

IMPLEMENTASI MERGER DALAM MENARIK MINAT NASABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG DENPASAR GATOT SUBROTO

Alfia¹, Kurniawati², Sahrial³

Program Studi Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Denpasar Bali

email: aalfia9991@gmail.com¹, kurniawati213006@gmail.com²,
[syahrialsyah.ss@gmail.com](mailto:sahrialsyah.ss@gmail.com)³

Abstrak:

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi merger dalam menarik minat nasabah, untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran BSI Kantor Cabang Denpasar dalam menarik minat nasabah. Metodologi penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan Bank Syariah Indonesia Cabang Denpasar dan nasabah BSI dengan menggunakan teknik *purposive*. Serta pengumpulan data berupa: Wawancara dan Dokumentasi. Hasil tersebut menunjukkan adanya ketertarikan nasabah walaupun dengan adanya merger.

Kata Kunci: Implementasi, Merger, Minat Nasabah, BSI

Abstract:

The purpose of this study is to find out how the implementation of the merger in attracting customer interest, to find out how the marketing strategy of BSI Denpasar Branch Office in attracting customer interest. The research methodology used is qualitative research using triangulation in credibility testing as checking data from various sources in various ways and various times. The informants in this study were employees of Bank Syariah Indonesia Denpasar Branch and BSI customers using purposive techniques. As well as data collection in the form of: Interviews and Documentation. These results show the interest of customers even with the merger.

Keywords: Implementation, Merger, Customer Interest, BSI

1. Pendahuluan

Sesuai dalam UU no. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dikutip dalam buku Muhammad Syafi'i Antonio bahwa, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*'alamiyah*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zalim* dan obyek yang haram.¹ Bank Syariah Indonesia yang merupakan merger antara tiga bank besar di Indonesia yaitu, PT Bank Syariah Mandiri Tbk, PT Bank BNI Syariah Tbk, dan PT Bank BRI Syariah Indonesia diresmikan pada tanggal 1 Februari 2021 oleh Presiden Joko Widodo.

Perkembangan Bank Syariah juga memberi pengaruh luas terhadap upaya perbaikan ekonomi umat dan kesadaran untuk mengadopsi dan memperluas lembaga keuangan Islam. Krisis perbankan yang terjadi sejak tahun 1997 telah membuat banyak bank menggunakan prinsip syariah sehingga dapat bertahan ditengah gejolaknya nilai tukar dan tingkat suku bunga yang tinggi. Salah satu cara untuk memperluas lembaga

keuangan Islam dan upaya perbaikan ekonomi yaitu melakukan merger (penggabungan).

Merger merupakan strategi penggabungan usaha yang biasa dilakukan oleh perusahaan sejak lama. Merger merupakan salah satu dari kegiatan yang terjadi dalam dunia perbankan, pada dasarnya merger terjadi untuk melindungi kepentingan perusahaan yang dianggap perlu untuk melakukan merger.² Merger umumnya dilakukan untuk menyelamatkan bank atau perusahaan dari keadaan yang sulit, termasuk mengembangkan kinerja maupun keuntungan dari pada bank atau perusahaan tersebut.

Proses merger tiga bank syariah besar di Indonesia menjadi salah satu tonggak sejarah yang akan membuka banyak peluang-peluang baru dalam mendukung perekonomian masyarakat secara nasional. Setiap bank syariah memiliki latar belakang dan sejarahnya sendiri sehingga semakin menguatkan posisi BSI ke depannya. Strategi perbankan untuk menarik minat nasabah atau pengguna jasa salah satunya yaitu dengan memberikan kepercayaan dan pelayanan yang mampu memikat hati para nasabah. Sebagaimana firman Allah dalam Alqur'an Surat Al-Anfal ayat 2 :

¹Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*. (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), h. 227

²Yosua Manengal. "*Merger Bank Dan Akibatnya Terhadap Nasabah*

Penyimpan Dana Dan Menurut Undang Undang No. 10 tahun 1998, 2 februari 2016, h. 169

إِنَّمَا الْمَوْءُ مِئُونُ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ
وَجِلَتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذْ تُلَيْتُ عَلَيْهِمْ آيَتُهُ
زَادَ تَهُمَ إِيمَانًا وَعَلَى رَبِّهِمْ
يَتَوَكَّلُونَ

Artinya : Sesungguhnya orang-orang yang beriman adalah mereka yang apabila disebut nama Allah gemetar hatinya, dan apabila dibacakan ayat-ayatnya kepada mereka, bertambah kuat imannya dan hanya kepada Tuhan mereka bertawakal (Al-Anfaal).³

Dari penjelasan ayat di atas bahwa ketertarikan dan kepercayaan nasabah bukanlah hal yang mudah untuk diraih, butuh strategi dan perhitungan yang matang untuk menyiasati permasalahan ini. Secara umum Lembaga keuangan Syariah telah menawarkan berbagai macam produk yang dimilikinya didalam memperbesar market sharenya, Bank Syariah Indonesia adalah salah satu bank Syariah yang ada di Denpasar dan memiliki berbagai macam jenis tabungan.

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Terdapat dua akad dalam transaksi penitipan maupun penanaman dana tabungan tersebut yaitu akad *Wadiah* dan akad

Mudharabah yang ada di Bank Syariah Indonesia.

Salah satu bank yang menerapkan fasilitas untuk memudahkan nasabahnya dalam bertransaksi keuangan adalah Bank Syariah Indonesia (BSI). BSI merupakan bank Syariah yang memberikan kemudahan transaksi layanan perbankan berbasis syariah kepada nasabah melalui *smartphone* dengan cara yang aman, cepat dan mudah serta dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja sehingga tidak perlu datang langsung ke bank. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk membahas masalah minat nasabah pada penggunaan Bank Syariah. Maka dari itu, peneliti memilih topik penelitian dengan judul “ Implementasi Merger Tiga Bank Syariah dalam Usaha Menarik Minat Nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Denpasar Gatot Subroto ”

1.1 KAJIAN TEORI

A. Implementasi

Kamus Besar Bahasa Indonesia mengemukakan bahwa implementasi berarti pelaksanaan atau penerapan Kata implementasi biasanya dikaitkan dengan suatu kegiatan yang dilakukan agar dapat mencapai tujuan tertentu. Implementasi juga sering disebut sebagai suatu proses rangkaian suatu kegiatan akan ditindak lanjuti setelah sebuah rencana dan kebijaksanaan ditetapkan yang

³Departemen Agama RI. 2009 Al-Anfal ayat 2, *Al-Qur'an dan Terjemah Untuk Wanita* (Bandung : Alqur'an), h. 83

terdiri atas pengambilan keputusan.⁴

Sebuah kebijakan berbeda dengan apa yang telah direncanakan. Hal itu disebabkan distorsi implementasi kebijakan yang merupakan isu penting bagi para implemendor untuk mengatasinya dengan harapan agar suatu desain kebijakan dapat diterapkan dengan sukses (Schnider dan Ingram, 2017).

Secara etimologis, implementasi dapat didefinisikan sebagai suatu aktivitas yang berkaitan dengan penyelesaian pekerjaan dengan penggunaan sarana untuk memperoleh hasil atau mencapai maksud yang diinginkan. Implementasi adalah sebuah proses interaksi antara penentuan tujuan dan tindakan untuk mencapai tujuan tersebut. Jadi inti dasar suatu implementasi adalah membangun hubungan" dan mata rantai agar supaya kebijakan bisa berpengaruh terhadap kebijakan (Nawi, 2018)

B. Merger

Merger berasal dari kata "mergere" (latin) yang berarti bergabung bersama, menyatu, berkombinasi. Menyebabkan hilangnya karena terserap atau tertelan sesuatu. Definisi merger sebagai penggabungan dua atau lebih usaha yang kemudian hanya ada satu perusahaan yang tetap hidup sebagai badan hukum sementara yang lainnya

menghentikan aktivitasnya atau bubar.

C. Minat Nasabah

Minat merupakan salah satu aspek psikis manusia yang dapat mendorong untuk mencapai tujuan, dan minat juga menjadi salah satu alasan mengapa seorang manusia memilih sesuatu. Slameto mengatakan dalam bukunya bahwa minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.⁵ Pendapat lain mengatakan bahwa minat adalah keinginan yang didorong oleh suatu keinginan setelah melihat, mengamati dan membandingkan serta mempertimbangkan dengan kebutuhan yang diinginkannya.⁶

D. Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia adalah bank di Indonesia yang bergerak di bidang perbankan syariah. Bank ini di resmikan pada tanggal 1 februari 2021 pukul 13.00 WIB atau bertepatan dengan tanggal 19 jumadil akhir 1442 H. bank ini merupakan hasil penggabungan dari Bank Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah yang menjadi satu.

Kerangka Berpikir

Dalam kerangka konsep tersebut menunjukkan bahwa

⁴ A.Rahmawati 2020 " *implementasi Kebijakan program pengembangan Komoditas pada kawasan Strategi kabupaten di Kabupaten Bone* "

⁵ Slameto. *Belajar dan faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), h. 23

⁶ Ibid, h. 15

sebelum merger harus diketahui nilai nasabah BNI syariah, BRI Syariah, Mandiri Syariah, dan nilai sesudah Merger menjadi BSI. Maka setelah kedua nilai tersebut didapat, dapat diketahui seberapa besar perbedaan peningkatan atau penurunan nilai sebelum merger dan sesudah merger.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan jenis data kualitatif yakni data yang bukan berupa angka melainkan berupa pernyataan, gambar-gambar, persepsi, dan sebagainya, dengan cara terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan. Analisis kualitatif ini menggunakan pendekatan deskriptif yaitu metode penelitian yang dilakukan dengan cara menelaah dan mengkaji data yang didapat, hingga memperoleh kesimpulan yang dapat dipertanggung jawabkan.

2.2 Penentuan Informan

Informan adalah orang yang yang bisa memberi informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian, adapun teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sample didasarkan atas tujuan tertentu. Informan ini dibutuhkan mengenai

implementasi Merger dalam menarik minat Nasabah di BSI (Bank Syariah Indonesia) Kantor Cabang Denpasar.

Jadi, penentuan informan dalam penelitian kualitatif dilakukan saat peneliti mulai memasuki lapangan dan selama penelitian peneliti memilih orang tertentu yang dipertimbangkan akan memberikan data yang diperlukan. Maka dari itu peneliti menggunakan informan dalam penelitian ini berjumlah 13 orang. Informan pada penelitian ini adalah 3 karyawan Bank Syariah Indonesia cabang Denpasar dan nasabah dari Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Denpasar 10 Orang antara lain :

- a) *Branch Operation & Service Manager*
- b) *Customer Service*
- c) *Operational Staff*
- d) Nasabah

2.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data digunakan untuk memperoleh data yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan pada fokus penelitian. Berikut teknik yang akan digunakan penulis dalam penilitiannya:

a. Observasi

Observasi adalah tehnik pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung di BSI Kantor Cabang Denpasar, terutama yang berkaitan dengan bagian menarik minat Nasabah.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk

bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Kegiatan wawancara akan dilakukan secara bebas dan juga fleksibel, dalam artian penulis bebas. menanyakan apa saja kepada informan mengenai fokus data-data yang akan dicari beserta waktu tempat kegiatan wawancara berlangsung

dengan informan tergantung dengan situasi dan kondisi yang ada.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sesuatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka, dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

2.4 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari data dan menyusun secara sistematis data yang di peroleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi serta bahan lainnya, sehingga mudah di pahami dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan setelah data diperoleh, analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu analisis yang dilakukan dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang sudah terkumpul sesuai dengan permasalahan yang terkait dengan penelitian ini untuk mendapatkan suatu kesimpulan.

Penyusun menggunakan teknik analisis kualitatif maksudnya adalah dari data yang telah dikumpulkan dan telah diteliti keabsahannya serta dinyatakan valid, lalu diproses mengikuti langkah-langkah yang bersifat umum, yakni:

- a. Reduksi data yaitu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data mentah atau data kasar yang

muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh penyusun secara terus-menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan data sebanyak-banyaknya.

- b. Data display adalah penyusunan informasi yang kompleks ke dalam suatu bentuk yang sistematis. Sehingga menjadi lebih selektif dan sederhana serta memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan proses data display ini penyusun telah siap dengan data yang disederhanakan dan memberikan informasi yang sistematis.
- c. Langkah ketiga dari penelitian kualitatif adalah kesimpulan yang merupakan tahap akhir dalam proses analisis data. Pada bagian ini penyusun mengutarakan kesimpulan dari data yang telah diproses dari observasi, *interview*, dan dokumentasi. Dengan adanya kesimpulan, penelitian akan terasa sempurna karena data yang dihasilkan benar-benar valid dan maksimal. Melalui Langkah-langkah tersebut diatas diharapkan

penelitian ini dapat memberi bobot tersendiri terhadap hasil penelitian yang disusun sajian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Implementasi Merger Tiga Bank Syariah: BNI Syariah, BRI Syariah, Mandiri Syariah, menjadi BSI (Bank Syariah Indonesia) dalam menarik minat nasabah

Menurut Widodo (Syahida, 2014:10) dan Budi Untung implementasi merger adalah pelaksanaan penggabungan. Pengertian lain dari merger adalah proses di fusi atau penggabungan dua perseroan dengan salah satu di antaranya tetap berdiri dengan nama perseroannya, sedangkan yang lain lenyap dengan segala nama dan kekayaannya dimasukkan dalam perseroan yang tetap berdiri tersebut.⁷ Minat menurut Sardiman Dikutip dari buku tahun 1990 milik Sardiman, Beliau menyatakan bahwa minat akan terlihat dengan baik apabila mereka dapat menemukan objek yang disukai dengan tepat sasaran dan juga berkaitan dengan keinginan tersebut. Minat tersebut juga memiliki objek yang jelas untuk dapat mempermudah kemana arahnya seseorang tersebut harus bersikap dan juga menuju objek yang tepat. Menurut Syaiful bahri Djamarah apabila seseorang tersebut mempunyai minat terhadap suatu aktivitas maka

mereka dapat menyukai serta juga memperhatikan aktivitas tersebut dengan rasa senang.

Pada dasarnya terdapat dua macam faktor yang dapat mempengaruhi munculnya minat yaitu: pertama, faktor dari dalam diri individu yang bersangkutan, diantaranya bobot, jenis kelamin, umur, perasaan mampu, pengalaman serta kepribadian. Sedangkan yang kedua, yaitu faktor dari luar yang meliputi lingkungan dari keluarga, dari sekolah maupun masyarakat. yaitu penyediaan sarana untuk melakukan suatu penggabungan yang menimbulkan dampak atau akibat terhadap sesuatu hal.

Penelitian terdahulu Wida Ainina (2018) “Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta” hasil penelitian menunjukkan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah. Disimpulkan bahwa Minat Nasabah terhadap bank syariah mandiri di minati karena kepercayaannya terhadap nasabah.

Dengan adanya merger yang menjadi BSI (Bank Syariah Indonesia) minat nasabah semakin meningkat karena sistem yang berbeda dan membawa ke arah yang lebih positif

1.1. Diversifikasi

Diversifikasi adalah praktik memvariasi usaha, produk, investasi, jenis aset, dan sebagainya guna mengurangi resiko. Dalam

⁷ H. Budi Untung, *Hukum Merger*, (Yogyakarta: Andi, 2019), h.2.

operasional bisnis, perusahaan yang bergantung pada suatu prodak akan terpapar risiko lebih tinggi apabila produk tersebut gagal di pasaran. Adapun prodak BSI yang di luncurkan yang tidak ada pada bank sebelumnya yaitu Emas dan agen smart BSI.

Dengan dilakukan verifikasi yang diadakan oleh bank syariah indonesia lebih efektif dalam peningkatan minat nasabah yang semakin meningkat di setiap bulannya dan juga cocok dalam perluasan pangsa pasar.

1.2. Sinergi

Sinergi adalah kemampuan lebih yang diperoleh dari penggabungan dua atau lebih kekuatan. Secara matematis, nilai sinergi dapat di gambarkan dalam bentuk penggabungan angka, yaitu satu saham ditambah satu saham sama dengan dua saham $1+1=2$, dan dengan adanya merger menjadi BSI, sinergi dalam pendapatan dan biaya mengalami perubahan ke arah yang positif di bandingkan dengan bank yang ada sebelumnya, sinergi yang di dapatkan setelah berubah menjadi Bank Syariah Indonesia minat nasabah semakin bertambah.

Dengan menerapkan *core values* akhlak dan merubah budaya kerja perusahaan serta menginofasi prodak” unggulan dari masing” bank adalah langkah-langkah yang di lakukan oleh bank BSI agar mendapat sinergi, dan juga

langkah yang di ambil dapat dari melakukan pembauran dalam 1 unit kerja dengan komposisi masing” legesi.

1.3. Meningkatkan Dana

Banyak perusahaan tidak dapat memperoleh dana untuk melakukan ekspansi internal, tetapi dapat memperoleh dana untuk melakukan ekspansi external. Perusahaan tersebut menggabungkan diri dengan perusahaan yang memiliki likuiditas tinggi sehingga menyebabkan peningkatan daya pinjam perusahaan dan penurunan kewajiban keuangan. Hal ini memungkinkan meningkatnya dana dengan biaya rendah. Dengan bergabungnya Bank BRI syariah, Mandiri Syariah, BNI syariah yang menjadi Bank Syariah Indonesia tidak mengalami penurunan dalam rasio keuangan justru mendapat peningkatan yang signifikan dalam rasio keuangan

1.4. Menambah Keterampilan Manajemen atau Teknologi

Beberapa perusahaan tidak dapat berkembang dengan baik karena tidak adanya efisiensi pada manajemennya atau kurangnya teknologi. Perusahaan yang tidak dapat mengefisiensikan manajemennya dan tidak dapat membayar untuk mengembangkan teknologinya. Dapat menggabungkan diri dengan perusahaan yang memiliki manajemen atau teknologi yang ahli. Hal ini bermaksud baik dengan adanya

Merger justru membuat BSI semakin meningkat dengan adanya penggabungan antar Bank baik dalam hal keterampilan manajemen maupun dalam hal menyatukan SDM yang dimana memiliki perbedaan prinsip serta aturan, tapi dengan cara BSI saling bersilaturahmi serta melakukan perombakan penempatan kerja pegawai dalam 1 unit kerja dan dengan mengambil yang baik dan membuang yang buruk itulah yang membuat bank syariah itu semakin maju.

Selain itu kemajuan dari sisi teknologi Bank Syariah Indonesia semakin canggih dan mudah dalam hal transaksi dengan adanya Merger.

1.5. Pertimbangan pajak

Perusahaan dapat membawa kerugian pajak sampai lebih 20 tahun kedepan atau sampai kerugian pajak dapat tertutupi. Perusahaan yang memiliki kerugian pajak dapat melakukan merger dengan perusahaan yang menghasilkan laba untuk memanfaatkan kerugian pajak. Pada kasus ini, perusahaan yang melakukan merger akan menaikkan kombinasi pendapatan setelah pajak dengan mengurangi pendapatan sebelum pajak dari perusahaan yang dimerger. Bagaimanapun merger tidak hanya dikarenakan keuntungan dari pajak, tetapi berdasarkan

dari tujuan memaksimalkan kesejahteraan pemilik.⁸

Begitupun dengan pajak BSI tidak mengalami kenaikan, justru lebih ringan dari sebelumnya dengan diadakannya penggabungan antar bank.

1.6. Meningkatkan Likuiditas Pemilik

Merger antar perusahaan memungkinkan perusahaan memiliki likuiditas yang lebih besar. Jika perusahaan lebih besar, pasar saham akan lebih luas dan saham lebih mudah diperoleh sehingga lebih likuid dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil. Dalam hal ini merger yang menjadi BSI berdampak positif dalam hal likuiditas. Adapun cara untuk BSI mempertahankan likuiditas agar tetap setabil yaitu adalah menjaga saldo giro minimum di BI (Bank Indonesia) dan memberi pelayanan serta menyalurkan pembiayaan yang maksimal dan sehat.

1.7. Melindungi Diri dari Pengambilalihan

Hal ini terjadi ketika sebuah perusahaan menjadi incaran pengambilalihan yang tidak bersahabat. Target *firm* memerger perusahaan lain dan membiayai pengambilalihanya dengan utang karena beban utang ini, kewajiban perusahaan menjadi terlalu tinggi untuk di tanggung oleh *bidding firm* yang

⁸ H. Budi Untung, *Hukum Merger*, (Yogyakarta: Andi, 2019), h.10

berminat (Gitman, 2003, p.716). Adapun cara BSI agar tidak terjadi pengambilalihan yaitu tetap sinergis dan mempertahankan dan meningkatkan portofolio serta kinerja BSI terutama di mata stakeholder dan shareholder supaya tidak di ambil alih.

2. Strategi Pemasaran BSI (Bank Syariah Indonesia) Kantor Cabang Denpasar Gatot Subroto dalam menarik minat nasabah

Menurut Kotler dan Armstrong, pengertian strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen”.⁹ Menurut Kurtz, “pengertian strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix ; produk, distribusi, promosi dan harga”.¹⁰ Minat menurut Sardiman Dikutip dari buku tahun 1990 milik Sardiman, Beliau menyatakan bahwa minat akan terlihat dengan baik apabila mereka dapat menemukan objek yang disukai dengan tepat sasaran dan juga berkaitan dengan keinginan tersebut. Minat tersebut juga memiliki objek yang jelas untuk dapat mempermudah kemana arahnya seseorang tersebut

harus bersikap dan juga menuju objek yang tepat. Menurut Syaiful bahri Djamarah apabila seseorang tersebut mempunyai minat terhadap suatu aktivitas maka mereka dapat menyukai serta juga memperhatikan aktivitas tersebut dengan rasa senang.

Pada dasarnya terdapat dua macam faktor yang dapat mempengaruhi munculnya minat yaitu: pertama, faktor dari dalam diri individu yang bersangkutan, diantaranya bobot, jenis kelamin, umur, perasaan mampu, pengalaman serta kepribadian. Sedangkan yang kedua, yaitu faktor dari luar yang meliputi lingkungan dari keluarga, dari sekolah maupun masyarakat.

Nasabah adalah orang atau badan hukum yang mempunyai rekening baik rekening simpanan atau pinjaman pada pihak bank. Sehingga nasabah merupakan orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank.

2.1. Transaksional

Transaksional merupakan kecenderungan seseorang untuk membeli produk. Hal ini bermaksud yakni konsumen telah memiliki minat untuk melakukan pembelian pada produk yang di inginkan. Nasabah memilih menabung di BSI karena sistem transaksi dan banknya sesuai syariah. Sehingga nasabah merasa lebih aman dan nyaman menabung

⁹ Miguna Astuti, Agni Rizkita Amanda. *Pengantar Manajemen Pemasaran Developing Marketing Strategies and Plans*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), h.22

¹⁰ Mahrus Ali, *Agribisnis dalam kewirausahaan dan pemasaran masyarakat madura*, (jakarta: Publishing, 2019), h.53.

di BSI cabang Denpasar gatot subroto, karena nasabah sudah memanfaatkan fasilitas simpan pinjam yang sesuai syariah terutama saat di butuhkan dan juga cocok untuk prasarana usaha.

Dalam memilih produk tabungan, tentunya nasabah akan memilih sesuai kegunaan produk tersebut. Pertimbangan yang dipikirkan nasabah dalam memilih produk tabungan di Bank Syariah Indonesia cabang Denpasar yaitu aman, sesuai Syariah dan sesuai dengan keperluan dimasa yang akan datang.

2.2. Referensi

Referensi merupakan kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain. Hal ini bermaksud yakni konsumen yang telah memiliki minat beli akan menyarankan kepada orang lain untuk melakukan pembelian pada produk yang sama. Nasabah memperhatikan dan menawarkan fasilitas atau produk yang ada di BSI kepada orang lain, dan jika ada orang lain yang mencela atau menyudutkan BSI maka nasabah BSI akan mengurnya, sehingga minat nasabah terhadap produk BSI sangatlah besar. Terbukti dari tidak adanya kendala yang dihadapi nasabah.

2.3. Preferensial

Preferensial bisa di gambarkan sebagai minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk

tersebut. preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya. Nasabah menganggap fasilitas yang di berikan BSI adalah pilihan utama, karena produk yang di berikan BSI cocok dengan nasabah dan juga akad yang di pakai sesuai dengan ketentuan syariah, bank syariah indonesia juga mengadakan doorprize yang di sambut oleh nasabah BSI dengan baik sehingga produk BSI sangat di minati oleh banyak orang.

2.4. Ekploratif

Minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Adapun informasi yang di berikan BSI sangat positif dan jelas dan orang” memperhatikan informasi yang di berikan BSI, sehingga keputusan nasabah terhadap produk” yang di berikan BSI bukan karena *booming* tetapi karena ketertarikan orang-orang sendiri. Selain dengan datang ke bank, cara nasabah mencari informasi tentang produk tabungan BSI melalui internet, brosur dan lainnya.

4. Penutup

Berdasarkan dari hasil pengkajian penelitian yang di lakukan, penulis akan memaparkan beberapa

kesimpulan yang di ambil berdsarkan dari temuan yang terdapat di lapangan:

Implementasi merger tiga Bank Syariah: BNI Syariah, BRI Syariah, Mandiri Syariah yang menjadi Bank Syariah Indonesia Denpasar Gatsu. Dalam bergabungnya tiga Bank tersebut membuat sistem Bank berubah menjadi kearah yang bersinergis dengan memperkenalkan produk-produk terbarunya dengan melakukan diversifikasi yang sangat efektif dalam meningkatkan nasabah. Adapun yang dilakukan BSI langkah yang di ambil agar tetap sinergis yaitu merubah budaya kerja perusahaan dan menginofasi produk-produk unggulan dan masing-masing bank serta melakukan pembauran pegawai dalam 1 unit kerja dan dengan komposisi masing-masing legesi dan juga dengan menerapkan *core volues* akhlak. Dan juga dengan teknologi yang di pakai sekarang lebih canggih dari teknologi sebelumnya. Strategi pemasaran Bank Syariah Indonesia untuk menarik minat nasabah yaitu dengan memperoleh keuntungan dari hubungan dengan konsumen dan membangun kombinasi elemen dari marketing. Cara BSI juga dalam menarik minat nasabah mempromosikan produknya di akun sosmednya, dengan informasi yang diberikan BSI sudah sangat jelas dan positif

5. DAFTAR PUSTAKA

- Ansori, Abdul Ghofur. 2010. *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisi dan Konfersi*. Yogyakarta: UII Pers.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2013. *Bank Syariah dari Teori dan Praktik*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Astuti, Miguna Agni Rizkita Amanda. 2020. *Pengantar Manajemen Pemasarann Developing Marketing Strategies and Plans*, Yogyakarta: Deepublish.
- Ali, Mahrus. 2019 *Agribisnis dalam Kewirausahaan dan Pemasarann Masyarakat Madura*, jakarta: Publishing.
- Berlianty, Teng. 2019. *Hukum Organisasi Perusahaan* Sidoarjo: Zifatama Jawa.
- Hariyanti, Iswi. 2011. *Merger, Konsolidasi, Akuisis, dan Pemisahan Perusahaan* Jakarta: Visimedia.
- Hurlock, E. B. 2012. *Psikologi Perkembangan, Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan (terjemahan)*. Jakarta: Erlangga.
- Handini, Sri. 2020. *Menejemen Keuangan*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Machmudah, Rifa'atul. 2009. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah (Skripsi Insitut Agama Islam Negre Walisongo)*.
- P.Tumpubolon, Manahan. 2013. *Manejemen Keuangan* Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Rahmawati, Indah. *Pengaruh Merger dan Akuisi Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Manufaktur Go Public di Indonesia* . Fakultas Keguruan dan ilmu Pendidikan Universitas. Sukarta.
- Slameto. 2010. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.

- Sudana, I Made. 2010. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek* Bandung: Erlangga.
- Sugiyono. 2017. *Statistika untuk Penelitian* Bandung: Alfabeta.
- Untung, Budi. 2019. *Hukum Merger*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Virhani, Mohan Rifko. 2020. *Hukum Merger, Konsolidasi, dan Akuisis pada Indrustri Telekomunikasi* Yogyakarta : CV Bui Utama.