

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

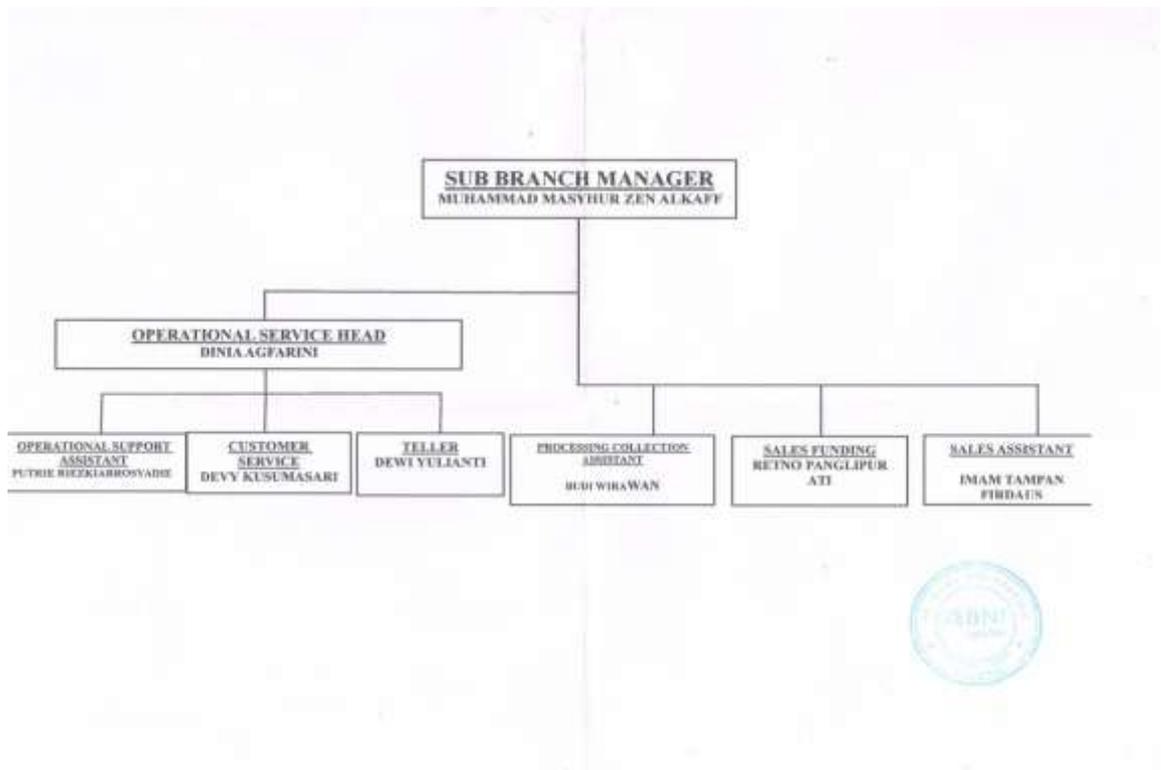
Penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah KCP Selong, yang beralamat di Pancor, Selong, Kabupaten Lombok Timur, Nusa Tenggara Barat 83611 dan memiliki *website* yaitu <https://.bnisyariah.co.id>. Bank BNI Syariah memiliki Visi yaitu, “Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”. Adapun Misi BNI Syariah sebagai berikut:

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

Penelitian ini di peroleh dari 7 responden, yang terbagi menjadi 3 bagian yaitu nasabah bank BNI Syariah, ahli yang paham mengenai wakaf uang, dan pihak bank. Adanya penjelasan melalui wawancara maka penelitian ini akan dapat menjawab rumusan penelitian yang telah diajukan. Jawaban dari responden ini menjadi sumber utama dalam

mencari jawaban dan adanya sumber pendukung dalam menemukan jawaban atas masalah yang ada.

Adapun struktur organisasi pada BNI Syariah KCP Selong:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BNI Syariah KCP Selong

Sumber: BNI Syariah

Deskripsi narasumber yang di wawancarai pada saat penelitian:

1. Pihak bank

Manajer:

Nama: Muhammad Masyur Zen Alkaff

Asal : Mataram

Tahun : Menjadi manajer sejak tahun 2016

Customer Service:

Nama: Devy Kusumasari

Asal : Mataram

Tahun: Bekerja sebagai *customer service* sejak 2015

2. Nasabah dan wakif

Nasabah:

Nama: Parhaini

Asal : Selong

Tahun : Menjadi nasabah sejak tahun 2017

Nama : Sumiati

Asal : Selong

Tahun : Menjadi nasabah sejak tahun 2018

Nasabah (wakif):

Nama : Masri

Asal : Selong

Tahun : Menjadi nasabah sejak tahun 2017

Nama : Husna

Asal : Labuhan haji

Tahun : menjadi nasabah sejak tahun 2017

3. Ahli (dosen)

Nama : Drs. Moh. Mas'udi M.ag.

Asal : Batang

Tahun : Menjadi dosen Universitas Muhammadiyah sejak tahun 1988.

B. Hasil Penelitian

Dunia perbankan adalah dunia di mana sebuah layanan jasa yang sangat berpengaruh dan dibutuhkan oleh masyarakat secara umum. Perkembangan dunia perbankan yang semakin baik ini tentunya memiliki banyak pengembangan atau inovasi-inovasi yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat atau pengembangan yang memberikan solusi kepada masyarakat. Salah satunya dengan adanya pengembangan produk wakaf Hasanah pada BNI Syariah KCP Selong menjadi sebuah terobosan untuk menarik nasabah agar berminat untuk menggunakan produk tersebut. Adanya produk wakaf Hasanah pada BNI Syariah KCP Selong dapat diperjelas sesuai hasil penelitian sebagai berikut:

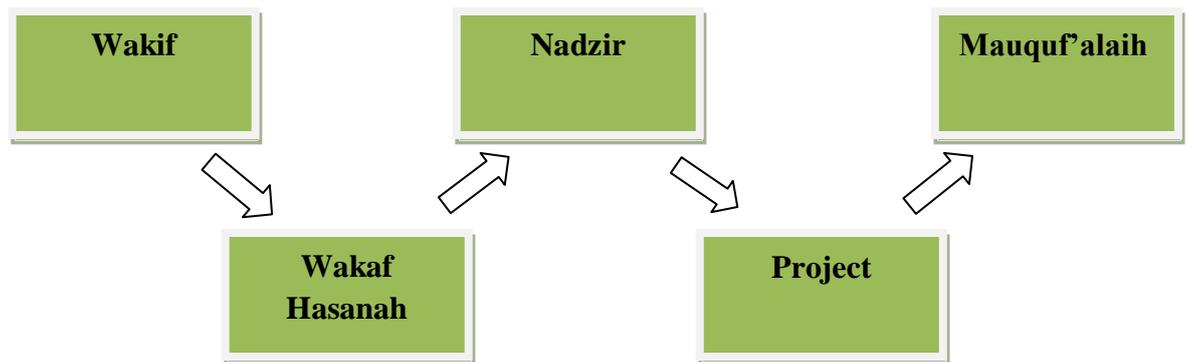
1. Pengembangan Produk Wakaf Hasanah Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Minat Nasabah dalam Melakukan Wakaf pada BNI Syariah KCP Selong

Adanya wakaf uang merupakan salah satu terobosan dalam dunia Islam, yang dimana umat Islam terutama di Indonesia hanya mengenal wakaf barang, namun semakin berjalannya waktu terdapat wakaf uang yang lebih fleksibel untuk dikelola dan juga dapat membantu masyarakat miskin dalam mengurangi masalahnya, terutama masalah keuangan. Hingga saat ini wakaf uang terus dikembangkan salah satunya yaitu wakaf uang yang dikembangkan oleh Lembaga Keuangan

Syariah (LKS), salah satunya BNI Syariah yang memiliki produk wakaf hasanah, dimana wakaf hasanah ini mengarah kepada wakaf uang. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) yaitu Moh. Mas'udi, yang menyatakan bahwa:

“Yang melandasi terbentuknya wakaf uang salah satunya karena zaman yang semakin modern dan juga karena kemiskinan, contoh kasus di bangladesh (Muhammad Abdul Manan) terkait upaya untuk mengembangkan wakaf uang, yang mana karakter dari bangladesh sama dengan Indonesia, dimana kemiskinan di carikan alternatif berupa dana sosial yang bisa di tumbuhkan, salah satunya yaitu wakaf uang”. (Moh. Mas'udi, Dosen (UMY) Fakultas Agama Islam, 23 September 2019, 08:50)

Berdasarkan pernyataan tersebut mengungkapkan bahwa karena masyarakat telah berada pada zaman yang modern sehingga pengembangan produk baru di sebuah pelayanan perbankan sangatlah dinanti oleh nasabah dan masyarakat pada umumnya. Adanya produk baru yang sangat membantu nasabah secara materil maupun secara konsep yang diberikan oleh perbankan untuk dapat dinikmati oleh nasabah dengan maksimal. Perbedaan pandangan nasabah menjadi sebuah solusi untuk memberikan layanan yang bervariasi dan sesuai dengan pandangan hidup nasabah. Upaya menarik minat masyarakat untuk dapat menjadi nasabah dan menggunakan produk tersebut maka perbankan harus menciptakan produk yang layak diluncurkan ke masyarakat.



Gambar 4.2 Skema Wakaf

Sumer: BNI Syariah, 2019

Keterangan:

1. Wakif

Dalam proses wakaf harus ada seorang wakif (pemberi wakaf).

2. Wakaf hasanah

Setelah adanya wakif, maka langkah selanjutnya yaitu seorang wakif harus membuka aplikasi wakaf hasanah yang dimiliki oleh BNI Syariah.

3. Nadzir (penerima dan pengelola)

Setelah memasuki aplikasi wakaf hasanah, maka seorang wakif akan menentukan nadzir yang diinginkan dan dipercaya untuk mengelola harta wakaf.

4. *Project*

Selanjutnya harta benda wakaf yang terkumpul direalisasikan sesuai dengan *project* yang dipilih oleh wakif

5. *Mauquf'alaih*

Mauquf'alaih merupakan penerima wakaf dari harta/ keuntungan wakaf.

Kemunculan produk wakaf hasanah di Bank BNI Syariah sendiri sudah sejak tahun 2017 beroperasi. Memasuki tahun ketiga ini Bank BNI Syariah tentunya memiliki konsep yang sudah teruji dan dapat digunakan secara berlanjut. Penerapan wakaf Hasanah di Bank BNI Syariah ini memiliki prosedur yang dijalankan oleh pihak Bank dan dari pihak wakaf atau wakif. Keadaan ini dikarenakan program wakaf tentunya harus memiliki persetujuan antara pewakaf dengan pihak pemakai wakaf serta adanya pihak perantara. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari manager Bank yaitu Muhammad Masyur Zen Alkaff sebagai berikut:

“Wakaf hasanah mulai diterapkan di BNI Syariah sejak 2017. Yang terlibat dalam proses wakaf hasanah yaitu nasabah nasabah dan pihak bank” (Muhammad Masyur Zen Alkaff, Manager, 05 Maret 2019, 15:20)

Berdasarkan dengan pernyataan tersebut bahwa pengembangan produk wakaf sudah dilaksanakan sejak tahun 2017 dengan melibatkan pihak nasabah dan pihak bank. Kedua pihak ini menjadi syarat terjadinya wakaf yang diberikan oleh nasabah kepada perantara yaitu pihak bank. Adanya kerelaan pihak nasabah menjadi modal utama dalam penggunaan produk wakaf hasanah di Bank BNI Syariah.

Keadaan tersebut sesuai dengan pernyataan dari pihak wakif yaitu Masri yang menyatakan bahwa:

“Yang terlibat yaitu saya dan pihak bank, karena pihak bank membantu saya mengenai bagaimana cara penggunaan wakaf hasanah” (Masri, Wakif, 08 Maret 2019, 11:25)

Keberadaan nasabah atau wakif dan pihak bank akan menjadikan produk wakaf ini dapat disalurkan dengan baik. Sebagai pemilik pengembangan produk Wakaf Hasanah tentunya pihak bank menjadi pihak yang bertanggung jawab pertama dalam penggunaan wakaf Hasanah tersebut. Wakif sebagai nasabah dan keberadaan pihak bank sebagai pemilik produk wakaf maka pihak bank melakukan pemanduan terhadap penggunaan produk inovasi wakaf hasanah tersebut. Hal ini didukung oleh pernyataan dari Moh. Mas’udi, yang menyatakan bahwa:

“Posisi wakaf hasanah tersebut sebagai LKS PWU (Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang), yang berarti bank BNI syariah sudah terpilih menjadi menjadi perantara antara wakif dan pengelola”. (Moh. Mas’udi, Dosen (UMY) Fakultas Agama Islam, 23 September 2019, 08:40)

Keberadaan nasabah/wakif dan pihak bank untuk terjalinnya interaksi bagi nasabah agar dapat melakukan wakaf melalui wakaf hasanah di Bank BNI Syariah. Maka nasabah hanya perlu *download* aplikasi atau menggunakan website yang telah disediakan. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh customer service di Bank BNI Syariah yaitu Devy Kusumasari yang menyatakan bahwa:

“Cukup dengan mendownload aplikasi waqaf hasanah atau dengan mengunjungi website” (Devy Kusumasari, Customer Service, 04 Maret 2019, 12:15)

Menggunakan aplikasi dalam melakukan wakaf menjadi sebuah terobosan baru bagi dunia wakaf yang dapat dilakukan dengan cara yang

sangat mudah. Penggunaan aplikasi wakaf dapat digunakan setelah melakukan registrasi melalui aplikasi atau menggunakan ATM. Kedua cara penggunaan transaksi wakaf ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh manager Bank BNI Syariah yaitu Muhammad Masyur Zen Alkaff bahwa:

“Proses transaksi wakaf hasanah dapat melalui dua cara, pertama dapat menggunakan aplikasi atau menggunakan ATM” (Muhammad Masyur Zen Alkaff, Manager, 05 Maret 2019, 15:25)

Proses penggunaan atau transaksi ini dapat dikatakan mudah dan dapat digunakan oleh semua kalangan masyarakat. Lebih lanjut pihak customer service Devy Kusumasari menjelaskan penggunaan transaksi wakaf hasanah lebih lengkap bahwa:

“Kunjungi/buka website wakaf hasanah.bnisyariah.co.id, Pilih project, pilih berwakaf, login ke wakaf hasanah. Jika belum registrasi maka sebelum login pilih menu registrasi, setelah itu lanjutkan ke login. Proses registrasi yaitu masukkan data seperti nama, email, nomor HP dan *password* aplikasi, kemudian akan dikirimkan kode registrasi ke nomor yang telah di gunakan untuk registrasi via sms, kemudia kode tersebut dimasukkan ke dalam aplikasi, klik daftar dan registrasi telah selesai lanjut ke login aplikasi. Pilih nominal yang diinginkan/ input nominal yang diinginkan jika tidak tertera, tekan lanjut. Pilih metode pembayaran wakaf dan pilih bank transfer. Setelah itu dilanjutkan ke pembayaran dan nomor *virtual account* juga langsung tertera diaplikasi. Metode pembayaran bisa melalui mobile banking, sms banking dan ATM bersama” (Devy Kusumasari, Customer Service, 04 Maret 2019, 12:20)

Berdasarkan dengan keterangan dari *customer service* tersebut menunjukkan bahwa proses transaksi dapat dilakukan melalui dua cara yaitu aplikasi dan menggunakan ATM. Penggunaan aplikasi didahului dengan melakukan registrasi kemudian baru login dan selanjutnya

mengikuti intruksi yang tertera dalam aplikasi tersebut. Kemudahan dalam penggunaan aplikasi ini sangat memudahkan bagi nasabah untuk dapat melakukan transaksi dengan maksimal. Selain menggunakan aplikasi, *customer service* juga menerangkan proses transaksi menggunakan ATM yaitu melalui cara sebagai berikut; menu lain – transfer – tabungan – *virtual account* – masukkan kode / benar. Kemudahan produk wakaf hasanah ini dapat digunakan oleh semua kalangan. Proses transaksi tersebut juga dibenarkan oleh pihak wakif. Hal ini menunjukkan bahwa pihak wakif juga sudah menguasai atau memahami proses transaksi tersebut.



Gambar 4.3 Alur Wakaf

Alur wakaf yang pertama yaitu buka aplikasi wakaf, kemudian pilih menu berwakaf, pilih objek untuk menyalurkan dana wakaf selanjutnya tentukan jumlah nominal yang diinginkan dan yang terakhir transfer ke nomor yang telah tertera pada aplikasi

Contoh transaksi melalui ATM



Gambar 4.4 Transaksi Wakaf Melalui ATM

Sumber: Customer Service BNI Syariah KCP Selong

Dalam penggunaan produk wakaf hasanah di Bank BNI Syariah sendiri sangatlah mudah. Setelah melakukan proses registrasi, login dan transaksi maka nasabah melakukan foto dokumen cetak yang sudah mejadi bukti transaksi, hal ini menjadikan produk inovasi wakaf hasanah ini sangat mudah untuk digunakan. Hal ini juga telah diungkapkan oleh nasabah Sumiati bahwa:

“Menurut saya produk wakaf hasanah sangat kreatif dan sangat memudahkan masyarakat” (Sumiati, Nasabah, 12 Maret 2019, 09:45)

Sejalan dengan pendapat tersebut menunjukkan bahwa produk yang telah diberikan oleh pihak bank adalah produk yang kreatif dan

mudah digunakan oleh masyarakat. Lebih lanjut pihak wakif yaitu Husna menyatakan bahwa:

“Menurut saya sangat bagus, karena dapat menghemat waktu”
(Husna, Wakif, 11 Maret 2019, 13:10)

Kemudahan yang dirasakan oleh pihak nasabah atau wakif dalam penggunaan produk tersebut juga dapat menghemat waktu. Pada dewasa ini waktu sangatlah berharga dan kecenderungan masyarakat lebih memilih hal yang praktis tetapi sangat berguna.

2. Pengaruh Pengembangan Produk Wakaf Hasanah Terhadap Peningkatan Minat Nasabah dalam Melakukan Wakaf pada BNI Syariah KCP Selong

Keberadaan produk wakaf hasanah ini di pandangan nasabah atau wakif serta masyarakat merupakan hal yang sangat bagus dan mendukung program wakaf yang ingin nasabah lakukan. Selain kemudahan yang disajikan tetapi juga dapat menghemat waktu dalam penggunaannya. Bentuk produk yang benar-benar menghadirkan inovasi yang sangat kreatif dan mudah ini dapat menghadirkan sebuah daya tarik tersendiri bagi nasabah secara khusus dan secara umum berimbas pada masyarakat.

Peningkatan nasabah secara umum menjadi bukti bahwa Bank BNI Syariah memiliki kelebihan dan dapat menarik minat masyarakat. Secara khusus selain adanya penambahan nasabah secara umum, tentunya peningkatan jumlah wakif juga dapat diperhitungkan. Hal ini sesuai

dengan pernyataan *customer service* yaitu Devy Kusumasari yang menyatakan bahwa:

“Dengan adanya produk wakaf hasanah BNI Syariah mampu meningkatkan jumlah wakif dan nasabah karena wakaf yang ada pada BNI Syariah penyalurannya dengan via transfer dari rekening, dengan kemudahan tersebut yang mendorong nasabah membuka rekening tabungan dan meningkatkan jumlah nasabah BNI Syariah, untuk data seluruh nasabah KC Mataram untuk produk tabungan non deposito dan giro totalnya 48.249 pada tahun 2018. (Dey Kusumasari, Customer Service, 04 Maret 2019, 12:30)

Sejalan dengan pernyataan tersebut membuktikan bahwa dengan adanya pengembangan produk baru di dunia perbankan akan memiliki imbas yang positif apabila produk tersebut dapat digunakan oleh masyarakat atau nasabah dengan mudah dan terjangkau. Jumlah nasabah sebesar 48.249 merupakan jumlah nasabah yang besar sehingga dapat dikatakan bahwa produk wakaf hasanah memiliki kontribusi yang positif terhadap peningkatan nasabah dan wakif di Bank BNI Syariah. Selain itu, konsep yang disajikan dari produk wakaf hasanah tersebut memiliki tujuan yang sangat mendasar bagi pelakunya maupun bagi masyarakat muslim pada umumnya. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari manager Bank BNI Syariah yaitu Muhammad Masyur Zen Alkaff bahwa:

“Adanya wakaf hasanah ini Inshaallah mampu meningkatkan jumlah nasabah dan wakif karena dapat membentuk ekonomi Islam, dimana di Indonesia sendiri merupakan mayoritas Islam sehingga adanya wakaf dapat meningkatkan produktifitas dalam ekonomi” (Muhammad Masyur Zen Alkaff, Manager, 05 Maret 2019, 15:30)

Sejalan dengan pendapat tersebut bahwa pengembanagn produk wakaf hasanah ini sangat didasari oleh kehidupan muslim di Indonesia secara khususnya. Melihat perkembangan kehidupan ekonomi Islam di negara-negara maju sangatlah pesat maka perlu diadakan produk yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi Islam yang baik untuk pelakunya dan bagi umat muslim di Indonesia.

Pelaksanaan produk wakaf hasanah tersebut tidak cukup hanya bermodal penciptakan saja tetapi juga pihak bank melakukan kegiatan promosi terhadap masyarakat umum dan nasabah secara khususnya. Melalui pihak-pihak terkait yang ada di lingkungan Bank BNI Syariah melakukan kegiatan promosi untuk memperoleh minat nasabah untuk dapat melakukan program wakaf melalui Bank BNI Syariah. *Customer service* Devi Kusumasari mengemukakan bahwa dalam kegiatan promosi secara procedural sebagai berikut:

“Cara promosi kami yaitu memanfaatkan media sosial dan petugas fronliner kemudian memaparkan kemudahan dalam berwakaf sehingga membuat nasabah banyak yang tertarik untuk berwakaf melalui BNI Syariah” (Devy Kusumasari, Costomer Service, 04 Maret 2019, 12:40)

Sesuai pernyataan tersebut bahwa kegiatan promosi dilakukan melalui pemanfaatan media sosial sebagai alat pemasaran program. Media sosial pada dewasa ini menajdi salah satu alat utama dalam sebuah kegiatan promosi mengingat bahwa hampir seluruh masyarakat kini telah menggunakan media sosial. Keadaan ini menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh pihak bank sangatlah baik dalam mencari

nasabah dan wakif. Selain itu, pihak bank memiliki petugas khusus dalam kegiatan promosi dengan melakukan pemaparan kemudahan dalam berwakaf sehingga kegiatan ini dapat menarik minat masyarakat untuk berwakaf.

Proses kegiatan promosi ini dapat dilakukan oleh semua pihak atau petugas Bank BNI Syariah. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari nasabah Parhaini yang menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui produk bank BNI syariah langsung dari pegawai Bank” (Parhaini, Wakif, 07 Maret 2019, 12:05)

Dari seluruh nasabah dan wakif semua menyatakan bahwa informasi diperoleh melalui informasi yang diberikan oleh petugas bank baik *customer service* maupun rekan yang bekerja di bank tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa promosi dapat dilakukan oleh petugas bank itu sendiri. Keberadaan pengembangan produk wakaf ini sangat menguntungkan bagi masyarakat secara menyeluruh. Hal ini didasari dengan berbagai alasan salah satunya untuk menjalankan perbankan yang bersistem syariah dan menjadi bank syariah pilihan masyarakat. Hal ini sejalan dengan pernyataan *customer service* Devy Kusumasari bahwa:

“Karena Bank BNI Syariah ingin menjadi bank Syariah pilihan masyarakat” (Devy Kusumasari, Customer Service, 04 Maret 2019, 12:45)

Sebuah alasan yang dapat dikatakan sebuah ambisi dan langkah yang tepat sebagai penyedia jasa perbankan syariah yaitu untuk memperoleh minat dan hati masyarakat secara menyeluruh baik program

wakaf maupun program lainnya. Namun secara mendasar alasan pengadaan program wakaf hasanah ini dijelaskan oleh manager Bank BNI Syariah Muhammad Masyur Zen Alkaff bahwa:

“Alasan atau landasannya yaitu karena adanya hasanah way yang mampu memberikan kebermanfaatn bagi *stakeholdernya* maksudnya wakaf hasanah ini mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat dan juga dengan adanya wakaf ini merupakan salah satu instrumen yang mampu membangun kehidupan sosial dan ekonomi dalam Islam. Landasan legal yang berkaitan dengan wakaf yaitu dari Undang-Undang no 41 tahun 2004 tentang wakaf” (Muhammad Masyur Zen Alkaff, Manager, 05 Maret 2019, 15:40)

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa cita-cita Bank BNI Syariah untuk menciptakan pondasi ekonomi Islam yang kuat sebagai penopang kehidupan masyarakat secara umum. Selain sebagai fasilitator bagi pewakaf program ini juga menjadikan salah satu instrument yang mampu membangun kehidupan ekonomi Islam yang mudah dan terjangkau tetapi tetap sesuai dengan syariah Islam. Aspek ekonomi merupakan aspek yang penting dalam kehidupan bermasyarakat, tetapi belum semua bisa mendapatkan sesuatu sesuai dengan keinginan dan tidak keluar dari aturan yang dianutnya. Dengan adanya wakaf hasanah di Bank BNI Syariah ini menjadi salah satu jalan untuk memperoleh jalan berwakaf yang mudah tetapi masih tetap berada pada peraturan syariah yang ada.

Alasan-alasan yang ada di atas juga dapat menjadi sebuah faktor pendukung bagi nasabah dan wakif dalam memilih Bank BNI Syariah sebagai tempat untuk melakukan transaksi dalam dunia perbankan maupun transaksi wakaf. Salah satu alasan nasabah untuk melakukan

transaksi di BNI Syariah di mana karena tersedianya fasilitas ATM yang banyak dan tersedianya berbagai macam jenis produk yang dapat digunakan oleh masyarakat. Secara khusus adanya minat dari nasabah untuk melakukan wakaf yaitu sesuai dengan pernyataan wakif Husna bahwa:

“Alasan saya karena lebih praktis, dapat berwakaf dimana saja dan sudah mengetahui kemana dana wakaf akan digunakan” (Husna, Wakif, 11 Maret 2019, 13:15)

Sejalan dengan pernyataan tersebut, meningkatnya nasabah dan wakif di Bank BNI Syariah tidak terlepas dari faktor praktisnya nasabah untuk melakukan wakaf yang dapat dilakukan di mana saja dan sudah mengetahui penyaluran dana wakaf tersebut. Hal ini menjadi jaminan yang dirasakan oleh nasabah dari pihak bank agar nasabah memiliki rasa percaya teradap produk tersebut.

Selain alasan-alasan tersebut dengan adanya produk wakaf ini juga dapat dirasakan manfaatnya bagi nasabah maupun wakif. Menurut nasabah Parhaini menyatakan bahwa:

“Manfaat yang saya terima yaitu lebih hemat dikarenakan di bank BNI syariah tidak memungut biaya perbulan yang biasanya di potong setiap bulan pada ATM, seperti bank yang lain” (Parhaini, Wakif, 07 Maret 2019, 12:15)

Minat nasabah yang tinggi ini sangat dirasakan dengan adanya manfaat yang benar-benar nyata sehingga masyarakat dapat bertansaksi pada dengan rasa nyaman dan juga nasabah tidak terbebani oleh beban biaya. Secara khusus dari nasabah wakif Masri menyatakan bahwa:

“Manfaat yang saya dapat yaitu lebih mudah pada saat ingin berwakaf tanpa harus pergi secara langsung ke lembaga yang mengelola wakaf” (Masri, Wakif, 08 Maret 2019, 11:35)

Kemudahan menjadi faktor utama ketertarikan nasabah melakukan wakaf di produk wakaf hasanah ini. Hal ini juga didukung dengan adanya kemudahan untuk berwakaf sesuai dengan perkembangan zaman. Hal ini sesuai pernyataan wakif Husna sebagai berikut:

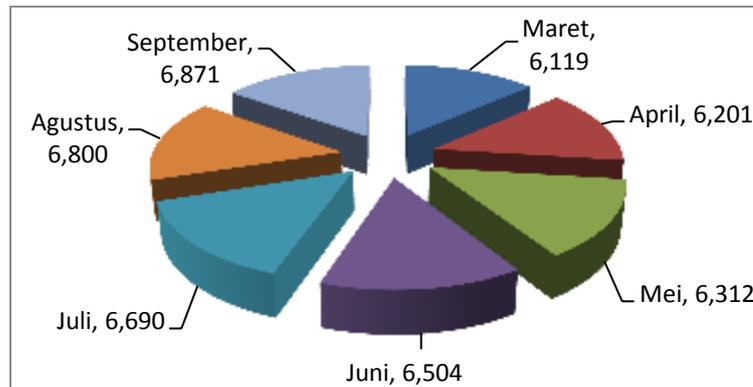
“Manfaat yang saya dapatkan yaitu, saya merasa lebih terbantu karena hanya menggunakan aplikasi, apalagi di zaman sekarang yang dimanan masyarakat lebih senang menggunakan media digital” (Husna, Wakif, 11 Maret 2019, 13:30)

Dapat dirasakannya manfaat produk wakaf hasanah ini menjadi bukti seberapa pengaruhnya pengembangan produk wakaf tersebut kepada minat nasabah. Peningkatan pengaruh pengembangan produk wakaf hasanah tidak hanya dirasakan dengan adanya jumlah nasabah dan jumlah wakif yang meningkat tetapi dengan adanya manfaat yang dirasakan oleh nasabah sebagai bukti efek secara kualitas. Kualitas produk tentunya menjadi dasar seberapa nantinya nasabah akan kembali dengan membawa nasabah baru.

C. Pembahasan

Pengembangan produk merupakan salah satu tujuan agar dapat menghasilkan inovasi-inovasi produk perbankan yang nantinya akan memberikan keunggulan tersendiri terhadap perbankan syariah. Pengembangan produk wakaf hasanah di Bank BNI Syariah menjadi bukti seberapa pengaruhnya produk yang dikembangkan secara syariah di

kehidupan masyarakat. Dalam penelitian ini telah ditunjukkan bagaimana penerapan dan pengaruh produk wakaf tersebut terhadap peningkatan minat nasabah dalam melakukan wakaf di Bank BNI Syariah.



Gambar 4.4 Grafik Jumlah Wakif

Sumber: Aplikasi Wakaf Hasanah, 2019.

Pada grafik diatas menunjukkan bawa jumlah wakif pada BNI Syariah terus meningkat setiap bulan pada tahun 2019.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa proses penerapan aplikasi wakaf hasanah berbasis media digital di Bank BNI Syariah telah diterapkan sejak tahun 2017 yang melibatkan pihak bank dan pihak nasabah atau wakif. Penerapan produk ini hanya membutuhkan sebuah aplikasi atau website yang dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan wakaf secara mandiri. Proses melakukan wakaf nasabah dapat melakukan dua cara yaitu melalui aplikasi atau website dan melalui ATM. Proses selanjutnya nasabah cukup melakkan nomor *virtual account* sebagai bukti transaksi yang telah dilakukan untuk dapat diverifikasi.

Munculnya pengembangan produk wakaf hasanah ini juga memiliki pengaruh yang baik terhadap peningkatan nasabah dan wakif secara kuantitas maupun kualitas. Secara kuantitas Bank BNI Syariah semenjak adanya produk wakaf hasanah terjadi peningkatan nasabah di Bank BNI syariah sebagai nasabah maupun wakif. Secara kualitas, wakaf hasanah mampu memberikan manfaat yang dapat dirasakan oleh nasabah dengan menggunakan produk wakaf hasanah maupun sebagai nasabah Bank BNI Syariah saja.

Perbankan merupakan lembaga untuk memutarakan uang di dunia ini dengan berbagai program dan produknya sesuai dengan kebutuhan nasabah dan masyarakat. Perbankan yang menganut hukum agama juga memiliki program yang sama tetapi hanya peraturannya menganut sesuai dengan hukum agama. Bank syariah merupakan salah satu bentuk dari bank nasional yang mendasarkan pengoperasiannya pada syariat (hukum) Islam. Sudarsono mengemukakan bahwa, bank syariah merupakan bank yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. (Susanto dan Umam, 2013:105-106)

Sejalan dengan pendapat di atas menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki tujuan untuk dapat mengoperasikan uang sesuai dengan prinsip-prinsip wakaf. Adanya inovasi produk wakaf hasanah ini menunjukkan bahwa tuntunan atau ajaran agama Islam kini telah mampu diterapkan di dunia perbankan. Akan tetapi banyak yang menyatakan

bahwa program perbankan pada umumnya belum sesuai dengan syariah Islam. Maka melalui hadirnya program wakaf hasanah ini dapat menunjukkan bahwa dunia perbankan dapat merujuk pada hukum Islam. Keadaan ini menunjukkan bahwa masyarakat tidak akan merasakan ketidaknyaman dan harus melanggar hukum syariah yang berlaku. Adanya ketidakbolehan melakukan kegiatan riba menjadi alasan utama dengan adanya Bank Syariah. Hal ini menjadi salah satu solusi untuk menarik nasabah untuk dapat bertransaksi atau menanamkan modalnya di bank syariah.

Menurut istilah *syara'*, menurut Muhammad Jawad Mughniyah dalam Fiqih Lima Mazhab mengatakan, wakaf adalah sejenis pemberian yang pelaksanaannya dilakukan dengan jalan menahan (pemilikan) asal lalu menjadikan manfaatnya berlaku umum, yang dimaksudkan dengan menahan (pemilikan) asal ialah menahan barang yang diwakafkan agar tidak diwariskan, digunakan dalam bentuk dijual, dihibahkan, digadaikan, disewakan, dipinjamkan, dan sejenisnya. Sedangkan cara pemanfaatannya adalah dengan menggunakannya sesuai dengan kehendak pemberi wakaf tanpa imbalan. (Mughniyah, 2007: 635). Sejalan dengan pendapat tersebut bahwa wakaf dilakukan untuk mengubah kepemilikan pribadi menjadi kegunaan atau kemanfaatan yang dapat dirasakan oleh umum. Akan tetapi, pelaksanaan wakaf tentunya memiliki peraturan yang harus dipenuhi agar sesuai dengan syariah atau hukum Islam. Hal ini memerlukan penanganan khusus dan program khusus melalui wakaf hasanah tersebut.

Penerapan produk wakaf tersebut tentunya menjadi pembuka jalan bagi masyarakat yang ingin mewakafkan sebagian kekayaannya untuk berguna bagi umum. Selain memiliki manfaat bagi pewakaf atau wakif produk ini juga dapat memberikan manfaat bagi bank BNI Syariah. Adanya pengaruh yang signifikan terhadap penerapan wakaf hasanah tersebut dengan adanya peningkatan nasabah secara kuantitas maupun kualitas. Adanya rasa puas dan nyaman yang dirasakan manfaatnya inilah menjadi salah satu tolak ukur keberhasilan bank dalam menjalankan produknya secara menyeluruh.