



## **ANALISA PERAN INTERNSHIP TERHADAP PENJUALAN PRODUK PROHAJJ PADA BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG KOTA BANJARMASIN**

**Firdha Mulia<sup>1</sup>, Ikhwatun Hasanah<sup>2</sup>, & Elman Nafidzi<sup>3</sup>**

<sup>1,2&3</sup>*Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Banjarmasin*

*Email : firdhamulia31@gmail.com, ikhwatunhasanah@umbjm.ac.id, elman\_nafidzi@ac.id*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini menganalisis tentang peran *internship* terhadap penjualan produk Prohajj di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kota Banjarmasin. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh terjadinya kenaikan signifikan dalam penjualan produk Prohajj di Bank Muamalat Cabang Banjarmasin saat adanya kegiatan *internship*. Yang dilatarbelakangi juga dengan data yang di dapat dari Bank Muamalat Cabang Banjarmasin. Penelitian ini adaalah jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Subjek penelitian alam penelitian ini adalah *Branch Manager*, serta 2 orang *Relationship Manager* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kota Banjarmasin. Dengan objek penelitian dalam penelitian ini adalah produk Prohajj pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin. Teknik pengumpulan datanya dengan wawancara, observasi, dan juga dokumentasi. Kemudian teknik analisis datanya menggunakan *Data Collection*, *Data Reduction*, dan *Data Display*. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa *internship* berperan penting di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin dapat dilihat dari hasil wawancara terhadap para karyawan bank tersebut yang telah penulis laksanakan. Dimana para karyawan tersebut menyebutkan dengan adanya *internship* ini membuat kinerja mereka menjadi lebih maksimal dan terbantu dalam administratif nasabah juga dalam kepengurusan berkas. Untuk Prohajj sendiri juga terjadi penjualan produk yang sangat signifikan pada bulan terlaksananya *internship* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin yaitu pada Agustus 2022 sampai September 2022.

**Kata Kunci : Prohajj, Internship, Bank Muamalat Indonesia.**

### **ABSTRACT**

*This study analyzes the role of internship in selling Prohajj products at Bank Muamalat Indonesia, Banjarmasin City Branch. The background of this research was the significant increase in sales of Prohajj products at Bank Muamalat Banjarmasin Branch during the internship. The background is also the data obtained from the Banjarmasin Branch of Bank Muamalat. This research is a type of qualitative research using primary and secondary data. The research subjects in this study were Branch Managers, as well as 2 Relationship Managers at Bank Muamalat Indonesia, Banjarmasin City Branch. The research object in this study is the Prohajj product at Bank Muamalat Banjarmasin Branch. The data collection technique is by interview, observation, and also documentation. Then the data analysis technique uses Data Collection, Data Reduction, and Data Display. The results of this study conclude that internships play an important role at Bank Muamalat Indonesia, Banjarmasin Branch, which can be seen from the results of interviews with the bank's employees that the author has conducted. Where the employees mentioned that having this internship made their performance more optimal and assisted in customer administration as well as in file management. For Prohajj itself there was also a very significant product sale in the month the internship was carried out at Bank Muamalat Indonesia Banjarmasin Branch, namely from August 2022 to September 2022.*

**Keywords : Prohajj, Internship, Bank Muamalat Indonesia.**

## PENDAHULUAN

*Internship* atau magang telah lama dikemukakan oleh Slamet Raharjo pada tahun 1989 yaitu unsur utama dari belajar dengan cara magang ini adalah meniru. (Raharjo, 1989) *Internship* ini sendiri bertujuan agar mahasiswa dapat melakukan kegiatan pada dunia kerja secara langsung dan menghadapi tantangan pekerjaan yang sesungguhnya. Program *internship* sendiri merupakan kegiatan yang dibuat untuk menerapkan ilmu serta pengalaman kerja di dunia nyata. Aspek terpenting didalam menjalani *internship* (magang) adalah untuk menghasilkan mahasiswa yang lebih siap menjalani dunia pekerjaan dan profesional, yang dilakukan dengan kegiatan *internship*. (Nugraheni & Wijaya, 2017)

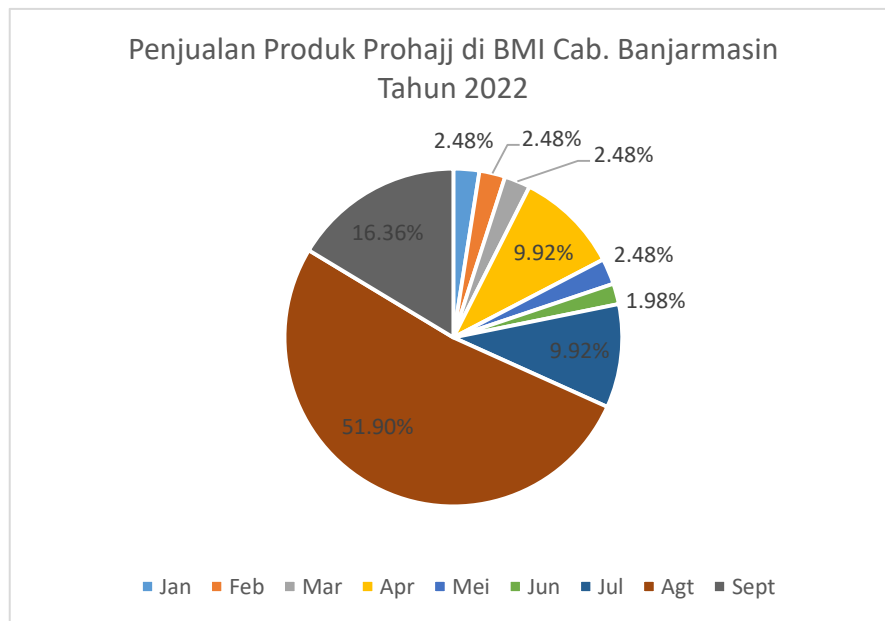
PT. Bank Muamalat Indonesia memulai perjalanan bisnisnya sebagai bank syariah pertama di Indonesia didirikan pada 24 Rabiul Akhir 1412 Hijriah atau 1 November 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha Muslim yang kemudian mendapatkan dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 Hijriah atau 1 Mei 1992, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (*Asuransi Takaful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (*DPLK Muamalat*) dan *Multi Finance Syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance)* yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Bank Muamalat Indonesia, Cabang Banjarmasin berdiri pada

tanggal 11 September 2003 berlokasi di jalan A.Yani KM. 6 RT. 01 Kelurahan Pemurus Luar Kecamatan Banjarmasin Timur (Rahmi, 2021).

Ada beragam produk yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia salah satunya adalah Program Haji (Prohaji). Program Haji (Prohaji) merupakan suatu produk pembiayaan yang disediakan untuk nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi terkendala biaya. Pembiayaan Program Haji yaitu pembiayaan dengan menggunakan akad *Al Qardh Wal Ijarah* yang diberikan kepada calon nasabah haji dalam rangka memperoleh porsi atau pelunasan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). (Siddik Bonar Pane, 2022)

Kegiatan *internship* pada BMI Cabang Banjarmasin ini dilaksanakan kembali pada bulan Agustus dan September 2022 oleh para mahasiswa Universitas Muhammadiyah Banjarmasin. Dimana dalam kegiatan *internship* ini para *internship* mendapatkan tugas untuk melakukan penjualan produk Prohaji. Program Haji (Prohaji) merupakan suatu produk pembiayaan yang disediakan untuk nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji tetapi terkendala biaya.

Adapun untuk Universitas Muhammadiyah Banjarmasin Program Studi Perbankan Syariah sendiri mewajibkan mahasiswanya untuk mengikuti kegiatan *internship* untuk melahirkan lulusan di bidang Perbankan Syariah dengan mengintegrasikan keilmuan dan karakter islam yang berkemajuan sesuai dengan visi program studi tersebut. Kegiatan *internship* ini sendiri dilaksanakan pada semester 7 selama 2 bulan.

**Diagram 1. Penjual Produk Prohaji di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin**

Sumber : Bank Muamalat Indonesia (2023)

Berdasarkan data hasil penjualan Prohajj tahun 2022 pada bulan Januari-September yang didapatkan dari Mba Ainah selaku *Relationship Manager* terlihat bahwa adanya peningkatan yang signifikan pada bulan Agustus dan September dimana di bulan tersebutlah dilakukan kegiatan *internship* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Bank Muamalat Cabang Banjarmasin dengan judul “Peran *Internship* Terhadap Penjualan Produk Prohajj di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin”.

#### TINJAUAN PUSTAKA

*Internship* atau magang adalah suatu program belajar sekaligus berlatih bekerja dengan cara langsung pada sebuah perusahaan selama beberapa waktu. Penelitian yang dilakukan oleh Lutfia & Rahadi (2020) menyimpulkan bahwa program magang (*internship*) mempunyai peran atau kontribusi yang sangat berarti bagi para mahasiswa untuk meningkatkan kompetensi *soft skills & hard skills*. Dan juga menunjukkan bahwa *habit* dan *attitude* yang dimiliki mahasiswa sangat berperan penting dibanding *knowledge* dan *skill* yang

bisa didapatkan dalam waktu singkat dan peningkatan kompetensi mahasiswa melalui program magang bisa mencapai standar profesi dan dijadikan sebagai bekal pengalaman untuk kerja di tempat selanjutnya.

Perusahaan yang menerima karyawan magang berhak memberi tugas dan wajib memberi bimbingan selama program. Di akhir program, peserta magang akan mendapat penilaian dari pihak perusahaan, terutama dari atasannya langsung. Dalam kegiatan ini juga dapat meningkatkan relasi baru yang memungkinkan untuk memberikan referensi pekerjaan untuk masa yang akan datang apabila mereka sudah mengetahui kinerja serta kompetensi dari mahasiswa *internship* tersebut. Seperti yang disampaikan oleh Azwar (2019) magang adalah pelatihan atau praktek untuk menguasai keahlian tertentu dibawah bimbingan dan pengawasan instruktur yang berpengalaman.

Bank Muamalat Indonesia meluncurkan produk baru yakni pembiayaan Multiguna Prohajj. Produk tersebut telah disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) serta Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

terkait dengan peluncurannya. Produk ini yakni pembiayaan dengan tujuan porsi haji, nasabah dapat melakukan pembiayaan haji tanpa harus datang ke kantor. Pada segmen pembiayaan, Multiguna Prohaji menasar calon nasabah pegawai, baik karyawan tetap, maupun karyawan tidak tetap, wirausahawan, dan tenaga profesional (Sanjayawati et al, 2022).

Program Prohaji ini menggunakan akad *Al-Qardh Wal Ijarah*, dimana Bank Muamalat Indonesia membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah sesuai fatwa DSN-MUI No.19/DSN-MUI/VI/2001 dengan Bank Muamalat Indonesia dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) dengan menggunakan prinsip *al ijarah* sesuai fatwa DSN-MUI No.9/DSN-MUI/VI/2000.

### Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Raira (2018) yang berjudul Pengaruh Kegiatan Program Magang Siswa Terhadap Kinerja Pegawai PNS Sebelum dan Sesudah Magang di Sekretariat Daerah Kantor Pemda Kabupaten Muara Enim memberikan hasil penelitian yaitu pengaruh kinerja pegawai PNS dengan pelaksanaan kegiatan program magang siswa, ternyata dampak yang diberikan oleh pelaksanaan kegiatan program magang siswa tidak terlalu besar yaitu hanya berpengaruh kepada salah satu pegawai dengan dilihat dari hasil kuesioner yang menunjukkan hanya ada 10% peningkatan kualitas kinerja pegawai antara sebelum dan sesudah pelaksanaan program magang siswa. Sehingga dapat diartikan bahwa tidak ada pengaruh yang cukup signifikan antara kinerja pegawai sebelum pelaksanaan kegiatan program magang siswa dengan kinerja pegawai sesudah pelaksanaan kegiatan program magang siswa di Sekretariat Daerah Kantor Pemda Kabupaten Muara Enim.

Penelitian Janna (2018) yang berjudul Analisis Pangsa Pasar Dalam Mengembangkan Produktivitas Dana Talangan Haji (Studi Kasus: KSPPS Mitra Usaha Ideal Bungah Gresik) memberikan

hasil penelitian yaitu produk dana talangan haji masih sedikit peminatnya dikarenakan kurang efektifnya promosi yang dilakukan oleh KSPPS Mitra Usaha Ideal, untuk mempertahankan pangsa pasar KSPPS Mitra Usaha Ideal perlu untuk terus menggunakan konsep pemasaran yang dapat menunjang keberhasilan penjualan pembiayaan dana talangan haji yang dilakukan. Konsep pemasaran tersebut disusun dengan memasukkan empat elemen, konsumen, pasar, pembeli, harga.

Penelitian Fitriyaningsih et al, (2021) yang berjudul Analisis Keputusan Pembiayaan Talangan Haji Pada Nasabah Di PT. BPRS Metro Madani memberikan hasil penelitian yaitu proses analisis terhadap kelayakan pembiayaan di BPRS Metro Madani menggunakan analisis: *character, capacity, capital, collateral*, dan kepatuhan Syariah produk talangan haji pada PT. BPRS Metro Madani menerapkan akad *Ijarah* multijasa mengambil *Ujrah* sebagai keuntungan.

Penelitian yang dilakukan oleh Sa'diah (2022) yang membahas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Nasabah Haji (studi kasus di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Banjarmasin). Hasil penelitian menjelaskan strategi pemasaran Bank Muamalat Indonesia dalam memasarkan produk haji dengan metode *marketing mix* dan analisis SWOT kendala yang dihadapi oleh Bank Muamalat Indonesia dalam memasarkan produknya seperti banyaknya pesaing dari bank lain. Berdasarkan penelitian banyak kendala yang dimiliki pihak Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin di Pemasaran yang produk Haji iB ayo Hijrah. Jika pemasaran lebih di kelola khususnya bekerjasama dengan beberapa influencer di media sosial akan meningkatkan jumlah nasabah lagi.

Penelitian yang dilakukan oleh Budiono (2023) yang berjudul Strategi Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada Nasabah Tabungan Haji IB Hijrah Haji di Kota Banjarmasin. Hasil penelitian ini, Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin menerapkan strategi *service excellent*. Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin juga menerapkan pelayanan diluar kantor dengan

menggunakan *Mobile Branch*. Kendala internal bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan kualitas pelayanan pada nasabah tabungan iB hijrah haji di kota Banjarmasin adalah kurangnya fasilitas kantor bank dan ATM serta tenaga *customer service*. Sedangkan faktor internal kualitas pelayanan adalah Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin belum bisa menjangkau seluruh wilayah disekitar Banjarmasin.

Terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya dengan permasalahan yang penulis teliti. Adapun permasalahan yang penulis angkat dalam penelitian ini adalah lebih menitikberatkan pada analisis *Peran Internship Terhadap Penjualan Produk Prohaji Di Bank Muamalat Cabang Banjarmasin*.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode penelitian kualitatif, data yang dihasilkan adalah berupa kata-kata, tulisan atau lisan yang bersumber dari orang-orang yang di teliti. Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif yaitu cara menjelaskan menggunakan kata-kata berupa analisis dari fenomena atau data yang diperoleh. Penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami (Abdussamad, 2021).

Penelitian ini mencocokkan antara realita empiris dimana adanya kenaikan penjualan produk Prohaji yang signifikan saat dilaksanakannya kegiatan *internship* pada bulan Agustus dan September. Dengan teori yang berlaku menggunakan metode deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang penemuannya tidak melalui prosedur statistik atau bentuk perhitungan lain dan berusaha untuk memahami serta menafsirkan situasi tertentu dari sudut pandang peneliti sendiri (Siagian & Hasibuan, 2022).

Tujuan dari menggunakan pendekatan kualitatif adalah supaya

tergambarkannya realita empiris dibalik fenomena yang terkait dengan analisis peran *internship* terhadap penjualan produk Prohaji pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin. Penelitian ini mencocokkan antara realita empiris dimana adanya kenaikan penjualan produk Prohaji yang signifikan saat dilaksanakannya kegiatan *internship* pada bulan Agustus dan September.

Subjek yang dimaksud dalam penelitian ini adalah *Branch Manager* dan karyawan tim *marketing* pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah produk Prohaji pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin. Penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Cabang Banjarmasin.

Kualitatif mengasumsikan pengetahuan sebagai hasil konstruksi pemahaman, bersumber dari komunikasi dan interaksi, sehingga pengetahuan bukan "*out there*" tetapi di dalam persepsi dan interpretasi dari individu (Firmansyah et al, 2021). Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Penelitian kualitatif mengkaji ke dalaman fakta atau kejadian, sehingga bersifat lokal dan tidak dalam rangka generalisasi temuan empiris sebagai kejadian umum. Apabila tidak ada perbedaan antara apa yang terjadi sesungguhnya dengan apa yang dilaporkan peneliti maka data dinyatakan valid. Dalam penelitian ini peneliti berperan aktif sebagai pengumpul data dan instrumen aktif di lapangan. Terkait kesiapan penelitian di lapangan maka peneliti selaku pengumpul data penelitian melakukan "Validasi". Validasi tersebut terdiri dari pemahaman terhadap metode kualitatif serta penguasaan terhadap objek yang diteliti yaitu Peran *Internship* Terhadap Penjualan Produk Prohaji di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi. Sedangkan untuk teknik analisis datanya ada 4 tahap yaitu *Data Collection*, *Data*

*Reduction, Data Display, dan Conclusion.* Adapun dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik validitas dengan metode triangulasi dengan menggabungkan wawancara, observasi, dan dokumen yang diyakini mampu menghasilkan data yang mendalam dan mendetail. Dengan cara seperti itu peneliti akan lebih yakin bahwa data yang diperolehnya telah sesuai dengan kenyataan di lapangan penelitian.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara dengan Pak Zaky selaku *Branch Manager* di BMI Cabang Banjarmasin dapat diketahui bahwa beliau sendiri sudah mulai bekerja di BMI sejak tahun 2007. Alasan Pak Zaky sendiri dalam memilih bekerja di BMI adalah karena idealisme yang beliau miliki dengan berkomitmen pada Bank Syariah. Menurut Pak Zaky dengan adanya Prohaji ini sendiri sangat membantu untuk masyarakat yang ingin pergi berhaji namun terkendala pada biaya pendaftaran porsi. Sehingga banyak masyarakat yang berterimakasih pada BMI yang telah menerbitkan produk tersebut. Dalam penjualan Prohaji sendiri sering terjadi naik turun yang menurut Pak Zaky biasanya disebabkan oleh keraguan dari masyarakat terhadap boleh tidaknya penggunaan Prohaji untuk pendaftaran haji sehingga perlu dijelaskan lagi secara rinci dan pelan-pelan agar masyarakat dapat memahami dengan benar.

Berdasarkan wawancara dengan Mba Ainah selaku *Relationship Manager* di BMI Cabang Banjarmasin dapat diketahui bahwa Mba Ainah ini telah bekerja di BMI Cabang Banjarmasin selama 12 tahun yaitu sejak tahun 2011 hingga sekarang. Adapun alasan Mba Ainah sendiri untuk bekerja di BMI Cabang Banjarmasin adalah karena bidang pekerjaan tersebut sesuai dengan studi yang dijalani beliau semasa kuliah. *Internship* sendiri memiliki peran yang sangat tinggi menurut Pak Zaky dalam penjualan Prohaji. Dimana efek yang didapat saat adanya *internship* membuat akuisisi penjualan Prohaji naik secara signifikan. Dengan

adanya *internship* saat sosialisasi yang biasanya dilakukan membuat sosialisasi jadi lebih maksimal dilakukan dengan banyaknya partisipasi dari para *internship* untuk menangani calon nasabah. Mba Ainah memiliki persepsi bahwa Prohaji sangat membantu calon nasabah haji yang belum memiliki dana akan tetapi ingin mendaftar untuk mendaftar porsi haji. Naik turunnya penjualan Prohaji di BMI Cabang Banjarmasin menurut Mba Ainah biasanya terjadi karena sulitnya izin yang didapat saat meminta izin melakukan penawaran ke instansi-instansi untuk melakukan sosialisasi. Kemudian dengan adanya *internship* menurut Mba Ainah sangat membantu Tim Marketing dalam mengurus administrasi izin dengan membuat surat permohonan untuk sosialisasi penawaran terutama dalam Prohaji ini.

Berdasarkan wawancara dengan Mas Zeze selaku *Relationship Manager* di BMI Cabang Banjarmasin dapat diketahui bahwa Mas Zeze ini sendiri baru bergabung sebagai Tim *Funding* sejak bulan Juli 2022 dimana itu artinya Mas Zeze baru bergabung selama kurang lebih 1 tahun. Adapun alasan Mas Zeze dalam bergabung ke BMI Cabang Banjarmasin adalah karena Bank Muamalat sendiri adalah bank yang berbasis syariah. Karena sebelumnya Mas Zeze merupakan karyawan dari salah satu bank konvensional. Mas Zeze sendiri memiliki persepsi bahwa Prohaji merupakan produk yang sangat membantu bagi masyarakat yang sudah memiliki niat untuk pergi berhaji namun terkendala dalam keuangan. Menurut Mas Zeze sendiri dalam penjualan Prohaji dapat terjadi naik turun penjualan yang diantaranya dikarenakan oleh banyaknya minat nasabah yang ingin berhaji namun terkendala saat pengajuan. Dimana nasabah tidak lolos oleh tim analis untuk pengajuan Prohaji serta persyaratan yang tidak dilengkapi. Kemudian menurut Mas Zeze *internship* sendiri memiliki peran yang penting dalam penjualan Prohaji di BMI dimana para mahasiswa dari Prodi Perbankan Syariah memiliki pengetahuan dasar mengenai bank syariah beserta produk-produknya. Dan

untuk posisi Mas Zeze dalam tim *funding* dimana sangat diperlukannya *skill marketing* yang juga dapat sangat bermanfaat untuk para mahasiswa mendapatkan pengalaman di lapangan. Hal ini sesuai dengan teori dari Azwar (2019) mengenai magang/*internship* adalah pelatihan atau praktek untuk menguasai keahlian tertentu dibawah bimbingan dan pengawasan instruktur yang berpengalaman.

Berdasarkan dari hasil wawancara terhadap ketiga informan kunci dapat diketahui bahwa peran *internship* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Kota Banjarmasin diantaranya yaitu membantu dalam hal pembuatan surat izin untuk melakukan sosialisasi pada instansi-instansi, membantu nasabah dalam melakukan administrasi saat di kantor cabang, membantu para Tim *Marketing* saat melakukan sosialisasi, serta membantu untuk *follow up* serta penawaran Prohajj via chat kepada nasabah.

Prohajj ini sendiri telah dipasarkan sejak Agustus 2021. Dimana Prohajj ini menurut mereka merupakan produk yang sangat membantu masyarakat yang ingin mendaftarkan porsi haji namun terkendala oleh biaya. Penjualan Prohajj sejak bulan Januari 2022 tidak memiliki kenaikan yang signifikan sampai adanya para *internship* pada bulan Agustus dan September yang membuat akuisisi penjualan Prohajj naik secara signifikan. Prohajj sendiri memiliki tantangan serta kendala dalam penjualannya diantaranya yaitu karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk dari bank syariah sehingga banyak masyarakat yang ragu untuk menggunakan Prohajj ini. Dengan begitu maka mereka memiliki strategi penjualan dengan lebih sering melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang Prohajj. Juga lebih fokus menargetkan penawaran kepada target pasar yang pas contohnya seperti masyarakat dengan *fix income*.

Menurut para informan *internship* di BMI Kota Banjarmasin memiliki peran yang sangat baik dalam penjualan Prohajj.

*Internship* juga sangat membantu dalam melakukan strategi pemasaran yang mereka miliki. Contohnya saat sosialisasi penawaran kepada masyarakat yang turut dibantu oleh para *internship* sehingga mempermudah para calon nasabah untuk mendapatkan informasi tentang Prohajj tersebut. Peran *internship* ini sendiri benar-benar dapat dilihat secara langsung dari meningkatnya akuisisi penjualan Prohajj pada bulan Agustus 2022 dan September 2022.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian dan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis menyimpulkan bahwa *internship* berperan penting di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin dapat dilihat dari hasil wawancara terhadap para karyawan bank tersebut yang telah penulis laksanakan. Dimana para karyawan tersebut menyebutkan dengan adanya *internship* ini membuat kinerja mereka menjadi lebih maksimal dan terbantu dalam administratif nasabah juga dalam kepengurusan berkas. Untuk Prohajj sendiri juga terjadi penjualan produk yang sangat signifikan pada bulan terlaksananya *internship* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin yaitu pada Agustus 2022 sampai September 2022. Hal tersebut dapat dilihat dari data sekunder yang telah didapatkan dari *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia Kota Banjarmasin dan di validasi juga dalam hasil wawancara para karyawan yang telah dilakukan penulis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Edi. 2019. Program Pengalaman Lapangan (Magang) Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi. *Jurnal Penjaskesrek*, 6(2), p. 211-221.
- Abdussamad, H. Zuchri. 2021. *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. Syakir Media Press. Makassar.
- Budiono, Alvin. 2023. Strategi Bank Muamalat Kc Banjarmasin Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji Di Kota Banjarmasin. *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
- Firmansyah, Muhammad., Masrun., & Yuda S. I. Dewa Ketut. 2021. Esensi Perbedaan Metode Kualitatif Dan Kuantitatif. *ELASTISITAS Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(2), p. 156-159.
- Fitriyaningsih, Nur., Nusantoro, Jawoto., & Kurniawan, Angga. 2021. Analisis Keputusan Pembiayaan Talangan Haji Pada Nasabah di PT. BPRS Metro Madani. *Jurnal Akutansi AKTIVA*, 2(2), p. 243-249.
- Janna, Solikha Miftakhul. 2018. Analisis Pangsa Pasar Dalam Mengembangkan Produktivitas Dana Talangan Haji (Studi Kasus : KPPS Mitra Usaha Ideal Bungah Gresik). *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Lutfia, Dinar Dinasty Lutfia., & Rahadi, Dedi Rianto. 2020. Analisis Internship Bagi Peningkatan Kompetensi Mahasiswa. *JIMKES : Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 8(2), p. 199-204,
- Nugraheni, Dian., & Wijaya, Lina Sinatra 2017. Pelaksanaan Program Internship Dalam Upaya Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan (Studi Kasus : Fakultas Teknologi Informasi-Universitas Kristen Satya Wacana). *Jurnal SCRIPTURA : Jurnal Ilmiah Komunikasi*, 7(2), p. 47-56.
- Pane, Siddik Bonar., & Rokan, Mustapa Kamal. 2022. Strategi Pemasaran Pembiayaan Program Haji (PROHAJJ) dengan akad Wakalah Bil Ujah Wal Qard pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Rantau Prapat. *Jurnal EMAK (Ekonomi Manajemen Akutansi dan Keuangan)*, 3(3), p. 749-756.
- Raharjo, Slamet. 1989. Magang Sebagai Salah Satu Sistem Belajar Asli, Bagaimana Aspek-Aspeknya Bekerja. *S3 Thesis*, Universitas Pendidikan Indonesia.
- Rahmi, Yudia. 2021. Implementasi Restrukturisasi Sebagai Upaya Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Produk KPR iB Muamalat (PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin). *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
- Raira, Rhendra. 2018. Pengaruh Kegiatan Program Magang Siswa Terhadap Kinerja Pegawai PNS Sebelum dan Sesudah Magang di Sekretariat Daerah Kantor Pemda Kabupaten Muara Enim. *Skripsi*, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
- Sa'diah, Syarifah Halimatus. 2022. Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Nasabah Haji (studi kasus di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Banjarmasin). *Skripsi*, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.



Sanjayawati, Hilda., Muar, Muhammad Romli., Syahfitri, Andriati Azizah., & Azizah, Yeny Nur. 2022. Analisis Persepsi Masyarakat Terhadap Minat Produk Prohajj Dalam Hukum Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, 5(1), p. 77-84.

Siagian, Yeni Aulia., & Hasibuan, Reni Ria Armayani. 2022. Strategi Pemasaran dan Upaya Menarik Minat Nasabah pada Produk PROHAJJ di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi, dan Manajemen (JIKEM)*, 2(1), p. 275-286.