasi transaksi pada buku tabungan, mendapakatkan SMS notifikasi, dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan, dan bagi hasil dengan nisbah 30% (Nasabah) : 70% (Bank).

e. **Tabungan iB Hasanah Bisnis Non Perorangan**

Tabungan iB Hasanah Bisnis Non Perorangan adalah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* yang dilengkapi dengan detil mutasi debet dan kredit pada buku tabungan dalam mata uang rupiah untuk nasabah non perorangan. Fasilitas yang didapat berupa buku tabungan dan internet *banking* (BNI *Direct*).

Keunggulan produk ini adalah rekening atas nama organisasi atau perusahaan, menggunakan Kartu Contoh Tanda Tangan (KCT) *online*, tidak diberikan fasilitas kartu ATM/Debit, SMS *banking*, SMS *alert*, detail mutasi transaksi pada buku tabungan, pada buku tabungan tidak terdapat tanda tangan, nisbah bagi hasil dengan nisbah 30% (Nasabah) : 70% (Bank).

f. **Tabungan iB Tunas Hasanah**

Tabungan iB Tunas Hasanah adalah produk simpanan dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad *wadi'ah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Keuntungan dari Tabungan iB Tunas Hasanah Pada buku tabungan dan kartu tercetak nama anak sendiri, sehingga memberikan rasa bangga dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memiliki atas tabungannya. Dengan harapan akan memberikan motivasi kepada anak untuk terus menabung, memberikan kesempatan kepada anak untuk belajar melakukan transaksi sendiri di ATM, belanja, dan kepada *teller* serta melalui SMS *banking*. Walaupun kartu ATM/Debit dipegang anak, namun orang tua tetap dapat mengawasi transaksi anak karena ada notifikasi SMS yang akan dikirimkan ke ponsel orang tua dengan pilihan transaksi debit/kredit senilai ≥ Rp.20.000, ≥ Rp.100.000, ≥ Rp.250.000, ≥ Rp.500.000, orang tua dapat mengetahui saldo dan mutasi transaksi melalui *internet banking* dan *phone banking*, bebas biaya pengelolaan rekening, promo-promo *merchant* yang akan terus ditambah, pada saat anak berumur > 17 tahun, maka tabungannya akan dikonversi menjadi Tabungan iB Hasanah sehingga nasabah dapat menikmati fitur dan layanan Tabungan iB Hasanah dengan syarat dan ketentuan produk sesuai ketentuan yang berlaku di BNI Syariah.

Sedangkan fasilitas yang didapat yaitu buku tabungan, kartu ATM/Debit yang disebut Tunas *Card*, dapat menerima dana secara otomatis (*outokredit*) dari rekening Tabungan iB Hasanah/iB Bisnis Hasanah/Giro iB Hasanah Perorangan IDR milik orang tua/wali dengan menggunakan *standing order*. Persyaratan untuk anak yang memiliki kartu pelajar/paspor, mengisi formulir aplikasi data nasabah (CIF) perorangan dan formulir pembukaan rekening yang ditandatangani oleh anak, melampirkan kartu pelajar atau paspor

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

atau *copy* akte kelahiran, melampirkan kartu keluarga (bila tidak tinggal serumah dengan orang tua/wali), membubuhkan tanda tangan anak pada buku tabungan, melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000, setoran selanjutnya Rp. 10.000.

Sedangkan untuk anak yang belum memiliki kartu pelajar/paspor, mengisi formulir Aplikasi Data Nasabah (CIF) perorangan dan formulir pembukaan rekening yang ditandatangani oleh orang tua/wali, melampirkan fotocopy akte kelahiran, melampirkan fotocopy kartu keluarga untuk anak yang tidak tinggal serumah dengan orang tua/wali, membubuhkan contoh tanda tangan orang tua/wali pada buku tabungan, melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000, Setoran selanjutnya Rp. 10.000 dan untuk orang tua yang sudah memiliki rekening tabungan di BNI Syariah, mengisi formulir persetujuan pembukaan rekening dan pelaksanaan transaksi tanpa bermaterai yang ditandatangani oleh orang tua/wali, melampirkan fotocopy identitas diri (KTP/Paspor) orang tua/wali, mengisi Formulir KYC (PMN).

Sedangkan untuk orang tua yang belum memiliki rekening tabungan di BNI Syariah, mengisi formulir aplikasi data nasabah (CIF) perorangan dan formulir pembukaan rekening (khusus untuk orang tua/wali yang belum memiliki rekening tabungan di BNI Syariah) dengan ditandatangani oleh orang tua/wali dan bagi yang belum berkeinginan untuk membuka rekening di BNI Syariah maka

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

orang tua/wali cukup mengisi formulir aplikasi data nasabah (CIF) dengan ditandatangani oleh orang tua/wali, mengisi formulir persetujuan pembukaan rekening dan pelaksanaan transaksi yang ditandatangani oleh orang tua/wali. Formulir ini merupakan satu kesatuan dengan formulir pembukaan rekening anak dengan melampirkan fotocopy identitas diri (KTP/Paspor) orang tua/wali, mengisi formulir KYC (PMN).

g. **Tabungan iB Hasanah Prima**

Tabungan iB Hasanah Prima adalah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah segmen *high networth* secara perorangan dalam mata uang Rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif. Fasilitas yang didapat adalah buku tabungan, BNI syariah *card* gold, dan *e-banking* (SMS *banking*, internet *banking*, dan *phone banking*). Keunggulan produk ini adalah BNI syariah *card* gold sebagai kartu ATM dengan jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (*Debit Card*) di *merchant* berlogo *MasterCard* di seluruh dunia, fasilitas *executive lounge* di bandara yang bekerja sama dengan BNI Syariah, dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan, bagi hasil dengan Nisbah 30% (Nasabah) : 70% (Bank).

h. **Tabungan iB THI Hasanah**

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabungan iB THI Hasanah (Tabungan Haji) adalah bentuk investasi dana untuk perencanaan haji yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah* dengan sistem setoran bebas atau bulanan. Produk ini bermanfaat sebagai sarana pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). Fasilitas yang didapat yakni buku tabungan, *autokredit* untuk setoran bulanan dari rekening Tabungan iB Hasanah/Bisnis Hasanah/Prima Hasanah, dapat didaftarkan menjadi calon jemaah haji melalui SISKOHAT, bagi hasil dengan nisbah 15% (Nasabah) : 85% (Bank).

Keunggulan produk ini adalah proses mendapatkan nomor porsi haji lebih mudah & praktis, karena BNI Syariah adalah bank penerima setoran biaya perjalanan ibadah haji dan terkoneksi *real time online* dengan SISKOHAT kementrian agama, bebas biaya pengelolaan rekening bulanan, bebas biaya penutupan rekening, perlindungan asuransi kecelakaan diri, dan berpeluang memperoleh pembiayaan Haji iB Hasanah /Haji Plus iB Hasanah.

i. **Giro iB Hasanah**

Giro iB Hasanah adalah titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan. Keunggulan dari tabungan tersebut yakni giro dapat dibuka atas nama perorangan maupun perusahaan, tersedia dalam

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pilihan mata uang, yaitu Rupiah dan US Dollar, dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

Fasilitas yang didapat dari giro iB Hasanah buku cek dan bilyet giro khusus mata uang Rupiah, BNI syariah *card* silver sebagai kartu ATM (bagi nasabah giro perorangan), layanan internet *banking*, SMS *banking*, dan *phone banking*, *intercity clearing* untuk kemudahan penarikan cek atau bilyet giro dari bank-bank di seluruh Indonesia, *automatic transfer system online (sweep account online):* untuk pendebetan secara otomatis rekening tabungan/giro lainnya milik nasabah apabila terjadi transaksi penarikan pada rekening giro, namun saldo giro tersebut tidak cukup. (Fasilitas pendebetan otomatis ini tidak berlaku untuk transaksi yang menggunakan *e-channel*).

j. **Deposito iB Hasanah**

Deposito iB Hasanah adalah investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dan ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan. Akad yang digunakan untuk deposito iB Hasanah menggunakan akad *muḍārabah*. Fasilitas yang didapat adalah bilyet deposito, baik pilihan mata uang Rupiah dan US Dollar. Jangka waktu menggunakan deposito iB hasanah adalah 1, 3, 6, 12 bulan.

Keuntungan dari deposito iB Hasanah adalah dapat atas nama perorangan maupun perusahaan. Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening tabungan, giro atau menambah pokok investasi (kapitalisasi), fasilitas ARO (*Automatic Roll Over)* yaitu

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perpanjangan otomatis jika deposito jatuh tempo belum dicairkan, dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan. Nisbah deposito iB Hasanah Rupiah jangka waktu 1 bulan 49:51 (nasabah : bank), nisbah deposito iB Hasanah Rupiah jangka waktu 3 bulan 51:49 (nasabah : bank), nisbah deposito iB Hasanah Rupiah jangka waktu 6 bulan 53:47 (nasabah : bank), nisbah Deposito iB Hasanah Rupiah jangka waktu 12 bulan 55:45 (nasabah : bank), nisbah Deposito iB Hasanah USD 15:85 (nasabah : bank).

B. Pelaksanaan Promosi *opentable* di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya

Promosi merupakan salah satu faktor produksi yang paling berperan dalam keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalani kegiatan usahanya. Seperti halnya kegiatan usaha dalam menghimpun dana masyarakat sangat berpengaruh dalam perkembangan perbankan. Salah satu permasalahan dalam mekanisme perusahaan adalah masalah strategi promosi yang tidak optimal atau tidak produktif. Hal ini akan membuat suatu bank tidak berkembang. Promosi merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.[7]

Salah satu strategi dalam memasarkan produk penghimpunan dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya yakni strategi promosi *opentable*. Strategi promosi *opentable* merupakan bauran promosi, dimana salah satu

[7] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andy Offset, 2008), 219.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bauran promosi yaitu *personal selling* atau penjualan pribadi. *Personal selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya. *Personal selling* meliputi pendekatan kepada masyarakat, menawarkan produk secara langsung, dan memperkenalkan perusahaan sekaligus produknya.[8]

Strategi promosi *opentable* dilakukan di instansi pemerintahan setiap di hari Jumat pagi sekitar jam 08.00 sampai selesai. Hari jumat pagi sering digunakan untuk hari santai bagi para pegawai di perusahaan-perusahaan pemerintah dan biasanya digunakan untuk olahraga, senam pagi, dan lain sebagainya sebelum melakukan kegiatan rutinitas kerja. Hal ini dapat diketahui dari pemaparan Anis sebagai berikut: "Kebanyakan pegawai di instansi-instansi hari Jumat pagi dimanfaatkan untuk olahraga dan senam pagi sebelum melakukan kegiatan rutinitas kerjanya di kantor" [9]

Mempromosikan produk harus dilakukan dengan keadaan yang memungkinkan diterima oleh masyarakat. Dalam hal ini, hari Jumat merupakan hari yang tepat digunakan untuk mempromosikan produknya karena para pegawai akan lebih memungkinkan merespon karena waktunya bersantai dan tidak sibuk. Hal ini akan dimanfaatkan oleh bagian *funding* untuk mempromosikan dengan cara memperkenalkan dan menawarkan produk-produknyaa.

---

[8] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*…, 222.
[9] Anis. *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 14 November 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam memperkenalkan dan menawarkan produknya devisi *funding* akan melakukan pendekatan untuk penyampaian terkait dengan produk dan *gimmick* (hadiah), dan juga menyampaikan manfaat dan keunggulan masing-masing produk karena tiap produk memiliki manfaat dan keunggulan yang berbeda-beda maka dari itu wajib di sampaikan kepada calon nasabah agar lebih mudah dipahami dan dimengerti masing-masing produknya. Dengan cara *opentable* akan memudahkan kita menyampaikan atau mempresentasikan produk-produk kepada masyarakat atau calon nasabah. Pendapat yang diutarakan oleh Vita:

> "*Opentable* akan memudahkan kita memperkenalkan dan mempresentasikan produk-produk yang akan kita tawarkan kepada masyarakat atau calon nasabah. Karena masih banyak masyarakat awam yang belum mengerti bank syariah maka dari itu kita wajib menjelaskan dan memperkenalkan yang sekaligus akan menawarkan produk bank syariah"[10]

Dalam melakukan kegiatan promosi, BNI Syariah Dharmawangsa juga melakukan strategi *opentable*. Strategi *opentable* merupakan suatu strategi pemasaran dengan cara mendekat kepada masyarakat. Kegiatan ini dengan mengadakan *event-event* di lingkungan masyarakat dengan maksut untuk memberikan kemudahan bagi masyarakat dan juga pihak bank dapat secara langsung mendekat kepada masyarakat dengan tujuan menawarkan produk-produk penghimpunan dana. Kegiatan ini dilaksanakan oleh bagian pemasaran (*funding*) yang menawarkan produk dengan cara mengadakan *event-event* dilingkungan masyarakat. Dengan demikian, masyarakat bisa memahami Bank BNI Syariah mengenai produk-produk dengan keunggulan

[10] Vita, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 21 November 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan mafaatnya. Salah satu kegiatan *opentable* yang dilakukan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya di Badan Pusat Statistik (BPS) dalam hal ini BNI Syariah melakukan *opentable* di suatu instansi yang target pasarnya adalah pegawai BPS. Bagian pemasar melakukan *opentable* dengan cara membuka meja atau *stand* yang menjual berbagai macam produk tabungannya.

Kegiatan strategi promosi *opentable* yang dilakukan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya merupakan salah satu bentuk kegiatan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dalam memasarkan produknya. Salah satu produk yang dipasarkan adalah produk penghimpunan dana. Selain menawarkan produk, bagian pemasar ketika melakukan *opentable* harus melakukan pendekatan kepada masyarakat agar masyarakat lebih mengenal BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya.

Pelaksanaan kegiatan *opentable* di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya sudah ada sejak BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya berdiri pada tahun 2011. Hal tersebut dapat dibuktikan berdasarkan pemaparan Vita bagian penghimpunan dana (*funding*) yang mengatakan: "kegiatan *opentable* sudah ada saat saya bekerja di sini, sudah dilaksanakan dari awal berdirinya BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya pada tahun 2011"[11]

Strategi ini tidak hanya untuk menawarkan produk saja namun sekaligus memperkenalkan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya. Hal ini juga dapat melakukan pendekatan kepada masyarakat dengan cara melakukan pameran. Untuk dapat meningkatkan pendapatan penghimpunan dana, BNI

[11] Vita, *Funding, Wawancara*, Surabaya, 24 November 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Syariah Dharmawangsa harus melakukan strategi yang unggulan melalui kegiatan *opentable* atau pameran. Strategi *opentable* memang sedang digencarkan oleh BNI Syariah, yakni dengan melakukan secara rutin kegiatan *opentable* tersebut. Hal ini sesuai dengan pernyataan devisi *funding* (penghimpunan dana) bahwa: "kegiatan strategi *opentable* di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dilakukan secara rutin."[12]

Kegiatan *opentable* di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dilakukan di instansi-instansi, baik pemerintahan maupun swasta dan dilakukan sebagai sponsor pada acara tertentu. *Opentable* ini ditekankan pada penjualan dan untuk menonjolkan keberadaan atau citra BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya di lingkungan masyarakat. Mengingat masih banyak masyarakat awam yang masih belum mengerti tentang bank syariah dan juga produk-produk yang dijual sehingga perlu pendekatan terlebih dahulu kepada masyarakat. Melalui strategi *opentable* maka pendekatan kepada lingkungan masyarakat akan mudah.

Pertama, kegiatan *opentable* yang dilakukan di instansi pemerintahan meliputi di sekolah dan lembaga pemerintahan lainnya. Strategi *opentable* yang dilakukan di sekolah, dalam hal ini pihak bank akan mendatangi sekolah yang sebagai target pasar adalah para guru dan siswa-siswi sekolah. Devisi *funding* akan membuka *stand* BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dengan tujuan mempromosikan dan menawarkan produk-produknya. Pada saat jam istirahat dan juga pada saat ada acara di sekolah akan dimanfaatkan untuk

[12] Anis, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 13 November 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mencari nasabah yang tidak lain adalah para guru dan siswanya. Karena tidak akan mengganggu jam pelajaran di sekolah. Kegiatan *opentable* di sekolah sangat antusias dan didukung oleh guru di sekolah karena memang disarankan siswanya harus menabung. Hal ini dipaparkan oleh Vita sebagai berikut: "Para guru-guru sangat mendukung kegiatan *opentable* di sekolah karena memang diharapkan siswanya untuk menabung. Maka dari itu kegiatan *opentable* ini menghasilkan pendapatan penghimpunan dana yang memuaskan."[13]

Tidak hanya para guru, siswa di sekolah juga sangat antusias dengan adanya kegiatan *opentable* yang dilakukan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya. Hal ini sesuai dengan pemaparan Amanatul Ummah siswi kelas 2 SMA sebagai berikut: "Saya suka menabung tapi kadang saya bingung mau mencari bank yang cocok buat saya dan saya juga tidak sempat untuk datang ke bank dan ternyata di sekolah ada kegiatan *opentable* dari BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya, saya sangat antusias untuk gabung menjadi nasabahnya karena tidak perlu datang ke bank langsung dari sekolah".[14]

Kedua, kegiatan *opentable* yang dilakukan di lembaga pemerintahan seperti di lembaga yang berasal dari pemerintah. Kegiatan *opentable* yang dilakukan di lembaga pemerintahan menjadi target pasar BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya. Mereka adalah para pegawai di perusahaan tersebut. Bank melakukan kegiatan *opentable* pada Jumat pagi sekitar jam 08.00 sampai selesai karena kebanyakan instansi atau perusahaan akan

[13] Vita, *Funding*, *Wawancara*, Suarabaya, 26 November 2014.
[14] Amanatul Ummah, *Siswi*, *Wawancara*, Surabaya 10 Juli 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memanfaatkan hari Jumat melakukan kegiatan rutin seperti senam pagi dan olahraga. Oleh karena itu bank juga memanfaatkan waktu luang tersebut digunakan untuk kegiatan *opentable* yaitu dengan tujuan mempromosikan dan menawarkan produk-produknya kepada para pegawai di instansi tersebut.

Cara ini sangat efektif karena bisa secara langsung menawarkan produk-produk kepada pegawai pada waktu yang tepat yaitu saat para pegawai mempunyai waktu luang untuk menerima tawaran dari bank. Dalam hal ini, para pegawai juga sangat merespon dengan adanya kegiatan *opentable* tersebut karena mereka tidak perlu datang ke bank jika ingin membuka tabungan baru dan bagi para pegawai yang belum memahami tentang BNI Syariah dan produk-produknya maka mereka bisa bertanya langsung kepada pihak bank.[15]

Hal ini sesuai dengan pemaparan dari beberapa pegawai yang di dapat di sebuah instansi yakni Diah Rizky dan Budi Hartanto mengatakan bahwa: "Kegiatan *opentable* yang dilakukan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya di tempat saya bekerja sangat bagus karena saya tidak perlu datang ke bank bisa langsung lewat kantor kerja saya dan ini juga sangat menarik karena ada hadiah langsung untuk setiap pembukaan rekening baru".[16]

Ketiga, kegiatan *opentable* yang dilakukan di instansi atau perusahaan swasta misalnya dilakukan di *mall-mall* yang ada di Surabaya. Dalam hal ini, bank membuka *stand* di dalam *mall* dengan tujuan mempromosikan dan menawarkan produk-produknya. Target pasar bank disini adalah para

[15] Vita, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 27 November 2014.
[16] Diah Rizky dan Budi Hartanto, *Pegawai*, *Wawancara*, Surabaya, 12 Juli 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengunjung *mall* tersebut. Kegiatan *opentable* yang dilakukan di *mall* biasanya dilakukan saat *weekend* atau hari libur karena pengunjung *mall* akan lebih banyak daripada hari kerja. *Opentable* yang dilakukan di *mall* biasanya dilakukan pada saat ada acara atau *event* tertentu. Hal ini akan menjadi kesempatan oleh BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya untuk bisa mempromosikan dan menawarkan produknya. Selain itu mempermudah devisi *funding* dalam mencari calon nasabah karena pengunjung *mall* akan datang sendiri.

Devisi *funding* harus aktif dalam menawarkan produknya karena pengunjung tidak hanya terpusat pada *stand* bank namun di berbagai toko atau bank lain juga sangat bersaing. Berikut pemaparan Anis, "Kegiatan *opentable* di *mall* harus lebih aktif karena selain banyak pengunjung yang berdatangan dengan banyak tujuan, juga banyak *stand* yang bersaing di *mall* tersebut yang juga mempunyai tujuan yang sama yaitu mencari pembeli atau calon nasabah"[17]

Kegiatan *opentable* di *mall* juga mendapat perhatian khusus oleh seorang pengunjung *mall* di Surabaya yakni Novia Pramurti mengatakan bahwa: "Kegiatan *opentable* sangat menarik bagi saya karena ada hadiah langsung untuk setiap pembukaan rekening dan saya bisa mendapat harga promo yang menarik dari BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya".[18]

Keempat, kegiatan *opentable* menjadi sponsor pada acara atau *event-event* misalnya acara religi pondok Ramadhan dan pameran umrah dan haji.

[17] Anis, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014.
[18] Novia Pramurti, *Pengunjung Mall*, *Wawancara*, Surabaya, 26 Juli 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam hal ini, bank sebagai sponsor dari kegitan religi tersebut. Kegiatan ini biasanya dilakukan di gedung-gedung atau tempat tertentu yang sebagai tempat acara religi tersebut dengan tujuan untuk mempromosikan dan menawarkan produk-produk yang ada di BNI Syariah Dharmawangsa Suarabaya. Target pasar bank disini adalah para pengunjung atau masyarakat yang datang di acara religi tersebut.

Kegiatan itu merupakan kesempatan untuk menawarkan produk dan jasa bank kepada para masyarakat muslim karena secara otomatis yang datang di acara tersebut adalah masyarakaat muslim. Dengan demikian masyarakat tersebut akan merespon dan tertarik dengan adanya *stand* yang dilakukan bank. Dengan demikian akan lebih mudah menjelaskan kepada masyarakat yang sudah memahami mengenai bank syariah daripada masyarakat awam.[19]

Kegiatan *opentable* sangat di dukung oleh pengunjung di salah satu acara ramadhan yakni Zakiyatul Himmah mengatakan bahwa:

> "Saya sangat tertarik dengan bank syariah, kebetulan di acara ramadhan ada kegiatan *opentable* yang dilakukan oleh BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya, saya sangat tertarik untuk menjadi nasabah karena saya bisa langsung bertransaksi membuka rekening baru dengan mudah tidak perlu datang ke bank, saya langsung mendaftar di tempat kegiatan *opentable* yang dilakukan di suatu *event* ramadhan yang saya kunjungi".[20]

C. Promosi *Opentable* dalam Peningkatan Penghimpunan Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya

Semakin ketatnya persaingan di dunia perbankan, baik antarbank syariah maupun bank konvensional lainnya, dalam memasarkan produk

[19] Vita, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya 28 November 2014.
[20] Zakiyatul Himmah, *Pengunjung*, *Wawancara*, Surabaya, 28 Juli 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penghimpunan dana, menuntut BNI Syariah Syariah Dharmawangsa Surabaya untuk selalu inovatif dalam memasarkan produknya dengan memberikan pelayan yang terbaik. Berdasarkan hasil wawancara dengan perwakilan devisi *funding* atau devisi penghimpuna dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dan observasi yang dilakukan serta disesuaikan dengan teori yang ada, promosi yang dilakukan BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya menggunakan salah satu dari bauran promosi. Bauran Promosi ini merupakan salah satu variabel di dalam *marketing mix* yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya. Salah satu sarana dari bauran promosi adalah *personal selling*.

Personal selling adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya. Salah satu contoh dari *personal selling* adalah menggunakan model *opentable* atau pameran. Kegiatan *opentable* atau pameran dilakukan langsung oleh BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dengan menempatkan tenaga pemasar atau devisi *funding* di lokasi atau tempat diadakannya *opentable* atau pameran. Para tenaga pemasar dituntut untuk mampu berkomunikasi dengan baik kepada calon nasabah atau konsumen. Tujuan dari kegiatan *opentable* ini adalah untuk menyampaikan informasi tentang produk-produk penghimpunan dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dan membujuk calon

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

konsumen atau calon nasabah agar tertarik menjadi nasabah produk penghimpunan dana misalnya tabungan, deposito, dan giro.

Strategi pemasaran *opentable* sangat baik untuk mempromosikan produk, selain untuk menawarkan produknya juga untuk memperkenalkan perusahaan agar masyarakat lebih mengenal dan memahami produk maupun perusahaannya. Hal ini dikatakan oleh seorang karyawan berdasarkan hasil wawancara berikut ini: "Dengan strategi pemasaran *opentable* sangat baik untuk menawarkan produk sekaligus untuk memperkenalkan perusahaan agar masyarakat lebih mengenal dan memahaminya"[21]

Promosi *opentable* sangat berpengaruh terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya. Promosi *opentable* dianggap efektif digunakan dalam memasarkan produk penghimpunan dana karena bentuk promosi dapat bersaing di kalangan perbankan syariah lainnya.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, data keseluruhan yang dilakukan oleh BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dalam menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, deposito dari tahun 2011 sampai tahun 2014 terlihat pada tabel di bawah.

[21] Anis, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 14 November 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3. 1:

Data Jumlah Nasabah Penghimpunan Dana[22]

NO	Tahun	Jumlah Nasabah (Penghimpunan Dana)
1	2011	5.658 rekening
2	2012	9.788 rekening
3	2013	12.250 rekening
4	2014	15.820 rekening
	Jumlah	**43.516 rekening**

Tabel 3.2:

Data Jumlah Nasabah *Opentable* per Tahun 2011-2014[23]

No	Tahun	∑ *Opentable*	∑ Nasabah
1	Juni-Desember 2011	28	4.950 rekening
2	Januari-Desember 2012	48	7.225 rekening
3	Januari-Desember 2013	48	9.326 rekening
4	Januari-Desember 2014	48	12.572 rekening
	Jumlah	**172**	**34.073 rekening**

Tabel 3.3:

Data Jumlah peningkatan ∑ *Opentable* per instansi[24]

No	Tahun	∑ Nasabah	Pemerintah	Sekolah	*Mall*	*Event*
1	2011	4.950	1.935 (39 %)	1.554 (31 %)	725 (15 %)	736 (15 %)
2	2012	7.225	2.553 (35 %)	1.876 (26 %)	1.259 (18 %)	1.537 (21 %)
3	2013	9.326	3.115 (33 %)	2.304 (25 %)	1.283 (14 %)	2.624 (28 %)
4	2014	12.572	5.320 (42 %)	3.610 (29 %)	1.836 (15 %)	1.806 (14 %)
	∑	**34.073**	**12.923 (38 %)**	**9.344 (27 %)**	**5.103 (15 %)**	**6.703 (20 %)**

[22] Vita, *Funding*, *Wawancara*, Surabaya, 21 November 2014.
[23] Ibid.
[24] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 3.4:

Data Perbandingan Promosi *Opentable* dan Promosi lain[25]

No	Tahun	∑ Nasabah	∑ Promosi *Opentable*	∑ Promosi lain
1	2011	5.658 rekening	4.950 rekening (87 %)	708 rekening (13 %)
2	2012	9.788 rekening	7.225 rekening (74 %)	2.563 rekening (26 %)
3	2013	12.250 rekening	9.326 rekening (76 %)	2.924 rekening (24 %)
4	2014	15.820 rekening	12.572 rekening (79 %)	3.248 rekening (21 %)
	∑	**43.516 rekening**	**34. 073 rekening (78 %)**	**9.443 rekening (22 %)**

[25] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id