

**STUDI KONSEP PROMOSI *OPENTABLE* DALAM PENGHIMPUNAN
DANA DAN IMPLEMENTASINYA DI BNI SYARIAH
CABANG BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

AMELIA SERLIYUNITA
NIM. 1316140284

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2018 M/1439 H**

SURAT PERNYATAAN

NAMA : Amelia Serliyunita
NIM : 1316140284
PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH
JUDUL : Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam
Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNT
Syariah Cabang Bengkulu


Telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui <https://smallseotools.com/plagiarism-checker/> tesis yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi


Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

Bengkulu, Juli 2018 M
Syawal 1439 H

Mengetahui Tim Verifikasi

Yang membuat pernyataan


Andang Sunarto, Ph.D
NIP. 197611242006041002


Amelia Serliyunita
NIM. 1316140284

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi ini dengan judul “Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 23 Juli 2018 M
10 Dzulkaidah 1439 H

Mahasiswa Yang Menyatakan



Amelia Serliyunita
NIM. 1316140284



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: Amelia Scriyunita, NIM. 1316140284 dengan judul "Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu". Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Pembimbing I

Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Bengkulu, April 2018 M
Sya'ban 1439 H

Pembimbing II

Miti Yamunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002





KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jln. Raden Fatah-Pagar Dewa Telp. (0736)51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skrripsi yang berjudul **"Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu, oleh Amelia Serliyunita NIM. 1316140284, Program Studi Perbankan Syariah, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:**

Hari : Selasa


Tanggal : 17 Juli 2018 / 4 Dzulkaidah 1439 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).


Bengkulu, 23 Juli 2018 M
10 Dzulkaidah 1439 H

Tim Sidang Munaqasyah

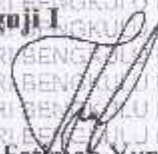
Ketua


Drs. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Sekretaris


Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002


Penguji I


Dra. Fatimah Yunus, M.A
NIP. 196303192000032003

Penguji II


Yunida Een Friyanti, M.Si
NIP. 198106122015032003

Mengetahui,
Dekan


Dr. Aswani, M.A
NIP. 197304121998032003



MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka

mengubah keadaan diri mereka sendiri... (Q.S. Ar-Ra'd : 11)

" setiap usaha itu pasti ada hasilnya walaupun hanya sedikit, teruslah berusaha hingga

kita mempunyai hasil yang terbaik, dan tidak ada yang tidak mungkin didunia ini kalau

Allah sudah berkehendak dalam usaha mencapai kesuksesanmu, jangan pernah

menyerah teruslah berjuang dalam kesuksesanmu.



PERSEMBAHAN

Dengan penuh hormat dan segala cinta serta kasih sayang yang tulus, merupakan kebahagiaan bagi penulis dengan mempersembahkan Tugas Akhir Ini untuk orang-orang yang senantiasa mendo'akan kesuksesan dan memberikan semangat dalam hidupku khususnya kepada:

❖ **Orang tua ku** : **Ahmad Manan dan Hiwi Hartati, penuh kasih sayang tiada henti memberikan doa, dan dukungan setiap harinya**

❖ **Yang tersayang** : **Faizah Azahira Qatrunnada, yang selalu membuat semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini.**

❖ **Kakak ku** : **Anan Nakasone dan Arnaldo Arjo, yang selalu memberi nasehat dalam setiap arah yang dipilih**

❖ **Ayuk ku** : **Atria Hermayesi dan Nuzlarma Yunita, yang selalu memberikan motivasi dan nasehat.**

❖ **Adik ku** : **Alfina Sri Wahyuni dan Muhammad Kadafi, yang selalu memeberi semangat dan dukungan.**

❖ **Sahabat ku** : **Tri Agustuti, Rahmalia Afriyani, Tri Wuluan Dari, Satra Alawiyah, Marleta Heryanti, Hermawansyah,**

Kurnia Ningsih, Ailinsawati, Handika Pranata yang selalu memberi semangat dalam penyelesaian tugas akhir ini.

❖ **Temannya SI PBS CIAIN Bengkulu Angkatan 2013**

❖ **Bapak dan Ibu dosen IAIN Bengkulu yang selalu membimbing dan mengarahkan ku.**

❖ **Almamaterku "IAIN Bengkulu" tercinta**

ABSTRAK

Amelia Serliyunita, NIM: 1316140284, yang berjudul “Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu.”

Tujuan penelitian ini yaitu: (1) Untuk mengetahui dan menganalisis promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu, (2) Untuk menganalisis implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah cabang Bengkulu. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik analisis data menggunakan *Model Miles and Huberman*. Hasil penelitian menyimpulkan 1) Konsep promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu kegiatan pemasaran di tempat-tempat keramaian dengan peralatan yang sederhana, dilakukan dengan cara pendekatan dan edukasi kepada nasabah mengenai produk-produk dan prinsip-prinsip syariah yang terkandung dalam kegiatannya, dan juga memberikan edukasi kepada nasabah tentang pentingnya menabung yang dirahmati dan diridhoi oleh Allah, 2) Implementasi promosi *opentable* yang dilakukan terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu, hal ini terlihat dari hasil penelitian bahwa sebelum diadakannya pameran jumlah nasabah baru 13 orang perharinya, akan tetapi setelah ada pameran meningkat mencapai 20 orang setiap harinya pada berbagai produk penghimpunan dana.

Kata kunci: *Studi Konsep, Promosi Opentable, Penghimpunan Dana, BNI Syariah.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas Rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini akhirnya dapat diselesaikan. Skripsi yang berjudul "Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu".

Shalawat dan salam untuk nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik dunia maupun akhirat.


Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E.I) pada program studi Perbankan Syari'ah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin, M, M.Ag. M.H. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan fasilitas yang memadai untuk menunjang keberhasilan dalam kegiatan perkuliahan.
2. Dr. Asnaini, MA. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan arahan dan motivasi.
3. Desi Isnaini, MA. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu dan selaku Pembimbing Akademik yang telah memberi bimbingan dari awal penulis masuk kuliah sampai dapat menyelesaikan studi dengan baik.
4. Drs. M. Syakroni, M.Ag Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Miti Yarmunida, M.Ag, Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.

7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 23 Juli 2018 M
10 Dzulhijjah 1439 H



Amelia Serfiyunita
NIM. 1316140284

SISTEM TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Departemen Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tertanggal 22 Januari 1988 Nomor: 157/1987 dan 0593b/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
	Ba'	B	Be
	Ta'	T	Te
	tsa	ts	Es (dengan titik di atas)
	Jim	J	Je
	ha	h	Ha (dengan titik di bawah)
	Kha'	Kha	Ka dan Ha
	Dal	D	De
	Żal	Ż	Ze (dengan titik di atas)
	Ra'	R	Er
	Zai	Z	Zet
	Sin	S	Es
	Syin	Sy	Es dan Ye
	Shad	Sh	Es (dengan titik di bawah)
	Dhad	Dh	De (dengan titik di bawah)
	Ta'	T	Te (dengan titik di bawah)
	Tha'	Th	Zet (dengan titik di bawah)
	'Ain	'	Koma terbalik di atas
	Gain	G	Ge
	Fa'	F	Ef
	Qaf	Q	Qi
	Kaf	K	Ka
	Lam	L	'El
	Mim	M	'Em
	Nun	N	'En
	Waw	W	We
	Ha'	H	Ha
	Hamzah	'	Apostrof
	Ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

	ditulis	<i>Muta'addidab</i>
	ditulis	<i>'iddab</i>

C. *Ta' Marbūtab* di akhir kata

1. Bila dimatikan tulis *b*

	ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	ditulis	<i>Jazyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah ditulis dengan *b*

كرامة الأولياء	ditulis	<i>Karāmah al-Auliā'</i>
----------------	---------	--------------------------

3. Bila *ta' marbūtab* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah, dan dammah ditulis *t*

	ditulis	<i>Zakāt al-Fitr</i>
--	---------	----------------------

D. Vokal Pendek

.....	Fathah	ditulis	A
.....	Kasrah	ditulis	I
.....	Dhammah	ditulis	U

E. Vokal Panjang

1.	Fattahah + Alif جاهلية	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>jāhilyah</i>
2.	Fathah + Ya' mati	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>tansā</i>
3.	Kasrah + Ya' mati كريم	ditulis ditulis	<i>ī</i> <i>karim</i>
4.	Dammah + Wāwu mati	ditulis ditulis	<i>ū</i> <i>furū</i>

F. Vokal Rangkap

1.	Fatahah + Ya' mati بينكم	ditulis ditulis	<i>ai</i> <i>bainakum</i>
2.	Fattahah + Wāwu mati قول	ditulis ditulis	<i>au</i> <i>qaul</i>

G. Vokal pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

	ditulis	<i>a'antum</i>
	ditulis	<i>u'iddat</i>
	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamarriyyah*

	ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

	ditulis	<i>as-Samā'</i>
	ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

	ditulis	<i>Zawi al-furūd</i>
أهل السنة	ditulis	<i>Ahl as-Sunnab</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SIDANG	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
SISTEM TRANLITERASI ARAB-INDONESIA	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	12
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Studi Konsep Promosi	20
1. Pengertian Studi Konsep Promosi	20
2. Tujuan Promosi.....	22
3. Fungsi Promosi	22
4. Bauran Promosi	23
B. Metode <i>Opentable</i> Dalam Promosi	28
1. Pengertian <i>Opentable</i> (Pameran)	28
2. Tujuan <i>Opentable</i> (Pameran).....	29
3. Manfaat <i>Opentable</i> (Pameran).....	29
4. Jenis-Jenis <i>Opentable</i> (Pameran)	30
C. Penghimpunan Dana	32
1. Pengertian Penghimpunan Dana.....	32
2. Fungsi dan Tujuan Penghimpunan Dana.....	37
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah dan Profil BNI Syariah	39
B. Visi dan Misi BNI Syariah	41
C. Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	42
D. Produk BNI Syariah Cabang Bengkulu.....	49

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Konsep Promosi <i>Opentable</i> Dalam Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu	53
B.	Implementasi Promosi <i>Opentable</i> Terhadap Peningkatan Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu	59
C.	Pembahasan	63
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan.....	70
B.	Saran	71
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Hasil Wawancara Pra Penelitian
- Lampiran 2 Data Responden Penelitian
- Lampiran 3 Pedoman Wawancara
- Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 5 SK Pembimbing
- Lampiran 6 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 7 Surat Izin Penelitian dari KP2T
- Lampiran 8 Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 9 Kartu Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 10 Kartu Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 11 Lembar Saran Penguji

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah bank yang tata cara beroperasinya pada tata cara bermuamalat secara Islam, yakni mengacu kepada Al-Quran dan hadits. Sedangkan pengertian muamalat adalah ketentuan – ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia baik hubungan pribadi maupun perorangan dengan masyarakat.¹ Sementara Muhammad mendefenisikan bank syariah sebagai bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Alqur'an dan Hadis Nabi SAW.²

Perkembangan bank syari'ah di Indonesia pada saat ini sedang mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Hal tersebut terlihat dengan semakin banyaknya bank-bank umum yang mulai beralih menjadi bank syari'ah dan hampir seluruh bank umum yang ada di Indonesia pada saat ini sudah mempunyai produk bank yang proses pengelolaan dananya berdasarkan prinsip syari'ah.

Perkembangan perbankan syariah tentunya juga harus didukung oleh sumber daya insan yang memadai, baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Namun, realitas yang ada menunjukkan bahwa masih banyak sumber insani yang selama ini terlibat di institusi syariah tidak memiliki

¹ Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 9

² Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2016),

pengalaman akademis maupun praktis dalam *Islamic Banking*, yang signifikan mempengaruhi produktivitas dan profesionalisme perbankan syariah itu sendiri.³

Manajemen BNI Syariah akan lebih fokus dalam mengelola bisnis, independen, fleksibel serta responsif dalam memenuhi kebutuhan nasabah sehingga Bank BNI Syariah dapat menjadi bank syariah pilihan. BNI Syariah merupakan anak perusahaan BNI dengan komposisi kepemilikan saham 99,99% dimiliki oleh BNI dan sisanya dimiliki oleh PT BNI Life. Hingga akhir Mei 2010, unit usaha Syariah BNI memiliki aset sebesar Rp 5,2 triliun, total dana masyarakat sebesar Rp 4,2 triliun, total pembiayaan Rp 3,2 triliun, modal sebesar Rp 1 triliun, dengan *customer based* lebih dari 420 ribu nasabah.⁴

Dalam operasionalnya sebagai salah satu lembaga penghimpunan dana, PT. BNI Syariah Indonesia, Tbk mempunyai beragam jenis produk penghimpunan dana dan di antaranya berupa tabungan, giro, deposito. Nama produknya antara lain: Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Prima Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tapenas Hasanah, Tabungan iB THI Hasanah, Tabungan iB Tunas Hasanah, Giro iB Hasanah, Deposito iB Hasanah. Berbagai macam produk penghimpunan dan tersebut diharapkan dipromosikan dengan baik dan efektif guna menjaring masyarakat. Sehingga

³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. 11 , (Jakarta : Raja Grafindo Prasada, 2016) h. 27

⁴<http://kktara.blogspot.co.id/2015/03/sejarah-berdirinya-bank-negara.html>=1 Diakses Senin, 18 September 2017, 19:35

diperlukan strategi promosi yang efektif karena masih banyak produk-produk yang dimiliki bank syariah lainnya yang akan bersaing.⁵

Seiring makin ketatnya persaingan pada industri perbankan syariah, maka keunggulan promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.

Khususnya pada BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam menjalankan fungsinya sebagai media intermediasi dana. Promosi pemasaran sangat diwajibkan oleh BNI Syariah cabang Bengkulu harus mampu berkomunikasi dengan nasabah, tidak melepas diri dari peran komunikator dan promotor. Agar bisa berkomunikasi secara efektif bank merancang program-program promosi yang menarik, mampu mendidik wiraniaganya supaya bersikap ramah dan mampu memberikan informasi yang jelas.⁶

Bauran promosi merupakan kombinasi dari penjualan tatap muka, periklanan, promosi penjualan, publisitas dan hubungan masyarakat yang membantu pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan bauran promosi yaitu meningkatkan kesadaran, perhatian minat, keinginan dan tindakan pembelian awal maupun pembelian ulang terhadap produk/jasa penjaminan yang ditawarkan oleh perusahaan.⁷

⁵[Http://www.bnisyariah.co.id/files/2013/05/Annual-Report-BNI-Syariah-2012](http://www.bnisyariah.co.id/files/2013/05/Annual-Report-BNI-Syariah-2012), Senin, 18 sep 2017, 20:00

⁶M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar.....*, h. 170

⁷Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran* (Yogyakarta : CAPS, 2015) Cet. 1 h. 152

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah dan menginformasikan segala jenis-jenis, produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru.⁸ Salah satu cara/jalan promosi yang baik diterapkan yaitu promosi *opentable*. Menurut Siskind, *opentable* (pameran) adalah pemasaran tatap muka di tempat seperti pameran dagang, pameran konsumen, kegiatan istimewa, *road show*, pameran pribadi, kegiatan ramah tamah, dan peluncuran produk.⁹

Akan tetapi dalam penerapannya, strategi promosi *opentable*/pameran yang dilakukan baik oleh instansi swasta, pemerintah, perbankan maupun lembaga keuangan lainnya, menekankan pencapaian target yang sebanyak-banyaknya tanpa mengetahui masyarakat setuju atau tidak dengan produk yang digunakannya tersebut, ataupun paham atau tidak jenis serta tujuan produk tersebut ke depannya, sehingga terkesan pemaksaan.

Jenis promosi *opentable* tersebut juga merupakan salah satu cara yang digunakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu baik dalam hal penghimpunan dana maupun pada produk penyaluran dana masyarakat. Tetapi dalam penerapannya, tentunya berbeda dengan *opentable* yang dilakukan oleh instansi-instansi atau lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan penelitian awal peneliti di BNI Syariah Cabang Bengkulu, dalam hal ini wawancara dengan Ruri BNI Syariah Cabang Bengkulu, menjelaskan BNI Syariah Bengkulu adalah sebuah bank syariah

⁸Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta : Prenada Media, 2004), Cet. 1 h. 175

⁹ Ika Agustina, *Promosi Opentable dalam Penghimpun Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya*, dikutip dari <http://digilib.uinsby.ac.id/1746/> . Diakses Pada Tanggal 12 Oktober 2017 Jam 19: 35

yang saat ini sedang mengalami perkembangan yang luar biasa.¹⁰ Sebagaimana yang dilansir oleh republika.co.id, pada akhir tahun lalu, BNI Syariah berhasil meraih *market share* sebesar 7,94 persen terhadap industri perbankan syariah, dengan memberikan kontribusi laba sebesar 13,23 persen. Tercatat, posisi laba sebesar Rp 277,37 miliar atau meningkat 21,38 persen dari Desember 2015 sebesar Rp 228,52 miliar. Dari segi aset BNI Syariah terus mengalami pergerakan positif yakni posisi per Desember 2016 sebesar Rp 28,31 triliun atau naik 23,01 persen dari posisi Desember 2015 sebesar Rp 23,01 triliun.¹¹ Dan per akhir kuartal III/2017 tercatat senilai Rp32,0 triliun, tumbuh 19,4% dibandingkan dengan posisi aset pada periode yang sama tahun lalu senilai Rp26,8 triliun.¹²

Hal tersebut tentunya di dukung oleh kegiatan strategi promosi yang diadakan oleh pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu. Yang mana salah satu bentuk strategi promosinya menggunakan promosi *opentable*, yang kegiatannya meliputi pameran atau pembukaan stand di instansi yang telah ditentukan dan disepakati oleh pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu dan instansinya, selain membuka stand juga melakukan presentasi mengenai produk-produk yang ditawarkan, menyampaikan program yang diberikan BNI

¹⁰Ruri, Wawancara Awal (CS BNI Syariah KC Bengkulu), 18 September 2017

¹¹Idealisa Masyrafina, *Aset Bank Syariah Meningkat Tajam*, dikutip dari <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/03/06/ome769415-aset-bank-syariah-meningkat-tajam>, pada tanggal 23 Oktober 2017 Pukul 14.23 WIB

¹²<http://inforial.bisnis.com/read/20171020/74/701374/bni-syariah-jaga-pertumbuhan-berkualitas>

Syariah Cabang Bengkulu, dan memberikan bonus atau hadiah yang diberikan kepada calon nasabahnya.¹³

Salah satu bentuk kegiatan promosi *opentable* yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu, yakni seperti yang dilansir oleh harian rakyat bengkulu.co.id, beberapa waktu lalu BNI Syariah mengadakan kegiatan Kurban Hasanah Nusantara yang bertajuk Kurbanku untuk Indonesia Behasanah. Dimana, pada kegiatan ini, pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu juga mempromosikan produk yang memfasilitasi masyarakat untuk berkorban dengan pembayaran cash, tabungan kurban dengan tabungan BNI iB Hasanah, maupun cicilan 0 persen menggunakan iB Hasanah card untuk pembelian hewan kurban.¹⁴

Namun sebaliknya, dari hasil wawancara awal penelitian kepada Ibu Mala salah satu masyarakat di Kota Bengkulu, menyatakan sudah mengetahui BNI Syariah akan tetapi produk-produk yang ditawarkan oleh pihak BNI Syariah itu sendiri belum diketahuinya, dan lebih mengetahui produk-produk pada bank-bank konvensional ketimbang produk-produk bank syariah, serta cenderung memilih jenis penghimpunan yang ditawarkan oleh bank konvensional karena lebih mengetahui citra baik dari bank yang bersangkutan,¹⁵ pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh masyarakat lainnya dalam hasil wawancara awal penelitian. Hal tersebut sangat ironis, karena pihak BNI Syariah menyatakan menggunakan berbagai sistem promosi termasuk sistem promosi *opentable*.

¹³ Observasi Awal Penelitian, 20 September 2017

¹⁴ <http://harianrakyatbengkulu.com/ver3/2017/09/05/bni-syariah-gelar-kurban-hasanah-nusantara/>

¹⁵ Mala, Wawancara Awal (Masyarakat Kel. Pagar Dewa Kota Bengkulu), 20/09/2017

Seperti yang dijelaskan dari hasil penelitian awal melalui wawancara dengan Ibu Ruri yang menjelaskan bahwa pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu juga menerapkan sistem promosi *opentable* dalam penghimpunan dana. Dan instansi yang menjadi target pasar BNI Syariah Cabang Bengkulu yakni instansi swasta dan lembaga pemerintahan. Instansi swasta seperti di mall-mall dan kantor milik swasta, sedangkan lembaga pemerintahan seperti di sekolah-sekolah mulai dari Sekolah Menengah Pertama (SMP) hingga Sekolah Menengah Atas (SMA), dan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), di universitas negeri maupun swasta, dan juga badan milik negara seperti Badan Pusat Statistik (BPS), Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN). Dari beberapa instansi tersebut BNI Syariah Bengkulu dapat melakukan kegiatan strategi promosi *opentable* guna membantu pelayanan jasa keuangan untuk karyawan atau pegawai instansi tersebut.¹⁶ Yang mana salah satu tujuan dari *opentable* ini yaitu untuk memperkenalkan kepada masyarakat luas mengenai Bank Syariah beserta produk-produknya.

Oleh karena hal tersebut, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul **“Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, identifikasi, dan batasan masalah, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

¹⁶Ruri, Wawancara Awal (CS BNI Syariah KC Bengkulu), 18 September 2017

1. Bagaimana konsep promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu?
2. Bagaimana implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka yang akan menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu.
2. Untuk menganalisis implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah cabang Bengkulu.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna dalam dua aspek:

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjelaskan strategi pemasaran dalam melakukan penghimpunan dana pihak ketiga berikut strategi promosi *opentable*.

2. Aspek Praktis

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana yang dilakukan BNI Syariah dalam meningkatkan kuantitas dana pihak ketiga dan juga menjadi dasar kebijakan pengambilan keputusan bagi seorang manager, dalam

menentukan arah, tujuan, dan kegiatan operasi suatu organisasi, khususnya perbankan syariah dalam hal strategi memasarkan produk penghimpunan dana.

E. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung yang lebih mendalam mengenai pembahasan di atas, maka melakukan penelitian melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dikaji. Adapun pustaka yang terkait hal ini adalah:

Berdasarkan penelitian Sonny C. Lee berjudul *Innovating Mindfully With Opentable A Restaurant's Experience*.¹⁷ Hasil penelitian ini adalah system pemasaran dengan inovasi menggunakan *opentable* yang mencantumkan keuntungan restoran, menghemat waktu dengan pemesanan otomatis, meningkatkan layanan, memaksimalkan efisiensi dengan alat manajemen meja, menarik bisnis yang berulang dengan pemasaran email. Persamaan dengan penulis teliti adalah sama-sama membahas tentang *opentable* bagaimana bank melakukan *opentable*. Perbedaan penelitian yang dilakukan Sonny C. Lee adalah lebih mengarah berinovasi dengan IT menggunakan *opentable* dalam restoran atau perusahaan kecil. Sedangkan penulis ini lebih mengarah pada mempromosikan *opentable* kepada nasabah dalam himpunan dana yang dilakukan Bank BNI syariah untuk pendekatan kepada para nasabah untuk mengetahui kebutuhan nasabahnya hingga nasabah

¹⁷Sonny C. Lee *Innovating Mindfully dengan Opentable mampu Restaurant's Eperience*, (Perguruan Tinggi Studi Informasi universitas Maryland, 2012)

mengerti dan tertarik pada produk-produk yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah.

Berdasarkan penelitian Gatot Hidayat, Sinta Deswati dan Goenawan berjudul *Sistem Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Masyarakat pada BRI Unit Manda*.¹⁸ Dari hasil penelitian tersebut penghimpunan dana adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana pada penyaluran dana yaitu melemparkan kembali dana yang diperoleh lewat simpanan giro, tabungan, dan deposito ke masyarakat dalam bentuk pinjaman (kerdit) bagi bank berdasarkan prinsip konvensional maupun syariah. Persamaannya dengan penulis teliti tersebut sama-sama membahas tentang penghimpunan dana bagaimana bank melakukan penghimpunan dana. Perbedaannya adalah peneliti yang dilakukan oleh Gatot Hidayat, Sinta Deswati dan Goenawan membahas tentang Sistem Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Masyarakat pada BRI Unit Manda. Sedangkan yang penulis mengarah pada mempromosikan *opentable* kepada nasabah dalam himpunan dana yang dilakukan Bank BNI syariah untuk pendekatan kepada para nasabah untuk mengetahui kebutuhan nasabahnya hingga nasabah mengerti dan tertarik pada produk-produk yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah.

Berdasarkan penelitian Indra Purnama yang berjudul *Daya Tarik Kegiatan Opentable oleh Sub Bagian Kepegawaian Umum Dinas Pemukiman dan Perumahan Provinsi Jawa Barat terhadap Citra Instansi di kalangan*

¹⁸Gatot Hidayat, Sinta Deswati, Goenawan, *Sistem Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Masyarakat pada BRI Unit Manda*, Jurnal akuntansi & Keuangan Vol. 3 (Maret : 2012)

*Perusahaan Peserta Kegiatan*¹⁹ penelitian ini bertujuan untuk melihat daya tarik kegiatan *opentable* oleh Sub bagian kepegawaian umum dinas pemukiman dan perumahan Provinsi Jawa Barat terhadap citra instansi dikalangan perusahaan peserta kegiatan. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan korelasi antara daya tarik rasional dengan citra memiliki hubungan yang cukup berarti. Perhitungan korelasi tersebut menghasilkan angka positif yang artinya memiliki hubungan yang searah. Hubungan antara daya tarik rasional dengan citra bersifat signifikan. Persamaan dengan penulis teliti adalah sama-sama membahas *opentable* bagaimana bank yang melakukan *opentable*. Perbedaannya adalah peneliti yang dilakukan oleh Indra Purnama membahas bagaimana Daya Tarik Kegiatan *Opentable* oleh Sub Bagian Kepegawaian Umum Dinas Pemukiman dan Perumahan Provinsi Jawa Barat terhadap Citra Instansi di kalangan Perusahaan Peserta Kegiatan. Sedangkan penulis ialah mempromosikan *opentable* kepada nasabah dalam himpunan dana yang dilakukan Bank BNI syariah untuk pendekatan kepada para nasabah untuk mengetahui kebutuhan nasabahnya hingga nasabah mengerti dan tertarik pada produk-produk yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah.

Berdasarkan penelitian Fitriyana Hasana yang berjudul *Program Opentable dalam Meningkatkan Kesan Positif Cabang baru PT. Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Di Jakarta*. Penelitian ini bertujuan untuk

¹⁹Indra Purnama, *Daya Tarik Kegiatan Opentable oleh Sub Bagian Kepegawaian Umum Dinas Pemukiman dan Perumahan Provinsi Jawa Barat terhadap Citra Instansi Dikalangan Perusahaan Peserta Kegiatan*” (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia, Bandung, 2013), h. 14

memperkenalkan pada masyarakat bahwa PT. Bank Pembangunan Daerah Sulselbar telah hadir di Jakarta.²⁰ Persamaan penulis teliti adalah sama- sama membahas tentang *opentable* bagaimana dengan bank melakukan *opentable*. Perbedaannya adalah peneliti yang dilakukan oleh Fitriyana Hasana membahas tentang Program *Opentable* dalam Meningkatkan Kesan Positif Cabang baru PT. Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Di Jakarta. Sedangkan penulis ini lebih menitik beratkan kepada mempromosikan *opentable* kepada nasabah dalam himpunan dana yang dilakukan Bank BNI syariah untuk pendekatan kepada para nasabah untuk mengetahui kebutuhan nasabahnya hingga nasabah mengerti dan tertarik pada produk-produk yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yakni penelitian yang langsung berhubungan dengan obyek yang diteliti. Jenis penelitian lapangan (*Field Research*) ini akan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yakni untuk mendeskripsikan suatu keadaan atau fenomena-fenomena apa adanya,²¹ dan data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan

²⁰Fitriyana Hasana, *Program OpenTable dalam Meningkatkan Kesan Positif Cabang Baru PT. Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Di Jakarta*, (Skripsi Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Esa Unggul, Jakarta, 2013)

²¹Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. Ke-6, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2010), h. 35

angka-angka²² mengenai konsep promosi *opentable* dalam penghimpunan dana dan implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dari awal bulan Oktober 2017 dan selesai di bulan Desember 2017 yang dimulai dari penelitian awal dan pengurusan perizinan. Penelitian ini dilaksanakan di Kantor BNI Syariah Cabang Bengkulu Jl. Jendral. Sudirman, Pintu Batu, Tlk. Segara, Kota Bengkulu.

3. Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian adalah sesuatu yang diteliti baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi). Subjek penelitian pada dasarnya yang akan dikenai kesimpulan dari hasil penelitian.²³ Dalam hal ini berarti mereka adalah pihak-pihak yang dijadikan sampel. Sampel dalam penelitian kualitatif jumlahnya lebih kecil, observasinya selektif dari semua observasi yang mungkin. Ini disebut sebagai *theoretical sampling* karena dipandu oleh pengembangan teori peneliti. Para peneliti kualitatif mengambil sampel, waktu, situasi, tipe-tipe peristiwa, lokasi, tipe-tipe orang, atau konteks yang menarik.²⁴

Berkaitan dengan hal tersebut, maka yang menjadi subjek penelitian adalah nasabah pengumpulan dana di BNI Syariah Cabang

²² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke-10, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), h. 11

²³ Saifuddin azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2013) h. 35

²⁴ Asmadi als. *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif Serta Kombinasi Dalam Penelitian Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h . 47-48.

Bengkulu. Teknik sampling yang digunakan peneliti adalah *random sampling*, yaitu pengambilan sampel sumber data secara acak.²⁵

Sementara itu, menurut Sugiyono, sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, partisipan, atau informan.²⁶ Sampel kualitatif dipilih dari sejumlah kecil individu (informan kunci) untuk sebuah penelitian dengan cara sedemikian rupa agar setiap individu yang terpilih dapat membantu peneliti memahami fenomena yang diinvestigasi. Tujuannya adalah untuk memilih partisipan yang akan menjadi informan dan memberi kontribusi kepada pemahaman peneliti atas fenomena yang ada.²⁷

Dalam penelitian ini yang dijadikan informan adalah Pimpinan Cabang, karyawan divisi/bagian Marketing, dan beberapa orang nasabah pengumpulan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu, yang akan diambil dengan cara *random sampling*, yaitu pengambilan sampel sumber data dengan cara acak sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan penulis selama penelitian berlangsung.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terbagi ke dalam dua jenis sumber data dengan penjelasan sebagai berikut:

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 301

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan ...*, h. 298.

²⁷ Sutanto Leo, *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, dan Disertasi* (Bandung: Erlangga 2013),

1) Sumber data primer

Yakni sumber yang dapat memberikan informasi secara langsung yang memiliki hubungan dengan masalah pokok penelitian sebagai bahan informasi yang dicari.²⁸ Dalam penelitian ini yang masuk ke dalam sumber data primer adalah seluruh informan penelitian yaitu Pimpinan Cabang, Karyawan Divisi Funding, dan beberapa orang nasabah pengumpulan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

2) Sumber data sekunder

Yakni sumber-sumber yang menjadi bahan penunjang dan melengkapi dalam melakukan suatu analisis yang selanjutnya data ini disebut juga dengan tidak langsung atau data tidak asli. Sumber data sekunder dalam penelitian ini meliputi sumber-sumber yang dapat memberikan data pendukung seperti buku, dokumentasi maupun arsip²⁹ mengenai promosi *opentable* dalam pengumpulan dana dan implikasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

b. Teknik Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik sebagai berikut:³⁰

²⁸Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 87

²⁹Joko Subagyo, *Metoda Penelitian Dalam...*, h. 88

³⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung; Alfabeta, 2009), h. 96.

1) Observasi

Observasi diperoleh dari pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.³¹ Kegiatan pengamatan terhadap obyek penelitian ini untuk memperoleh keterangan data yang lebih akurat mengenai hal-hal yang diteliti serta untuk mengetahui relevansi antara jawaban dengan kenyataan yang terjadi dilapangan. dalam tahap observasi ini akan dilakukan pencatat akan dikumpulkan guna menuju tahap yang lebih lanjut.

2) Wawancara

Wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur.³² Dalam menggunakan metode ini diharapkan dalam wawancara yang dilakukan terhadap responden yang ditanyai dapat diperoleh jawaban secara langsung, jujur dan benar serta keterangan lengkap sehubungan dengan obyek penelitian, sehingga dapat memperoleh informasi yang valid dikarenakan bertanya secara langsung kepada informan.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa sumber data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.

³¹ Cholid dan Abu, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara. 2000), h. 70

³²Hendri Tanjung & Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2010), h. 83

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data deskriptif kualitatif menggunakan teknik analisis data *Model Miles and Huberman*, yakni adapun aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh, dengan kegiatan pelaksanaan analisis data dimulai dari *data reduction* dilanjutkan dengan *mendisplay data* dan terakhir menyimpulkan (*conclusion drawing/verifikasi*).³³

Data Reduction yaitu mereduksi data mentah yang diperoleh dari penelitian kemudian data tersebut dirangkum, dipilih hal-hal yang pokoknya, hal-hal yang penting, kemudian menentukan tema dan polanya. Sehingga diharapkan data tersebut nantinya dapat memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Data Display yaitu menyajikan data agar kejadian dalam penelitian mudah untuk dipahami, yang berguna untuk membuat merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

Conclusion Drawing/verifikasi adalah membuat kesimpulan dan atau verifikasi. Alasan kegiatan ini dilaksanakan karena kesimpulan awal yang ada masih bersifat sementara, dan akan terus berubah selama belum ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya, tapi jika kesimpulan yang dikemukakan di

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung, Alfabeta, 2011) h. 246

tahap awal telah didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang dapat dipercaya.³⁴

Dalam proses analisis data pada penelitian ini, penulis melakukannya dari sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Data yang diperoleh dilapangan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi diuraikan dengan deskriptif dan terakhir dibahas dengan metode deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan yang bersifat umum ke pernyataan yang bersifat khusus.

G. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika dalam penulisan skripsi ini, peneliti menguraikan penelitian ini dalam lima bab sebagai berikut:

Bab pertama, pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua, Kajian Teori pada bab ini akan menjelaskan tentang promosi, penghimpunan dana dan teori tentang promosi yang berbentuk *Opentable*/pameran dalam penghimpunan dana.

Bab ketiga, deskripsi lokasi penelitian yaitu data yang berkenaan dengan variabel yang diteliti secara objektif, meliputi gambaran mengenai BNI Syariah cabang Bengkulu secara umum, sejarah berdirinya, visi dan misi, produk-produk yang dijual, di BNI Syariah cabang Bengkulu.

³⁴ Sugiono, *Penelitian ...*, h. 211

Kemudian, bab keempat berisi analisis hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang mengacu pada rumusan masalah. Pertama, mengenai promosi *opentable* BNI Syariah Cabang Bengkulu. Kedua, melihat implikasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

Bab kelima, merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan hasil penelitian dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Studi Konsep Promosi

1. Pengertian Studi Konsep Promosi

Studi berarti pelajaran, penelitian ilmiah; kajian; telaahan.³⁵ Sementara itu, konsep berarti pengertian, rencana, bagan.³⁶ Konsep merupakan sebuah istilah yang berarti sesuatu yang dipahami dan berasal dari bahasa Latin yaitu *conceptum*. Konsep menurut Aristoteles adalah penyusun utama dalam pembentukan pengetahuan ilmiah dan filsafat pemikiran manusia, atau bisa juga ide umum, pengertian, pemikiran, rancangan, dan rencana dasar.³⁷ Sehingga studi konsep disini merupakan telaahan terhadap suatu pengetahuan yang dibangun dari berbagai macam karakteristik.

Dalam dunia persaingan setiap bank usaha untuk mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tujuan promosi bagi perusahaan salah satu adalah untuk memberitahukan kepada khalayak ramai mengenai segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha untuk menarik calon konsumen baru.³⁸

³⁵ Desi Anwar, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia; Indonesia-Inggris*, (Surabaya: Arkola, 2003), h. 332

³⁶ Desi Anwar, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia; Indonesia-Inggris ...*, h. 72

³⁷ Achmad Maulana, dkk. *Kamus Ilmiah Populer Lengkap*, (Yogyakarta: Absolut, 2003), h. 239

³⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar ...*, h. 169

Promosi merupakan kunci keberhasilan bagi kegiatan bisnis suatu produk dalam rangka menjangkau pasar sasaran dalam menjual produk tersebut. Hampir dapat dipastikan bahwa promosi dilakukan untuk produk baik berupa barang maupun jasa dan baik bermerek maupun tidak bermerek.³⁹ Promosi adalah salah satu unsur bauran pemasaran suatu perusahaan yang dimanfaatkan guna memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk yang disediakan / ditawarkan oleh suatu perusahaan.⁴⁰

Promosi merupakan sebuah aktivitas komunikasi yang bertujuan untuk memperlancar arus produk, barang atau jasa tertentu pada sebuah saluran distribusi, dengan kata lain merupakan sebuah upaya untuk membujuk para pembeli, menerima, menjual kembali merekomendasi atau menggunakan produk, barang atau jasa yang sedang dipromosikan secara singkat. Dapat dikatakan bahwa promosi berusaha untuk mempengaruhi pengetahuan, sikap serta perilaku pihak yang menerimanya dan untuk membujuk mereka agar menerima konsep-konsep, jasa-jasa atau barang-barang.⁴¹

Dari beberapa teori mengenai promosi di atas, maka diketahui bahwa promosi yaitu suatu perbuatan atau tindakan untuk mempengaruhi, memberi pengetahuan, sikap serta perilaku pihak yang menerimanya dan untuk membujuk mereka agar menerima konsep-konsep, jasa-jasa atau barang-barang yang ditawarkan.

³⁹ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 151

⁴⁰ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 151-152

⁴¹ S. Winardi, *Aspek- aspek Bauran Pemasaran*, (Jakarta : Mandar Maju, 1999), h. 426

2. Tujuan Promosi

Promosi untuk memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat luas dalam hal hasil riset menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen masih belum mengetahui keberadaan perusahaan, mendidik para pengguna atau konsumen agar mereka lebih efektif dan mengerti dalam memanfaatkan produk-produk perusahaan.⁴²

Sedangkan tujuan promosi lainnya adalah untuk lebih memperkenalkan nama, manfaat dan nilai yang melekat pada produk yang ditawarkan kepada masyarakat umumnya dan khususnya pada calon-calon konsumen. Kegiatan promosi dilakukan dengan berbagai cara yang pada umumnya berupa komunikasi melalui media cetak, media layar kaca, media audio, atau gabung dari seluruh media.⁴³

Oleh karena hal tersebut, diketahui bahwa tujuan promosi yaitu memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat luas, untuk lebih memperkenalkan nama, manfaat dan nilai yang melekat pada produk yang ditawarkan kepada masyarakat umumnya dan khususnya pada calon-calon konsumen.

3. Fungsi Promosi

Adapun fungsi promosi yaitu:

- a. Mencari dan mendapatkan perhatian dari calon pembeli
- b. Menciptakan dan menumbuhkan perhatian pada diri calon pembeli,
dan

⁴² Morissa, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta : Prenadamedia, 2010) h. 39

⁴³ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 202

- c. Pengembangan rasa ingin tahu calon pembeli untuk memiliki barang yang ditawarkan.⁴⁴

Perhatian dari calon pembeli harus diperbolehkan, merupakan titik awal proses pengambilan keputusan di dalam membeli suatu barang atau jasa. Perhatian yang sudah diberikan oleh seseorang mungkin akan dilanjutkan pada tahap berikut atau mungkin berhenti. Yang dimaksud dengan tahap berikutnya adalah timbulnya rasa tertarik yang menjadi fungsi utama promosi. Hal ini merupakan kelanjutan dari tahap sebelumnya. Setelah seseorang tertarik pada sesuatu maka timbul rasa ingin memilikinya. Bagi calon konsumen merasa mampu maka rasa ingin memiliki semakin besar dan diikuti oleh sesuatu keputusan.⁴⁵

4. Bauran Promosi

Bauran promosi meliputi berbagai metode untuk menyampaikan manfaat produk jasa penjaminan *surety bonds* kepada pelanggan potensial maupun pelanggan aktual. Tujuannya adalah meningkatkan kesadaran, perhatian, minat, keinginan dan tindakan pembelian awal maupun pembelian ulang terhadap produk/jasa.⁴⁶ Bauran promosi adalah kombinasi dari periklanan, promosi penjualan, publisita, penjualan pribadi yang dipergunakan perusahaan untuk mencapai tujuan promosi dan pemasaran.⁴⁷

⁴⁴ Syaiful Anwar, *Analisis Penghimpunan Dana Dilihat Dari Faktor Promosi Studi Kasus Pada Bank Nagari Kantor Kas Tabing Padang*, Jurnal KBP Volume 2 - No. 1, Maret 2014, h. 145-171

⁴⁵ Syaiful Anwar, *Analisis Penghimpunan ...*, h. 145-171

⁴⁶ Amsor, *Manajemen Pemasaran Surety Bonds*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 142

⁴⁷ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 152

Dalam promosi terdapat empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perusahaan maupun bank dalam mempromosikan produknya yaitu:

a. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambaran atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, televisi atau radio-radio⁴⁸ Dan periklanan adalah suatu bentuk penyajian yang bukan dengan orang pribadi, dengan oleh pembayaran oleh sponsor tertentu⁴⁹ Iklan juga adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank. Adapun informasi-informasi yang disajikan diantaranya manfaat, harga serta keunggulan-keunggulan produk dibandingkan dengan produk pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabah.

Selain itu, tujuan iklan lainnya adalah untuk mempengaruhi afeksi dan kognisi konsumen (dalam hal ini meliputi penilaian, perasaan, pengetahuan, makna, kepercayaan, sikap dan citra yang berkaitan dengan produk atau merek) menciptakan dan memelihara citra dan makna dalam benak konsumen.⁵⁰

Terdapat lima macam tujuan penggunaan iklan sebagai media promosi yaitu:

⁴⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank ...*, h. 176

⁴⁹ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 153

⁵⁰ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 153

- 1) Iklan yang bersifat memberikan informasi, yaitu iklan yang secara panjang lebar menerangkan produk dalam tahap rintisan (perkenalana) untuk menciptakan perminataan atas produk tersebut.
 - 2) Iklan yang bersifat membujuk, yaitu iklan menjadi penting dalam situasi persaingan dimana sasaran perusahaan adalah menciptakan permintaan yang selektif akan merek tertentu.
 - 3) Iklan sebagai sarana pengingat, yaitu iklan ini akan sangat penting untuk menjaga agar konsumen selalu mengingat akan produk tersebut.
 - 4) Iklan sebagai pemantapan, yaitu iklan yang berusaha meyakinkan dan memantapkan pilihan para pembeli bahwa mereka telah mengambil pilihan yang tepat.⁵¹
- b. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.⁵² Promosi penjualan bertujuan supaya penjualan produk atau jasa yang ditawarkan meningkatkan dan atau untuk peningkatan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi

⁵¹ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 157-158

⁵² Kasmir, *Pemasaran Bank ...*, h.176

penjualan dapat dilakukan melalui pemberian potongan harga, perlombaan, kupon, atau sampel produk.⁵³

c. Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank di depan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olahraga.⁵⁴

Publisitas disebut juga kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, perlombaan serta kegiatan lainnya, tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Nasabah yang mengikuti kegiatan-kegiatan tersebut, nasabah secara tidak langsung akan selalu mengingat bank tersebut dan pada akhirnya diharapkan akan menarik calon nasabah.⁵⁵

d. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membeli. Penjualan perseorangan mempunyai peranan yang penting dalam pemasaran produk, karena interaksi secara personal antara penyedia produk dan konsumen sangat penting, produk tersebut disediakan oleh orang bukan oleh mesin, dan orang merupakan bagian

⁵³Kasmir, *Pemasaran Bank ...*, h.176

⁵⁴Kasmir, *Pemasaran Bank ...*, h.179-180

⁵⁵Kasmir, *Pemasaran Bank ...*, h.179-181

dari produk. Cara ini mempunyai beberapa kelebihan diantaranya yaitu pelaksanaannya lebih fleksibel karena penjual dapat mengamati reaksi pelanggan dan menyesuaikan pendekatannya.⁵⁶

Sementara itu, promosi dalam perspektif syariah merupakan suatu upaya penyampaian informasi yang benar terhadap produk barang atau jasa kepada calon konsumen atau pelanggan. Berkaitan dengan hal itu maka ajaran Islam sangat menekankan agar menghindari unsur penipuan atau memberikan informasi yang tidak benar bagi para calon konsumen atau pelanggan.⁵⁷

Dalam sebuah hadits disebutkan : “Ibnu Umar berkata: Seorang laki-laki mengadu pada Nabi, “Aku telah tertipu dalam jual beli.” Maka beliau bersabda, “Katakanlah kepada orang yang kamu ajak berjual beli, “Tidak boleh menipu!” Sejak itu, jika ia bertransaksi jual beli, ia mengatakannya. (HR. Bukhari).⁵⁸

Hadits di atas dapat menjadi acuan bagi upaya promosi yang dilakukan oleh perusahaan baik dalam hal menjual produk atau jasa ke publik agar memberikan informasi yang benar dan akurat, sehingga tidak mengandung unsur penipuan yang dapat merugikan konsumen atau pelanggan.

⁵⁶ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen ...*, h. 158

⁵⁷ Ita Nurcholifah, Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah, *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies*, Volume 4 Nomor 1 Maret 2014

⁵⁸ Muhammad Fu’ad Bin Abdul Baqi, *Hadits Shahih Bukhari Muslim: Kumpulan Hadits Tershahih Yang Diriwayatkan Oleh Imam Bukhari dan Muslim*, Cet. Ke-9 (Depok: Fathan, 2017), h. 235

B. Metode *Opentable* Dalam Promosi

1. Pengertian *Opentable* (Pameran)

Opentable (pameran) adalah suatu kegiatan yang diselenggarakan untuk memperlihatkan produk tertentu yang bersifat sementara, baik direncanakan maupun tidak direncanakan. Menurut Collin dan Ivanovic, *opentable* (pameran) adalah sebuah kegiatan promosi dengan cara menampilkan produk yang di miliki sehingga pembeli dapat melihatnya dan memutuskan untuk membelinya. Menurut Siskind, pameran adalah pemasaran tatap muka di tempat seperti pameran dagang, pameran konsumen, kegiatan istimewa, *road show*, pameran pribadi, kegiatan ramah tamah, dan peluncuran produk.⁵⁹

Opentable (pameran) kegiatan/*event* yang diselenggarakan oleh suatu organisasi *independent* dan terbuka untuk masyarakat umum. Pameran sengaja dirancang agar dapat diketahui oleh masyarakat luas seperti penyelenggaraan pameran tahunan *ideal home* atau untuk kalangan tertentu, misalnya pameran yang diperuntukkan bagi para pengusaha.⁶⁰

Dari beberapa pengertian di atas diketahui bahwa *opentable* (pameran) adalah suatu kegiatan yang diselenggarakan untuk memperlihatkan produk tertentu yang bersifat sementara, baik direncanakan maupun tidak direncanakan.

⁵⁹ Ika Agustina, *Promosi Opentable dalam Penghimpun Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya*, dikutip dari <http://digilib.uinsby.ac.id/1746/> . Diakses Pada Tanggal 12 Oktober 2017 Jam 19: 35

⁶⁰ Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1997), h. 4

2. Tujuan *Opentable* (Pameran)

Tujuan dari *opentable* (pameran) itu sendiri tidak lain memperkenalkan produk-produk untuk mendapatkan konsumen potensial. Hal itu merupakan kesempatan yang cukup besar bagi perusahaan untuk membujuk pengunjung yang datang ke acara pameran tersebut. Di dalam suatu pameran, pembeli dan penjual dapat bertemu secara langsung. Perusahaan peserta pameran dan pembeli dapat menghemat waktu dan tenaganya.⁶¹

3. Manfaat *Opentable* (Pameran)

Pameran Secara umum, pameran ini dapat dimanfaatkan untuk mendemonstrasikan dan menjelaskan dari suatu kebijakan perusahaan, bidang-bidang yang digeluti, dan tata cara pelaksanaannya. Melalui pameran dapat menceritakan pula secara lugas proses manufaktur, skala Operasional perusahaan, atau kampanye periklanan yang hendak dilancarkan dalam waktu dekat. Hal ini merupakan bukti bahwa *event* pameran akan mempunyai dampak luas bagi pengunjung maupun peserta pameran.⁶²

Manfaat pameran bagi perusahaan atau organisasi yang berperan serta dalam pameran adalah:

- a. Supaya orang mendapatkan informasi yang benar mengenai produk dan jasa yang baru diluncurkan, yang sifatnya memperkenalkan kepada konsumen secara langsung.

⁶¹ Novia Agraini, *Strategi Promosi PT. Tigawarna Pada Event Semaang Exp*, (Skripsi Fakultas Ekonomi Univesitas Indonesia, Depok, 2008), h. 31

⁶² Novia Agraini, *Strategi ...*, h. 31

- b. Menunjukkan eksistensi, keberadaan suatu produk atau jasa terus ada dan terjaga komunikasinya.
- c. Menjaga *image* produk atau jasa. Dengan *image* yang tertanam dan terus ditanamkan dalam benak masyarakat, produk atau jasa tersebut tidak mudah dilupakan.⁶³

4. Jenis-jenis *Opentable* (Pameran)

Pameran dibagai atas beberapa jenis, yaitu:

- a. *Mega Event*. *Event* yang sangat besar mampu memberi dampak ekonomi yang besar pada masyarakat sekitar atau kepada Negara penyelenggara. *Event* yang masuk dalam kategori sangat besar ini adalah olimpiade dan piala dunia.
- b. *Hallmark Event*. *Event* ini identik dengan karakter atau etos suatu wilayah. Contohnya *event* ini adalah *rio* karnaval dan *tour de frane*. *Event* ini memiliki arti tersendiri bagi kota-kota penyelenggara.
- c. *Major Event*. Merupakan *event* yang secara ukurannya dapat menarik media untuk melakukan peliputan, menarik jumlah pengunjung yang besar untuk menghadiri *event* tersebut dan mampu member dampak peningkatan ekonomi secara signifikan. Contoh *event* ini adalah pertandingan tenis *Grand Slam US Open*.
- d. *Cultural Event*. *Event* yang diselenggarakan untuk menampilkan kebudayaan tertentu dan dapat diselenggarakan di luar daerah budaya

⁶³ Novia Agraini, *Strategi ...*, h. 31

tersebut berada. Contoh *event* festival Kebudayaan Indonesia di Jepang 2011.

- e. *Event* Bisnis. *Event* ini terdiri dari kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan atau instansi. Ciri utama *event* ini adalah peningkatan pendapat pada perusahaan atau daerah. Salah satu jenis *event* bisnis adalah eksibisi. Eksibisi merupakan *event* yang mempertemukan penyedia produk dan jasa dengan pembeli dalam satu tempat. Pameran incidental.⁶⁴

Pameran ini sifatnya sewaktu-waktu saja apabila dianggap perlu ataupun ada kesempatan. Seperti yang dikutip dari Hale N. Tongren dan James P. Thompson, pameran memiliki dua jenis yaitu:

- a. Pameran Industry (*industry show*). Pameran yang dilakukan oleh perusahaan pembuat barang-barang (produk) dan peralatan yang sejenis. Pameran ini juga disertai dengan pertemuan dan demonstrasi yakni dengan menjelaskan tehnik, taktik, dan proses industry pembuatan produk dan peralatan yang baru. Dalam pameran ini, peminat yang ingin membeli barang tersebut akan memperoleh pengetahuan baru untuk membuat dan peralatan produk baru tersebut.
- b. Pameran Perdagangan (*Trade Show*). Pameran ini bertujuan pemasaran khusus untuk perdagangan. Pameran ini menggelar koleksi produk-

⁶⁴ M. Khomar, *Analisis Event Eksibisi Pameran Dagang Dalam Event Mega Bazaar Computer 2013*, (Skripsi Fakultas Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013), h. 16

produk spesifik yang terkait dengan perdagangan sekutu yang dibelinya untuk di pergunakan memajukan bisnis masing-masing.⁶⁵

C. Penghimpunan Dana

1. Pengertian Penghimpunan Dana

Dalam sebuah bank, ada beberapa jenis kegiatan, salah satunya adalah kegiatan penghimpunan dana, yang mana kegiatan tersebut merupakan kegiatan dalam rangka mencari dana dari pihak *deposan* yang mana nantinya dana tersebut akan disalurkan kepada pihak *kreditur* dalam rangka menjalankan fungsi sebagai intermediasi. Secara umum penghimpunan dana dapat diartikan sebagai kegiatan dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian terhadap dana yang diperoleh dari masyarakat.⁶⁶

Penghimpunan dana bank syariah berbeda dengan yang terdapat di bank konvensional. Jika bank konvensional yang dikenal tiga jenis yaitu giro, tabungan, dan deposito. Sedangkan di bank syariah produk penghimpunan terbagi dua yaitu produk simpanan dana dan investasi. Perbedaan keduanya terletak pada motif dasar nasabah.⁶⁷

Produk simpanan dana untuk menyimpan dana atau uang di bank, nasabah juga akan mendapatkan keuntungan berupa *return* atas simpanannya yang besarnya tergantung kebijakan masing- masing bank. Sedangkan investasi ditujukan sebagai kegiatan investasi mengharapkan

⁶⁵ M. Khomar, *Analisis Event ...*, h. 16

⁶⁶ Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, Cet. 2, (Jakarta : Kencana, 2010), h. 5

⁶⁷ Ismail, *Manajemen Perbankan ...*, h. 5

return yang merupakan imbalan yang diperoleh nasabah atas sejumlah dana yang disimpan.⁶⁸

Produk perbankan syariah terdiri atas produk penghimpunan dana dan penyaluran dana. Pada umumnya akad yang berlakunya simpanan bank syariah adalah *wadi'ah* dan *mudharabah*.

a. *Wadi'ah*.

Wadi'ah merupakan titipan dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendakinya. Tujuan dari perjanjian tersebut adalah untuk menjaga keselamatan barang itu dari kehilangan, kemusnahan, kebakaran dan sebagainya.⁶⁹

Wadi'ah juga dapat diartikan sebagai amanah yang ada pada orang yang dititip dan ia mengembalikannya pada saat pemilik meminta. Implikasi hukum dari prinsip *wadi'ah* adalah sama dengan hukum *qardh*, yakni nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai peminjam.⁷⁰

Hal ini sesuai dengan firman Allah (QS. An-Nisa 4: 58)

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ وَاللَّهُ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ
سَمِيعٌ بَصِيرٌ﴾

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara

⁶⁸ Ismail, *Manajemen Perbankan ...*, h. 5

⁶⁹ Wiroso, *Penghimpunan Dana ...*, h. 20

⁷⁰ Muhamad, *Sistem ...*, h. 6

manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat”.⁷¹

Wadi'ah adalah titipan murni yang dapat saja diambil sewaktu-waktu pemiliknya menghendaki. Pada *Wadi'ah yad Al-Amanah* adalah harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan, penerima titipan (bank) hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertanggung jawab menjaga barang yang dititipkan dengan tidak mengambil manfaat dari barang titipkan tersebut dan sebagai penggantinya, penerima titipan dibolehkan untuk membebankan biaya kepada yang menitipkan.⁷²

Pada *Wadi'ah yad Dhamanah* adalah pihak yang dititipkan (bank bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Dan pihak bank boleh memberikan sedikit keuntungan yang didapat kepada nasabahnya dengan besaran berdasarkan kebijaksanaan pihak bank. Hal ini sesuai dengan firman Allah (QS. Al- Baqarah: 283)⁷³

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ
مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَضْمَرَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الْأُتْمِينَ أَمَنَّتَهُ
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْفُرُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْفُرْ بِهَا فَإِنَّهُ
لَبِئْسَ اللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

⁷¹ Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Misyikat: Al-Qur'an Terjemahan Perkomponen Ayat*, (Bandung: Al-Mizan, 2011), h. 409

⁷² Dewi Gemala, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Cet. 4, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 82

⁷³ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar ...*, h.36

Artinya: “apabila kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhanmu dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

b. *Mudharabah*

Mudharabah merupakan perjanjian atas suatu janas kerjasama, yang mana pihak pertama (*shahibul maal*) sebagai penyedia dana dan pihak kedua (*mudharib*) sebagai penanggung jawab dalam pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah bagian bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal. Maka jika terjadi kerugian, *shahibul maal* akan kehilangan sebagai imbalan dari hasila kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung.⁷⁴

Sebagaimana hadis nabi SAW:

روى ابن عباس رضى الله عنه قال كان سيدنا العباس بن عبد المطلب اذا دفع المال مضاربه اشترط على صاحبه ان لا يسلك به حجرا ولا ينزل به واديا ولا يشتري به ذابيه ذات كيد رطبة فان فعل ذلك صدم لمع شرطه رسول الله صلى الله عليه وسلم فاجازه*

Artinya: “Diriwayatkan dari Ibnu Abbas ra, berkata ia: ada Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib ketika menyerahkan hartanya sebagai *mudharabah*, ia mensyaratkan kepada teman sepengkongsiannya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratannya dilanggar, ia (*mudharib*) harus menanggung risikonya. Maka sampai persyaratan itu kepada Rasulullah

⁷⁴Wiroso, *Penghimpunan Dana ...*, h. 33

saw, dan beliau memperbolehkannya”.⁷⁵ (HR. Bukhari Muslim)

Adapun rukun *Mudharabah*:

- 1) *Shahibul maal* (pemilik dana), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pemilik dana yang hendak ditaruh di bank, dalam hal ini nasabah adalah sebagai *shahibul maal*.
- 2) *Mudharib* (pengelola), yaitu harus ada pihak yang bertindak sebagai pengelola atas dana yang ditaruh di bank untuk dimanfaatkan, dalam hal ini bank bertindak sebagai *mudharib*.
- 3) Usaha/pekerjaan yang akan dibagihasilkan harus ada
- 4) Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.
- 5) Ijab kabul antara pihak *shahibul maal* dengan *mudharib*.⁷⁶

Prinsip *mudharabah* dilihat dari kewenangan yang diberikan pihak penyimpanan dana, terbagi dua yaitu:

- 1) *Mudharabah Mutlaqah* atau disebut juga dengan investasi yang terikat, yaitu bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang mencakup banyak hal dan tidak dibatasi oleh jenis ataupun bentuk usaha, waktu, dan daerah bisnis.⁷⁷

⁷⁵ Muhammad Fu'ad Bin Abdul Baqi, *Hadits Shahih Bukhari Muslim: Kumpulan Hadits Tersehahih Yang Diriwayatkan Oleh Imam Bukhari dan Muslim*, Cet. Ke-9 (Depok: Fathan, 2017), h. 234

⁷⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 39

⁷⁷ Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Malang: Empat Dua, 2016), h.

2) *Mudhorobah Muqayadah* adalah kebalikan dari *mudhorobah mutlaqoh* dimana *mudharibah* dibatasi dengan jenis atau bentuk usaha, waktu, atau tempat usaha.⁷⁸ *Mudharabah* adalah salah satu bentuk kerjasama dalam lapangan ekonomi yang biasa pula disebut *qiradhah* yang berarti *al-qath* (potongan). Kata *mudharabah* berasal dari akar kata *dharabah* pada kalimat *al-dharab fi al ardh*, yakni berpergian untuk urusan dagang, menurut bahasa, kata Abdurrahman al-Jaziri, *mudharabah* berarti ungkapan terhadap pemberian harta dari seseorang kepada orang lain sebagai modal usaha, di mana keuntungan yang diperoleh akan dibagi antara mereka berdua dan bila rugi ditanggung oleh pemilik modal.⁷⁹

2. Fungsi dan Tujuan Penghimpunan Dana

Fungsi penghimpunan dana oleh bank untuk menyimpan harta atau asset berharga pengelola investasi yang baik, memenuhi kebutuhan bank dalam memberikan pembiayaan meningkatkan kemampuan *likuiditas* bank, melakukan perluasan usaha atau ekspansi usaha, penambahan sarana prasaranan baru, biaya kegiatan operasional bank.⁸⁰

Adapun tujuan penghimpunan dana oleh bank adalah untuk mencapai *profitabilitas* yang cukup dan tingkat risiko yang rendah dan mampu mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi *likuiditas* tetap aman. Penghimpunan dana di suatu bank dikatakan

⁷⁸ Jeni Susyanti, *Pengelolaan ...*, h. 18

⁷⁹ Nurul Hak, *Ekonomi ...*, h. 29

⁸⁰ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2005), h. 46

meningkat apabila telah telah mencapai tujuan dan manfaat dari penghimpunan dana tersebut. Peningkatan penghimpunan dana akan terlihat secara jelas pada pendapatan jumlah dana nasabah yang semakin bertambah. Jadi penghimpunan dana dikatakan meningkat apabila bank berhasil menghimpun dana masyarakat yang terus mengalami peningkatan dan pendapatannya lebih besar daripada pendapatan yang sebelumnya.⁸¹

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah dan Profil BNI Syariah

⁸¹Zainul Arifin, *Dasar-Dasar ...*, h. 51

Salah satu lembaga keuangan yang berbasis syariah yang ada di Indonesia ialah BNI Syariah. Pada mulanya, BNI Syariah ini bernama unit usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan dari PT BNI, Persero, Tbk. Pada tahun 2010, unit usaha Syariah Bank Negara Indonesia telah menjadi bank umum syariah dengan nama PT BNI Syariah hingga saat ini.⁸²

Diawali dengan pembentukan Tim Pembentukan Cabang Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan ijin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI. Dan selanjutnya, demi pengembangan unit usahanya, BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang syariah sebagai berikut:

1. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 PT Bank BNI membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) untuk merespons kebutuhan masyarakat terhadap system perbankan yang lebih tahan terhadap krisis ekonomi. Sebagai tahap awalnya, di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Pekalongan, Jepara, Malang dan Banjarmasin BNI mulai membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus.
2. Selanjutnya, pada tahun 2001 BNI Syariah membuka lagi 5 kantor cabang syariah, yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni di Jakarta dengan membuka dua cabang sekaligus, di Bandung, Makassar dan

⁸² <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> , diakses pada tanggal 18 September 2017 pukul 14.20

3. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu BNI Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
4. Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan load bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Jepara menjadi Kantor Cabang Pembantu (KCP).
5. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.⁸³

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP. GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT. BNI Syariah. Dalam perencanaan kerja perusahaan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan perputaran/pergantian kembali di tahun 2009. Rencana tersebut teraplikasi pada tanggal 19 Juni 2010 yaitu BNI Syariah mulai beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BUS). *Spin off* dilakukan sebagai langkah strategis BNI dalam merespon perkembangan faktor-faktor eksternal, yaitu situasi ekonomi, kebutuhan pasar, dan regulasi, serta faktor internal, antara lain corporate plan,

⁸³ <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> , diakses pada tanggal 18 September 2017 pukul 14.20

kesiapan organisasi, dan customer base. Dan faktor eksternal lainnya berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah serta UU Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) juga merupakan salah satu faktor terealisasinya *spin off* pada bulan Juni 2010. Disamping itu, komitmen pemerintah yang semakin menguat terhadap pengembangan perbankan syariah dan kesadaran masyarakat terutama umat Islam terhadap keunggulan produk perbankan yang berbasis syariah juga semakin meningkat.

Pada tahun 2014 tepatnya pada bulan Juni, jumlah kantor cabang, cabang pembantu, kantor kas dan sarana lainnya yang dimiliki oleh BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 *Payment Point*.⁸⁴

B. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

1. Visi dari Bank BNI Syariah

“Membuat Bank Syariah yang unggul dalam kinerja dan layanan dengan menjalankan bisnis sesuai kaidah Islami sehingga insha Allah membawa berkah”.

2. Misi Bank BNI Syariah

Adapun misi

- a. Memberikan solusi bagi masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan syariah

⁸⁴ <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> , diakses pada tanggal 18 September 2017 pukul 14.20

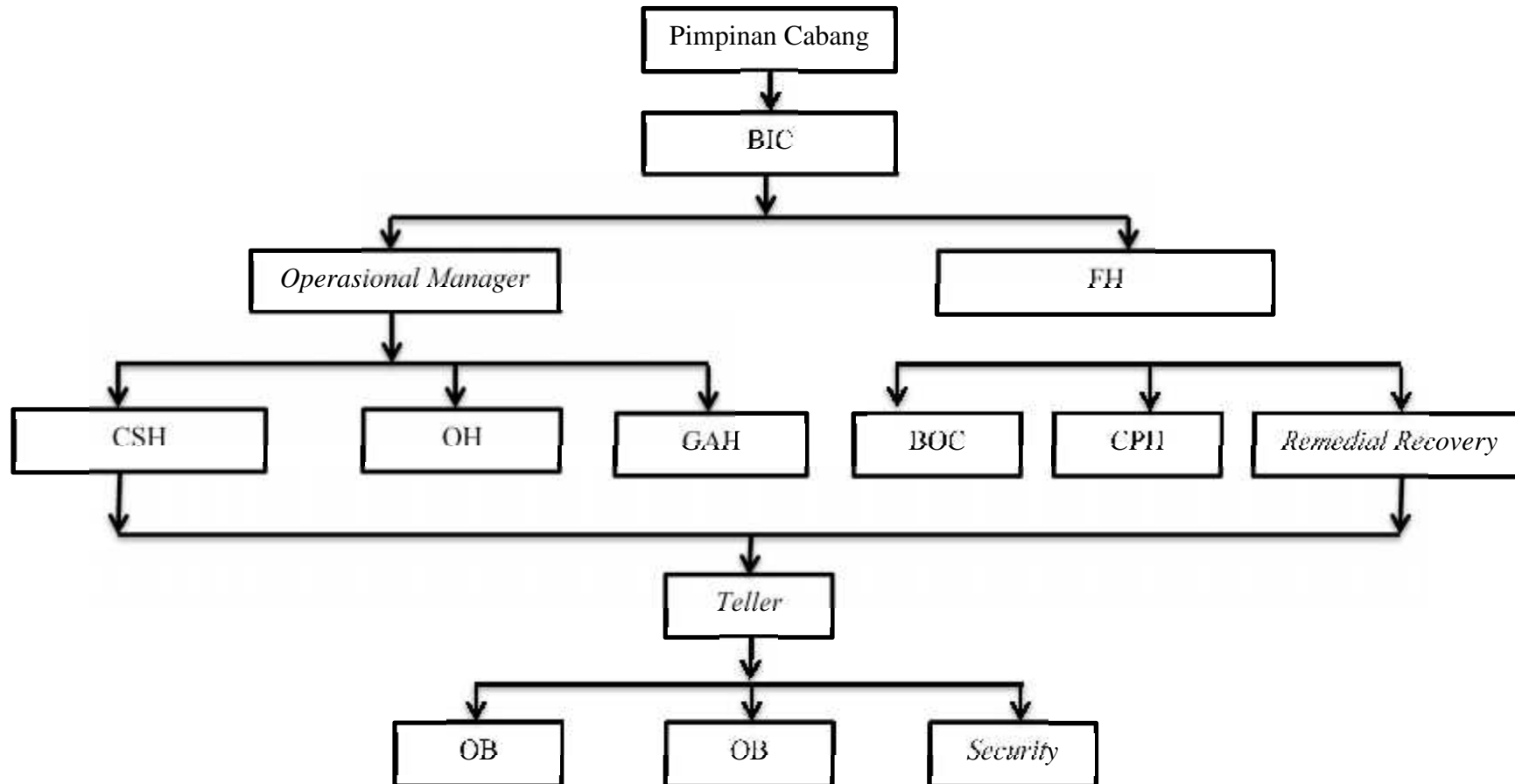
- b. Memberikan sisi yang positif dengan kepada masyarakat dan mengutamakan kepedulian terhadap kelestarian lingkungan.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan tempat terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.⁸⁵

C. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Dalam sebuah perusahaan tentu saja mempunyai struktur organisasi, struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan tugas setiap karyawan sehingga dapat melaksanakan pekerjaan yang sudah menjadi tanggung jawabnya, struktur organisasi bertujuan untuk memudahkan setiap karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya di perusahaan tersebut, sehingga terciptanya hubungan kerja yang baik yang membawa dampak positif terhadap perusahaan. Adapun struktur organisasi pada BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu adalah sebagai berikut:

⁸⁵ <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah> , diakses pada tanggal 18 September 2017 pukul 14.20

Gambar 3.1.
Struktur Organisasi BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu



Sumber : Bagian Umum dan Keuangan BNI Syariah Tahun 2017

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian adalah sebagai berikut:⁸⁶

1. *Branch manager* (pimpinan cabang) dalam melaksanakan tugasnya sangat bertanggung jawab atas keberhasilan suatu kegiatan usaha yang dijalankan bawahannya. Adapun tugas *Branch Manager* antara lain sebagai berikut:
 - a. Mengatur serta mengawasi secara langsung kegiatan setiap bagian mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi cabang
 - b. Merumuskan rencana kerja dan anggaran perusahaan tahunan cabang
 - c. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pendanaan maupun jasa-jasa.
 - d. Memutuskan surat persetujuan penerimaan atau penolakan permohonan pembukaan buku rekening nasabah baru;
 - e. Bertanggung jawab dan mampu menyelesaikan permasalahan laporan yang dibuat oleh unit kerja.
2. *Operational manager*, dalam melaksanakan pekerjaannya *operational manager* bertugas sebagai berikut:
 - a. Menyelenggarakan pelayanan dan pengadministrasian atas transaksi-transaksi jasa perbankan.
 - b. Menyelenggarakan pelaporan transaksi kegiatan jasa-jasa perbankan, penumpukan dana, posisi likuiditas dan pembiayaan.

⁸⁶ Ruri, CS BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

- c. Memberikan dukungan kepada pimpinan cabang syariah dalam menjalankan tugas yang telah ditetapkan;
- d. Bekerja sama dalam mengorganisir kegiatan usaha, dalam pelayanan, pembukuan, dan *monitoring* target;
- e. Memastikan peningkatan program pelayanan dari kantor pusat PT. BNI Syariah berjalan dengan baik sesuai ketentuan yang berlaku.

Operational manager membawahi:

- a. *Customer Service Head (CSH)*
- b. *Operational Head (OH)*
- c. *General Affairs Head (GAH)*

3. *Branch Internal Controller (BIC)*. Dalam melaksanakan tugasnya, sebagai berikut:⁸⁷

- a. Membantu kepala cabang dalam melaksanakan fungsi pengawasan cabang
- b. Memelihara kecermatan dan ketelitian data *accounting* tentang informasi keuangan serta laporan lainnya.
- c. Mendorong dipatuhinya ketepatan atau kebijakan yang digariskan oleh kantor pusat, kantor cabang, maupun Bank Indonesia.

4. *Financing Head (FH)*, merupakan bagian pembiayaan, yang bertugas:

- a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan produktif

⁸⁷ Ruri, CS BNI Syariah Kntor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

- b. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi maupun kegiatan usaha setempat.
 - c. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan
5. *Customer Sales Head* (CSH), bertugas:
- a. Menyusun volume target sasaran kegiatan dibidang pembiayaan konsumtif dan pendanaan.
 - b. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk.
6. *Customer Processing Head* (CPH)
- a. Memastikan bahwa semua pembiayaan, penambahan pembiayaan telah mendapatkan persetujuan pejabat yang berwenang sesuai dengan limit.
 - b. Memastikan kebenaran administrasi dan fisik jaminan atas pembiayaan yang diberikan.⁸⁸
7. *Customer Service Head* (CSH)
- a. Menyelenggarakan dan memantau pelayanan di dalam kantor.
 - b. Menyusun target untuk pencapaian indeks kualitas pelayanan
 - c. Memeriksa aplikasi pembukaan rekening dan transaksi harian
8. *Operational Head* (OH), bertugas:
- a. Memeriksa mutasi harian
 - b. Memastikan kebenaran posting
 - c. Menyiapkan dan menyelenggarakan akad-akad pembiayaan dan pengadministrasiannya
9. *General Affair Head* (GAH), bertugas:

⁸⁸ Ruri, CS BNI Syariah Kntor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

- a. Mengelola secara optimal fasilitas fisik cabang untuk menunjang pelayanan kantor cabang
 - b. Menyediakan dan mensupport kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan fasilitas cabang.
 - c. Mengawasi dan penyelenggaran pengadministrasian aset cabang.
10. *Teller*, bagian *teller* bertugas untuk melayani nasabah di dalam kantor, tugas *teller* secara lebih rinci adalah sebagai berikut:
- a. Bertugas melayani setoran, penarikan, dan *transfer* yang dilakukan oleh nasabah secara tunai maupun secara *non* tunai;
 - b. Melayani penukaran uang serta melayani kiriman antar bank (*kliring*);
 - c. Pendataan administrasi laporan kas *teller* harian.⁸⁹
11. *Customer Service (CS)*, bagian *CS* bertugas melayani nasabah, adapun tugas yang harus dilaksanakan pada bagian *CS* antara lain sebagai berikut:
- a. Melayani nasabah serta menjelaskan tentang produkproduk yang ada pada bank, juga informasi lainnya;
 - b. Melayani pembukaan buku tabungan, penutupan buku tabungan, *giro*, *deposito* dan *ATM*;
 - c. Melayani keluhan nasabah terhadap masalah yang dihadapi tentang produk yang di ambil oleh nasabah juga keluhan terhadap jasa perbankan syariah.

⁸⁹ Ruri, CS BNI Syariah Kntor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

12. *Back Office*, bagian *Back Office* bertugas untuk memeriksa kembali atas transaksi, adapun tugas yang harus dilaksanakan pada bagian *Back Office* antara lain sebagai berikut:
 - a. Melaksanakan proses administrasi seluruh transaksi umum agar semua tercatat dan terdokumentasi dengan baik;
 - b. Memeriksa atau *memonitoring* persediaan barang yang ada di gudang.
13. *Remedial Recovery*, bertugas untuk memantau kelancaran pembiayaan yang diajukan nasabah terhadap perusahaan adapun tugas yang harus di jalankan pada bagian *Remedial Recovery* adalah sebagai berikut:⁹⁰
 - a. Menyelesaikan pembiayaan nasabah yang bermasalah, yang diselesaikan secara kekeluargaan maupun secara hukum sesuai kesepakatan.
14. Bagian kebersihan dan keamanan kantor:⁹¹
 - a. *Office Boy*, bertugas untuk menjaga kebersihan lingkungan demi kenyamanan karyawan serta nasabah yang mengunjungi bank dan membantu kru lainnya apabila dibutuhkan;
 - b. *Security* (Satpam), bertugas untuk menjaga keamanan kantor, menyapa dan melayani nasabah ketika datang dan masuk ke bank, serta memberikan informasi kepada nasabah yang mengalami masalah;
 - c. *Driver* (Supir) bertugas mengemudikan kendaraan untuk kebutuhan dan kegiatan kantor, bertanggung jawab dalam hal transportasi, antar jemput karyawan serta menjaga kendaraan kantor.

⁹⁰ Ruri, CS BNI Syariah Kntor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

⁹¹ Ruri, CS BNI Syariah Kntor Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 20 September 2017

D. Produk BNI Syariah Cabang Bengkulu

1. Penghimpun Dana

Adapun beberapa produk penghimpun dana yang di tawarkan oleh BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu adalah sebagai berikut:

- a. Tabungan IB Hasanah, adalah tabungan dengan akad *mudharabah* (bagi hasil) atau *wadiah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan dalam mata uang Rupiah, yang dilengkapi dengan kartu ATM/Debit serta didukung *internet Banking*, *SMS Banking*, *phone Banking* dan *e-Banking*.⁹²
- b. Tabungan IB Bisnis Hasanah, adalah tabungan dengan berprinsip *mudharabah* bagi usaha kecil atau usaha perorangan dengan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan dan dilengkapi dengan kartu ATM serta fasilitas *executif lounge*.
- c. Tabungan IB Prima Hasanah, adalah tabungan dengan akad *mudharabah* yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah *segment high network individual* secara perorangan dalam mata uang rupiah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.
- d. Tabungan IB Baitullah 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

⁹² Brosur BNI Syariah KC Bengkulu Tahun 2017

penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang rupiah dan USD.

- e. Tabungan IB Tunas Hasanah, adalah tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia 17 tahun kebawah, menggunakan akad *wadiah*. Tabungan ini disertai dengan ATM atas nama anak dan SMS notifikasi kepada orang tua.
- f. Tabungan IB Tapenas Hasanah, adalah tabungan untuk perencanaan masa depan dengan sistem setoran bulanan dan bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.
- g. Tabungan IB, adalah tabungan nasional dengan prinsi *wadi'ah* dan merupakan program dari pemerintah yang bekerjasama dengan seluruh bank untuk menumbuhkan budaya menabung masyarakat Indonesia.
- h. Deposito IB Hasanah, adalah investasi berjangka yang ditunjukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan. Pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.
- i. Giro IB Hasanah, adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola dalam prinsip syariah dengan alat pembayaran berupa cek dan *bilyet giro*.⁹³

⁹³ Brosur BNI Syariah KC Bengkulu Tahun 2017

2. Penyaluran Dana

Pada BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu terdapat beberapa produk yang tergolong ke dalam penyaluran dana yang disebut pembiayaan yang ditawarkan untuk kemudahan nasabah.

Adapun beberapa jenis produk pembiayaan yang ada pada BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu adalah sebagai berikut:⁹⁴

- a. Pembiayaan Griya IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya). Pembiayaan Griya IB Hasanah menggunakan akad *murabahah*.
- b. Multiguna IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif diberikan kepada masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan anggunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-undang atau hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan Syariah Islam.
- c. *Oto* IB Hasanah adalah pembiayaan konsumtif *murabahah* yang diberikan kepada masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan anggunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

⁹⁴ Brosur BNI Syariah KC Bengkulu Tahun 2017

- d. IB Hasanah *Card* adalah kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah, yaitu dengan sistim perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan, dan kompetitif tanpa perhitungan bunga.
- e. Fleksi IB Hasanah merupakan pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan atau instansi dengan mengajukan kerja sama untuk pembelian barang dan penggunaan jasa sesuai dengan syariah islam.
- f. Pembiayaan Emas IB Hasanah merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya dengan akad *murabahah* (jual beli).
- g. Gadai Emas iB Hasanah atau juga disebut pembiayaan *rahn* yaitu penyerahan hak penguasa secara fisik atas barang berharga berupa emas dari nasabah kepada bank, sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.
- h. Wirausaha IB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif dengan akad *murabahah*, *musyarakah*, *mudharabah* yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif yang *feasible* (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.⁹⁵

⁹⁵ Brosur BNI Syariah KC Bengkulu Tahun 2017

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu

Berikut ini peneliti mengemukakan hasil penelitian mengenai konsep promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Bapak Amiruddin Umar, selaku kepala cabang BNI Syariah Kota Bengkulu mengenai ada tidaknya promosi *opentable* di BNI Syariah Kota Bengkulu, beliau mengatakan bahwa di BNI Syariah juga menerapkan beberapa konsep promosi, salah satunya konsep promosi berbentuk *opentable/pameran*".⁹⁶ Demikian juga halnya yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Dari hasil wawancara di atas, diketahui bahwa di BNI Syariah Cabang Bengkulu juga menerapkan sistem promosi dengan *opentable/pameran*.

Selanjutnya wawancara penelitian mengenai konsep promosi *opentabel* di BNI Syariah Cabang Bengkulu, dengan pertanyaan "Apa yang dimaksud dengan promosi *opentable* di BNI Syariah?" Bapak Amiruddin Umar mengungkapkan bahwa sistem promosi dengan *opentable/pameran* ialah pemasaran langsung ditempat/spot lokasi nasabah strategis yang dituju guna menampilkan/ menawarkan produk kepada nasabah ataupun calon nasabah dengan mengadakan suatu acara di suatu tempat-tempat keramaian sehingga

⁹⁶ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

masyarakat luas dapat melihatnya dan diharapkan tertarik dengan produk yang ditawarkan sehingga dapat memutuskan untuk menjadi nasabah nantinya”.⁹⁷ Senada, Ibu Gina mengungkapkan bahwa *opentable*/pameran yaitu kegiatan pemasaran dengan pendekatan kepada nasabah dengan cara penyajian produk untuk ditawarkan kepada masyarakat luas, selain kegiatan pemasaran produk, dalam promosi ini lebih menekankan edukasi dan kepada nasabah mengenai nilai-nilai syariah dan tabungan yang diridhai oleh Allah SWT”.⁹⁸ Sementara itu, Bapak Rahmat Hidayat mengungkapkan bahwa pameran itu salah satu kegiatan promosi dengan cara menampilkan produk/barang terbaru untuk diperkenalkan atau ditawarkan kepada masyarakat luas melalui acara-acara dan umumnya dilaksanakan di tempat-tempat keramaian”.⁹⁹ Pernyataan tersebut sama seperti yang diungkapkan oleh informan lainnya.

Setelah diketahui definisi atau pengertian dari promosi *opentable*, selanjutnya mengenai kelebihan dari promosi *opentable* itu sendiri, dengan pertanyaan “Mengapa memilih promosi *opentable*? Dan apa kelebihan dari promosi *opentable* ini?”, Bapak Amiruddin Umar mengungkapkan bahwa kelebihan sistem promosi *opentable* di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu *pertama*, pemasaran tidak formal atau dengan kata lain, durasi promosinya tidak dibatasi, seperti kalau pada iklan di TV ataupun radio, durasinya kan dibatasi, kalau semakin lama durasinya kan lebih mahal biayanya, tetapi kalau sistem promosi *opentable* ini tidak, *kedua*, promosi

⁹⁷ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

⁹⁸ Gina, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 14 Februari 2018

⁹⁹ Rahmat Hidayat, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

opentable di BNI Syariah ini tidak asal laku produk yang ditawarkan akan tetapi lebih mengedepankan edukasi kepada nasabah dan calon nasabah tentang jenis tabungan yang sesuai dengan kebutuhannya sehingga menjadi berkah nantinya, edukasi tentang perbankan syariah itu sendiri yang mana misinya mengajarkan nilai-nilai syariah dalam perbankan”.¹⁰⁰ Dan Ibu Gina menambahkan bahwa kelebihan sistem promosi dengan pameran/*opentable* di sini yaitu bukan hanya sekedar menawarkan produk saja tetapi memberikan edukasi kepada nasabah tentang pentingnya menabung yang dirahmati dan diridhoi oleh Allah, berkah tidaknya, mubasir atau tidaknya suatu tabungan nantinya”.¹⁰¹ Sementara itu, Bapak Rahmad Hidayat mengungkapkan bahwa kelebihan pameran yang diadakan oleh pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu budaya kerjanya yang islami seperti petugasnya mengenakan busana islami, senantiasa mengucapkan salam dan bertutur kata dengan lemah lembut.¹⁰² Ibu Nurmala menambahkan bahwa penjelasan mengenai produk yang ditawarkan tidak muluk-muluk atau dilebih-lebihkan, tetapi apa adanya dan sesuai dengan syariat Islam.”¹⁰³

Selain kelebihan, tentunya juga ada manfaat dari sebuah kegiatan, sebagaimana hasil wawancara dengan pertanyaan “apa saja manfaat dari adanya pameran ini?”, Bapak Amiruddin Umar mengungkapkan bahwa dengan promosi tersebut pihak mereka dapat bertatap muka langsung kepada

¹⁰⁰ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹⁰¹ Gina, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 14 Februari 2018

¹⁰² Rahmat Hidayat, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹⁰³ Wira, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

masyarakat luas guna memperkenalkan BNI Syariah pada umumnya dan produk-produk yang ditawarkan, dan masyarakat dapat bertemu langsung serta mendapatkan informasi yang sejelas-jelasnya dari orang yang berkompeten dibidangnya dengan waktu yang cukup banyak.¹⁰⁴ Ibu Gina menambahkan bahwa manfaat dari promosi ini, salah satunya dapat menarik minat masyarakat untuk menabung dengan menerapkan nilai-nilai syariah dan diridhoi oleh Allah Swt dan meningkatkan pemasaran produk”.¹⁰⁵ Sementara Bapak Rahmat Hidayat mengungkapkan bahwa manfaat yang dirasakannya ialah mudah mendapatkan informasi yang sedetil-detilnya mengenai produk yang ditawarkan, serta informasi mengenai sistem perbankan syariah dari orang yang berkompeten dibidangnya/dengan ahlinya”.¹⁰⁶ Dan Ibu Nurmala menambahkan bahwa melalui pameran dirinya tidak perlu mengantri di kantor BNI Syairah untuk mendaftar menjadi nasabah.¹⁰⁷

Selanjutnya mengenai perbedaan sistem promosi *opentable* yang diadakan oleh BNI Syariah dengan lembaga/instansi lain, dengan pertanyaan “Apakah ada perbedaan promosi *opentable* di BNI Syariah dengan perbankan lain/lembaga lain?”. Bapak Amiruddin Umar mengungkapkan bahwa sistem pelaksanaan *opentable* terstruktur, tidak menekankan asal laku produk yang ditawarkan, akan tetapi menawarkan sistem bunga yang bebas riba, bukan hanya menawarkan produk, tetapi memberikan edukasi dengan cara-cara dan

¹⁰⁴ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹⁰⁵ Gina, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 14 Februari 2018

¹⁰⁶ Rahmat Hidayat, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹⁰⁷ Nurmala, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

beretika baik kepada nasabah tentang pentingnya menabung yang diridhoi Allah, pendekatan kepada nasabah dengan cara berkomunikasi langsung mengenai kebutuhannya akan tabungan dan dari sana kita mengetahui akan tabungan yang seperti apa yang dibutuhkannya sehingga nantinya diharapkan mendapatkan rahmat dan ridho dari Allah SWT".¹⁰⁸ Senada, Ibu Gina mengungkapkan bahwa perbedaan sistem promosi *opentable* ini dengan lembaga lainnya terletak pada penampilan dan etika petugasnya yang senantiasa sebelum bertutur sapa terlebih dahulu mengucapkan salam, produk yang ditawarkan apa adanya, dan menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran serta dalam promosi ini bukan hanya sekedar promosi produk dan membagikan brosur-brosur, akan tetapi juga memberikan edukasi dengan berkomunikasi langsung kepada nasabah mengenai nilai-nilai syariah dalam perbankan".¹⁰⁹ Senada, Bapak Rahmat Hidayat mengungkapkan bahwa perbedaan yang menonjol yaitu pada petugas yang semuanya berbusana rapi dan islami, selalu mengucapkan salam dengan lemah lembut terus produk yang ditawarkanpun bebas dari unsur riba".¹¹⁰ Dan Ibu Nurmala menambahkan bahwa cara promosi tidak mengada-ada alias jujur.¹¹¹

Selain dengan wawancara, dalam penelitian ini peneliti juga melakukan observasi mengenai studi konsep promosi *opentable* di BNI Syariah Cabang Bengkulu dalam penghimpunan dana. Berdasarkan hasil

¹⁰⁸ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹⁰⁹ Gina, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 14 Februari 2018

¹¹⁰ Rahmat Hidayat, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹¹¹ Nurmala, Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

observasi, diketahui bahwa di BNI Syariah ini juga menerapkan sistem promosi *opentable* dalam penghimpunan dana, yang mana *opentable*/pameran menurut mereka merupakan kegiatan pemasaran dengan pendekatan melalui komunikasi langsung guna edukasi kepada nasabah dalam penyajian produk untuk ditawarkan, dan edukasi mengenai nilai-nilai syariah dan tabung-tabungan yang diridhai oleh Allah SWT. Selain itu, perbedaan antara pameran yang berlangsung berbeda dengan pameran yang dilakukan oleh lembaga-lembaga lainnya, seperti petugas pemasaran dan penjaga stand pameran menggunakan seragam yang islami, beretika islami dengan senantiasa mengucapkan salam kepada pelanggan..¹¹²

Dari beberapa hasil wawancara dan observasi di atas, diketahui bahwa konsep promosi *opentable*/pameran di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu suatu kegiatan pemasaran di spot/lokasi nasabah atau ditempat-tempat keramaian dengan peralatan yang sederhana, dilakukan dengan cara pendekatan dan edukasi kepada nasabah. Kemudian konsep juga meliputi manfaat sistem promosi *opentable* di BNI Syariah yaitu memperkenalkan BNI Syariah beserta produknya kepada masyarakat luas sehingga menarik minat masyarakat, bermanfaat sebagai sarana untuk meningkatkan pemasaran produk. Kemudian bagi masyarakat, akan mendapatkan informasi yang sejelas-jelasnya dari orang yang berkompeten baik mengenai produk yang ditawarkan maupun terkait nilai-nilai syariah dalam transaksi perbankan syariah dengan durasi waktu yang cukup banyak. Kemudian konsep promosi

¹¹² Observasi Penelitian, 13 Februari 2017

opentabel ini juga meliputi kelebihan sistem promosi *opentable*/pameran yang diadakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu petugas pameran adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religius dan menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya, kemudian kelebihan lainnya yaitu adanya kegiatan edukasi kepada nasabah mengenai nilai-nilai syariah dalam perbankan syariah. Dan konsep yang terakhir memuat tentang perbedaan sistem promosi *opentable*/pameran yang diadakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu dengan lembaga-lembaga lainnya yaitu pada sistem pelaksanaannya yang terstruktur yaitu tidak menekankan asal laku produk yang ditawarkan dengan hanya memberikan brosur, akan tetapi melakukan komunikasi langsung guna edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya nilai-nilai syariah dalam sistem perbankan dengan cara-cara dan beretika baik dan Islami, seperti cara berbusana yang islami, senantiasa mengucapkan salam disaat berkomunikasi dengan pelanggan dan senantiasa menjaga kesopanan baik dalam bertingkah laku, maupun dalam berkomunikasi.

B. Implementasi Promosi *Opentable* Terhadap Peningkatan Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu

Beranjak dari konsep yang ada, maka selanjutnya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi promosi *opentable* dalam kegiatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu. Kegiatan *opentable* atau pameran dilakukan langsung oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu di lokasi atau tempat diadakannya *opentable* atau pameran itu sendiri. Para

tenaga pemasar diuntut untuk mampu berkomunikasi dengan baik kepada para calon nasabah. Tujuan dari kegiatan *opentable* atau pameran ini adalah untuk menyampaikan informasi tentang produk-produk penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu dan upaya membujuk calon nasabah agar tertarik menjadi nasabah produk penghimpunan yang ditawarkan, misalnya produk tabungan, giro dan deposito.

Kegiatan *opentable* di BNI Syariah Cabang Bengkulu dilakukan di instansi-instansi baik pemerintah, swasta dan di event-event ataupun di momen-momen tertentu. Sebagaimana yang terungkap dalam wawancara dengan pertanyaan “Dimana saja lokasi/tempat pelaksanaan pameran?”, Bapak Amiruddin Umar dmengungkapkan bahwa kegiatan *opentable* ini dilakukan di beberapa instansi di Kota Bengkulu, antara lain:

1. Di Lembaga Pemerintahan

Kegiatan *opentable* yang dilakukan dilembaga pemerintahan seperti di kantor Walikota, Kantor BKKBN, Kanwil Kemenag dan diinstansi lainnya, yang pelaksanaannya biasanya dilakukan pada hari Jum’at, karena biasanya di hari tersebut merupakan kegiatan rutin diadakan senam pagi ataupun olahraga dan kebersihan bersama. Dalam kesempatan tersebut, pihak BNI Syariah melakukan *opentable* dengan tujuan mempromosikan dan menawarkan produk-produknya kepada pegawai di instansi tersebut.

2. Di sekolah-sekolah

Sementara itu, kegiatan *opentable* di sekolah di Kota Bengkulu seperti di SMA Negeri 05, di SMA Negeri 02, SMK Negeri 02, SMK Negeri 03, SLTP Negeri 01, MAN 1 Model dan disekolah lainnya masih dalam tahap perencanaan. Adapun pelaksanaannya biasanya dilakukan pada saat jam istirahat dan juga pada saat ada acara sekolah, yang mana pada pelaksanaannya tidak akan mengganggu aktivitas belajar mengajar, dan tentu saja targetnya adalah para guru dan siswanya karena memang disarankan siswanya untuk menabung.

3. Di Acara Religi

Kegiatan *opentable* yang dilakukan pada acara religi seperti event Ramadhan, Event Hari Raya Kurban, pengajian rutin di Masjid Baitul Izzah dan lain sebagainya. Di acara religi ini memudahkan divisi marketing untuk menawarkan produknya karena kebanyakan pengunjung pada acara religi ini memiliki pengetahuan mengenai bank Syariah, sehingga akan memudahkan proses penawaran kepada calon nasabah.

4. Di Mall-Mall

Kegiatan *opentable* di mall atau perusahaan swasta dengan membuka stand di salah satu tempat strategis di mall tersebut sehingga pengunjung dengan cepat mengetahui keberadaan stand sehingga petugas dapat dengan mudah pula menawarkan produk kepada pengunjung. Dan biasanya hal tersebut dilakukan di akhir pekan seperti hari sabtu dan minggu dan hari-hari libur nasional lainnya, karena di hari-hari tersebut mall ramai didatangi pengunjung. Kemudian di BIM, pada acara gerakan nasional non tunai yang juga diikuti oleh 20 Bank se-Bengkulu termasuk BNI Syariah dan dilaksanakan oleh OJK".¹¹³

Sementara Ibu Gina menambahkan bahwa implementasi kegiatan *opentable* ini dilakukan di instansi swasta seperti di depan kantor RBTV dan Harian RB yang melaksanakan acara senam pagi di hari minggu yang banyak diikuti oleh masyarakat dan dalam kesempatan tersebut pihak BNI Syariah membuka stand pameran dengan menyediakan dooprise-doorprise bagi para masyarakat yang mengikuti acara tersebut dan mendaftar menjadi nasabah.¹¹⁴

Adapun hasil peningkatan promosi menggunakan sistem promosi *opentable* pada penghimpunan di BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu, yakni:

¹¹³ Amiruddin Umar, Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 13 Februari 2018

¹¹⁴ Gina, Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Wawancara*, 14 Februari 2018

Tabel. 4.1
Data Jumlah Nasabah *Opentable* dari Bulan Agustus-Desember 2017

No	Bulan	Jumlah <i>Opentable</i>	Jumlah Nasabah
1	Agustus	3	15 Rekening
2	September	5	25 Rekening
3	Oktober	3	26 Rekening
4	November	4	30 Rekening
5	Desember	6	35 Rekening
	Jumlah	21	131 Rekening

Dari beberapa hasil wawancara dan hasil observasi, diketahui bahwa implementasi promosi *opentable* dalam meningkatkan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu, dilakukan di tempat-tempat keramaian dan strategis atau area berkumpulnya nasabah, seperti di mall-mall, disekolah, instansi pemerintah dan swasta, dan di moment atau event-event tertentu. Jika di sekolah dilakukan di waktu hari kerja dan pada waktu istirahat sekolah. Sedangkan di lembaga pemerintahan dilakukan pada Jumat, saat para pegawai tidak sibuk. Jika di perusahaan swasta dan di mall-mall akan dilakukan pada hari Sabtu dan Minggu serta hari-hari libur nasional lainnya karena akan lebih banyak pengunjung daripada hari kerja. Sementara di acara religi, diadakan biasanya pada hari raya Idul Adha dengan mengadakan sumbangan hewan kurban di salah satu Masjid di Kota Bengkulu, kemudian diacara religi lainnya seperti pada saat acara pengajuan rutin di masjid Agung Baitul Izzah, dan di acara eligi ini, memudahkan divisi marketing untuk menawarkan produknya karena kebanyakan pengunjung pada acara religi ini memiliki pengetahuan mengenai bank Syariah, sehingga akan memudahkan proses penawaran dkepada calon nasabah. Jika ada kegiatan *opentable* yang dilakukan Di luar

itu, maka hal tersebut merupakan kegiatan pendukung untuk menyukseskan kegiatan *opentable* tersebut.

C. Pembahasan

Konsep promosi *opentable*/pameran di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu promosi *opentable*/pameran di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu meliputi pengertian *opentable* itu sendiri, yang mana dari hasil penelitian diketahui bahwa *opentable* suatu kegiatan pemasaran di area/lokasi nasabah atau ditempat-tempat keramaian dengan peralatan yang sederhana, dilakukan dengan cara pendekatan dan edukasi kepada nasabah. Kemudian konsep juga meliputi manfaat, dan kelebihan lainnya yaitu adanya kegiatan edukasi kepada nasabah mengenai nilai-nilai syariah dalam perbankan syariah dan tujuan dari *opentable* itu sendiri bukan hanya menawarkan produk tetapi juga untuk menampilkan *image* dari BNI Syariah itu sendiri kepada masyarakat luas. Dan konsep yang terakhir memuat tentang perbedaan sistem promosi *opentable*/pameran yang diadakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu dengan lembaga-lembaga lainnya yaitu pada sistem pelaksanaannya yang terstruktur yaitu tidak menekankan asal laku produk yang ditawarkan dengan hanya memberikan brosur, akan tetapi melakukan komunikasi langsung guna edukasi kepada nasabah mengenai pentingnya nilai-nilai syariah dalam sistem perbankan dengan cara-cara dan beretika baik dan Islami, seperti cara berbusana yang Islami, senantiasa mengucapkan salam disaat berkomunikasi dengan pelanggan dan senantiasa menjaga kesopanan baik dalam bertingkah laku, maupun dalam berkomunikasi.

Dari pemaparan hasil penelitian di atas, diketahui bahwa konsep promosi *opentable*/pameran di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu meliputi pengertian *opentable* itu sendiri, yang mana dari hasil penelitian diketahui bahwa *opentable* suatu kegiatan pemasaran di area/lokasi nasabah atau ditempat-tempat keramaian dengan peralatan yang sederhana, dilakukan dengan cara pendekatan dan edukasi kepada nasabah. Hal tersebut sebagaimana yang diungkapkan oleh Siskind yang dikutip oleh Ika Agustina, pameran adalah pemasaran tatap muka di tempat seperti pameran dagang, pameran konsumen, kegiatan istimewa, *road show*, pameran pribadi, kegiatan ramah tamah, dan peluncuran produk.¹¹⁵

Kemudian konsep juga meliputi manfaat sistem promosi *opentable* di BNI Syariah yaitu memperkenalkan BNI Syariah beserta produknya kepada masyarakat luas sehingga menarik minat masyarakat, bermanfaat sebagai sarana untuk meningkatkan pemasaran produk. Kemudian bagi masyarakat, akan mendapatkan informasi yang sejelas-jelasnya dari orang yang berkompeten baik mengenai produk yang ditawarkan maupun terkait nilai-nilai syariah dalam transaksi perbankan syariah dengan durasi waktu yang cukup banyak.

Dalam promosi ini nasabah dan calon nasabah tidak hanya dianjurkan untuk memilih salah satu produk yang ditawarkan oleh pihak BNI Syariah melainkan juga pendekatan melalui komunikasi, diberikan edukasi mengenai pesan dari nilai-nilai syariah yang terkandung dalam transaksi perbankan

¹¹⁵ Ika Agustina, *Promosi Opentable dalam Penghimpun Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya*, dikutip dari <http://digilib.uinsby.ac.id/1746/> . Diakses Pada Tanggal 12 Oktober 2017 Jam 19: 35

syariah, yang mana hal tersebut informasi tersebut dapat bermanfaat bagi kehidupan yang diridhoi oleh Allah SWT.

Selanjutnya, konsep promosi *opentabel* ini juga meliputi kelebihan sistem promosi *opentable*/pameran yang diadakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu petugas pameran adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religius dan menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.

Sebagaimana salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh Rasulullah SAW dengan kejujuran. Hal ini terdapat dalam sebuah hadis:

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :
 لِيُكْتَبَ لِيُصَدِّقَ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ
 يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى كَتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدْقًا وَإِكْرَامًا وَالْكَذِبُ قَائِنٌ الْكَذِبُ يَهْدِي
 إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى
 يَكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا . رواه مسلم .

Artinya: ‘Abdullah bin Mas’ud berkata: “Bersabda Rasulullah : Kalian harus jujur karena sesungguhnya jujur itu menunjukkan kepada kebaikan dan kebaikan itu menunjukkan kepada jannah. Seseorang senantiasa jujur dan berusaha untuk jujur sehingga ditulis di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Dan jauhilah oleh kalian dusta karena sesungguhnya dusta itu menunjukkan kepada keburukan dan keburukan itu menunjukkan kepada neraka. Seseorang senantiasa berdusta dan berusaha untuk berdusta sehingga ditulis disisi Allah sebagai seorang pendusta”.¹¹⁶ (H.R. Bukhari dan Muslim)

¹¹⁶ Muhammad Fu’ad Bin Abdul Baqi, *Hadits Shahih Bukhari Muslim: Kumpulan Hadits Tersehahih Yang Diriwayatkan Oleh Imam Bukhari dan Muslim*, Cet. Ke-9 (Depok: Fathan, 2017), h. 656

Dan konsep yang terakhir mengenai perbedaan. Hasil penelitian menyebutkan perbedaan sistem promosi *opentable*/pameran yang diadakan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu dengan lembaga-lembaga lainnya yaitu pada sistemnya yang terstruktur yaitu tidak menekankan asal laku produk yang ditawarkan, akan tetapi menawarkan sistem bunga yang bebas riba, kemudian dalam *opentabel* bukan hanya menawarkan produk, tetapi memberikan edukasi dengan cara-cara dan beretika baik, seperti cara berbusana yang islami, senantiasa mengucapkan salam disaat berkomunikasi dengan pelanggan dan senantiasa menjaga kesopanan baik dalam bertingkah laku, maupun dalam berkomunikasi.

Selanjutnya penelitian mengenai implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu. Implementasi merupakan implikasi dari konsep yang telah dipaparkan sebelumnya.

Dari beberapa pemaparan hasil penelitian di atas, diketahui bahwa implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu, dilakukan di tempat-tempat keramaian dan strategis atau spot/area berkumpulnya nasabah, seperti di mall-mall, disekolah, instansi pemerintah dan swasta, dan di moment atau event-event tertentu. Jika di sekolah dilakukan di waktu hari kerja dan pada waktu istirahat sekolah. Sedangkan di lembaga pemerintahan dilakukan pada Jumat, saat para pegawai tidak sibuk. Jika di perusahaan swasta seperti dilakukan di mall-mall akan dilakukan pada hari Sabtu karena akan lebih banyak pengunjung daripada hari

kerja. Jika ada kegiatan *opentable* yang dilakukan di luar itu, maka hal tersebut merupakan kegiatan pendukung untuk menyukseskan kegiatan *opentable* tersebut.

Sebagaimana diketahui bahwa apabila ada moment ataupun event-event tentu akan dikunjungi oleh banyak orang, nah disaat seperti itulah yang tepat untuk melakukan promosi sehingga petugas tidak perlu repot-repot untuk mengumpulkan orang dalam jumlah yang banyak. Kegiatan *opentable* telah mampu meningkatkan nasabah pada bagian penghimpunan bagi pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu, yang mana peningkatan tersebut dapat dilihat dari hasil penelitian, yang terlihat pada tabel di bawah ini:

Tabel. 4.2
Data Jumlah Nasabah *Opentable* dari Bulan Agustus-Desember 2017

No	Bulan	Jumlah <i>Opentable</i>	Jumlah Nasabah
1	Agustus	3	15 Rekening
2	September	5	25 Rekening
3	Oktober	3	26 Rekening
4	November	4	30 Rekening
5	Desember	6	35 Rekening
	Jumlah	21	131 Rekening

Tabel 4.2 di atas menjelaskan mengenai jumlah nasabah penghimpunan dana melalui *opentable* di BNI Syariah Cabang Bengkulu mulai dari bulan Agustus sampai dengan bulan Desember tahun 2017. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan *opentable* telah mampu meningkatkan nasabah pada bagian penghimpunan bagi pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu.

Kemudian yang menjadi target dari *opentable* BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu seluruh masyarakat/orang yang berada di tempat diadakannya

opentable itu sendiri serta bahwa pelaksanaan *opentable* di BNI Syariah tidak terjadwal, namun dalam satu tahun minimal 1 kali dan acara tersebut diselenggarakan dengan bekerjasama dengan pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Selain itu, pelaksanaan dan bentuk *opentable* ini mengikuti mengikuti momen-momen yang ada, seperti weekend, momen ulang tahun Kota Bengkulu, momen 1 Muharram, hari raya kurban, acara mewarnai pada anak-anak dan lain sebagainya. Namun untuk pelaksanaan promosi *opentable* ini lebih sering diadakan di mall-mall karena pada saat libur akhir pekan / *weekend* mall-mall dikunjungi oleh banyak orang dengan tujuan yang beragam, nah pada saat momen seperti ini, merupakan waktu yang tepat untuk membuka stand *opentable*/ pameran dalam skala kecil.

Implementasi promosi *opentable* di BNI Syariah Cabang Bengkulu menjadi aspek penting dan sangat berperan untuk meningkatkan penghimpunan dana agar lebih optimal. Hal ini sesuai dengan manfaat *opentable* itu sendiri yaitu melalui pameran dapat diceritakan pula secara jelas produk, operasional perusahaan ataupun kampanye periklanan yang hendak diluncurkan dalam waktu dekat.

Dimana produk penghimpunan dana yang ditawarkan memiliki prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Yang mana prinsip *wadi'ah* menurut Susyanti adalah titipan dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan

hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapa saja si penyimpan menghendaknya.¹¹⁷

Sementara itu, prinsip *mudharabah* menurut Wiroso, merupakan perjanjian atas suatu jenis perkongsian, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan dana pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal maka kalau rugi *shahibul maal* akan kehilangan sebagai imbalan dari hasilnya kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung.¹¹⁸

¹¹⁷ Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Malang: Empat Dua, 2016), h. 61

¹¹⁸ Wiroso, *Penghimpunan Dana ...*, h. 33

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Konsep promosi *opentable* dalam penghimpunan dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu kegiatan pemasaran di area/lokasi nasabah atau di tempat-tempat keramaian dengan peralatan yang sederhana seperti meja dan kursi kecil, dilakukan dengan cara pendekatan dan edukasi kepada nasabah mengenai produk-produk dan prinsip-prinsip syariah yang terkandung dalam kegiatannya, dan bukan hanya sekedar menawarkan produk saja tetapi memberikan edukasi kepada nasabah tentang pentingnya menabung yang dirahmati dan diridhoi oleh Allah, berkah tidaknya, *mubazir* atau tidaknya suatu tabungan nantinya. Selain itu, tujuan kegiatan *opentable* ini untuk menampilkan *image* dari bank syariah sendiri khususnya BNI Syariah Cabang Bengkulu di lingkungan masyarakat luas.
2. Implementasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah cabang Bengkulu dilakukan di tempat-tempat keramaian yaitu di sekolah dengan membuka stand kecil berupa meja dilengkapi dengan aksesoris periklanan dan brosur yang mana waktunya mengambil waktu istirahat sehingga tidak mengganggu waktu belajar siswa, kemudian di kantor instansi-instansi baik swasta maupun pemerintah, dilakukan pada saat hari Jum'at karena biasanya pegawai pada

hari itu melakukan olahraga senam pagi dan kebersihan kantor bersama, kemudian di acara religi yaitu pada saat hari raya Idul Adha dengan menyumbang hewan kurban bagi masyarakat sekaligus membuka stand pameran dan juga acara religi di pengajian rutin di Masjid Baitul Izzah. Selain itu juga implementasi *opentable* di mall-mall yang dilakukan pada hari Sabtu dan Minggu dan hari libur nasional lainnya ataupun momen acara tertentu.

B. Saran

Adapun saran-saran peneliti sampaikan kepada:

1. Pihak BNI Syariah

Kegiatan *opentable* pada BNI Syariah Cabang Bengkulu agar dipertahankan dan ditingkatkan, karena *opentable* merupakan strategi yang paling efektif karena pemasaran yang tidak hanya menunggu nasabah namun bank yang harus aktif mencari agar tetap bersaing dengan bank syariah lainnya, dan hal itu bertujuan agar tetap mampu bersaing dengan bank syariah lainnya.

2. Masyarakat Umum

Agar dapat melakukan segala transaksi keuangan yang berbasis syariah agar apa yang diusahakan mendapatkan ridho dari Allah dan dapat menjadi berkah, salah satunya yang ditawarkan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agraini, Novia *Strategi Promosi PT. Tigawarna Pada Event Semarang Exp.* Skripsi Fakultas Ekonomi Univesitas Indonesia, Depok, 2008
- Agustina, Ika. *Promosi Opentable dalam Penghimpun Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya*, dikutip dari <http://digilib.uinsby.ac.id/1746/> . Diakses Pada Tanggal 12 Oktober 2017 Jam 19: 35
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010
- Alsa. Asmadi. *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif Serta Kombinasinya Dalam Penelitian Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007
- Anwar, Desi. *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia; Indonesia-Inggris*. Surabaya: Arkola, 2003
- Anwar, Syaiful. *Analisis Penghimpunan Dana Dilihat Dari Faktor Promosi Studi Kasus Pada Bank Nagari Kantor Kas Tabing Padang*, Jurnal KBP Volume 2 - No. 1, Maret 2014
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alfabet, 2005
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2013
- Cholid dan Abu, *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2000
- Fu'ad, Muhammad Bin Abdul Baqi, *Hadits Shahih Bukhari Muslim: Kumpulan Hadits Tersahih Yang Dirwayatkan Oleh Imam Bukhari dan Muslim*, Cet. Ke-9 Depok: Fathan, 2017
- Gemala, Dewi. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Cet. 4. Jakarta: Kencana, 2004
- Hak, Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Teras, 2011
- Hasana, Fitriyana. *Program OpenTable dalam Meningkatkan Kesan Positif Cabang Baru PT. Bank Pembangunan Daerah Sulselbar Di Jakarta*, (Skripsi Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Esa Unggul, Jakarta, 2013
- Hidayat, Gatot, dkk. *Sistem Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Masyarakat pada BRI Unit Manda* , Jurnal akuntansi & Keuangan Vol. 3 (Maret : 2012

- Idealisa Masyrafina, *Aset Bank Syariah Meningkatkan Tajam*, dikutip dari <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariahekonomi/17/03/06/ome769415-aset-bank-syariah-meningkat-tajam>, pada tanggal 23 Oktober 2017 Pukul 14.23 WIB
- Ismail. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, Cet. 2. Jakarta: Kencana, 2010
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. 11. Jakarta: Raja Grafindo Prasad, 2016
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Cet. Ke-1. Jakarta : Prenada Media, 2004
- Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Misyikat: Al-Qur'an Terjemahan Perkomponen Ayat*, (Bandung: Al-Mizan, 2011), h. 409
- Leo, Sutanto. *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Bandung: Erlangga 2013
- M. Khomar, *Analisis Event Eksibisi Pameran Dagang Dalam Event Mega Bazaar Computer 2013*. Skripsi Fakultas Ekonomi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013
- Maulana, Achmad dkk. *Kamus Ilmiah Populer Lengkap*. Yogyakarta: Absolut, 2003
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke-10. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005
- Muhamad. *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2016
- Morissa. *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta : Prenadamedia, 2010
- Nitisusastro, Mulyadi. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2012
- Nurcholifah, Ita. Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah, *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies*, Volume 4 Nomor 1 Maret 2014
- Purnama, Indra. *Daya Tarik Kegiatan Operable oleh Sub Bagian Kepegawaian Umum Dinas Pemukiman dan Perumahan Provinsi Jawa Barat terhadap Citra Instansi Dikalangan Perusahaan Peserta Kegiatan*” (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia, Bandung, 2013),

- Subagyo, Joko. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung; Alfabeta, 2009
- Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*, Cet. Ke-6. Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2010
- Sonny C. Lee *Innovating Mindfully dengan Opentable mampu Restoran's Eperience*, (Perguruan Tinggi Studi Informasi universitas Maryland, 2012)
- Sunyoto, Danang, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Cet. Ke-1. Yogyakarta : CAPS, 2015
- Susyanti, Jeni. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Malang: Empat Dua, 2016
- Swastha, Basu. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 1997
- Tanjung, Hendri dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing, 2010
- Winardi, S. *Aspek- aspek Bauran Pemasaran*. Jakarta : Mandar Maju, 1999
- <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>, diakses pada tanggal 18 September 2017 pukul 14.20
- <http://kktara.blogspot.co.id/2015/03/sejarah-berdirinya-bank-negara.hlm=1>
Diakses Senin, 18 September 2017, 19:35
- <Http://www.bnisyariah.co.id/files/2013/05/Annual-Report-BNI-Syariah-2012>,
Senin, 18 sep 2017, 20:00
- <http://inforial.bisnis.com/read/20171020/74/701374/bni-syariah-jaga-pertumbuhan-berkualitas>
- <http://harianrakyatbengkulu.com/ver3/2017/09/05/bni-syariah-gelar-kurban-hasanah-nusantara>
- <http://kamusbahasaindonesia.org/studi/miripKamusBahasaIndonesia.org>
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Konsep>

L

A

M

P

I

R

A

Z

DATA HASIL WAWANCARA PRA PENELITIAN

No.	Identitas Informan	Pertanyaan	Jawaban
1.	Nama : Mala Usia : 46 Tahun L/P : Perempuan Alamat : Jl. P. Natadirja Kel. Pagar Dewa Kec. Selebar Kota Bengkulu	1. Apakah ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu ini
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau produknya sih belum tahu sih mbak, karena kalau tidak salah kebanyakan istilah dalam bahasa Arab kan?
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah, bahkan sering. Bank BRI
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Sedikit banyak taulah karena saya sudah lama menjadi nasabah di Bank itu.
2.	Nama : Mansyoer Usia : 52 Tahun L/P : Laki-Laki Alamat : Gg. Jeruk 5 Kel. Panorama Kec. Singaran Pati Kota Bengkulu	1. Apakah Bapak/Ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu ini
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau produknya Bapak belum tahu
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah, bahkan sering. Bank BRI
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Kalau produk di bank tempat saya menabung selama ini tidak hafal semuanya

3.	<p>Nama : Ade Ghufira Usia : 25 Tahun L/P : Perempuan Alamat : Gg. Jeruk 6 Kel. Panorama Kec. Singaran Pati Kota Bengkulu</p>	1. Apakah Bapak/Ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu ini
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau produknya, cuma beberapa yang saya tahu karena hampir mirip-mirip dengan produk yang ada di Bank tempat saya menabung.
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah, bahkan sering. Bank Muamalat
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Kalau produk di bank tempat saya menabung selama ini tidak hafal semuanya.
4.	<p>Nama : Rahmadi Usia : 29 Tahun L/P : Laki-Laki Alamat : Gg. Pepaya 5 Kel. Panorama Kec. Singaran Pati Kota Bengkulu</p>	1. Apakah Bapak/Ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau nama-nama produknya tabungannya belum tau apa saja, tetapi kalau produk penyaluran dananya yang saya tahu yaitu Griya BNI Syariah
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah, bahkan sering. Bank Mandiri
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Kalau produk di bank tempat saya menabung selama ini tidak hafal semuanya.

5.	<p>Nama : Rista Usia : 21 Tahun L/P : Perempuan Alamat : Jl. Raden Fatah No. 59 Kel. Pagar Dewa Kota Bengkulu</p>	1. Apakah Bapak/Ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau produknya, belum tau apa saja.
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah, bahkan sering. Bank BRI
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Kalau produk di bank tempat saya menabung selama ini tahu tetapi tidak hafal semuanya.
6.	<p>Nama : Robi Hariyanto Usia : 22 Tahun L/P : Laki-laki Alamat : Jl. P. Natadirja Kel. Pagar Dewa Kota Bengkulu</p>	1. Apakah Bapak/Ibu mengetahui di Kota Bengkulu ini ada BNI Syariah?	Iya, saya tahu ada BNI Syariah di Kota Bengkulu
		2. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk yang ditawarkan di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Kalau produk jenis tabungan, belum tau apa saja.
		3. Apakah Bapak/Ibu menjadi salah satu nasabah di BNI Syariah Kancab. Bengkulu ini?	Belum.
		4. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan transaksi keuangan di Bank? Dan di Bank mana?	Pernah. Bank BRI
		5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk tabungan yang ditawarkan di bank tersebut?	Kalau produk di bank tempat saya menabung selama ini tahu tetapi tidak hafal semuanya.

**DAFTAR HASIL WAWANCARA
KEPADA NASABAH PRODUK PENGHIMPUNAN DANA
DI BNI SYARIAH CABANG BENGKULU**

No.	Identitas Informan	Pertanyaan	Jawaban
1.	Nama : Rahmat Hidayat Usia : 28 Tahun L/P : Laki-Laki Alamat : Jl. Manggis Kel. Panorama Kec. Singaran Pati Kota Bengkulu	1. Apakah anda tahu apa itu promosi dengan pameran? 2. Menurut anda, menarikkah pameran yang dilakukan di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini? 3. Menurut anda, apa pameran yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bengkulu ini sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam? 4. Apa perbedaan pameran yang dilakukan pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya?	Tau mbak, menurut saya pameran itu salah satu kegiatan promosi dengan cara menampilkan produk/barang terbaru untuk diperkenalkan atau ditawarkan kepada masyarakat luas melalui acara-acara dan umumnya dilaksanakan di tempat-tempat keramaian. Biasa saja sih mbak Sudah Perbedaan yang menonjol yaitu pada petugas yang semuanya berbusana rapi dan islami, selalu mengucapkan salam dengan lemah lembut terus produk yang ditawarkapun bebas dari unsur riba
		5. Kelebihan pameran yang dilakukan pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya?	Kelebihan pameran yang diadakan oleh pihak BNI Syariah Cabang Bengkulu ini yaitu budaya kerjanya yang islami seperti petugasnya mengenakan busana islami, senantiasa mengucapkan salam dan bertutur kata dengan lemah lembut

		6. Manfaat yang dirasakan dari pameran yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bengkulu	Manfaat yang dirasakannya ialah mudah mendapatkan informasi yang sedetil-detilnya mengenai produk yang ditawarkan, serta informasi mengenai sistem perbankan syariah dari orang yang berkompeten dibidangnya/dengan ahlinya.
2.	Nama : Nurmalia Usia : 48 Tahun L/P : Perempuan Alamat : Jl. Sentot Alibasah Kel. Bajak Kec. Teluk Segara Kota Bengkulu	1. Apakah anda tahu apa itu promosi dengan pameran?	Menambahkan bahwa cara promosi tidak mengada-ada alias jujur
		2. Menurut anda, menarikkah pameran yang dilakukan di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?	Menarik ya, karena disediakan juga doorprize bagi masyarakat yang mendaftar menjadi nasabah di pameran tersebut
		3. Menurut anda, apa pameran yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bengkulu ini sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?	Iya, karena prinsipnya usahanya menghindari riba
		4. Apa perbedaan pameran yang dilakukan pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya?	Menurut saya, perbedaan pameran oleh pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya? yaitu pada petugas yang semuanya berbusana rapi dan islami, selalu mengucapkan salam dengan lemah lembut terus produk yang ditawarkanpun bebas dari unsur riba damereka tidak hanya sekedar memberikan brosur-brosur saja akan tetapi juga memberikan edukasi tentang perbankan yang berasaskan syariah
		5. Kelebihan pameran yang dilakukan pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya?	Menurut saya sih, kelebihanannya pada cara promosinya tidak mengada-ada alias jujur dan tidak muluk-muluk

		6. Manfaat yang dirasakan dari pameran yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bengkulu	Bag saya manfaat yang saya peroleh ialah saya mudah mendapatkan informasi yang sedetil-detilnya mengenai BNI Syariah beserta produk yang ditawarkan, serta informasi mengenai sistem perbankan syariah dari orang yang berkompeten dibidangnya/dengan ahlinya.
--	--	---	--

DATA RESPONDEN PENELITIAN

No	Nama	Jenis Kelamin	Keterangan
1	Amiruddin Umar	L	Ka Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu
2	Gina	P	Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu
3	Wira	L	Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu
4	Ruri	P	CS BNI Syariah Cabang Bengkulu
5	Rahmat Hidayat	L	Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu
6	Nurmala	P	Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Amelia Serliyunita
NIM : 1316140284
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

A. Wawancara kepada Pimpinan BNI Syariah Cabang Bengkulu

1. Apakah BNI Syariah mempunyai sistem promosi *opentable*?
2. Apa yang dimaksud dengan promosi *opentable* di BNI Syariah?
3. Mengapa memilih promosi *opentable*? Dan apa kelebihan dari promosi *opentable* ini?
4. Apakah ada perbedaan promosi *opentable* di BNI Syariah dengan perbankan lain/lembaga lain?
5. Menurut Bapak, sistem promosi *opentable* ini efektif dalam usaha penghimpunan dana dari masyarakat bagi BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?

B. Wawancara kepada Staf Divisi Marketing

1. Sudah berapa lamakah anda bekerja di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?
2. Apa sajakah bentuk promosi yang pernah dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu ini dalam upaya penghimpunan dana?
3. Selama anda bekerja disini, apakah anda sering dimintai pendapat mengenai kegiatan promosi yang akan dilakukan?
4. Apakah di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini juga mempunyai sistem promosi dengan pameran?
5. Apa anda mengetahui apa itu sistem promosi *opentable*/pameran?
6. Apakah seluruh karyawan terlibat secara langsung dalam kegiatan penghimpunan dana dengan cara pameran?
7. Apa saja bentuk pameran yang dilakukan?
8. Dimana saja lokasi/tempat pelaksanaan pameran?
9. Apakah kegiatan pameran ini terjadwal? Misalnya apakah setiap bulan 1 kali dilakukan atau tidak?
10. Siapa saja yang menjadi target dalam kegiatan pameran?
11. Apakah anda menyukai promosi dengan bentuk pameran oleh BNI Syariah ini?
12. Apa saja manfaat yang anda rasakan dengan adanya pameran ini?

13. Apa perbedaan yang dirasakan antara promosi dengan pameran dengan sistem promosi lainnya?
14. Menurut anda, apa perbedaan pameran yang dilakukan oleh BNI Syariah Cabang Bengkulu ini dengan bank-bank atau lembaga lainnya?

C. Wawancara kepada Nasabah Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu

1. Sudah berapa lama menjadi nasabah di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?
2. Apa motivasi anda menjadi nasabah di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?
3. Apakah anda tahu apa itu promosi dengan pameran?
4. Menurut anda, menarikkah pameran yang dilakukan di BNI Syariah Cabang Bengkulu ini?
5. Menurut anda, apa pameran yang dilakukan BNI Syariah Cabang Bengkulu ini sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?
6. Apa perbedaan pameran yang dilakukan pihak BNI Syariah dengan Bank lain/lembaga lainnya?

Bengkulu, Desember 2017 M
1439 H

Disusun Oleh



Amelia Serliyunita
NIM. 1316140284

Mengetahui:

Pembimbing I



Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Pembimbing II



Miti Yarmunida, M.Ag
NIP. 197705052007102002

DOKUMENTASI PENELITIAN



Foto Wawancara dengan Ka. Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu



Foto Wawancara Tenaga Marketing BNI Syariah Cabang Bengkulu



Foto Wawancara Dengan Nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu

Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1534/In.11/ F.IV/PP.00.9/12/2017

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Drs. M. Syakroni, M. Ag.
NIP. : 195707061987031003
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP. : 197705052007102002
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Amelia Serliyunita
NIM : 1316140284
JURUSAN : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu**

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu

Pada Tanggal : 08 Desember 2017

Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

embusan :

Wakil Rektor I

Dosen yang bersangkutan;

Mahasiswa yang bersangkutan;

Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

Nomor : 1351/In.117 F.IV/ PP.00.9/10/2017

Bengkulu, 31 Oktober 2017

Lampiran : -

Perihal : Penelitian Pendahuluan

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan Bank BNI Syariah
Cabang Bengkulu
di -
Tempat

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Menindaklanjuti Surat Permohonan Mahasiswa:

Nama : Amelia Serliyunita

NIM : 1316140284

Jurusan/ Prodi : Ekonomi Islam/ Perbankan Syariah

Maka dengan ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu memohon bantuan Bapak/ Ibu untuk memberikan data yang dibutuhkan, dalam rangka penyelesaian tugas akhir/ skripsi mahasiswa tersebut. Adapun judul tugas akhir/ skripsi: **"Promosi Opentable Dalam Penghimpunan Dana di BNI Syariah Cabang Bengkulu"**

Demikianlah, atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Mengetahui

An: Dekan,

Wakil Dekan I

Andang Sunarto, Ph. D.

NIP. 197611242006041002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Rader Fami, Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51176 Fax. (0736) 51171

Nomor : 0096/In.13/E.IV/PP.00.9/01/2018

Bengkulu, 17 Januari 2018

Lampiran :-

Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

1. Kepala DPMPTSP Provinsi Bengkulu
2. Kepala DPMPTSP Kota Bengkulu
3. Pimpinan Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu

di-

Tempat

Assalamu'alaikum Mr. Wb.

Sehubungan dengan penyelesaian Program Studi Sarjana S.1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Tahun Akademik 2017/2018 atas nama:

Nama : Amelia Serliyunita

NIM : 131 614 0284

Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Dengan ini kami mengajukan permohonan izin penelitian untuk melengkapi data penulisan skripsi yang berjudul : **"Studi Konsep Promosi *Opentable* Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu"**.

Tempat penelitian: **Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu**

Demikianlah atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Mengetahui

An. Dekan,

Wakil Dekan I

Andang Sunarto, Ph. D.

NIP-197611242006041002





PEMERINTAH PROVINSI BENGKULU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Batang Hari No.108 Padang Harapan, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu Telp/Fax : (0736) 22044 SMS : 091919 35 6000
Website: dpmpptsp.bengkuluprov.go.id / Email: emaia@dpmpptsp.bengkuluprov.go.id
BENGKULU 38223

REKOMENDASI

Nomor : 503/08.65/55-OL/DPMPPTSP/2018

TENTANG PENELITIAN

- Dasar :
1. Peraturan Gubernur Bengkulu Nomor 4 Tahun 2017 tentang Pendelegasian Sebagian Kewenangan Penandatanganan Perizinan dan Non Perizinan Pemerintah Provinsi Bengkulu Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Bengkulu.
 2. Surat dari Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu Nomor : 0096/tn.IV.F.IV/PP.00.9/01/2018, Tanggal 17 Januari 2018 Perihal Rekomendasi Penelitian. Permohonan Diterima Tanggal 19 Januari 2018.

Nama / NPM	: Amelia Seriyunita/ 1316140284
Pekerjaan	: Mahasiswi
Maksud	: Melakukan Penelitian
Judul Proposal Penelitian	: Studi Konsep Promosi Opentable Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu
Daerah Penelitian	: BNI Syariah Cabang Bengkulu
Waktu Penelitian/ Kegiatan	: 19 Januari 2018 s/d 19 Februari 2018
Peranggung Jawab	: Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu

Dengan ini merekomendasikan penelitian yang akan diadakan dengan ketentuan :

- a. Sebelum melakukan penelitian harus melapor kepada Gubernur/ Bupati/ Walikota Cq.Kepala Badan/ Kepala Kantor Kesbang Pol atau sebutan lain setempat.
- b. Harus mentaati semua ketentuan Perundang-undangan yang berlaku.
- c. Selesai melakukan penelitian agar melaporkan/ menyampaikan hasil penelitian kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.
- d. Apabila masa berlaku Rekomendasi ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan penelitian belum selesai, perpanjangan Rekomendasi Penelitian harus diajukan kembali kepada instansi pemohon.
- e. Rekomendasi ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang surat rekomendasi ini tidak mentaati/ mengindahkan ketentuan-ketentuan seperti tersebut di atas.

Demikian Rekomendasi ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Bengkulu, 19 Januari 2018

a.n. KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
PROVINSI BENGKULU

KEPALA BIDANG ADMINISTRASI PELAYANAN
PERIZINAN DAN NON PERIZINAN I,


DIPERIKSA
DIPMPTSP
DIHARSONO, SH
PEMBINA Tk. I
NIP. 19620811 198303 1 005



Tembusan disampaikan kepada Yth:

1. Kepala Badan Kesbang Pol Provinsi Bengkulu
2. Kepala DPMPPTSP Kota Bengkulu
3. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
4. Yang bersangkutan

Bengkulu, 21 Februari 2018

Nomor : BKU/01/0253
Perihal : Izin telah melakukan penelitian

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
Di Bengkulu

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Surat Saudara: 0096/In.11/F.IV/PP.00.9/01/2018 Tgl. 17 Januari 2018

"Semoga Bapak/Ibu beserta staf dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menunjuk perihal dan surat tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan bahwa :


Nama : Amelia Serliyunita
NIM : 1316140284
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Telah melakukan penelitian tanggal 12 Februari 2018 mengenai "Studi Konsep Promosi Opentable Dalam Penghimpunan Dana dan Implementasinya di BNI Syariah Cabang Bengkulu" dalam rangka penulisan Skripsi.

Demikian dapat disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Bengkulu


Amiruddin Umar
Pemimpin



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
 Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Amelia Serliyunita Program Studi : Perbankan Syariah
 NIM : 1316140284 Pembimbing I/II : Drs. M. Syakroni, M. Ag
 Judul Skripsi : Studi konsep Promosi ofentable Dalam pengumpulan Dana Implementasinya Di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

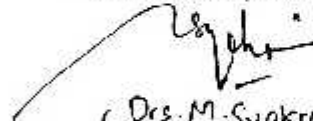
No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Prat
1.	Kamis/23.4.18	BAB I	Perbaiki!	Sy
2.	Selasa/23.4.18	- " -	Acc. abstrak (spasi)	Sy
3.	Kamis/3.5.18	BAB II	Perbaiki!	Sy
4.	Jelasa/8.5.18	- " -	Acc.	Sy
5.	Jelasa/15.5.18	BAB III	Perbaiki!	Sy
6.	Kamis/24.5.18	- " -	Acc!	Sy
7.	Kamis/31.5.18	BAB IV	Perbaiki!	Sy
8.	Jenin/4.6.18	BAB I	Acc.	Sy
9.	Kamis/7.6.18	BAB V	Perbaiki!	Sy
10.	Jumat/8.6.18	BAB V	Acc.	Sy

Bengkulu, 8 Juni 2018

Mengetahui,
 Ketua Jurusan


 Lusi Isnaini, MA
 NIP. 197412022006042001

Pembimbing I/II


 (Drs. M. Syakroni, M. Ag)
 NIP. 195707061987031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax: (0736) 51171

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Amelia Serlyurita..... Program Studi : Perbankan Syariah
NIM : 1316140284..... Pembimbing I/II : Miti Yarmunida, M.Ag
Judul Skripsi : Studi konsep Promosi Rentable Dalam Penghimpunan Dana Dan Implementasinya Di Bait Syariah cabang Bengkulu.

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
1.	15 November 2017	- Masalah pada Proposal	- Masalah pada proposal harus jelas dulu.	2
	27 November 2017	- Daftar isi dan pedoman wawancara.	- Perhatikan penulisan sesuai dengan pedoman penulisan skripsi - Pengajuan pertanyaan untuk wawancara. - Tambahkan pertanyaan untuk pimpinan Bait Syariah cabang Bengkulu	2
2.	11 Desember 2017	- Pedoman wawancara	- Perbaiki pedoman wawancara - Sesuaikan dengan bahasa sendiri dalam penulisan pedoman wawancara.	2
3.	31 Januari 2018	- Bab I - III	- Penulisan - Sumber data - Footnote sesuai dengan pedoman penulisan skripsi	- 2

Bengkulu, 26 April 2018

Mengetahui,
Kepa Jurusan

Desy Isnani, MA
NIP. 197412022006042001

Pembimbing I/II

(Miti Yarmunida, M. Ag.)
NIP. 1977.05.05.2007102001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Rudeo Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Amelia Serkyunita Program Studi : Perbankan Syariah
 NIM : 1516140284 Pembimbing I/II : Muti Yarmunida, M. Ag.
 Judul Skripsi : Studi konsep Promosi Operable Dalam penghimpunan Dana Dan Implementasinya Di Bait Syariah cabang Bengkulu

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Praf
4.	13 Februari 2018	Bab 1 - V	- Teori harus ada sumber nya. - Daftar isi dibagian bab iv perbaiki penulisan dan diperjelas lagi - Masalahnya diperjelas lagi, paragraf minimal 3 kalimat, Penulisan menujuk di buku atau jurnal - Sumber data & sumber bacaan dijelaskan dari Bab ii & iii	✓
5.	23 Februari 2018		- Perbaiki Redaksi & dirumus bahasanya jadi satu - Sinkronisasi konsep dengan implementasinya.	✓
6.	05 Maret 2018		- Perbaiki dari Bab 1 - V	✓
7.	26 Maret 2018		- Bab 10 - V diperbaiki lagi tentang konsep & implementasi	✓
8.	04 April 2018	Bab 3	- Perbaiki lagi bab V. pada implementasi	✓
9.	19 April 2018	ACC	- Masalahnya masih ada yang belum jelas & datanya. - Perbaiki penulisan judul datanya	✓

Bengkulu, 26 April 2018

Mengetahui,
Kepala Jurusan

Lesi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001


Pembimbing I/II

(Muti Yarmunida, M. Ag.)
NIP. 197705052007102002

LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama : Amelia Seti Yunita
 NIM : 1316140284
 Judul Skripsi :

NO	Tanggal	Masalah	Saran	Paraf
1	17/7-18	Bab I / h. 12 lg - teori →	Bab II	
		Bab <u>IV</u> / sub Bab B ₃	jawab Pusan masalah no 2.	
			+ Peninjauan penghapusan... <u>Data 1</u>	
			<u>+/- 10</u>	
		Abstrak →	di perpendik lg:	

Bengkulu, ^{17/6-18}.....
 Penguji I

 (.....)
 NIP. Falmah

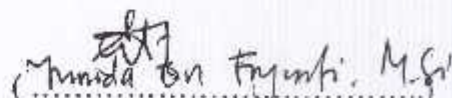
LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama : Amelia Serliyunita
NIM : 1316140284
Judul Skripsi :

NO	Tanggal	Masalah	Saran	Paraf
		<p>Konsep nya apa belum jelas. Apakah ada tema / tema tentunya, atau ada prisma apa?</p> <p>Menurut Konsumenten bagaimana? Sarankan cara yg lebih efektif</p>		

Bengkulu,

Penguji L/II


Manda An Fryanti, M.Si
NIP.