



**ANALISIS PRODUK TABUNGAN IB HASANAH  
DI BNI SYARIAH CABANG FATMAWATI**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan  
Studi Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Disusun oleh :

**Nama : Imam Nur Syahdan**

**NPM : 2014570031**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMAADIYAH JAKARTA  
1440 H/2019 M**

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Imam Nur Syahdan  
NPM : 2014570031  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Fakultas : Fakultas Agama Islam  
Judul Skripsi : Analisis Produk Tabungan iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Fatmawati

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 28 Maret 2019

Yang Menyatakan,

  
  
Imam Nur Syahdan

## **LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang berjudul **“ANALISIS PRODUK TABUNGAN IB HASANAH DI BNI SYARIAH CABANG FATMAWATI”** yang disusun oleh **Imam Nur Syahdan**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2014570031** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 12 Maret 2019  
Pembimbing,



Hasanah S.E, M.M

## LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

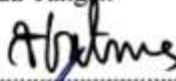


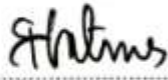
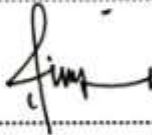
Skripsi yang berjudul: **Analisis Produk Tabungan iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Fatmawati** disusun oleh: **Imam Nur Syahdan** Nomor Pokok Mahasiswa: **2014570031**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **23/Maret/2019** telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



**Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.**

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua	 .....	<u>4 - 4 - 2019</u>
<u>Drs. Tajudin, MA.</u> Sekretaris	 .....	<u>2 - 4 - 2019</u>
<u>Hasanah, S.E M.M.</u> Dosen Pembimbing	 .....	<u>4 - 4 - 2019</u>
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Anggota Penguji I	 .....	<u>4 - 4 - 2019</u>
<u>Nurhidayat, S.Ag, M.M</u> Anggota Penguji II	 .....	<u>4 - 4 - 2019</u>

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH**

**Skripsi, 12 Maret 2019**

**IMAM NUR SYAHDAN  
2014570031**

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN IB HASANAH DI BNI SYARIAH  
CABANG FATMAWATI**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana karakteristik tabungan iB Hasanah, bagaimana perkembangan dari tabungan iB Hasanah tersebut, bagaimana strategi pemasaran yang digunakan, serta untuk mengetahui keunggulan produk tabungan iB Hasanah jika dibandingkan dengan produk tabungan unggulan yang berada di bank syariah lain.

Metode yang digunakan diskriptif kualitatif yaitu hasil wawancara dengan salah satu pihak bank selaku staff *customer service* di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati dan mengumpulkan data dari literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan. Selain itu melalui wawancara, dan dokumentasi.

Maka dari penelitian ini dihasilkan temuan penelitian yang menunjukkan karakteristik dari tabungan iB Hasanah adalah salah satu transaksi yang mempermudah masyarakat untuk menabung, menunjukkan perkembangan produk tabungan iB Hasanah. Dalam menganalisis pada produk tabungan iB Hasanah, yang digunakan oleh bank adalah Analisis SWOT yaitu berupa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Pemasaran pada produk tabungan iB Hasanah adalah dengan mengikuti acara pameran-pameran di Mall atau *Departemen Store*. Keunggulan yang dapat dilihat dari produk tabungan iB Hasanah dengan produk unggulan bank syariah lainnya adalah bagi hasil yang lebih besar dan biaya administrasi yang lebih murah.

Kata Kunci: Tabungan, iB Hasanah, Analisis SWOT

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT. karena dengan rahmat dan karunia-Nya saya masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda besar Nabi Muhammad SAW. yang telah membawa kita ke jalan yang telah dirahmati oleh Allah SWT.

Skripsi ini dengan judul “Analisis Produk Tabungan iB Hasanah Di BNI Syariah Cabang Fatmawati” Saya sebagai penulis dan penyusun skripsi menyadari bahwa sebagai manusia pasti ada kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini, walaupun demikian penulis telah berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik mungkin. Oleh karena itu apabila terdapat kekurangan di dalam penulisan ini, maka penulis siap menerima saran dari pembaca. Semoga skripsi ini dapat memberi informasi dan dapat bermanfaat bagi pembaca. Sebagai bentuk penghargaan yang tak terlukiskan akhirnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Syaiful Bakhri, S.H., M.H., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Nurhidayat, S.Ag., M.M., Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Jakarta

4. Hasanah, S.E, M.M, Dosen Pembimbing Skripsi Yang telah mengorbankan waktu, tenaga dan pikirannya dalam membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, atas ilmu yang diberikan kepada penulis, semoga ilmu ini dapat bermanfaat.
6. Segenap Pimpinan dan Staff perpustakaan Fakultas Agama Islam atas pelayanan dalam melengkapi literatur penelitian.
7. Kedua Orang Tua tersayang dan tercinta, Muhammad Adhan dan Sadiyah, yang telah memberikan motivasi, selalu mendo'akan saya dan selalu memberikan dukungan berupa moril dan materil sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.
8. Adik yang saya sayangi, Siti Haritsah Adhani yang selalu menyemangati dan menghibur saya.
9. Silvia Dwi Maryani yang selalu sabar membantu dan menyemangati saya dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat saya Ahmad Bharul Zakhoir, Furqon Zarqoni, Reza Apruli, Ma'sum, Fachri Aly, Luthfi Almuhsin, Yusuf Nur Falah serta Teman-teman CCD yang selalu menemani saya susah senang yang kita lewati bersama. Dan teman-teman MPS A dan teman-teman Manajemen Perbankan Syariah angkatan 2014 yang sudah memberikan cerita.
11. Sahabat-sahabat saya WBTK dan Bale Reot SF serta Meruya Enterprise yang telah mensupport dari kejauhan agar tetap menulis skripsi disaat saya merasa down.

12. Segenap pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya untuk membantu, memberi izin tempat dan juga memberi dukungan data untuk melakukan dan menyelesaikan skripsi ini.
13. Dan semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 12 Maret 2019

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN (ORSINALITAS) .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I   PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus dan Subfokus Penelitian.....	6
C. Perumusan Masalah.....	6
D. Kegunaan Penelitian .....	6
E. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II   TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian .....	9
B. Hasil Penelitian Relevan .....	38
<b>BAB III   METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Tujuan Penelitian.....	42
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	42
C. Latar Penelitian.....	42
D. Metode dan Prosedur Penelitian.....	43
E. Data dan Sumber Data.....	44

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan data .....	45
G. Teknik Analisis data .....	46
H. Validasi Data .....	47

#### **BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum BTN Syariah .....	50
1. Profil BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Ciputat	55
2. Struktur Organisasi BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Ciputat.....	56
3. Deskripsi Tugas .....	56
4. Produk-produk Bank Tabungan Negara Syariah KCPS Ciputat	61
B. Hasil Penelitian.....	68
1. Strategi Marketing Mix .....	69
2. Perkembangan produk pembiayaan KPR pada BTN KCPS Ciputat.....	79
3. Mekanisme produk pembiayaan KPR BTN KCPS Ciputat.....	81
4. Faktor Hambatan pada Produk Pembiayaan KPR BTN KCPS Ciputat.....	83
5. BTN KCPS Ciputat dalam Menghadapi Persaingan.....	85

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	87
B. Saran .....	88

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi Bank Negara Indonesia .....	39
------------	---	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 Lembar Konsultasi Dosen Pembimbing
- Lampiran 3 Surat Permohonan Riset/Penelitian
- Lampiran 4 Surat Keterangan Riset/Penelitian
- Lampiran 5 Lembar Hasil Wawancara
- Lampiran 6 Dokumentasi Wawancara bersama Staff bank
- Lampiran 7 Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perbankan Syariah dikenal sebagai *Islamic Banking*, yang pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi yang berlingkup syariah. Sejak adanya revisi UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Dari UU tersebut menerangkan bahwa sistem perbankan syariah dikembangkan dengan beberapa tujuan yakni memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga, memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa peniadaan pembebanan bunga, membuka peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan dengan menjaga hubungan investor yang harmonis.

Sementara pada bank konvensional konsep yang diterapkan adalah hubungan debitur dan kreditur. Dengan adanya hal-hal tersebut banyak menimbulkan kekhawatiran bagi bank-bank konvensional, sehingga sekarang banyak bank konvensional yang membuka unit syariah. Perbankan syariah berusaha mengakomodir berbagai pihak yang menginginkan adanya jasa transaksi keuangan yang berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, agar

terhindar dari pelanggaran praktek riba, kegiatan sifatnya serupa dengan perjudian, gharar (ketidakpastian), dan pelanggaran prinsip dalam transaksi.<sup>1</sup>

Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama dan menjadi pioner bagi bank syariah lainnya telah terlebih dahulu menerapkan sistem ini di tengah menjamurnya bank-bank konvensional. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 telah menenggelamkan bank-bank konvensional dan banyak yang dilikuidasi karena kegagalan sistem bunganya. Sementara perbankan yang menerapkan sistem syariah dapat tetap eksis dan mampu bertahan. Tidak hanya itu, di tengah-tengah krisis keuangan global yang melanda dunia pada penghujung akhir tahun 2008 lembaga keuangan syariah kembali membuktikan daya tahannya dari terpaan krisis. Lembaga keuangan syariah tetap stabil dan memberikan keuntungan, kenyamanan serta keamanan bagi para pemegang sahamnya, pemegang surat berharga, peminjam dan para penyimpan dana di bank-bank Syariah.<sup>2</sup>

Dengan adanya hal tersebut perbankan syariah telah mendapatkan respon yang baik oleh Bank Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan didirikannya biro perbankan syariah yang memberi peluang kepada Bank Umum untuk mendirikan layanan syariah berupa Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Bank Umum Syariah adalah bank yang menjalankan segala kegiatan usahanya dalam memberikan jasa dan lalu lintas pembayaran berdasarkan prinsip syariah. Menurut peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 tentang bank umum dalam menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip

---

<sup>1</sup> Sudarsono Heri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ekonisia, Yogyakarta, 2003.

<sup>2</sup> (<http://www.bi.go.id>).

syariah dapat dinyatakan bahwa bentuk badan hukum yang didirikan bank syariah berupa Perseroan Terbatas (PT), Koperasi, dan Perusahaan Daerah. Dalam mendirikan Bank Umum Syariah baru harus memenuhi beberapa persyaratan untuk permodalan diantaranya adalah:

1. Jumlah modal yang akan disetor minimal sebesar Rp. 1 triliun, akan tetapi bagi bank asing yang membuka kantor cabang syariah dana yang akan disetor minimal Rp. 1 triliun dan dapat berupa valuta asing.
2. Sumber dana modal yang akan disetor untuk pendirian bank umum baru tidak boleh berasal dari dana pinjaman atau pembiayaan dari bank di Indonesia atau pihak yang lainnya.
3. Sumber dana modal yang disetor tidak boleh dari sumber dana yang haram dan terhindar dari tujuan pencucian uang.

Sedangkan Unit Usaha Syariah adalah unit kerja dari Bank Umum Konvensional (BUK) yang mempunyai fungsi sebagai kantor induk dari kantor yang melaksanakan kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah. Atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berada di luar negeri yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah yang lainnya.

Berdasarkan Undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April tahun 2000 telah didirikan salah satu Unit Usaha Syariah yaitu BNI Syariah dengan 5 kantor cabang yang berada di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Seiring berjalannya waktu dengan melihat minat masyarakat untuk menabung di bank syariah semakin tinggi,

maka Unit Usaha Syariah BNI Syariah terus mengembangkan eksistensinya dengan membuka kantor cabang menjadi 28 dan 31 kantor cabang pembantu. Dalam pelaksanaan operasionalnya BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek-aspek syariah. Dengan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini di pimpin oleh KH. Ma'ruf Amin, bahwa semua produk di BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga sudah memenuhi prinsip syariah. Berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010 pada tanggal 19 Juni 2010 PT. Bank BNI Syariah resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BUS), karena komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap beberapa keunggulan produk perbankan syariah juga meningkat. Kemudian pada September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 kantor kas, 22 mobil layanan dan 16 payment point.<sup>3</sup>

Bank BNI Syariah menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari produk pembiayaan, produk pendanaan dan jasa-jasa perbankan lainnya. Pada produk pembiayaan terdiri dari produk iB Hasanah Card, Griya iB Hasanah, Haji iB Hasanah, Rahn Emas iB Hasanah, Multijasa iB Hasanah, Multiguna iB Hasanah, Flexi iB Hasanah, CCF iB Hasanah, Wirausaha iB Hasanah, Tunas Usaha iB Hasanah, Linkage Program iB Hasanah, Kopkar/Kopeg iB Hasanah, Usaha Kecil iB Hasanah, Usaha Besar iB Hasanah, Sindikasi iB Hasanah, Multifinance iB Hasanah, OTO iB

---

<sup>3</sup> <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pendanaan/bniibhasanah>



Hasanah. Pada produk jasa dan layanan terdiri dari payroll gaji, cash management, payment center. Sedangkan pada produk pendanaan diantaranya adalah Tabungan iB Baitullah Hasanah, Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Prima Hasanah, Tabungan iB Tapenas Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, TabunganKu iB, Giro iB Hasanah, Deposito iB Hasanah.<sup>4</sup>

Salah satu produk pendanaan yang banyak menarik minat masyarakat adalah Tabungan iB Hasanah, dimana produk tersebut menggunakan akad mudharabah dan akad wadiah. Biaya yang digunakan pada produk tersebut lebih kecil dibandingkan dengan produk giro atau deposito. Selain itu produk Tabungan iB Hasanah dapat berguna untuk sarana investasi yang murni sesuai syariah, yang nasabah dapat melakukan penyetoran dan penarikan tunai dengan sangat mudah, bank juga dapat menjaga amanah dari nasabah sesuai dengan akad mudharabah dan akad wadiah yang dilaksanakan. Pada dasarnya produk pendanaan merupakan dana pihak ketiga (nasabah) yang dititipkan atau disimpan oleh bank dengan penarikan yang dapat dilakukan setiap saat tanpa harus memberitahu pihak bank terlebih dahulu. Sebagaimana karakter tabungan yang ada pada jasa perbankan lainnya, dana tabungan pada perbankan syariah dapat digunakan untuk kegiatan operasional bank.<sup>5</sup>

Dalam penelitian ini penulis mengkhususkan pada salah satu produk pendanaan yang ada di BNI Syariah yakni Tabungan iB Hasanah. Alasannya mengapa karena penelitian ini tentang produk Tabungan iB Hasanah yang dilatar belakangi adanya persaingan yang sangat ketat dengan produk

---

<sup>4</sup> *ibid*

<sup>5</sup> *ibid*

tabungan yang ada pada bank syariah lain. Disamping itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik produk Tabungan iB Hasanah, keunggulan dari produk ini dan untuk mengetahui lebih jelas tentang produk Tabungan iB Hasanah. Maka dari itu, penulis ingin melakukan penelitian mengenai hal tersebut yang dituangkan dalam penulisan sebuah skripsi yang berjudul: **“ANALISIS PRODUK TABUNGAN IB HASANAH DI BNI SYARIAH CABANG FATMAWATI”**.

## **B. Fokus dan Subfokus Penelitian**

Agar permasalahan dalam penulisan skripsi ini lebih terfokuskan pada Analisis Produk Tabungan IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Fatwamati.

Untuk subfokus penelitian yang termasuk dalam permasalahan adalah banyak nya persaingan yang terjadi antara bank syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung dan ingin mengetahui karakteristik produk tabungan iB Hasanah serta keunggulan dari produk ini.

## **C. Perumusan Masalah**

1. Bagaimana karakteristik produk tabungan iB Hasanah ?
2. Bagaimana perkembangan produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah dari awal dimunculkan produk tersebut ?
3. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah?

4. Apa saja keunggulan dari produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah dengan produk-produk pendanaan di Bank Syariah lain ?

#### **D. Kegunaan penelitian**

Kegunaan Penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui karakteristik tabungan iB Hasanah.
2. Untuk mengetahui perkembangan produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah.
3. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BNI Syariah.
4. Untuk mengetahui keunggulan-keunggulan dari produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah.

Adapun disamping tujuan yang ingin dicapai, penulis mengharapkan manfaat yang dapat diambil, diantaranya:

1. Bagi Penulis

Dapat memperoleh ilmu pengetahuan dan mengenai produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah khususnya serta bank syariah pada umumnya.

2. Bagi Perbankan

Penelitian ini diharapkan semakin memacu untuk mengetahui tentang produk tabungan iB Hasanah di BNI Syariah Cabang Fatmawati

### 3. Bagi Akademisi/ Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas khazanah keilmuan baik bagi penyusun maupun masyarakat dalam upaya memberikan pengetahuan, informasi, dan sebagai proses pembelajaran mengenai Analisis Produk Tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati. Serta dapat memberikan sumbangan referensi bagi kalangan akademisi dan praktisi dalam menunjang penelitian selanjutnya yang akan bermanfaat sebagai bahan perbandingan bagi penelitian lainnya.

## E. Sistematika Penulisan

Penulis membagi skripsi ini menjadi beberapa bab dan sub-sub agar dapat arah dan gambaran yang jelas untuk mempermudah penulis dalam membahas skripsi ini. Berikut sistematikanya secara lengkap:

**BAB I      Pendahuluan**, bab ini terdiri dari latar belakang masalah, fokus dan sub fokus, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

**BAB II     Tinjauan Pustaka**, bab ini berisikan tentang tinjauan pustaka terhadap hal-hal yang akan dibahas, yang berisikan pengertian umum tentang teori analisis produk Tabungan IB Hasanah diBNI Syariah.

- BAB III Metodologi Penelitian**, bab ini berisikan tujuan penelitian, tempat dan waktu, metode penelitian, latar penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik dan prosedur pengumpulan data, teknik analisis data, validitas data.
- BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**, bab ini berisi tentang hasil penelitian mengenai analisis produk Tabungan IB Hasanah di BNI Syariah Fatmawati.
- BAB V Kesimpulan dan Saran**, bab ini berisikan kesimpulan penelitian yang telah penulis lakukan dan jawaban atas perumusan masalah yang telah dipaparkan dan saran-saran yang bermanfaat bagi penelitian selanjutnya serta bahan perhitungan dalam kontribusi pemikiran.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian**

##### **1. Pengertian Bank**

Berdasarkan Undang-undang No.7 tahun 1992 menjelaskan bahwa Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

##### **2. Pengertian Bank Syariah**

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang.<sup>6</sup> Bank syariah menurut Undang-undang No.10 tahun 1998 Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

##### **3. Produk Penghimpunan Dana**

Beberapa macam penghimpunan dana di bank dapat berbentuk giro, produk tabungan dan deposito. Prinsip operasional bank syariah yang

---

<sup>6</sup> Sudarsono Heri, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ekonisia: Yogyakarta.

biasanya diterapkandalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *Mudharabah* dan prinsip *Wadiah* yaitu:

#### **a. Prinsip Mudharabah**

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah* nasabah sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut dapat digunakan bank untuk melakukan akad lain seperti *murabahah* atau *ijarah*. Dana tersebut dapat digunakan juga oleh bank untuk melakukan *mudharabah* kedua. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan dengan nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Dalam hal ini bank menggunakan dana yang disimpan nasabah untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.<sup>7</sup>

Prinsip *mudharabah* dibagi menjadi dua macam, yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah mutlaqah* adalah nasabah sebagai *shahibul maal* memberikan kuasa penuh kepada pihak bank sebagai *mudharib* untuk menggunakan dana tersebut dalam menjalankan kegiatan usaha yang dianggap baik dan menguntungkan. Namun pihak bank bertanggung jawab penuh dalam mengelola dana tersebut sesuai dengan prinsip syariah. Dalam menjalankan kegiatan penghimpunan dana biasanya bank syariah menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* ini untuk pembukaan rekening tabungan dan deposito. Sedangkan prinsip *mudharabah*

---

<sup>7</sup> Andiwarman Karim, 2010, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuanagan*, PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

*muqayyadah* adalah berupa simpanan khusus dalam hal ini nasabah penyimpan dana menentukan syarat-syarat dan membatasi pihak bank dalam penggunaan dana tersebut.<sup>8</sup>

Dalil Dasar Akad Mudharabah, Dalil rujukan dasar akad *mudharabah* terdapat pada Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198:<sup>9</sup>

أَفْضُنْمْ فَإِذَا رَّبَّكُمْ مِّنْ فَضْلًا تَبَتَّعُوا أَنْ جُنَاحٌ عَلَيْكُمْ لَيْسَ  
كَمَا وَادَّكُرُوهُ الْحَرَامَ الْمَشْعَرِ عِنْدَ اللَّهِ فَأَذْكُرُوا عَرَفَاتٍ مِّنْ  
ضَالِّينَ آلَ لَمِنَ قَبْلِهِ مِّنْ كُنْتُمْ وَإِنْ هَدَىٰكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu Telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam (bukit Quzah di Muzdalifah) dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”

## b. Prinsip Wadiah

Prinsip *wadiah* yang biasa diterapkan dalam bank syariah adalah *wadiah yaddhamanah* pada produk rekening giro. *Wadiah yad dhamanah* berbeda dengan *wadiah yad amanah*. Dalam *wadiah yad amanah*, bahwa harta titipan nasabah tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi dalam hal ini adalah pihak bank. Sementara itu, dalam hal *wadiah yad dhamanah*, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab

<sup>8</sup> Wibowo, Edi & Widodo, Untung Hendy. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?* Cetakan I. Ghalia Indonesia.

<sup>9</sup> Fatwa DSN MUI No 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan” di akses pada tanggal 01 November 2018 dari <http://www.mui.or.id>



atas keutuhan harta titipan tersebut sehingga bank diperbolehkan memanfaatkan harta titipan nasabah.<sup>10</sup>

Dengan adanya akad *wadiah yad dhamanah* nasabah penyimpan dana mendapatkan manfaat terhadap jaminan keamanan atas dana simpanan dan beberapa fasilitas giro dan tabungan lainnya. Selain itu, pihak bank boleh memberikan bonus terhadap nasabah penyimpan dana, akan tetapi tidak boleh diperjanjikan di muka. Dalam mengoperasikan akad ini khusus untuk nasabah pemilik rekening giro, bank dapat memberikan buku cek dan *debit card*. Sedang bagi nasabah penyimpan dana, bank hanya dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan serta kartu ATM atau alat penarikan lainnya. Dalil Dasar Akad Wadiah Dalam Al quran surat Al Baqarah Ayat 283:<sup>11</sup>

فَإِنْ مَّقْبُوضَةٌ فَرَهْنٌ كَاتِبًا تَجِدُوا وَلَمْ سَفَرٍ عَلَىٰ كُنْتُمْ وَإِنْ  
 رَبَّهُ اللَّهُ وَلِيَقِ أَمْنَهُ أَوْثِمِنَ الَّذِي قَلِيُودٌ بَعْضًا بَعْضُكُمْ أَمِنَ  
 بِمَا وَاللَّهُ قَلْبُهُ ءَاتِمٌ فَإِنَّهُ يَكْتُمُهَا وَمَنْ الشَّهَدَةَ تَكْتُمُوا وَلَا  
 عَلِيمٌ تَعْمَلُونَ

Artinya: “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertaqwa kepada Allah SWT, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa yang

<sup>10</sup> *Op.cit* h.107

<sup>11</sup> “Fatwa DSN MUI No 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan” di akses pada tanggal 01 November 2018 dari <http://www.mui.or.id>

menyembunyikan, sungguh hatinya kotor (berdosa).Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”

#### **4. Tabungan Wadiah**

Akad *wadiah* adalah dana pihak ketiga yang dititipkan nasabah kepada pihak bank. Dimana titipan dana dari nasabah ini dapat melalui giro dan tabungan. Penggunaan *wadiah* dalam transaksi pendanaan dengan alasan fleksibilitas pengambilan dana atau faktor keamanan.<sup>12</sup>

Tabungan *wadiah* merupakan titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Dalam hal ini nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada Bank Syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan Bank Syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki. Di sisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik harta sebagai sebuah insentif selama tidak

---

<sup>12</sup> Nabhan, Faqih, 2008, *Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah*, Lumbung Ilmu: Yogyakarta.

diperjanjikan dalam akad pembukaan rekening berkaitan dengan hal tersebut di atas.<sup>13</sup>

Beberapa metode yang dapat dilakukan dalam memberikan bonus *wadiah* adalah sebagai berikut:

- a. Bonus *wadiah* atas dasar saldo terendah.
- b. Bonus *wadiah* atas dasar saldo rata-rata harian.
- c. Bonus *wadiah* atas dasar saldo harian.

Dalam memperhitungkan pemberian bonus *wadiah* tersebut, ada beberapa hal-hal yang harus diperhatikan adalah:

- a. Tarif bonus *wadiah* merupakan besarnya tarif yang diberikan bank sesuai ketentuan.
- b. Saldo terendah adalah saldo terendah dalam satu bulan.
- c. Saldo rata-rata harian adalah total saldo dalam satu bulan dibagi hari bagi hasil sebenarnya menurut bulan kalender. Misalnya, bulan Januari 31 hari, bulan Februari 28/29 hari, dengan catatan satu tahun 365 hari..
- d. Hari efektif adalah hari kalender tidak termasuk hari tanggal pembukaan atau tanggal penutupan, tapi termasuk hari tanggal tutup buku.
- e. Dana tabungan yang mengendap kurang dari satu bulan karena rekening baru dibuka awal bulan atau ditutup tidak pada akhir bulan

---

<sup>13</sup> A. Karim, Adiwarmanto, 2010, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

tidak mendapatkan bonus *wadiah*, kecuali apabila perhitungan bonus wadiahnya atas dasar saldo harian.

## 5. Tabungan Mudharabah

Akad *mudharabah* adalah prinsip kerjasama antara nasabah dan bank dimana pemilik dana (nasabah) dan pengelola dana (bank) melakukan usaha bersama. Dalam *mudharabah* pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan operasional Bersama.<sup>14</sup> Dari hasil pengelolaan dana akad *mudharabah*, maka Bank Syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dalam awal akad pembukaan rekening. Bank bertanggung jawab sepenuhnya jika ada kerugian yang timbul karena salah urus. Dalam mengelola harta *mudharabah*, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Di samping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Perhitungan bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung di tiap akhir bulan dan di buku awal bulan berikutnya. Dalam hal pembayaran bagi hasil, Bank Syariah menggunakan metode *end of month*, yaitu :

- a. Pembayaran bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan secara bulanan, yaitu pada tanggal tutup buku setiap bulan.

---

<sup>14</sup> Nabhan, Faqih, 2008, *Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah*, Lumbung Ilmu: Yogyakarta.

- b. Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proporsional hari efektif termasuk tanggal tutup buku, tapi tidak termasuk tanggal pembukaan tabungan.
- c. Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proporsional hari efektif. Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah tingkat bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
- d. Jumlah hari sebulan adalah jumlah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, 31 hari).
- e. Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat diafiliasikan ke rekening lainnya sesuai permintaan nasabah.<sup>15</sup>

## 6. Fatwa MUI Tentang Tabungan

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 02/DSN-MUI/VI/2000 tentang Tabungan Menimbang, Mengingat, Memperhatikan: Memutuskan, menetapkan: Fatwa Tentang Tabungan:<sup>16</sup>

- a. Tabungan ada dua jenis:
  - 1) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, adalah tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
  - 2) Tabungan yang dibenarkan secara syariah, adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.
  - 3) Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan akad *Mudharabah*:

---

<sup>15</sup> Andiwarman Karim, 2010, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuanagan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

<sup>16</sup> "Fatwa DSN MUI No 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan" di akses pada tanggal 01 November 2018 dari <http://www.mui.or.id>

- 4) Dalam transaksi ini nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan bank sebagai pengelola dana (*mudharib*).
  - 5) Sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha untuk mengembangkan dana tersebut, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.
  - 6) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
  - 7) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
  - 8) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
  - 9) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan pihak yang bersangkutan.
- b. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan akad *Wadiah*:
- 1) Bersifat simpanan.
  - 2) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
  - 3) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.<sup>17</sup>

## 7. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem pengelolaan dana dalam perekonomian islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik dana

---

<sup>17</sup> Ali, Zaenuddin, 2008, *Hukum Perbankan Syariah Edisi I*, Jakarta: Sinar Grafika.

(*shohibul maal*) dan pengelola modal (*mudharib*).<sup>18</sup> Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa bagi hasil merupakan sistem pengelolaan dana yang kemudian hasil dari usaha pengelolaan dana tersebut dibagi sesuai kesepakatan yang telah dilakukan antara pihak bank dengan pihak nasabah penyimpan dana. Dalam pelaksanaan kegiatan usahanya bank syariah tidak memakai sistem bunga.

## **8. Pemasaran**

### **a. Pengertian Pemasaran**

Pengertian pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain.<sup>19</sup> Pemasaran adalah upaya untuk menjual, mempengaruhi, dan membujuk pelanggan atau calon pelanggan, serta melayani dan memuaskan kebutuhan-kebutuhan manusia sesuai dengan perubahan dan perkembangan yang terjadi.<sup>20</sup>

Philip Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai proses sosial dan manajerial yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk yang bernilai dengan pihak lainnya.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> Antonio, Muhammad Syafi'I, 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta.

<sup>19</sup> Philip Kotler, 2002, *Manajemen Pemasaran*, Jilid ke satu, Jakarta: Pehallindo, h. 9.

<sup>20</sup> Usi Usmara, 2008, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, Yogyakarta: Amara Books, h. 2.

<sup>21</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, 2008, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, h. 6.

William J. Stanton mendefinisikan pemasaran dalam dua pengertian dasar yaitu:

- 1) Dalam arti kemasyarakatan, pemasaran adalah setiap kegiatan tukar menukar yang bertujuan untuk memuaskan keinginan manusia.
- 2) Dalam arti bisnis, pemasaran adalah sebuah sistem dan kegiatan bisnis yang direncanakan untuk merencanakan, memberi harga, mempromosikan, dan mendistribusikan jasa serta barang-barang pemuas keinginan pasar.

Secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal bagi pelanggan.<sup>22</sup>

Dari beberapa definisi diatas, pemasaran dapat diartikan sebagai proses untuk suatu individu ataupun kelompok dalam memenuhi kebutuhan dengan melakukan penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk yang bernilai.

## **9. Fungsi Pemasaran**

Dalam hal ini, Payne menyatakan bahwa fungsi pemasaran ini menggunakan Analisis SWOT yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> M. Nur Rianto Al Arif, 2010, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, h. 6.

<sup>23</sup> Adrian, Payne. 2000. *The Essence of Services Marketing; Alih Bahasa*, Fandy Tjiptono - Edisi II - Yogyakarta: Andi.



### a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT mempertimbangkan faktor lingkungan internal yaitu kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi dunia bisnis.<sup>24</sup>

John A. Pearce II dan Richard B. Robinson, Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal dimana para manajer menciptakan gambaran umum secara cepat mengenai situasi strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif diturunkan dari “kesesuaian” yang baik antara sumber daya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan situasi eksternalnya (peluang dan ancaman), kesesuaian yang baik akan memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan sehingga

---

<sup>24</sup> Marimin, 2004, *Teknik dan Aplikasi Pengambil Keputusan Kriteria Majemuk*. Jakarta : PT.Gramedia Widiasarana Indonesia

dari analisis tersebut dapat diambil suatu keputusan strategi suatu perusahaan.<sup>25</sup> SWOT merupakan singkatan dari:

- 1) *Strenght* (S), yaitu analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Yang perlu dilakukan di dalam analisis ini adalah setiap perusahaan atau organisasi perlu menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan dibandingkan dengan para pesaingnya.
- 2) *Weaknesses* (W), yaitu analisis kelemahan, situasi maupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini.
- 3) *Opportunity* (O), yaitu analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.
- 4) *Threats* (T), yaitu analisis ancaman, cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran.

Metode analisis SWOT bisa di anggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang bermanfaat untuk melihat suatu topik maupun suatu permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil dari analisis SWOT ini biasanya berupa arahan ataupun rekomendasi untuk

---

<sup>25</sup> *Ibid*

mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan dari segi peluang yang ada, dan mengurangi kekurangan serta menghindari ancaman. Analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi, instrumen ini menolong para perencana apa yang bisa dicapai dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.

Analisis SWOT merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal, yaitu sebagai berikut:<sup>26</sup>

- 1) Analisis Lingkungan Internal Analisis Lingkungan Internal disebut juga analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan atau internalnya.
- 2) Analisis Lingkungan Eksternal Lingkungan Eksternal bisa dikatakan sebagai komponen peluang dan ancaman. Unit bisnis harus mengamati kekuatan lingkungan makro yang utama dan faktor lingkungan mikro yang signifikan, yang mempengaruhi kemampuannya dalam menghasilkan laba.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.

---

<sup>26</sup> Kotler, Phillip dan Gary Amstrong, 2009, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12, jilid 2, Jakarta: Erlangga

### **b. Tujuan Pemasaran**

Tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya. Secara umum tujuan pemasaran bank adalah:<sup>27</sup>

- 1) Memaksimumkan konsumsi atau memudahkan dan merangsang konsumsi, agar dapat menarik minat masyarakat untuk membeli produk bank meskipun telah ditawarkan secara berulang-ulang.
- 2) Memaksimumkan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diinginkan nasabah.
- 3) Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan kemudahan nasabah dalam bertransaksi.
- 4) Memaksimumkan ragam pilihan produk yang dibutuhkan para nasabah, sehingga nasabah dapat memilih produk yang sesuai dengan keinginannya.

### **B. Hasil Penelitian Relevan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu di lapangan, terkait dengan relevansi penelitian. Hal ini seperti yang terdapat pada hasil beberapa penelitian terdahulu dibawah ini :

1. Anis Wahyuningtyas (2013) dalam penelitiannya yang berjudul *Analisis Produk Simpanan Mudharabah Berjangka Untuk Masa Depan*

---

<sup>27</sup> Kasmir, 2005, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, h.68-70.

(SIMUDAMAPAN) Di KJKS BMT Tumang Cabang Ampel Boyolali menyimpulkan bahwa perkembangan produk SIMUDA MAPAN di KJKS BMT Tumang Cabang Ampel dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2013 menunjukkan adanya pertumbuhan dan mengalami perkembangan yang ditunjukkan dengan bertambahnya jumlah nasabah serta jumlah saldo simpanan. Strategi pemasaran Produk SIMUDA MAPAN pada KJKS BMT Tumang Cabang Ampel dalam mencari nasabah yaitu dengan menetapkan target market atau pasar sasaran yang tepat dan segmentasi, pemilihan pemasar (orang yang memasarkan produk) yang tepat dan prospek yang jelas, perencanaan produk, serta promosi yang meliputi promosi melalui periklanan, *sales promotion* (promosi penjualan), dan *personal selling* (penjualan pribadi).

2. Sementara menurut Yuliana Resty S (2011) dalam penelitiannya yang berjudul *Produk Tabungan Muamalat di Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga*. Dari hasil penelitian yang dilakukan disimpulkan bahwa Tabungan Muamalat Indonesia adalah suatu simpanan yang berdasarkan akad *mudharabah muthlaqoh* yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro. Dalam sistem tabungan syariah tingkat keuntungan yang diperoleh nasabah akan mengalami peningkatan dan penurunan tergantung kepada nisbah bagi hasil yang diperoleh. Bagi hasil Tabungan Muamalat dihitung pada akhir bulan. Selain itu, tabungan Muamalat juga mempunyai beberapa kelebihan dan

kelemahan. Kelemahan dari tabungan Muamalat itu sendiri terdapat pada tingkat nisbah yang rendah dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Sedangkan kelebihan tabungan muamalat diantaranya adalah setoran yang ringan, tarik tunai gratis di seluruh ATM Bersama dan ATM Prima.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini, sebagai berikut:

1. Menjelaskan karakteristik produk tabungan iB Hasanah
2. Menjelaskan perkembangan produk tabungan IB Hasanah
3. Menjelaskan strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah
4. Menjelaskan keunggulan apa saja produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

1. Tempat penelitian ini adalah PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatwamati, yang berlokasi di Jl. Rs. Fatmawati No 30 C-D Cilandak Jakarta Selatan 12150
2. Waktu Penelitian ini dilakukan mulai 1 September sampai dengan 14 Februari 2019

#### **C. Latar Penelitian**

Dalam penelitian ini lokasi penelitian yang dipilih adalah BNI Syariah Kantor Cabang Fatwamati yang berlokasi di Jl. RS Fatmawati No. 30 C, Cilandak Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12430.

Bank BNI syariah merupakan salah satu bank di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya. Selain itu bank ini juga merupakan salah satu bank syariah yang sudah menerapkan produk tabungan iB Hasanah.

Subjek dalam penelitian ini adalah Analisis Produk Tabungan iB Hasanah di BNI Syariah. Mengingat Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank di Indonesia yang juga sudah menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya, maka diperlukan adanya upaya untuk menganalisis bagaimana karakteristik produk tabungan iB Hasanah dan keunggulan dari produk ini.

#### **D. Metode dan Prosedur Penelitian**

Metodologi penelitian adalah suatu cara dan rencana dalam melaksanakan sebagai upaya sistematis untuk mencari jawaban suatu masalah. Jawaban yang dicari tersebut dapat berupa jawaban yang abstrak dan umum atau konkrit dan spesifik.<sup>28</sup>

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar dan individu tersebut secara holistik (utuh).<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> B. Sandjaja, dkk, *panduan Penelitian*, (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2006), h. 39.

<sup>29</sup> Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002), Cet.XVII, h. 3.



Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Studi kasus merupakan proses pencarian pengetahuan yang bersifat empiris untuk menyelidiki dan meneliti berbagai fenomena dalam konteks social atau kehidupan yang nyata. Adapun prosedur penelitiannya adalah sebagai berikut:<sup>30</sup>

1. Tahap deskripsi

Dalam tahap ini peneliti membaca berbagai informasi tertulis, gambar-gambar, berfikir serta mendata tentang informasi yang diperoleh, yaitu berupa informasi mengenai Analisis Produk Tabungan Ib Hasanah Di Bni Syariah Cabang Fatmawati.

2. Tahap reduksi

Pada tahap ini peneliti mereduksi berbagai informasi yang didapatkan pada tahap pertama dan berfikir sehingga menemukan apa yang akan ditanyakan dalam penelitian ini.

3. Tahap seleksi

Setelah pertanyaan diberikan jawaban, peneliti menganalisis apakah jawaban yang diberikan betul atau tidak. Jika jawaban atas pertanyaan dirasakan betul, maka dibutuhkan kesimpulan.

---

<sup>30</sup> *Ibid*

## **E. Data dan Sumber Data**

Data dapat dilakukan dengan pendekatan penelitian kualitatif. Kualitatif yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Dengan menggunakan metode sebagai berikut:

### **1. Data Primer**

Data primer adalah data hasil lapangan yang didapat dari sumber pertama, yaitu hasil wawancara secara langsung dengan staff Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati yang berwenang, untuk pengambilan data atau informasi terhadap objek penelitian.

### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang berasal dari tangan kedua, ketiga dan seterusnya, atau merupakan sumber yang memberikan data secara tidak langsung.

Data sekunder penulis mengambil dari beberapa dokumen, buku-buku, internet dan sumber-sumber tertulis lainnya yang mengandung informasi yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini.

## **F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data sangat ditentukan oleh jenis data yang akan dikumpulkan. Terdapat tiga macam teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yaitu pengamatan (observasi), wawancara, dan dokumentasi.

Dalam penelitian ini penulis hanya menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi yaitu melakukan pengamatan dan pencatatan dengan sistematis mengenai fenomena-fenomena yang diselidiki. Dalam hal ini, data yang dikumpulkan berkaitan dengan Analisis Produk Tabungan Ib Hasanah Di BNI Syariah Cabang Fatmawati.

2. Wawancara (*interview*)

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan memperoleh informasi langsung dengan narasumbernya. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan langsung dengan pihak yang bersangkutan atau pihak yang memiliki keterkaitan dengan masalah yang hendak diteliti.

Dalam hal ini penulis akan melakukan wawancara secara langsung kepada Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati mengenai Analisis Produk Tabungan Ib Hasanah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan memperoleh data langsung dengan objek penelitian guna memperkuat data-data yang telah didapatkan. Adapun dokumen-dokumen tersebut diperoleh dari Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati, berupa data-data lainnya yang relevan dengan penelitian.

Prosedur pengumpulan data adalah langkah-langkah yang dilalui peneliti dalam memperoleh data (kualitatif) yang dibutuhkan.<sup>31</sup> Adapun prosedur dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Menentukan dengan membatasi kasus, dalam tahap ini penulis membatasi hanya seputar analisis produk tabungan ib hasanah.
- b. Memilih fenomena, tema, atau isu penelitian, dalam tahap ini penulis memilih tema seputar analisis pada produk tabungan ib hasanah di bni syariah cabang fatmawati.
- c. Memilih bentuk-bentuk data yang akan dicari dan dikumpulkan, dalam hal ini penulis memilih bentuk data berupa informasi yang diambil dari hasil wawancara dan data diBank BNI Syariah Cabang Fatwamati.
- d. Melakukan kajian triangulasi terhadap kunci-kunci pengamatan lapangan.
- e. Menentukan interpretasi-interpretasi alternative untuk diteliti.
- f. Membangun dan menentukan hal-hal penting dan melakukan generalisasi dari hasil-hasil penelitian terhadap kasus.

#### **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi sehingga dapat dengan mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>32</sup>

Dalam menganalisis data penulis menggunakan metode deskriptif, yaitu suatu teknik data dimana penulis terlebih dahulu memaparkan semua data

---

<sup>31</sup> *Panduan Praktis Menulis Skripsi*, Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2018, h. 23.

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabet, 2014), h. 244.

yang diperoleh dari hasil pengamatan secara sistematis lalu diklasifikasikan untuk dianalisis sesuai dengan perumusan masalah dan tujuan penelitian, untuk selanjutnya disajikan dalam bentuk laporan ilmiah, prosedur dalam analisis data yaitu: data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing* atau *verification*.<sup>33</sup>

1. *Data Reduction* (Reduksi data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan data selanjutnya.

2. *Data Display* (Penyajian data)

Setelah direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk bagan, tabel, atau sejenisnya yang selanjutnya dianalisis dan diambil kesimpulan.

3. *Conclusion* (penarikan Kesimpulan)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan diambil dari beberapa perangkat penelitian yang ada.

---

<sup>33</sup> *Ibid*, h. 246.

## H. Validitas Data

Peneliti perlu melakukan pemeriksaan apakah data yang diperoleh memiliki keabsahan atau tidak. Teknik pemeriksaan keabsahan data didasarkan pada empat kriteria yaitu kredibilitas, dependabilitas, transferabilitas, dan komfirmabilitas.

### 1. Kredibilitas (*credibility*)

Kredibilitas merupakan derajat kepercayaan untuk menjelaskan bahwa data hasil penelitian yang dilakukan benar-benar menggambarkan keadaan objek yang sesungguhnya. Uji kredibilitas data hasil penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan cara:

#### a. Triangulasi

Dalam pengujian ini triangulasi dapat diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.

#### b. Menggunakan bahan referensi

Yaitu pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Jadi penulis saat wawancara merekamnya sebagai pendukung dari hasil wawancara, sehingga data yang didapat jadi kredibel atau dapat dipercaya.

#### c. Diskusi teman sejawat

Yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang dilakukan dengan cara mendiskusikan hasil sementara atau hasil akhir dengan

rekan-rekan sejawat. Melalui diskusi ini peneliti mendapat masukan, saran dan koreksi sehingga kemungkinan terjadi kesalahan dapat dihindari.

2. Transferabilitas (*transferabilitas*)

Transferabilitas atau keteralihan berarti bahwa hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain yang mempunyai konteks dan karakteristik yang relatif sama. Penelitian kualitatif dapat meningkatkan transferabilitas dengan melakukan suatu pekerjaan yang mendeskripsikan konteks penelitian tersebut.

3. Dependabilitas (*dependability*)

Uji dependabilitas atau reabilitas dilakukan dengan mengadakan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh pembimbing, mulai dari menentukan masalah menentukan sumber data, pengambilan data, melakukan analisis data, memeriksa keabsahan data dan membuat kesimpulan.

4. Komfirmabilitas (*confirmability*)

Uji komfirmabilitas disebut dengan uji obyektifitas penelitian. Menguji komfirmabilitas berarti menguji keseluruhan proses hasil penelitian. Terdapat beberapa strategi untuk meningkatkan komfirmabilitas. Dikatakan penelitian tersebut objektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Tentang Latar Penelitian**

##### **1. Sejarah Bank BNI Syariah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu. Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin



usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.<sup>34</sup>

## **2. Sejarah Singkat BNI Syariah Cabang Fatmawati**

Pada tanggal 6 Januari 2012 BNI Syariah meresmikan relokasi kantor cabang Jakarta Selatan dengan tujuan mendekatkan diri kepada sentra bisnis di Cilandak, Jakarta Selatan. Kantor cabang yang semula berada di ITC Fatmawati berpindah ke Jalan Fatmawati, tepatnya samping Pasar Mede. BNI Syariah Jakarta Selatan saat ini membawahi 5 kantor cabang pembantu dan 1 kantor kas di sejumlah lokasi karena pelayanan ini merupakan komitmen BNI Syariah untuk memberikan kenyamanan bagi nasabah.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> (Diakses 1 April 2018)

<sup>35</sup> Anisa Sutrisno, *Customer service*, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 14 Februari 2019.

Adapun perbedaan kantor cabang dengan kantor cabang pembantu dan kantor kas, kantor cabang adalah cabang secara lengkap dalam memberikan layanan jasa bank. Dalam praktiknya semua kegiatan perbankan ada di kantor cabang dan biasanya kantor cabang membawahi kantor cabang pembantu. Kantor cabang pembantu adalah kantor cabang yang posisinya berbeda dibawah pengawasan kantor cabang, atau kegiatan jasa bank yang dilayani hanya sebagian saja. Kantor cabang pembantu bisa saja naik menjadi kantor cabang setelah mendapatkan persetujuan dari kantor pusat. Kantor kas adalah kantor bank yang paling kecil, artinya kegiatan jasa layanan banknya hanya mengikuti teller dan kasir saja. Kantor kas hanya melayani sebagian kecil dari kegiatan perbankan, menurut posisinya kantor kas berada dibawah kantor cabang pembantu.

### **3. Profil PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati**

Nama : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati  
Alamat : Jl. Rs. Fatmawati No. 30 C-D Cilandak Jakarta  
Selatan 12150  
Telpon : 021-7696807  
Alamat Web : [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)

### **4. Visi-Misi Bank Negara Indonesia**

#### **a. Visi Bank Negara Indonesia:**

- 1) Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.**

**b. Misi Bank Negara Indonesia:** <sup>36</sup>

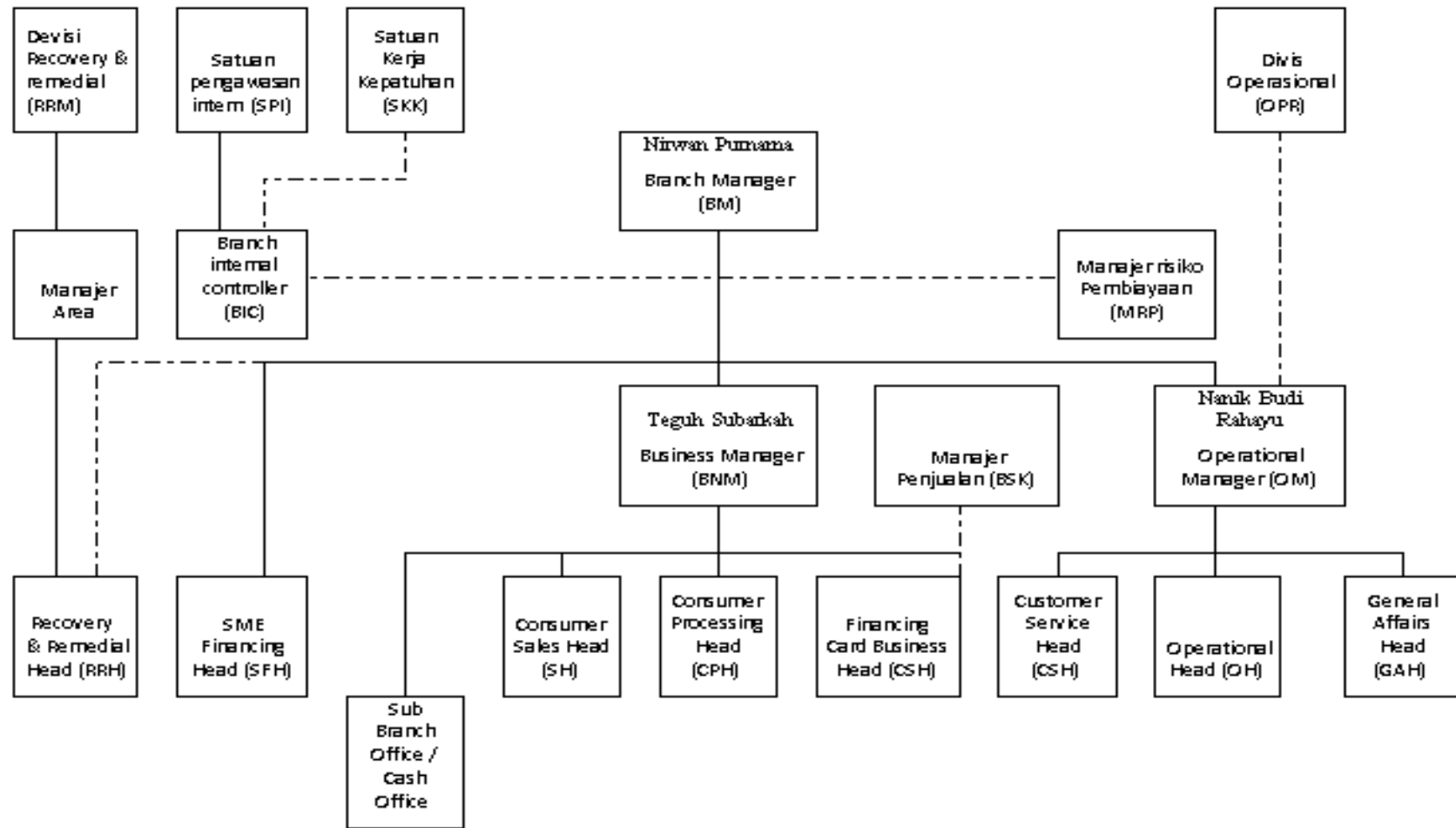
- 1) **Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.**
- 2) **Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.**
- 3) **Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.**
- 4) **Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan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

---

<sup>36</sup> *Visi, Misi perusahaan* dapat diakses di <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>  
Diakses 1 April 2018

## 5. Struktur Organisasi Bank Negara Indonesia

Gamabr 4.1  
Struktur Organisasi Bank Negara Indonesia



Berikut adalah Deskripsi Tugas Kantor Cabang Fatmawati :<sup>37</sup>

**a. Recovery & Remedial Head**

**1) Recovery & Remedial Officer**

- a) Melakukan *Collection* kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- b) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
- c) Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB).
- d) Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5

**2) Recovery & Remedial Assistant**

- a) Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
- b) Melakukan *Collection* kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB).
- c) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
- d) Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB).

---

<sup>37</sup> *Ibid*

### 3) SME Financing Head

- a) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.
- b) Mengelola pemantauan, melakukan *collection* dan memproses usulan pembiayaan produktif ritel dengan kategori krluktibilitas 1 dan 2
- c) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- d) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
- e) Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.

### 4) Consumer Sales Head

- a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/ kerjasama lembaga.
- b) Memasarkan produk pembiayaan konsumen
- c) Membina hubungan, memantau perkembangan, dan melakukan *cross/up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga.
- d) Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO.
- e) Mengelola pemasaran yang dilakukan petugas. *Direct Sales*.

**5) Sales Assistant**

- a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/kerjasama lembaga.
- b) Memasarkan produk pembiayaan konsumen.
- c) Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen.
- d) Memproses pembiayaan talangan haji.

**6) Consumer Processing Head**

- a) Melakukan verifikasi data & kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- b) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi.
- c) Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan (*origination*), dan mengelola validitas datanya.

**7) Collection Assistant**

- a) Melakukan *collaction* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 termasuk atas nasabah nonskoring agunan likuid.
- b) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.

**8) Financing CARD Business**

- a) Menyusun rencana, strategi dan laporan penjualan kartu pembiayaan (*Hasanah Card*) untuk wilayah pemasaran yang menjadi tanggung jawabnya.
- b) Memasarkan produk kartu pembiayaan.
- c) Memproses verifikasi awal permohonan kartu pembiayaan.
- d) Melakukan dan mensupervisi aktivitas *collection* kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.

**9) Costumer Service Head Teller**

- a) Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui kantor cabang.
- b) Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan buku kas.
- c) Melakukan prinsip APU & PPT.

**10) Customer Service**

- a) Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah *walk in* dan *cross / up selling* kepada nasabah dana *existing*.
- b) Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/tabungan/ deposito.
- c) Memproses permohonan gadai/ kepemilikan emas dan CCF.
- d) Melaksanakan prinsip APU dan PPT.



**11) Operational Head (Financing Suport Assistan)**

- a) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen *to be obtained*, dll.
- b) Memproses transaksi pencairan angsuran dan pelunasan.
- c) Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan.
- d) Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan.
- e) Mengelola laporan kepada regulator terkait data debitur
- f) Mengelola hubungan dengan notaris

**12) Operasional Asistent**

- a) Melakukan pembukuan transaksi cabang.
- b) Memproses transaksi kliring.
- c) Mengelola daftar hitam nasabah.
- d) Menyelesaikan daftar post terbuka.
- e) Memproses pembukaan garansi bank, L/C dan SKBDN.

**13) General Affairs Head**

- a) Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi cabang.
- b) Mengelola administrasi data-data kepegawaian cabang.
- c) Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya.

- d) Mengelola kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Sopir, Pelayan, Jaga Malam. Dll.) Cabang.

## 6. Produk-produk Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati

Adapun produk Bank BNI Syariah terdiri dari pendanaan dan pembiayaan dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>38</sup>

### a. Pendanaan

#### 1) BNI Giro iB Hasanah

Adalah simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Mudharabah Mutlaqah atau Wadiah Yadh Dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, Sarana Perintah pembayaran lainnya atau dengan Pemindahbukuan. Manfaat :

- a) Giro dapat dibuka atas nama perorangan maupun perusahaan.
- b) Tersedia dalam pilihan mata uang, yaitu Rupiah dan US Dollar.
- c) Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

#### 2) BNI Deposito iB Hasanah

Yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah. Fasilitas terdiri dari Bilyet

---

<sup>38</sup> *Produk pembiayaan dan pendanaan* dapat diakses di <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> Diakses 1 April 2018

Deposito.,Terdapat pilihan mata uang Rupiah dan US Dollar dan Terdapat pilihan jangka waktu 1,3,6,12 bulan.

3) BNI Dollar iB Hasanah

Tabungan yang dikelola dengan akad wadiah dan mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah Perorangan dan Non Perorangan dalam mata uang USD. Keunggulan: Dapat dibuka untuk perorangan dan non perorangan, Buku Tabungan dan E-Banking (SMS Banking, Phone Banking, Internet Banking, Mobile Banking).

4) BNI SimPel iB Hasanah

Tabungan dengan akad wadiah untuk siswa berusia di bawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Keunggulan: Simpel iB Card sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant yang menggunakan EDC BNI,Nama anak tertera pada buku Tabungan dan Simpel iB Card, Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia dan terakhir dapat SMS notifikasi ke HP Orangtua.

5) BNI Baitullah iB Hasanah

Adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian

porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah Umrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD. Manfaat : Membantu Nasabah dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, Memudahkan Nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan haji karena sistem BNI Syariah telah terhubung langsung dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) yang berada dalam satu provinsi dengan domisili nasabah, Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan, dan Bebas biaya penutupan rekening (khusus tabungan rupiah).

6) BNI Prima iB Hasanah

Adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi Nasabah segmen high networth individuals secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang

7) BNI Bisnis iB Hasanah

Adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah. Manfaat: Detail mutasi transaksi pada buku tabungan, BNI Syariah Card Gold sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo Master Card di seluruh dunia,

Dapat melakukan transaksi di counter teller BNI dan BNI Syariah seluruh Indonesia, Fasilitas Executive Lounge di Bandara yang bekerjasama dengan BNI Syariah, Pembukaan rekening otomatis berinfaq Rp 500, Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

8) BNI iB Hasanah

Tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah. Keunggulan: Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM pada 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.

9) BNI Tapenas iB Hasanah

Tabungan berjangka dengan akad Mudharabah untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

10) BNI TabunganKu iB Hasanah

Produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata

uang Rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat. Keunggulan: Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM pada jaringan ATM (ATM BNI, ATM Bersama, ATM Link, ATM Prima & Cirrus) dan kartu belanja (Debit Card) di merchant berlogo MasterCard di seluruh dunia, Bebas biaya pengelolaan rekening bulanan, Pembukaan rekening otomatis berinfraq Rp 500, Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan.

b. Pembiayaan

1) BNI Griya iB Hasanah

BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

2) BNI Multiguna iB Hasanah

BNI Multiguna iB Hasanah Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.

3) BNI Oto iB Hasanah

BNI Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

4) BNI Emas iB Hasanah

BNI Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).

5) BNI CCF iB Hasanah

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

6) BNI Fleksi Umroh iB Hasanah

Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh) Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

c. Mikro

1) Rahn Mikro

Pembiayaan mulai dari Rp. 500 rb hingga Rp. 50 Jt. Jangka Waktu Pembiayaan 3,6,9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang).

Tujuan : Modal Usaha /produktif, biaya pendidikan, kesehatan, dll (konsumtif) dan Keperluan lainnya. Persyaratan : Fotokopi KTP, fisik emas.

2) Mikro 2 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari Rp. 5 Juta hingga Rp. 50 Juta. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan. Tujuan : Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif). Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

3) Mikro 3 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari > Rp. 50 Juta hingga Rp. 500 Juta. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 60 bulan\*). Tujuan : Pembiayaan Pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif). Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

d. Usaha kecil dan Menengah

1) BNI Syariah Wirausaha

Wirausaha iB Hasanah (WUS) adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.



## 2) BNI Syariah Valas

Pembiayaan Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.

## 3) BNI Syariah Kopkar/Kopeg

Pembiayaan Kerjasama Kopkar/Kopeg iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke end user/pegawai.

## 4) BNI Syariah Dealer iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dealer dilatar belakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan end user dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut membutuhkan tenaga yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan, atau penyelesaian pembiayaannya.

Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun belum bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

#### 5) BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha Kecil iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

#### 6) BNI Syariah Linkage

Pembiayaan Kerjasama Linkage Program iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke end user (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

### **B. Hasil Penelitian**

Berdasarkan data hasil penelitian yang dikumpulkan, peneliti akan membahas bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati.

Analisis yang dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati merupakan rencana untuk mempertahankan atau meningkatkan reputasi perusahaan dan mencapai target pasar dengan menciptakan program pemasaran berdasarkan permintaan dan sasaran pasar tertentu. Perusahaan dapat menggunakan dua atau lebih program pemasaran secara bersamaan,

sebab setiap jenis program (periklanan, promosi penjualan, personal selling, layanan pelanggan, atau pengembangan produk) memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan.

Agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan baik. Tentunya tidak akan terlepas dari strategi pemasaran termasuk dalam memasarkan produk tabungan. Peneliti juga menanyakan beberapa hal yang berkaitan dengan produk Tabungan iB Hasanah, adapun produk Tabungan iB Hasanah Yang Dilakukan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati dan pertanyaannya sebagai berikut :

1. Bank BNI Syariah dalam memberikan pemahaman Produk Tabungan Ib Hasanah, Dalam hal ini nasabah harus memahami tentang produk dan karakteristik terhadap produk tersebut agar tidak terjadi kesalahan yang diinginkan oleh pihak bank maupun nasabah, Selain itu nasabah juga harus mengetahui strategi yang dipakai oleh Bank BNI Syariah.<sup>39</sup>

## **C. Pembahasan Temuan Penelitian**

### **1. Produk Tabungan IB Hasanah**

Tabungan merupakan suatu hal yang penting bagi masyarakat, karena dengan adanya tabungan masyarakat dapat menginvestasikan sebagian dananya ke lembaga lembaga keuangan seperti Bank Syariah, supaya masyarakat atau nasabah dapat menggunakan dana tersebut untuk perencanaan di hari esok. Selain itu menabung juga dapat mengajarkan

---

<sup>39</sup> Anisa sutrisno, *Costumer service*, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 14 februari 2019.

kepada masyarakat cara hidup hemat. Sebagai wujud kepedulian Bank BNI Syariah kepada masyarakat dalam meningkatkan kesadaran untuk menabung, maka Bank BNI Syariah telah menerbitkan beberapa produk-produk tabungan salah satunya adalah produk Tabungan iB Hasanah. Tabungan iB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam mengelola dana dan dapat melakukan transaksi setiap hari.

Karakteristik produk Tabungan iB Hasanah dibagi dalam dua jenis akad yang pertama akad wadiah dan yang kedua akad mudharabah. Dan Tabungan iB hasanah itu sendiri adalah produk simpanan atau investasi dana berdasarkan akad yang dsepakatinnya, yang sesuai dengan syariah dan mempunyai berbagai macam fasilitas untuk nasabah perorangan atau non-perorangan.<sup>40</sup> Selain itu karakteristik produk Tabungan iB Hasanah adalah Akad wadiah (titipan) nasabah bebas biaya administrasi dan belum dapat bagi hasil keuntungan setiap bulannya. Dan yang kedua akad mudharabah (bagi hasil) nasabah setiap bulannya mendapat sharing bagi hasil dengan nisbah 12%, dimana setiap bulan selalu berubah mengikuti keuntungan BNI Syariah secara keseluruhan , dan akad ini dikenakan biaya administrasi per bulan sebesar Rp 7,500.<sup>41</sup>

Perkembangan produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah sesuai dengan visinya “menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan kinerja” bank BNI menciptakan beberapa produk

---

<sup>40</sup> *ibid*

<sup>41</sup> *ibid*

untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>42</sup> Salah satu produk keunggulan Bank BNI Syariah Adalah produk tabungan ib hasanah. Yang memberikan berbagai fasilitas ATM salah satunya dengan jaringan ATM Bersama.<sup>43</sup> Walaupun produk ini mempunyai dua jenis akad namun setiap tahunnya jumlah pemilik tabungan ib hasanah baik akad wadiah atau mudharabah meningkat sangat pesat. Diantara produk tabungan lainnya, produk ini lebih mendominasi dari pada produk tabungan lainnya di Bank BNI Syariah.

Dalam menawarkan produk Tabungan iB Hasanah, bank BNI Syariah mempunyai strategi dalam mencari nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu customer service, beliau menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan adalah menggunakan Analisis SWOT.<sup>44</sup>

a. *Strenght* (kekuatan)

Dalam hal ini keunggulan produk yang ditawarkan oleh Bank BNI Syariah adalah produk tabungan iB Hasanah. Keunggulan dari produk tabungan iB Hasanah ini adalah tabungan yang berjalan dengan dua akad yakni *mudharabah* dan *wadiah*.

Bebas adminitrasi bulanan, nasabah produk tabungan iB Hasanah dibebaskan dari biaya administrasi layanan bulanan untuk akad wadiah. Dengan ini dana nasabah tidak akan berkurang. Hal ini menjadi kekuatan bagi produk tabungan iB Hasanah dalam menarik minat

---

<sup>42</sup> *ibid*

<sup>43</sup> *ibid*

<sup>44</sup> Anisa sutrisno, *Costumer service*, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 14 februari 2019.

nasabah. Untuk bagi hasil tabungan iB Hasanah sendiri adalah 88:12 (88% untuk pihak bank dan 12 % untuk nasabah).

b. *Weaknesses* (kelemahan)

Kelemahan dalam produk tabungan iB Hasanah di BNI Syariah adalah kurangnya promosi dalam memasarkan produk tabungan ini, kurangnya SDM pemasaran pada produk tabungan di BNI Syariah.

c. *Opportunity* (peluang)

Kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan di hari raya seperti zakat fitrah, membeli sembako, pakaian, dan kebutuhan yang lain dan diprediksikan untuk memenuhi kebutuhan tersebut banyak masyarakat mempersiapkannya dengan cara menabung.

d. *Threats* (ancaman)

Banyaknya lembaga keuangan syariah baik bank Mandiri maupun bank DKI yang berdiri di Jakarta selatan. Hal ini menjadi ancaman bagi bank BNI Syariah Cabang Fatmawati dalam menawarkan produk tabungan iB Hasanah karena beberapa lembaga keuangan syariah seperti bank Mandiri maupun bank DKI juga menawarkan produk sejenis tabungan iB Hasanah yang mana dalam memasarkannya pun mempunyai strategi masing-masing dan juga lebih menguntungkan.

Tabungan iB Hasanah, maka bank menerapkan strategi promosi yang meliputi:

1) Periklanan

Dalam promosi yang dilakukan dengan media periklanan, Bank BNI Syariah menggunakan media elektronik dan media cetak. Pada media elektronik yakni pihak Bank BNI Syariah membuat iklan melalui televisi dan sumber informasi melalui internet atau website BNI Syariah. Pada media cetak pihak Bank BNI Syariah membuat brosur yang biasanya ditaruh di sebelah tombol antrian bank, koran nasional, koran lokal, majalah, tabloid dan memasang spanduk-spanduk di tempat yang strategis misalnya, di jalan raya atau daerah-daerah yang sekiranya banyak orang yang membaca kemudian tertarik dengan beberapa produk yang ditawarkan oleh bank.

2) Promosi Penjualan

Selain dengan strategi promosi melalui iklan, promosi penjualan merupakan hal yang penting dalam mempromosikan suatu produk. Tujuannya adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Bank BNI Syariah dalam melakukan promosi penjualan dapat melalui pemberian bagi hasil yang lebih besar di bandingkan dengan tabungan bank syariah lain, memberikan cinderamata atau hadiah bagi nasabah yang mempunyai saldo tinggi dan lain-lain.

3) Penjualan Perseorangan

Penjualan pribadi ini tidak hanya melibatkan seorang *marketing* saja tetapi juga melibatkan seluruh pegawai Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. Oleh karena itu penjualan pribadi dapat dilakukan dengan cara bertatap muka langsung dengan nasabah. Dengan hal tersebut pihak bank dapat mengetahui kelemahan produk kita.

#### 4) Publisitas

Publisitas adalah kegiatan promosi yang dilakukan melalui kegiatan pameran, bakti sosial, kegiatan amal atau kegiatan lainnya. Dalam hal ini biasanya pihak Bank BNI Syariah mengikuti pameran yang berada di Mall atau departemen store sekitar. Dengan melakukan promosi secara publisitas, bank lebih dapat mendekati diri kepada nasabah dan diharapkan nasabah akan tertarik dengan produk yang telah ditawarkan oleh pihak bank.

Semakin meningkatnya persaingan yang terjadi antar bank syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung, menuntut perusahaan perbankan syariah untuk selalu menciptakan produk-produk unggulan. Selain itu keunggulan dari produk tabungan iB Hasanah adalah tabungan yang berjalan dengan dua akad yakni *mudharabah* dan *wadiah*, yang di dalamnya terdapat berbagai fasilitas yang memudahkan nasabah dalam bertransaksi yaitu:<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> Diakses 1 April 2018



- a) di fasilitasi ATM dan e channel (memudahkan transaksi kapanpun dimanapun)
- b) tersedia tabungan tanpa by administrasi (potongan bulanan ) iB hasanah Akad Wadiah
- c) Dapat melakukan transaksi di counter teller di BNI Syariah ataupun di *counter teller* BNI Konvensional di seluruh Indonesia.
- d) Setoran awal ringan
- e) Bagi hasil sebesar 88:12 (Bank:Nasabah)
- f) layanan echannel lengkap (SMS banking, Mobile Banking, Internet banking) dapat diakses melalui Luar Negri
- g) Call Center 24x7 dan dapat dihubungi dari Luar negri
- h) transfer ke rekening BNI 46 bebas biaya (lewat ATM dan Echannel)

Bank BNI Syariah juga menyediakan Fasilitas tabungan iB Hasanah sendiri terdiri dari :<sup>46</sup>

- a) Buku Tabungan.
- b) BNI Syariah Card Silver.
- c) Layanan E-banking berupa, SMS Banking, Internet Banking dan Phone Banking.

Selain itu nasabah juga dapat mendapatkan beberapa manfaat dari Tabungan iB Hasanah Nasabah mendapatkan bagi

---

<sup>46</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> Diakses 1 April 2018

hasil bulanan, Nasabah dapat berinfaq, berzakat dan bershodaqoh secara otomatis melalui rekeningnya dan Aman dan terjamin.<sup>47</sup> Produk tabungan ib hasanah ini didirikan sejak BNI syariah masih berbentuk UUS (Unit Usaha Syariah) dibawah naungan BNI 46.<sup>48</sup>

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi untuk pembuatan Tabungan Ib Hasanah antara lain:<sup>49</sup>

- a) Kartu identitas asli berupa KTP atau Paspor atau SIM untuk nasabah perorangan.
- b) Legalitas perusahaan untuk nasabah non perorangan atau nasabah perusahaan.
- c) Untuk nasabah perorangan setoran awal minimal Rp 100.000,- berlaku pada akad *wadiah* dan *mudharabah*.
- d) Untuk nasabah non perorangan setoran awal minimal Rp 1.000.000,- berlaku untuk akad *wadiah* dan *mudharabah*.

---

<sup>47</sup> Anisa sutrisno, *Costumer service*, PT. Bank BNI Syariah KC Fatmawati, Wawancara Pribadi, Jakarta 14 februari 2019.

<sup>48</sup> *ibid*

<sup>49</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> Diakses 1 April 2018

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan, bahwa Analisis Produk Tabungan IB Hasanah di BNI Syariah Cabang Fatmawati. sebagaimana telah dituangkan pada hasil penelitian ini, Tabungan iB Hasanah berjalan berdasarkan dua akad yakni akad *wadiah* atau *mudharabah*, berlaku untuk nasabah perorangan ataupun non perorangan. Dengan berkembangnya sistem IT, tabungan iB Hasanah memberikan berbagai fasilitas, manfaat serta kemudahan bagi nasabah untuk melakukan transaksi kapanpun dan dimana pun sesuai dengan keinginan nasabah. Prosedur yang dilaksanakan dalam tabungan iB Hasanah sudah sesuai dengan Fatwa MUI No. 02/DSN-MUI/VI/2000.

Selain itu Analisis yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam memasarkan produk tabungan iB Hasanah yakni mengacu pada produk, menetapkan harga dan target pasar sesuai dengan perencanaan, memilih lokasi kantor yang strategis, serta promosi. Dalam kegiatan promosi yang dilakukan Bank BNI Syariah antara lain periklanan melalui televisi, internet, koran nasional, koran local, tabloid dan majalah, promosi penjualan, penjualan perseorangan agar lebih akrab dengan nasabah, publisitas dengan mengikuti *event-event* atau pameran.

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati dalam memasarkan produk Tabungan iB Hasanah dengan harapan supaya terwujudnya visi misi perusahaan.

## **B. Saran**

Dari pengamatan penulis mengenai Analisis Produk Tabungan iB Hasanah Di BNI Syariah Cabang Fatmawati, adapun saran yang ingin penulis sampaikan setelah menguraikan kesimpulan diantara lain yaitu :

1. Keunggulan Bank BNI Syariah yakni produk tabungan iB Hasanah terus mengalami perkembangan pada setiap tahunnya. Dengan hasil tersebut, hendaknya pihak Bank BNI Syariah selalu memberikan inovasi-inovasi baru terhadap setiap produk- produknya agar masyarakat mempunyai ketertarikan untuk menabung dan nasabah tetap mempertahankan tabungannya.
2. Bank BNI diharapkan terus meningkatkan strategi produk Tabungan supaya menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya dimata masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- A Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2007
- Adisaputro, Gunawan. *Manajemen Pemasaran Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2010
- Al Arif, Muhammad Nur Rianto. *Dasar-dasar dan Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfa Beta. 2010.
- Alma, Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta. 2006
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Teori dan Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press. 2001
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Raja Grafindo Persada. 2002
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2004
- BTN Laporan Tahunan Annual Report 2018
- Hasan, Ali. *Marketing Bank Syariah*. Bogor : Ghalia Indonesia. 2010
- Hermawan, Agus. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2012
- Juni, Noriesta. Dzulkirom, Moch. et. al., *Analisis Manajemen Kredit Kepemilikan Rumah Untuk Meminimalisir Kredit Macet Pada Produk KPR BTN IB (Studi Pada Kantor Bank Tabungan Negara Syariah Cabang Malang)*. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* (1) 1 Januari 2015
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Edisi Revisi. Cet. IV. Jakarta:Kencana. 2005
- \_\_\_\_\_. *Pemasaran Bank*. Edisi Revisi, Cet. IV. Jakarta:Kencana. 2010
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba Empat. 1995
- \_\_\_\_\_. *Manajemen Pemasaran*. jilid ke 1. Jakarta: Pehallindo, 2002
- \_\_\_\_\_. dan Armstrong, Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2008

- \_\_\_\_\_. *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat. 2013
- Kuncoro, Mudrajad. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta : Erlangga. 2006
- Lupiyoadi, Rambat dan Hamdani, A. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat. 2010
- Meleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet.XVII Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2002
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Penerbit Ekonisia. 2004
- Mursidi, M. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara. Cet. 8. 2015
- Rahman Gazaly, Abdur., dkk. *Fikh Muamalat*. Jakarta Kencana. 2010
- Sandjaja, dkk. *panduan Peneliti*. Jakarta: Prestasi Pustaka. 2006
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabet. 2014
- Sunyoto, Danang. *Manajemen Pemasaran*. (Pendekatan Konsep, Kasus, dan Psikologi Bsinis). Yogyakarta: CAPS (Center Of Academic Publishing Service), 2013
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. cet. Ke-5 .Yogyakarta : Andi Press. 2011
- Usmara, Usi. *Pemikiran Kreatif Pemasaran*. Yogyakarta: Amara Books. 2008
- Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2012
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press. 2005

Sumber lain:

“KPR Syariah”. <http://lisensiujkt.files.wordpress.com/2010/05/kpr-syariah.pdf> (29 Agustus 2018).

“Manajemen Perbankan Syariah”. <http://mps.fai-umj.ac.id/blog/2016/09/20/fatwa-dewan-syariah-nasional-no-13dsn-muiix2000-tentang-uang-muka-dalam-murabahah/> (01 September 2018).

“Pembiayaan Bank Syariah : KPR Syariah”. <https://affgani.wordpress.com/ekonomi-islam/pembiayaan-bank-syariah-kpr-syariah/> (29 Agustus 2018)

“Pembiayaan Bank Syariah: KPR Syariah”. <https://affgani.wordpress.com/ekonomi-islam/pembiayaan-bank-syariah-kpr-syariah> (29 Agustus 2018)

“Perbankan Syariah dan Kelembagaannya” <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> (20 Agustus 2018).

“Perumahan dan Kawasan Permukiman” <https://drive.google.com/file/d/0BxDIfcBhVvqaSHIhTFVnaW1hemc/view> (04 September 2018).

Bank Tabungan Negara, *Tentang Kami, Sejarah Bank BTN*, [www.btn.co.id](http://www.btn.co.id) (27 Agustus 2018).

*Btn.co.id* (05 Oktober 2018).

Fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang “Murabahah”. <http://www.mui.or.id> (01 September 2018).

<http://www.mui.or.id>

<http://www.repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/26417/1/NENEN%20ZAKIYATUL%20BADARIYAH-FDK.pdf> (30 Agustus 2018).

*Panduan Praktis Menulis Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Jakarta. 2018.

Rafsandanu, Enqie. *Financing Staff BTN Syariah KCPS Ciputat. wawancara pribadi*. ciputat. 24 September 2018.



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**STATUS : BERAKREDITASI**

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>  
E-mail : [faiumj@gmail.com](mailto:faiumj@gmail.com). Kode Pos 15419

Nomor : 20 /F.6-UMJ/IX/2018  
Lamp : 1 (satu) bundel  
Hal : *Bimbingan Skripsi Mahasiswa*

Jakarta, 20 Dzulhijjah 1439 H  
01 September 2018 M

Yth.  
Ibu Hasanah, M.M.  
Dosen Pembimbing Skripsi  
Fakultas Agama Islam UMJ  
di  
tempat

*Assalamu 'alaikum W.W.*

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Ibu untuk menjadi pembimbing penulisan skripsi bagi mahasiswa :

Nama : IMAM NUR SYAHDAN  
Nomor Pokok : 2014570031  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Jenjang : Strata Satu (S1)  
Judul : *Tingkat Kesadaran Masyarakat terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga di Kelurahan Meruya Selatan*

Bersama ini dilampirkan proposal penulisan skripsi yang masih bersifat sementara dan perlu penyempurnaan. Kami mengharapkan agar proses bimbingan dapat diselesaikan paling lama 6 (enam) bulan.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wabillahittaufiq Walhidayah*  
*Wassalamu 'alaikum W.W.*



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Yth. Ketua Program Studi MPS
3. Arsip





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : IMAM NUR SYAHDAN  
No. Pokok : 2014570031  
Judul Skripsi : *Tingkat Kesadaran Masyarakat terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga di Kelurahan Meruya Selatan*  
Pembimbing : Ibu Hasanah, M.M.  
Tgl. Berakhir : 1 September 2018s.d. 1 Maret 2019 2 Maret s.d. 2 September 2019



No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1	5/9/18	Proposal	Perubahan Judul	
2	24/9/18	Judul	Judul diubah "Analisis Produk Tabungan IB Hasanah di BNI Syariah fatmawati"	
3	11/10/18	Judul skripsi	Acc Judul	
4	24/10/18	Bab. I, II & III	Revisi Perbaiki & Lengkapi daftar isi dan pustaka	
5	14/11/18	Bab. I, II & III	Masih Ada Perbaiki masalah Telenis Penulisan	
6	29/11/18	Bab I, II dan III	Acc Lengkap	
7	12/12/18	Bab IV	Pengajuan Penelitian untuk wawancara	
8	07/01/19	Bab IV	Revisi dan Koreksi hasil Penelitian	
9	25/01/19	Bab IV	Perbaiki Bab IV Pembahasan	
10	16/02/19	Bab IV	Acc Bab IV	
11	07/03/19	Bab V	Revisi dan koreksi	
12	12/03/19	Acc skripsi	untuk di ujitkan	



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**STATUS : BERAKREDITASI**

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan  
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>  
E-mail : [faiumj@gmail.com](mailto:faiumj@gmail.com). Kode Pos 15419

Nomor : <sup>ISO</sup> /F.6.1-UMJ/XII/2018  
Hal : **Permohonan Riset/Penelitian**

Jakarta 18 Rabiul Akhir 1440 H  
26 Desember 2018 M

Kepada Yth.  
Kepala BNI Syariah Cabang Fatmawati  
Jl. RS. Fatmawati No.30 Cilandak Jakarta Selatan  
di  
tempat

*Assalamu 'alaikum W. W.*

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

Nama : IMAM NUR SYAHDAN  
Nomor Pokok : 2014570031  
Tempat Tgl/Lahir : Jakarta, 6 Agustus 1996  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah  
Jenjang : Strata Satu (SI)  
No. HP : 089699115905

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

*"Analisis pada Produk Tabungan iB Hasanah  
di BNI Syariah Cabang Fatmawati, Jakarta Selatan"*

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

*Wabillahittauftiq walhidayah  
Wassalamu 'alaikum W. W.*



Tembusan:  
1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)  
2. Arsip.

**SURAT KETERANGAN RISET**

No. Fms/01/779/2019

***Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh***

PT. Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati yang berkedudukan di Jl. RS Fatmawati No. 30 C-D Cilandak Jakarta Selatan, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Imam Nur Syahdan  
NIM : 2014570031  
Perguruan : Universitas Muhammadiyah Jakarta  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Telah Melaksanakan Penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati terhitung sejak tanggal 1 September 2018 s.d 14 Februari 2019 dengan Judul "***Analisis Produk Tabungan IB Hasanah Pada Bank BNI SYARIAH Syariah Kantor Cabang Fatmawati Jakarta***" pada Bank BNI Syariah Fatmawati. Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

***Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh***

Jakarta, 18 Maret 2019

PT BNI Syariah Cabang Fatmawati



  
Nani Budi Rahayu  
Operational Manager

## HASIL WAWANCARA PENELITIAN

### BANK BNI FATMAWATI

1. Bagaimana sejarah berdirinya bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati?

Jawaban : Tanggal 6 Januari 2012 BNI Syariah meresmikan relokasi kantor cabang Jakarta Selatan dengan tujuan mendekatkan diri kepada sentra bisnis di Cilandak, Jakarta Selatan. Kantor cabang yang semula berada di ITC Fatmawati berpindah ke jalan Fatmawati, tepatnya samping pasar Mede. BNI Syariah Jakarta Selatan saat ini membawahi 5 kantor cabang pembantu dan 1 kantor kas di sejumlah lokasi karena pelayanan ini merupakan komitmen BNI Syariah untuk memberikan kenyamanan bagi nasabah.

2. Apa keunggulan dan kelemahan dari produk tabungan Ib Hasanah dengan produk-produk lainnya?

Jawaban : Keunggulan

- a. difasilitasi ATM dan *e channel* (memudahkan transaksi kapanpun dimanapun)
- b. tersedia tab tanpa biaya administrasi (potongan bulanan) iB Hasanah Akad Wadiah
- c. nasabah BNI Syariah tetap dapat bertransaksi di outlet BNI 46
- d. Setoran awal ringan
- e. layanan *e channel* lengkap (SMS banking, *Mobile Banking*, *Internet banking*) dapat diakses melalui Luar Negeri
- f. *Call Center 24x7* dan dapat dihubungi dari Luar negeri

g. transfer ke rekening BNI 46 bebas biaya (lewat ATM dan Echannel)

3. Bagaimana bank BNI Syariah mempunyai ide untuk mengeluarkan produk Tabungan Ib Hasanah ini?

Jawaban : BNI Syariah ingin mengajak nasabah untuk berhijrah dengan memilih tabungan yang bebas dari riba. Namun tetap dapat dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat, tidak memberatkan dalam biaya administrasi, dan memiliki keunggulan dalam kecepatan dan efisien transaksi (lewat *e-channel*)

4. Kapan didirikannya produk tabungan Ib Hasanah oleh Bank BNI Syariah?

Jawaban : Produk ini sudah ada sejak BNI syariah masih berbentuk UUS (Unit Usaha Syariah) dibawah naungan BNI 46

5. Bagaimana karakteristik produk tabungan Ib Hasanah di bank BNI Syariah?

Jawaban : iB hasanah dibagi dalam dua jenis akad :

- a. Akad wadiah (titipan) nasabah bebas biaya administrasi dan belum dapat bagi hasil keuntungan setiap bulan
- b. Akad mudharabah (bagi hasil) nasabah setiap bulannya mendapat sharing bagi hasil dengan nisbah 12%, dimana e.q rate setiap bulan selalu berubah mengikuti keuntungan BNI Syariaha secara keseluruhan , dan akad ini dikenakan biaya administrasi per bulan sebesar Rp 7,500.

6. Strategi apa yang dilakukan oleh bank BNI Syariah untuk memasarkan produk tabungan Ib Hasanah?

Jawaban :

- a. Tabungan dapat dibuka melalui *online*

- b. Target pasar dari semua kalangan (karena setoran awal ringan, tersedia akad bebas biaya admin)
  - c. Layanan *e channel* yang memudahkan transaksi.
  - d. Tersedia *booth* BNI Syariah diberbagai event, sehingga nasabah dapat membuka rekening di hari weekend
7. Bagaimana perkembangan produk tabungan iB Hasanah di Bank BNI Syariah?

Jawaban : Setiap tahunnya jumlah pemilik tabungan Ib Hasanah baik akad Wadiah/Mudharabah meningkat pesat.

8. Apa saja media yang dilakukan untuk mempromosikan produk tabungan Ib Hasanah di bank BNI Syariah Cabang Fatmawati?

Jawaban : Media Promosi yang digunakan

- a. *website* [www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)
  - b. Twitter @ bnisyariah
  - c. *Facebook* PT Bank BNI Syariah
  - d. IG @ bni.Syariah
  - e. BNI *Call center* 150046
9. Apa saja prosedur untuk mengajukan pembuatan Tabungan Ib Haanah di bank BNI Syariah?

Jawaban :

- a. Perseorangan yang sudah memiliki pekerjaan

E-KTP/Paspor yg masih berlaku, NPWP, (bisa ditambah dengan SIM/KK/Surat keterangan Bekerja jika pembukaan rekening tidak sesuai domisili Bank.

b. Perseorangan belum bekerja (ibu rumah tangga/mahasiswa)

E-KTP/Pasport yang masih berlaku, KTM (untuk mahasiswa) SIM (jika ada), KK, sebagai data pemberi dana dilengkapi KTP dan NPWP (ayah/ibu atau Suami).

10. Apa faktor penghambat dalam memasarkan produk Tabungan Ib Hasanah pada nasabah bank BNI Syariah Cabang Fatmawati?

Jawaban : Masih banyaknya calon nasabah atau Sumber Pemberi Dana calon nasabah yang belum memiliki NPWP

NPWP diwajibkan dalam pembukaan rekening sebagaimana ketentuan dari Bank Indonesia selaku Bank Sentral di Indonesia.



**DOKUMENTASI  
WAWANCARA DENGAN STAFF BANK BNI SYARIAH  
KANTOR CABANG FATMAWATI**





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Imam Nur Syahdan  
Tempat,Tanggal Lahir : Jakarta, 06 Agustus 1996  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Status : Lajang  
Agama : Islam  
Alamat : Jl.H. Sa'aba Raya No 01 Rt 02 Rw 002 Meruya  
Selatan Kembangan Jakarta Barat  
No Tlp : 0896 9911 5905  
Email : imamsyahdan68@gamil.com



### RIWAYAT SEKOLAH

- SDN 03 Pagi Meruya Selatan
- MTSN 27 Joglo Jakarta Barat
- Madrasah Aliyah Negeri 19 Jakarta

### PENGALAMAN ORGANISASI

- Himpunan Mahasiswa Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta (HIMA MPS)

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Tangerang  
Hormat saya

Imam Nur Syahdan