

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
HAJI iB SYARIAH DI BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PEMBANTU CILACAP**



TUGAS AKHIR

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

Oleh :

IAIN PURWOKERTO
NERI SAFAROH
NIM: 1617203077

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO**

2019

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI iB SYARIAH
DI BRI SYARIAH
KANTOR CABANG PEMBANTU CILACAP**

**NERI SAFAROH
NIM: 1617203077
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM DIPLOMA III MPS
E-mail: Saffanerii@yahoo.co.id**

ABSTRAK

Produk tabungan haji adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan, sistem ini menggunakan akad *mudarabah*. Perkembangan perbankan syariah yang pesat dan persaingan pasar yang sangat ketat menuntut setiap lembaga keuangan untuk menghindari riba dan harus kreatif dalam memasarkan produknya. BRI Syariah KCP Cilacap memiliki strategi pemasaran khusus yang membedakan antara BRI Syariah KCP Cilacap dengan lembaga keuangan lainnya, yaitu dengan melakukan pendekatan pada sebuah instansi/organisasi dan memanfaatkan budaya masyarakat sekitar.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat untuk mengembangkan teori, kemudian data diperoleh dari observasi secara langsung di lapangan, baik berupa lisan maupun tertulis (dokumen). Adapun metode penggunaan data penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

BRI Syariah KCP Cilacap 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, menyebar brosur kepada keluarga yang berangkat haji, ibu-ibu pengajian dan BRI Konvensional. Halnya segala sesuatu pasti tidak berjalan sempurna, kendala yang menghambat pada proses pemasaran adalah prespektif masyarakat yang menganggap sulitnya menggunakan produk bank syariah dan minimnya kantor bank syariah, sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui keberadaan BRI Syariah.

Kata kunci: *Pemasaran, Marketing mix.*

**MARKETING STRATEGY OF PRODUCTS HAJJ iB SHARIA IN BRI
SHARIA
BRANCH OFFICE CILACAP**

**NERI SAFAROH
NIM: 1617203077**

**FACULTY OF ECONOMICS AND BUSSINESS OF ISLAM
PROGRAM DIPLOMA III MPS
E-mail: Saffanerii@yahoo.co.id**

ABSTRACT

Hajj savings products are third party deposits that are withheld when the customer will perform the Hajj or at a certain time in accordance with the promised, the system uses Mudarabah. The rapid development of Sharia banking and very strict market competition demands every financial institution to avoid usury and should be creative in marketing its products. BRI Syariah KCP Cilacap has a special marketing strategy that distinguishes between BRI Syariah KCP Cilacap with other financial institutions, which is to approach an institution/organization and utilize the culture of the surrounding community.

This type of research is a qualitative research that is to develop theory, then data obtained from observations directly in the field, both orally and in writing (documents). The methods of using this research data are observations, interviews. and documentation

BRI Syariah KCP Cilacap implemented a marketing Hajj savings strategy using the marketing mix, which is the mix of various elements of marketing: Product strategy, pricing strategy, location strategy and the lay out and promotion strategy. While the special strategy applied is with the business partnership with KBIH, spreading the brochure to the family who depart Hajj, the mothers of education and BRI conventional. With everything that must not go perfectly, the obstacles that impede the marketing process is the perspective of the community that considers the difficulty of using sharia bank products and the lack of sharia bank offices, so that many people who have not Know the existence of BRI Syariah.

Keywords: *Marketing, Marketing mix.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xi
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Maksud dan Tujuan Penelitian	8
D. Metode Penelitian.....	8
1. Jenis Penelitian.....	9
2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
3. Teknik Pengumpulan Data.....	9
4. Metode Analisis Data.....	11
5. Keabsahan Data.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori	13
1. Pengertian Strategi.....	13
2. Pengertian Pemasaran	15
B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji.....	17
1. Strategi Produk	17

2. Strategi Harga	18
3. Strategi Tempat.....	18
4. Strategi Promosi.....	19
C. Produk dan Tabungan Haji di BRI Syariah	20
1. Pengertian Produk.....	20
2. Pengertian Tabungan	20
3. Haji.....	21
D. Penelitian Terdahulu.....	24
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	27
1. Sejarah Singkat BRI Syariah KCP Cilacap	27
2. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Cilacap.....	29
3. Budaya kerja BRI Syariah KCP Cilacap	30
4. Produk-produk BRI Syariah KCP Cilacap	31
5. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Cilacap	42
6. <i>Job Describe</i> BRI Syariah KCP Cilacap	43
B. Pembahasan dan Analisis.....	45
1. Strategi Pemasaran Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Cilacap	45
2. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Cilacap	58
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	66
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Daftar Pembiayaan BRI Syariah KCP Cilacap Periode Januari 2019.....	3
Tabel 2 Data Perolehan Nasabah Tabungan Haji BRI Syariah KCP Cilacap..	4
Tabel 3 Data Perolehan Nasabah Tabungan Faedah BRI Syariah KCP Cilacap	8
Tabel 4 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 5 Daftar Inventaris BRI Syariah KCP Cilacap.....	28
Tabel 6 Daftar Fasilitas BRI Syariah KCP Cilacap	29
Tabel 7 Data Perolehan Nasabah Tabungan Haji BRI Syariah KCP Cilacap..	46
Tabel 8 Format analisis SWOT.....	59
Tabel 9 Hasl Matriks analisis SWOT.....	63



IAIN PURWOKERTO

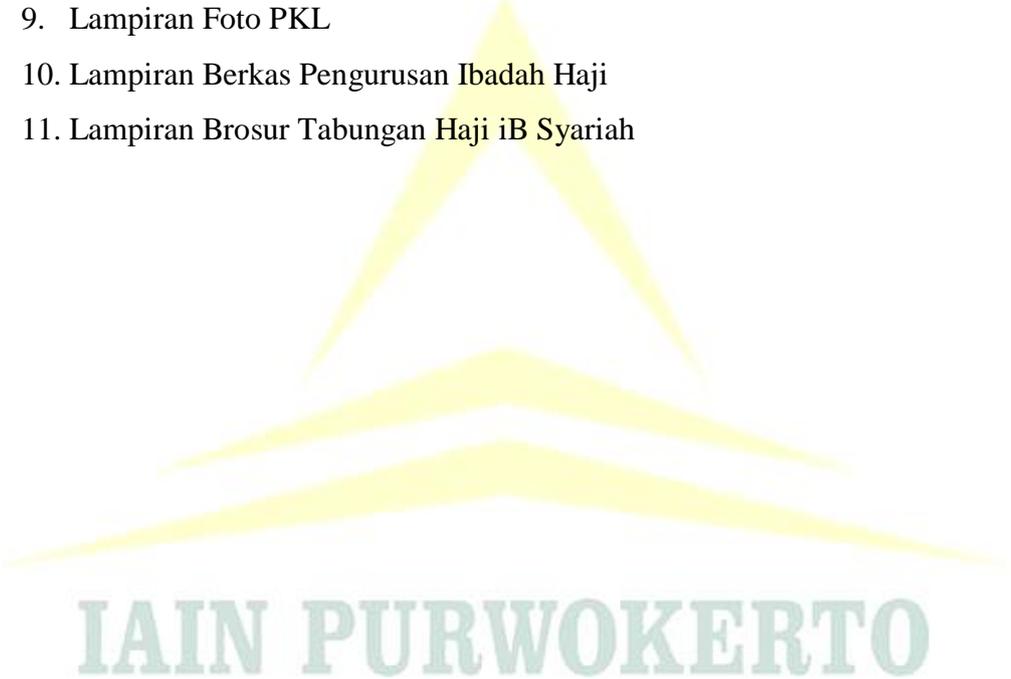
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Cilacap.....	42
Gambar 2 Strategi Jangka Pendek Tabungan Haji.....	56
Gambar 3 Bentuk Kegiatan dalam Pemasaran Tabungan Haji.....	58



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 Syariah



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah suatu lembaga yang dapat mendapat izin untuk mengarahkan dana masyarakat berupa pinjaman sehingga berfungsi sebagai perantara nasabah penyimpanan dana dan pemakai akhir.¹ Bank juga termasuk lembaga jasa karena produknya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat selain itu bank juga lembaga yang di percaya oleh masyarakat menempatkan dana secara aman.

Berdasarkan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau dalam bentuk lain-lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.² Usaha perbankan meliputi 3 kegiatan, yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, memberikan jasa lainnya. Kegiatan menghimpun dana menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok bank sedangkan memberikan jasa bank lainnya hanya kegiatan pendukung. Kegiatan menghimpun dana berupa mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito.

Kegiatan menyalurkan dana berupa pemberian jaminan kepada masyarakat. Sedangkan jasa-jasa perbankan lainnya diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan utama tersebut. Lembaga keuangan khususnya perbankan memiliki peran yang sangat penting terhadap pergerakan roda perekonomian suatu bangsa. Bank merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan uang mereka sehari-hari. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti tempat mengamankan uang, melakukan investasi,

¹Edy Wibowo dan Untung Hendi, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), hlm. 2.

² Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 100.

pengiriman uang, melakukan pembayaran, atau melakukan penagihan. Dengan kata lain bank merupakan sendi perekonomian suatu bangsa.

Perbankan syari'ah pada saat ini perkembangannya begitu pesat terbukti dengan banyak berdirinya lembaga keuangan berbasis syari'ah. Didirikannya bank syari'ah di latarbelakangi oleh keinginan umat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan muamalahnya serta memperoleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agamanya. Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam terbesar di dunia telah menjalankan perbankan syari'ah yang di harapkan dapat memberikan kemudahan-kemudahan dan jasa-jasa perbankan kepada semua umat Islam dan penduduk Indonesia yang beroperasi tanpa riba.

Pada Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syari'ah disebutkan, bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah. Adapun bank syari'ah merupakan lembaga keuangan mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*), yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan dana (*surplus*) dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit*).³ Islam melarang muslimin menarik atau membayar bunga (riba), pelarangan inilah yang membedakan antara bank syari'ah dengan bank konvensional.⁴

BRI Syariah hadir sebagai salah satu Lembaga Keuangan yang berpegang teguh pada prinsip Syariah. BRI Syariah bertujuan untuk mempermudah aktifitas *financial* serta memenuhi kebutuhan masyarakat, mulai dari perorangan maupun kelompok yang dilengkapi berbagai fasilitas untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Berbagai produk ditawarkan BRI Syariah seperti Tabungan Faedah, Tabungan Haji, Tabungan Impian, Simpanan Faedah, Giro, Deposito, KUR Mikro iB, KPR Faedah. Salah satu jenis akad yang ada pada proses pendanaan di Bank Rakyat Indonesia

³Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm. 43.

⁴Burhan Wirasubta, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2003), hlm. 11.

Syariah KCP Cilacap adalah akad *mudharabah*, prinsip *mudharabah* ini digunakan untuk jasa pengelolaan rekening tabungan.

Tabel 1
Daftar Pembiayaan BRI Syariah KCP Cilacap
Periode Januari 2019

No	Pembiayaan	Jumlah Nasabah
1	Wadiah	25
2	Mudharabah	50
3	Musyarakah	33
4	Murabahah	17
5	Ijarah	8
6	Ijarah Muntahiya Bit Tamlik	9
7	Istishna	6

Sumber : Data Pembiayaan per produk BRI Syariah KCP Cilacap

BRI Syariah Cilacap merupakan salah satu produk tabungan unggulan adalah Tabungan Haji yang menggunakan prinsip *mudharabah*, karena bagi hasil yang lebih menarik. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah* bukan *akad murabahah*, karena pengelolaan dana investasi tabungan ini sepenuhnya diserahkan kepada *mudarib*. Prinsip *mudharabah* yaitu pekerjaan sepenuhnya diserahkan kepada *mudarib* (pengelola dana) dan pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan dana *mudharabah*, dimana keuntungan usaha (nisbah bagi hasil) *sahibul maal* dan *mudarib* ditentukan sesuai kesepakatan awal. Tabungan *mudharabah* tidak dapat ditarik sewaktu-waktu sebagaimana tabungan *wadiah* dalam aplikasinya, bank syariah melayani tabungan *mudharabah* dalam bentuk target penghematan (*targeted saving*), seperti tabungan qurban, tabungan haji, atau tabungan lain yang dimaksudkan untuk suatu pencapaian target kebutuhan dalam jumlah dan jangka waktu tertentu.⁵ Sedangkan prinsip *murabahah* perjanjian jual beli antara bank dengan

⁵ Hasil wawancara dengan Mba Pingky selaku Customer Service BRI Syariah KCP, Jum'at 5 juli 2019

nasabahnya, dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.⁶ Tabungan haji bukan salah satu produk tabungan yang sepenuhnya dijual oleh BRI Syariah, karena istilahnya dana yang masuk mendebet, dimana dana awal Rp. 25.000.000 pindah pembukuan ke rekening KEMENAG untuk mendapatkan porsi pergi sampai mencapai biaya pelunasan keberangkatan.

Tabungan Haji hadir setelah sukses dengan adanya tabungan faedah di BRI Syari'ah Kantor Cabang Pembantu Cilacap. Serta keinginan masyarakat yang tinggi untuk mewujudkan rencana hajinya dengan terencana memakai mekanisme dan bisa autodebet setoran rutin bulanan.

Tabel 2
Data perolehan nasabah tabungan faedah BRI Syariah KCP Cilacap
Tahun 2014-2018

No	Periode	Jumlah Nasabah
1.	31 Desember 2014	155
2.	31 Desember 2015	326
3.	31 Desember 2016	687
4.	31 Desember 2017	975
5.	31 Desember 2018	1340

Sumber: Data per produk tabungan faedah BRI Syariah KCP Cilacap

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

⁶ <https://id.m.wikipedia.org> diakses pada Jumat, 5 juli 2019 pukul 15.00

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 KCP Cilacap senantiasa menyediakan produk *liabilities* dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan masyarakat mengingat banyaknya masyarakat yang mempunyai keinginan untuk melaksanakan ibadah haji, maka BRI Syariah menawarkan tabungan khusus bagi masyarakat tersebut berupa tabungan haji iB.⁷

Tabungan haji 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 *mudharabah*.⁸ Masyarakat sekarang bisa dengan mudah melaksanakan ibadah haji dengan ketentuan minimal saldo yang ada direkening untuk bisa mendapatkan porsi 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 porsi keberangkatan haji adalah Rp. 25.050.000,00.⁹

Selain itu BRI Syariah juga membuka Tabungan Haji untuk Anak karena Saat ini masa antrian keberangkatan haji regular di Indonesia sangat lama, bisa berkisar 15-20 tahun. Menunaikan ibadah haji juga perlu ditunjang dengan kesehatan yang prima dan kekuatan fisik, sehingga sangat tepat jika berangkat haji saat usia masih muda atau dewasa.

Sebagai contoh, jika saat ini memiliki putra/putri berusia 5 tahun, dibukakan Tabungan Haji iB Syariah dengan setoran awal Rp50.000, maka

⁷ Modul Pelatihan Produk dan Prosedur Layanan Haji (BPIH) BRI Syariah.

⁸ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait BAMUL & Tafakul Di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 84.

⁹ Hasil wawancara dengan Pingky Marshella Effendie selaku Customer Service BRI Syariah KCP Cilacap, selasa 22 januari 2019.

anak akan memiliki langsung buku Tabungan Haji. Secara rutin terus ditambah saldonya (misal dengan menyisihkan uang saku harian/mingguan/nulanan) selama 5 tahun, maka diusia 10 tahun anak telah memiliki saldo Tabungan Haji Syariah sebesar Rp 25.000.000.000 yang dapat didaftarkan porsi hajinya. Asumsi masa tunggu keberangkatan haji adalah 20 tahun, maka anak akan berangkat haji pada usia 30 tahun (usia saat saldo Tabungan Haji mencapai Rp 25 juta yaitu usia 10 tahun + masa tunggu keberangkatan Haji 20 tahun) = 30 tahun. Saat anak masih sangat kuat secara fisik dan usia cukup dewasa, maka telah dapat berangkat ke tanah suci untuk menunaikan ibadah Haji.¹⁰

Tabungan haji juga banyak sekali memberikan kemudahan dengan persyaratan yang mudah dan setoran awal yang murah. Sehingga menjadi produk yang sangat diminati oleh masyarakat.¹¹ Selain itu, Tabungan Haji juga memiliki berbagai keunggulan yang mendukung keinginan pelanggan seperti Setoran awal ringan. Gratis biaya administrasi dan premi asuransi otomatis. Aman karena otomatis dilindungi asuransi jiwa. Pemotongan zakat secara otomatis. Dapat dibukukan untuk anak-anak. Tersedia pilihan ibadah haji reguler dan haji khusus.

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.¹²

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

¹⁰ www.brisyariah.ac.id (diakses pada 22 Februari 2019, pukul 10.00)

¹¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta, Rajawali Pers, 2015), hlm. 193.

¹² *Ibid.*

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.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Cilacap 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 yang dilakukan dengan menyebar brosur, menggunakan aplikasi BRIS online dan bekerja sama dengan beberapa tour dan travel yang sudah masuk kategori agen-agen yang sudah ditetapkan oleh Kementrian Agama.¹³

Strategi pemasaran yang dilakukan di BRI Syariah KCP Cilacap adalah memberikan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarah pada proses perencanaan dan pelaksanaan yang dapat memberikan manfaat bagi bank maupun nasabah, menggunakan *cross selling* (menjual produk tertentu, kemudian menawarkan produk-produk yang berbeda) dan melakukan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah lain, KBIH, KUA, KEMENAG, Perusahaan, Pengajian ibu-ibu dan lain-lain. Sedangkan cara lain yang digunakan adalah masuk ke dalam komunitas yang dinilai potensial untuk produk perbankan.¹⁴ Dari strategi yang diterapkan BRI Syariah KCP Cilacap khususnya pada produk tabungan haji yang mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya, dibuktikan dengan data sebagai berikut:

Tabel 3
Data perolehan nasabah tabungan haji BRI Syariah KCP Cilacap
Tahun 2014-2018

No	Periode	Jumlah Nasabah
1	31 Desember 2014	105
2	31 Desember 2015	301
3	31 Desember 2016	670

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Angga Dimas Prabowo selaku BOS BRI Syariah , Senin 11 Februari 2019.

¹⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Wahyudi Kiswanto selaku AO BRI Syariah KCP Cilacap , Kamis 24 Januari 2019.

4	31 Desember 2017	965
5	31 Desember 2018	1077

Sumber: Data DPK per produk BRI Syariah KCP Cilacap

Dari uraian latar belakang masalah, maka penulis tertarik untuk melakukan hasil lebih lanjut dalam bentuk penelitian yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB syariah di BRI Syariah KCP Cilacap”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: **“Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB Syariah di BRI Syariah KCP Cilacap”**.

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan haji di BRI Syariah KCP Cilacap. Dalam hal ini, penulis mencoba untuk menganalisis antara teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang terjadi di lembaga keuangan perbankan syariah, yaitu dengan melakukan observasi secara langsung di Bank BRI Syariah KCP Cilacap. 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 penyusunan laporan hasil praktek kerja yang sekaligus sebagai tempat penelitian untuk membuat laporan Tugas Akhir, sehingga penyusun dapat menerapkan secara mendetail bagaimana pelaksanaan praktek kerja dan penelitian yang dilakukan, dan menyajikannya dalam bentuk karya tulis ilmiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Program Diploma Tiga (D III) Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

D. Metode Penelitian

Suatu penelitian pada dasarnya adalah bagian mencari, mendapatkan data yang selanjutnya dilakukan penyusunan dalam bentuk laporan hasil penelitian. Supaya proses tersebut dapat berjalan lancar serta hasilnya dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah, maka diperlukan adanya penelitian.

Metode penelitian ini terdiri dari:

1. Jenis penelitian

Penelitian Ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) penelitian lapangan (*field research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.¹⁵ Karena peneliti langsung ke tempat penelitian untuk mengadakan pengamatan suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah atau '*in situ*'. Dalam hal ini maka pendekatan terkait erat dengan pengamatan.

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 Cilacap.

b. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian di mulai pada hari Senin, tanggal 7 Januari 2019 sampai dengan hari Jumat, tanggal 8 Februari 2019.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan

¹⁵ Lexy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 26.

data tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Pengumpulan data dilakukan dalam berbagai metode, berbagai sumber, dan berbagai cara, tetapi teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

a. Teknik wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁶

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi terkait dengan data yang diperlukan untuk penulisan laporan tugas akhir tentang strategi pemasaran produk tabungan haji iB syariah, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pimpinan BRI Syariah KCP Cilacap yaitu Bapak Wisnu dan Bapak Yudi selaku account officer serta Bapak Dimas Angga selaku BOS. Dari hasil wawancara tersebut, diperoleh kejelasan informasi tentang strategi pemasaran produk tabungan haji yang diterapkan di BRI Syariah KCP Cilacap baik strategi umum maupun strategi khusus, kendala yang ada pada proses pemasaran dan informasi lainnya yang terkait dengan strategi pemasaran produk tabungan haji iB syariah.

b. Observasi

Observasi adalah dasar 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.¹⁷

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

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 317.

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 310.

informasi lainnya yang terkait dengan strategi pemasaran produk tabungan haji iB syariah.

c. Dokumentasi

Teknik ini adalah metode pengumpulan data kualitatif yang sejumlah besar fakta dari data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi baik berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, jurnal kegiatan dan sebagainya.¹⁸

Teknik ini digunakan untuk memperoleh data-data penelitian dengan mencatat semua keterangan dari dokumen. Dan catatan yang ada relevansinya dengan penelitian di BRI Syariah KCP Cilacap. Dalam pelaksanaan mengumpulkan dan meneliti dokumen-dokumen seperti letak, struktur organisasi, produk-produk dan sebagainya.

4. Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dimana dapat dipahami bahwa menganalisis dengan deskriptif kualitatif adalah memberikan predikat kepada variabel yang diteliti sesuai dengan kondisi sebenarnya.¹⁹

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis model interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh.²⁰ Analisis data menjadi pegangan penelitian. Data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Dengan demikian laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. data tersebut mungkin berasal dari naskah, wawancara catatan lapangan, foto,

¹⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 240.

¹⁹ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 200), hlm. 353.

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 244.

videotape, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya.²¹

5. Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data penulis menggunakan teknik triangulasi. Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan diri berbagai pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Apabila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber.²²

Yaitu dengan melakukan wawancara tentang tugas yang dilakukan oleh bagian *marketing* dari atasan sampai bawahan yaitu kepada Manager *marketing* dan kemudian penulis melakukan pengecekan lewat dokumentasi yang diberikan oleh bagian oleh personalia, ternyata data yang diberikan sesuai berarti keabsahan data valid.

IAIN PURWOKERTO

²¹ Lexy J, Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya 2014), hlm. 11.

²² Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 241.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan, yaitu:

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di Bank BRISyariah kantor Cabang Pembantu Cilacap Produk tabungan Haji

Salah satu produk unggulan BRI Syariah, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan Haji, setelah keberhasilan strategi promosi produk tabungan Haji di BRI Syariah KCP Cilacap adalah karena dibuatnya program Rezeki Haji Berkah. Dalam hal ini BRI Syariah KCP Cilacap melakukan pendekatan kerjasama dengan pemimpin organisasi masyarakat seperti organisasi Nahdatul Ulama, Muhammadiyah dan lainnya. Strategi yang dilakukan salah satunya Grebeg Pasar yang memang sudah diterapkan di BRI Syariah KCP Cilacap dari strategi pemasaran produk, harga, tempat dan promosi. Yang paling strategis dilakukan adalah produknya tanpa ada sasaran pasar dan jempot bola, dengan produk itu sudah sangat murah dibandingkan dengan bank yang lain. Dari strategin yang diterapkan melakukan kerjasama-kerjasama pihak BRI Syariah Cilacap memberikan imbalan kepada pihak yang mereferensikan masyarakat untuk memilih BRI Syariah KCP Cilacap dalam pendaftaran pergi haji berupa *fee* dengan syarat nasabah sudah mendapat kursi pergi haji dengan ketentuan yang ada.

2. Analisis yang dilakukan terhadap strategi pemasaran Produk Tabungan

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 kurangnya jumlah kantor dan kurangnya jumlah ATM yang 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 memanfaatkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan, maka saran yang diberikan kepada BRI Syariah KCP Cilacap dalam strategi pemasaran produk tabungan Haji agar terus berinovasi dalam hal pemasaran dengan membuat program-program baru untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk tabungan ini dengan tetap berprinsip kepada syariat islam. Selain itu perlunya sosialisasi lebih mendalam lagi mengenai produk tabungan Haji kepada masyarakat agar lebih mengetahui tentang produk ini serta program-programnya. Dalam hal ini pihak bank berarti harus terus meningkatkan skill marketing melalui pendidikan marketing dalam hal strategi pemasaran dan pemahaman tentang produk tersebut dan meningkatkan kualitas, salah satunya peningkatan pelayanan yang maksimum, sarana prasarana yang lebih lengkap, manajemen yang lebih mantap sehingga dapat bersaing pada bank-bank lainnya serta visi dan misi BRI Syariah dapat tercapai.

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Ariskunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: PT. Rieneka Cipta.
- Ashofa, Burhan. 1998. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Putra.
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Dahlan, Ahmad. 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Danupranata, Gita. 2015. *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Hartono, Jogiyanto. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Herdiansyah, Haris. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta: Humanika.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Jakfar, Kasmir. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana
- Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan Ediai Revisi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Moeleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Nor, Dumairi, HM, DKK. 1430 H. *Kamus Ekonomi Praktis*. Pasuruan Jawa Timur: Pustaka Sidogiri.
- Reksohadiprodjo, Soekanto. 1987. *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: BEFE.
- Santoso ,Teguh. 2011. *Marketing Strategik Meningkatkan Pangsa Pasar dan Daya Saing*. Jakarta: Oryza.
- Sri Wahyudi, Agustinus. 1996. *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Strategik*. Jakarta: Binarupa Aksara.

Sumitro, Warkum. 1997. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait BAMUL & Tafakul Di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sugito. 2007. *Haji dan Umrah*. Yogyakarta: PT Pustaka Insan Madani.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Uman, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Wibowo, Edy & Hendy, Untung. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia

Wirasubta, Burhan. 2003. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Serambiilu Semesta.

Tugas Akhir/Skripsi/Jurnal:

Ardiastuti, Wiji, *Strategi Pemasaran Tabungan Haji di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Ajibarang*, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2017.

Cahyani, Arindah Dwi, *Prinsip Dan Penerapan Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji Serta Implikasinya Terhadap Aspek Keuangan Lembaga Keuangan Syariah di PT. Bank Tabungan Negara Syariah Malang*, Malang, 2015.

Ervaningrum, Rifka, *Aplikasi Produk Tabungan Haji IB di BRI Syariah KCP Demak*, Salatiga: IAIN Salatiga, 2016.

Fadilah, Eva Nur, *Pelaksanaan Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Rungkut Surabaya*, Surabaya: STIEP Surabaya, 2015.

Masruroh, Siti Iroh, *Strategi Pemasaran Simpanan Haji dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah (Studi kasus di BMT Al-Fath Ikmi Pamulang)*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatulloh, 2010.

Miwadih, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BNI Syariah Cabang Makasar*, Makasar: UIN Alauddin, 2012.

Sa'adah, Nur, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Talangan Haji di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ungaran*, Ungaran, 2013.

Dokumen :

Brosur Program Tabungan Haji

Dokumen Pribadi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Cilacap

Modul Pelatihan Produk dan Prosedur Layanan Haji (BPIH) BRI Syariah

Internet :

www.cemati.com/tabungan-syariah/tabungan-haji-brisyariah-ib

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/pemasaran>

<https://www.brisyariah.co.id>

<https://www.mandirisyariah.co.id>

www.eprints.walisongo.ac.id

