

**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI  
DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KCP AJIBARANG**



**LAPORAN TUGAS AKHIR**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
(FEBI) IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

Oleh:

**WIJI ARDIASTUTI**  
NIM. 1423204123

**PROGRAM DIPLOMA III  
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PURWOKERTO  
2017**

## Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Ajibarang

### ABSTRAK

Produk tabungan haji merupakan tabungan khusus bagi masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji dengan menggunakan akad *mudharabah*. Perkembangan lembaga keuangan yang pesat dan persaingan pasar sangat ketat menuntut setiap lembaga harus kreatif dalam memasarkan produknya. BRI Syariah KCP Ajibarang memiliki strategi pemasaran khusus yang membedakan antara BRI Syariah KCP Ajibarang dengan lembaga keuangan lainnya, yaitu dengan menggunakan pendekatan pada bagian terpenting dalam sebuah organisasi dan memanfaatkan budaya masyarakat sekitar.

Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode penelitian kualitatif, yang bersifat untuk mengembangkan teori, kemudian data diperoleh dari observasi secara langsung di lapangan, baik berupa lisan maupun tertulis (dokumen).

BRI Syariah KCP Ajibarang menerapkan strategi pemasaran tabungan haji dengan menggunakan *marketing mix*, yaitu bauran dari berbagai elemen-elemen pemasaran: strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan *lay out* dan strategi promosi. Sedangkan strategi khusus yang diterapkan adalah dengan *business partnership* dengan KBIH, pesantren, ibu-ibu pengajian dan BRI konvensional. Halnya segala sesuatu pasti tidak berjalan sempurna, kendala yang menghambat pada proses pemasaran adalah persepektif masyarakat yang masih menganggap sulitnya menggunakan produk bank syariah dan minimnya kantor bank syariah, sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui keberadaan BRI Syariah.

Kata kunci: *Mudharabah, Marketing Mix.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Maksud dan Tujuan Penelitian .....	7
D. Metode Penelitian.....	8

1. Jenis Penelitian .....	8
2. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	8
3. Teknik Pengumpulan Data.....	9
4. Metode Analisis Data.....	10
5. Keabsahan Data .....	11

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Kajian Teori.....	12
1. Pengertian Strategi.....	12
2. Pengertian Pemasaran.....	11
3. Strategi Pemasaran Bank .....	13
4. Analisis SWOT .....	21
B. Penelitian Terdahulu.....	24

## **BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian .....	30
1. Sejarah Singkat BRI Syariah KCP Ajibarang.....	30
2. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Ajibarang .....	34
3. Produk-produk BRI Syariah KCP Ajibarang.....	34

4. Struktur Organisasi dan <i>Job Describe</i> BRI Syariah KCP Ajibarang .....	37
5. Mekanisme Operasional BRI Syariah KCP Ajibarang.....	42
B. Pembahasan dan Analisis .....	44
1. Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Ajibarang .....	44
2. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Ajibarang .....	57

#### **BAB IV PENUTUP**

A. Simpulan.....	60
B. Saran .....	61

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

#### **RIWAYAT HIDUP PENULIS**

## DAFTAR TABEL

Tabel1 Data perolehan nasabah tabungan haji BRI Syariah KCP Ajibarang .....	6
Tabel2 Format Menganalisis dan Menentukan Keputusan Strategis dengan Pendekatan Matrik SWOT .....	23
Tabel 3 Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 4 Daftar Inventaris BRI Syariah KCP Ajibarang .....	33
Tabel 5 Datar Fasilitas BRI Syariah KCP Ajibarang .....	33
Tabel 6 Datar Jumlah Nasabah <i>Funding</i> dari Tahun 2012-2017 BRI Syariah KCP Ajibarang .....	55



IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR GAMBAR

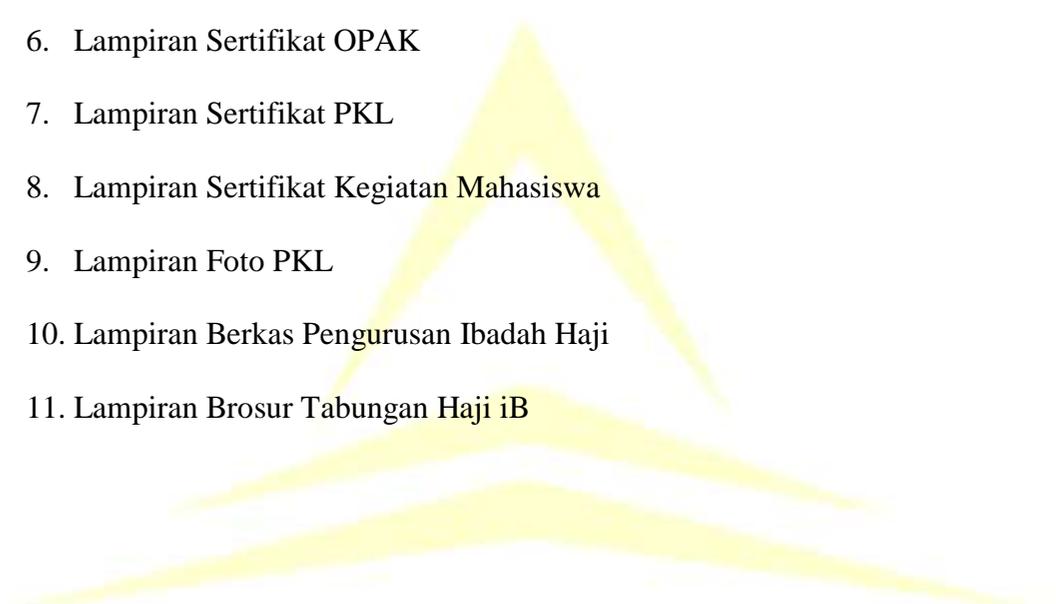
Gambar 1 Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Ajibarang .....	37
Gambar 2 Data dan target tabungan haji.....	46
Gambar 3 Strategi Jangka Pendek Tabungan Haji .....	52
Gambar 4 Bentuk Kegiatan dalam Pemasaran Tabungan Haji .....	54



IAIN PURWOKERTO

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran Blangko Bimbingan Tugas Akhir
2. Lampiran Surat Rekomendasi Ujian Tugas Akhir
3. Lampiran Sertifikat BTA dan PPI
4. Lampiran Sertifikat Bahasa
5. Lampiran Sertifikat Komputer
6. Lampiran Sertifikat OPAK
7. Lampiran Sertifikat PKL
8. Lampiran Sertifikat Kegiatan Mahasiswa
9. Lampiran Foto PKL
10. Lampiran Berkas Pengurusan Ibadah Haji
11. Lampiran Brosur Tabungan Haji iB



IAIN PURWOKERTO

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*, artinya lembaga keuangan yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah keuangan. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Untuk menghindari pengoperasian dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam, bank Islam lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan bunga bank dengan riba.<sup>1</sup>

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang perbankan syariah dan bank syariah. Dalam pasal 1 angka 1 disebutkan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Kemudian pengertian bank dalam Undang-undang Perbankan Syariah ini juga senada dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, yakni bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat, dan bank syariah adalah bank

---

<sup>1</sup>Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2001), hlm.73.

yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.<sup>2</sup>

Perkembangan bank-bank berdasarkan prinsip *non ribawi* pada akhirnya berpengaruh ke Indonesia. Masyarakat muslim Indonesia di era tahun 1970-an telah diliputi pengharapan untuk dapat melakukan transaksi yang berbasis syariah, sejak beberapa negara lain yang mayoritas penduduknya beragama Islam telah mendirikan perbankan yang berbasis syariah.<sup>3</sup>

Kegiatan bank umum syariah juga telah diatur dalam pasal 19 Undang-undang Perbankan Syariah, yang meliputi menghimpun dana dalam bentuk simpanan berupa giro, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Serta menghimpun dana dalam bentuk investasi berupa giro, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad *muḍarabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>4</sup>

Berdasarkan uraian pasal 19 Undang-undang Perbankan Syariah, maka Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang menerapkan ketentuan yang telah diatur yakni menyediakan produk penghimpun dana dalam bentuk tabungan, deposito dan giro. Salah satu jenis akad yang ada pada proses pendanaan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang adalah akad

---

<sup>2</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2010), hlm. 6.

<sup>3</sup>Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009), hlm. 19.

<sup>4</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan*, hlm. 18-19.

*muḍarabah*, prinsip *muḍarabah* ini digunakan untuk jasa pengelolaan rekening tabungan. Tabungan *muḍarabah* tidak dapat ditarik sewaktu-waktu sebagaimana tabungan *wadi'ah*, dalam aplikasinya, bank syariah melayani tabungan *muḍarabah* dalam bentuk *targeted saving*, seperti tabungan qurban, tabungan haji, atau tabungan lain yang dimaksudkan untuk suatu pencapaian target kebutuhan dalam jumlah dan atau jangka waktu tertentu.<sup>5</sup> Produk di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang yang menggunakan prinsip *muḍarabah* pada bagian pendanaan terdapat dua produk tabungan yaitu tabungan haji dan tabungan impian.

Persoalan yang mendasar mengenai ibadah haji adalah masalah pendanaan, banyak masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji namun biaya yang tersedia tidak mencukupi untuk pembayaran pelaksanaan ibadah haji. Selain itu kuota jamaah haji sangat terbatas, orang yang mendaftar haji tahun ini mungkin baru akan berangkat sekitar 15 tahun yang akan datang bahkan lebih, bisa dibayangkan jika mendaftar ibadah haji beberapa tahun kedepan karena sulitnya mengumpulkan uang. Dalam kegiatan ini, Dewan Syariah Nasional memberikan kesempatan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk merespon kebutuhan masyarakat dalam berbagai produknya, termasuk pengurusan tentang ibadah haji yang dalam hal ini adalah tabungan haji.

Untuk menanggapi persoalan di atas, Bank Rakyat Indonesia Syariah senantiasa menyediakan produk *liabilities* dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan masyarakat mengingat banyaknya masyarakat yang

---

<sup>5</sup>Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), hlm. 93.

mempunyai keinginan untuk melaksanakan ibadah haji, maka BRI Syariah menawarkan tabungan khusus bagi masyarakat tersebut berupa tabungan haji iB.<sup>6</sup> Tabungan haji *muḍarabah* adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan, simpanan ini menerapkan imbalan dengan sistem bagi hasil *muḍarabah*.<sup>7</sup> Masyarakat sekarang bisa dengan mudah melaksanakan ibadah haji dengan ketentuan minimal saldo yang ada direkening untuk bisa mendapatkan kursi pergi haji adalah Rp. 25.000.000,00 (ketentuan KEMENAG) dan saldo minimal rekening tabungan adalah Rp. 50.000,00. Jadi total saldo minimal yang harus ada pada rekening tabungan haji jika ingin mendapatkan atau mendaftarkan kursi keberangkatan haji adalah Rp. 25.050.000,00.<sup>8</sup>

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Pemasaran juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat.<sup>9</sup> Setiap perbankan Islam menyediakan produk tersebut bahkan hingga BPRS andil dalam menyediakan dan menawarkan produk tabungan haji. Semakin

---

<sup>6</sup>Modul Pelatihan Produk dan Prosedur Layanan Haji (BPIH) BRI Syariah.

<sup>7</sup>Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait BAMUI & Takaful Di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 84.

<sup>8</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Ovan Tiana selaku PGS BOS BRI Syariah KCP Ajibarang, Senin 20 Februari 2017.

<sup>9</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm.193.

banyaknya lembaga keuangan syariah pada era sekarang maka persaingan di dunia lembaga keuangan syariah semakin ketat pula, mengingat produk yang ditawarkan terdapat persamaan yang sangat spesifik, terutama produk tabungan haji, hal tersebut juga menjadi perhatian khusus bagi setiap lembaga keuangan khususnya dalam bidang strategi yang diterapkan oleh setiap lembaga harus menarik dan berbeda dengan lembaga keuangan lainnya, karena strategi ini adalah bagian yang sangat penting dalam proses mendapatkan nasabah.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang sangat memperhatikan strategi untuk memasarkan tabungan haji mengingat persaingan yang sangat ketat menuntut lembaga keuangan syariah ini berfikir kreatif dalam menerapkan strategi khususnya pada produk tabungan haji. Target keseluruhan dari BRI Syariah pada tabungan haji setiap tahun harus meningkat, seperti pada tahun 2012 terdapat saldo tabungan haji sebesar 194 M dengan porsi haji 29.000 orang, kemudian ditahun 2013 meningkat menjadi 266 M dengan porsi haji 56.000 orang dan kemudian target besar ditahun 2014 adalah 500 M dengan porsi haji 160.000 orang. Dari data tersebut, BRI Syariah dituntut untuk terus melakukan pemasaran yang lebih baik. Untuk memenuhi target yang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, maka BRI Syariah KCP Ajibarang menerapkan strategi jangka pendek untuk tabungan haji adalah dengan melengkapi infrastruktur (SISKOHAT, SWITCHING, printer, form bukti setoran awal dan buku tabungan haji), pengembangan program tabungan haji, *saless* pendaftaran haji dan tabungan haji serta *business partenership* (kerjasama dengan organisasi Islam seperti organisasi NU, Muhammadiyah dan organisasi

lainnya). Salah satu hal yang berbeda dari bank lain atas penerapan strategi pemasaran ini adalah dengan menggunakan pola pendekatan bagian terpenting dalam sebuah organisasi ataupun masyarakat dengan melihat budaya masyarakat Banyumas.<sup>10</sup> Dari strategi yang diterapkan BRI Syariah KCP Ajibarang khususnya pada produk tabungan haji mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya, dibuktikan dengan data sebagai berikut:

Tabel 1 Data perolehan nasabah tabungan haji BRI Syariah KCP  
Ajibarang

No	Periode	Jumlah Nasabah	Saldo
1	31 Desember 2013	101	326.552.167
2	31 Desember 2014	298	789.830.167
3	31 Desember 2015	668	1.476.781.042
4	31 Desember 2016	956	2.277.914.857
5	31 April 2017	1066	3.078.432.956

Sumber: Data DPK per produk BRI Syariah KCP Ajibarang.

Dari uraian latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul “STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KCP AJIBARANG”. Mengingat pentingnya strategi pemasaran untuk tabungan haji dengan persaingan yang sangat ketat antar lembaga keuangan.

---

<sup>10</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Fatih selaku AO BRI Syariah KCP Ajibarang, Senin 20 Februari 2017.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalah, yaitu: “Bagaimana strategi pemasaran tabungan haji di BRI Syariah KCP Ajibarang?”.

## **C. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran tabungan haji yang diterapkan di BRI Syariah KCP Ajibarang. Dalam hal ini, penulis mencoba membandingkan antara teori-teori yang ada dengan praktek yang terjadi di lembaga keuangan perbankan syariah, yaitu dengan melakukan observasi, dokumentasi dan wawancara secara langsung di BRI Syariah KCP Ajibarang. Selain itu juga dapat menambah pengetahuan khususnya untuk penulis sendiri dan atau untuk pembaca pada umumnya.

Tujuan penulisan laporan tugas akhir adalah untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam menulis hasil penelitian yang berdasar pada laporan pelaksanaan praktek kerja lapangan. Dengan demikian mahasiswa dapat memaparkan secara detail praktek kerja yang dilaksanakan sesuai dengan persyaratan yang ditentukan oleh Program DIII MPS Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

## D. Metode Penelitian Tugas Akhir

### 1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>11</sup>

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yang berarti bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah atau *'in situ'*. Dalam hal demikian maka pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperanserta.<sup>12</sup>

Oleh karena itu, di sini penulis terjun langsung ke lapangan untuk menggali informasi tersebut. Penulis secara langsung melaksanakan wawancara dengan pihak yang berkepentingan dan melakukan observasi secara langsung serta mengumpulkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan.

### 2. Lokasi dan Waktu Penelitian

#### a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu bertempat di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang.

#### b. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dimulai pada hari Rabu, tanggal 01 Februari 2017 sampai dengan hari Selasa, tanggal 28 Februari 2017.

---

<sup>11</sup>*Ibid.*, hlm. 4.

<sup>12</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 26.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

#### a. Teknik Pengamatan/Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dan saring dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih.<sup>13</sup>

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang. Dari hasil pengamatan tersebut, diperoleh data jumlah nasabah tabungan haji, strategi yang diterapkan oleh perusahaan dan informasi lainnya yang terkait dengan strategi pemasaran tabungan haji.

#### b. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>14</sup>

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi terkait dengan data yang diperlukan untuk penulisan laporan tugas akhir tentang strategi pemasaran tabungan haji, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pimpinan BRI Syariah KCP Ajibarang yaitu Bapak Wisnu dan Bapak Fatih selaku *account officer* serta Ibu Ovan Tiana selaku PGS BOS. Dari hasil wawancara tersebut, diperoleh kejelasan informasi tentang strategi pemasaran tabungan haji yang diterapkan di

---

<sup>13</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta CV, 2014), hlm. 310.

<sup>14</sup>*Ibid.*, hlm. 317.

BRI Syariah KCP Ajibarang baik strategi umum maupun strategi khusus, kendala yang ada pada proses pemasaran dan informasi lainnya yang terkait dengan strategi pemasaran tabungan haji.

c. Teknik Pengumpulan Data dengan Dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.<sup>15</sup>

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari arsip-arsip Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang, dokumen-dokumen bank dan nasabah, formulir-formulir nasabah tabungan haji, data jumlah nasabah tabungan haji dan sebagainya, untuk mendukung informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari buku, majalah perbankan, *browsing* di internet dan lain sebagainya. Semua dokumen-dokumen tersebut berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi dalam penyusunan tugas akhir ini.

4. Metode Analisis Data

Analisa data dalam penelitian ini, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction* (data yang diperoleh dari

---

<sup>15</sup>*Ibid.*, hlm. 329.

lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci), *data display* (penyajian dilakukan dalam bentuk uraian singkat), dan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan dan verifikasi).<sup>16</sup>

#### 5. Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang terkumpul, peneliti menggunakan metode (*triangulasi*), baik triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu. Triangulasi sumber untuk mengecek kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda. Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. Triangulasi waktu adalah pengujian kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh pada satu waktu, kemudian dicek lagi pada waktu yang lain.<sup>17</sup>

IAIN PURWOKERTO

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, hlm. 337.

<sup>17</sup> *Ibid.*, hlm. 372-374.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Setelah melakukan pengamatan dan analisis penulis dapat menyimpulkan:

##### 1. Strategi Pemasaran Tabungan Haji BRI Syariah KCP Ajibarang

Strategi khusus yang diterapkan oleh BRI Syariah KCP Ajibarang adalah dengan menggunakan pola budaya masyarakat. Sesuai pada teori yang telah dibahas mengenai perananan penting dari budaya. Dalam hal ini BRI Syariah KCP Ajibarang melakukan pendekatan dan kerjasama dengan pemimpin organisasi masyarakat seperti organisasi Nahdlatul Ulama, Muhammadiyah dan lainnya. Selain itu melakukan kerjasama juga dengan kyai atau pengasuh Pondok Pesantren dengan melihat kondisi masyarakat yang masih patuh pada perintah kyainya. Melakukan kerjasama dengan BRI Konvensional juga merupakan strategi yang diterapkan oleh BRI Syariah KCP Ajibarang. Dari strategi yang diterapkan melakukan kerjasama-kerjasama pihak BRI Syariah KCP Ajibarang memberikan imbalan kepada pihak yang mereferensikan masyarakat untuk memilih BRI Syariah KCP Ajibarang dalam pendaftaran pergi haji berupa *fee* dengan syarat nasabah sudah mendapat kursi pergi haji dengan ketentuan yang ada.

##### 2. Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Haji BRI Syariah KCP Ajibarang

Kekuatan yang ada pada produk tabungan haji dengan terjaminnya tabungan karena terhubung langsung secara *online* dengan SISKOHAT dan KEMENAG untuk memperoleh kepastian keberangkatan haji. Kelemahan

pada hal ini terletak Minimnya jumlah marketing di BRI Syariah KCP Ajibarang yang aktif menangani tabungan haji menjadi faktor penghambat perkembangan produk tabungan haji.

BRI Syariah menerapkan pola analisis SWOT dengan pendekatan matrik SWOT kelemahan, kesempatan atau W, O artinya perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan diatas, maka penulis memberikan saran kepada BRI Syariah KCP Ajibarang dalam strategi pemasaran tabungan haji harus terus berinovasi agar menarik masyarakat banyak mengingat persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat. Selain itu BRI Syariah KCP Ajibarang perlu mengadakan sosialisasi yang mendalam baik mengenai lokasi BRI Syariah maupun produk-produknya, melihat dari latar belakang pemahaman masyarakat yang masih minim tentang BRI Syariah, mengadakan acara-acara yang menarik yang bertempat di bank itu sendiri sehingga secara langsung ataupun tidak langsung maka keberadaan BRI Syariah akan dikenal oleh masyarakat serta penciptaan sumber daya manusia yaitu karyawan yang profesional sangat diperlukan, maka dari itu hendaknya sering diadakan pelatihan-pelatihan pada seluruh karyawan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur, 2010. *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta.
- Dahlan, Ahmad, 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritiki*. Yogyakarta: Teras.
- Danupranata, Gita, 2015. *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, Irham, 2013. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Fatah, Nanang, 2015. *Manajemen Stratejik Berbasis Nilai (Value Basic Strategic Management)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- <http://www.brisyariah.co.id/>
- Jundiani, 2009. *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Malang: UIN-Malang Press.
- Kasmir, 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- , 2015. *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mangkuprawira, Sjafri, 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Modul pelatihan produk dan prosedur layanan haji (BPIH) BRI Syariah 2014*.
- Moleong, Lexy J, 2014. *Metodoogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, 2001. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- , 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: AMP YKPN.
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R7D)*. Bandung: Alfabeta cv.
- Sumitro, Warkum, 1997. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait BAMUI & Takaful Di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.



KEMENTERIAN AGAMA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
 Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
 Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

BLANKO/ KARTU BIMBINGAN

Wali Arahosyaji .....  
 1423204123 .....  
 VI (ENAM) / DIII MRS .....  
 Bin Solihin, M.A. ....  
 STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI DI BRI SYARIAH KCP AJIPARAN

BULAN	HARI/TANGGAL	MATERI BIMBINGAN #1	TANDA TANGAN	
			PEMBIMBING	MAHASISWA
1. April	Selasa, 04	1. Revisi DAB II penerapan terdahulu 2. Revisi DAB III - perwujudan pembahasan mengenai strategi pemasaran - Analisis SWOT 3. Penulisan Arab-latin diperbaiki 4. membuat transliterasi 5. perbaikan penulisan foot note		

1. Dasi Pokok-pokok Bimbingan  
 2. Dasi Setiap Selesai Bimbingan

Purwokerto, 11 Maret 2017  
 Pembimbing,

Bin Solihin, M.A.  
 NIP. 197205200121002



KEMENTERIAN AGAMA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126  
 Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

IAIN PURWOKERTO

BULAN	HARI/TANGGAL	MATERI BIMBINGAN*)	TANDA TANGAN PEMBIMBING	MAHASISWA
2. April	Selasa, 11	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menambahkan hasil yang diperoleh dalam Torment Pengumpulian dafa</li> <li>- Penentuan tendahulu di tambahkan pengantar</li> </ul>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3. April	Kamis, 13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rengasunaan spasi pada tabel</li> <li>- Penentuan berdahulu 1 spasi</li> <li>- Pengoreksian Penulisan</li> </ul>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4. April	Kamis, 20	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penacekan tugas akhir dari awal minggu penutup.</li> <li>- Acc</li> </ul>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>

\*) Diisi Pokok-pokok Bimbingan

\*) Diisi Setiap Selesai Bimbingan

Purwokerto, .....  
 Pembimbing,  
*[Signature]*  
 NIP. 097205 2012 102



# SETORAN BPIH



**Perhatian :**

1. Setelah menerima Tanda Bukti Setoran BPIH ini, Calon Jemaah Haji agar segera mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili selambat-lambatnya 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika Calon Jemaah Haji bermaksud membatalkan pendaftaran atau batal berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji tahun berjalan karena alasan sesuatu hal (kesehatan, meninggal dunia atau alasan lain yang sah), pembatalan dapat dilakukan melalui Kantor Kementerian Agama setempat.



# SETORAN BPIH



syariah

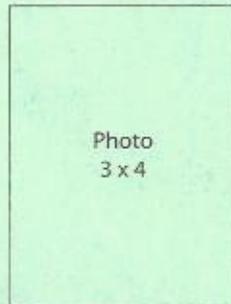


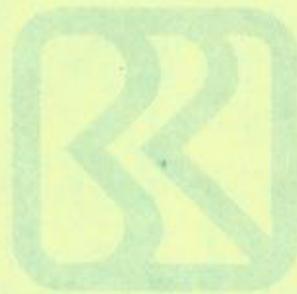
Photo  
3 x 4

## **Perhatian :**

1. Setelah menerima Tanda Bukti Setoran BPIH ini, Calon Jemaah Haji agar segera mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili selambat-lambatnya 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika Calon Jemaah Haji bermaksud membatalkan pendaftaran atau batal berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji tahun berjalan karena alasan sesuatu hal (kesehatan, meninggal dunia atau alasan lain yang sah), pembatalan dapat dilakukan melalui Kantor Kementerian Agama setempat.



# SETORAN BPIH



syariah

Photo  
3 x 4

## Perhatian :

1. Setelah menerima Tanda Bukti Setoran BPIH ini, Calon Jemaah Haji agar segera mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili selambat-lambatnya 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika Calon Jemaah Haji bermaksud membatalkan pendaftaran atau batal berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji tahun berjalan karena alasan sesuatu hal (kesehatan, meninggal dunia atau alasan lain yang sah), pembatalan dapat dilakukan melalui Kantor Kementerian Agama setempat.

call-BRIS 500789  
[www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id)

Tabungan Haji  
BRISyariah iB

Mewujudkan langkah terbaik dalam memenuhi panggilan-Nya



# SETORAN BPIH



syariah

Photo  
3 x 4

**Perhatian :**

1. Setelah menerima Tanda Bukti Setoran BPIH ini, Calon Jemaah Haji agar segera mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili selambat-lambatnya 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika Calon Jemaah Haji bermaksud membatalkan pendaftaran atau batal berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji tahun berjalan karena alasan sesuatu hal (kesehatan, meninggal dunia atau alasan lain yang sah), pembatalan dapat dilakukan melalui Kantor Kementerian Agama setempat.



# SETORAN BPIH

Photo  
4 x 6



Photo  
3 x 4

### **Perhatian :**

1. Setelah menerima Tanda Bukti Setoran BPIH ini, Calon Jemaah Haji agar segera mendaftarkan diri ke Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai tempat domisili selambat-lambatnya 7 hari dengan membawa persyaratan yang telah ditetapkan.
2. Jika Calon Jemaah Haji bermaksud membatalkan pendaftaran atau batal berangkat menunaikan ibadah haji pada musim haji tahun berjalan karena alasan sesuatu hal (kesehatan, meninggal dunia atau alasan lain yang sah), pembatalan dapat dilakukan melalui Kantor Kementerian Agama setempat.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Dibuat khusus oleh mahasiswa yang akan Ujian Tugas Akhir:

Nama : Wiji Ardiastuti  
Tempat, Tanggal Lahir : Brebes, 07 September 1996  
Nomor Induk Mahasiswa : 1423204123  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Kewarganegaraan : WNI  
Agama : Islam  
Alamat : Tonjong RT 002/006, Brebes  
No. Telepon : 0822 2731 8829  
Status Marital : Kawin / Tidak Kawin \*)  
Orang Tua :  
Nama Ayah : Subur  
Pekerjaan : Buruh Tani  
Alamat : Tonjong RT 002/006, Brebes Nama Ibu :  
Priyatin  
Pekerjaan : Wiraswasta  
Alamat : Tonjong RT 002/006, Brebes

Purwokerto, 16 Mei 2017

Tanda tangan & nama lengkap

**Wiji Ardiastuti**  
NIM: 1423204123

\*) coret yang tidak perlu