



**STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN HAJI
PADA BANK TABUNGAN NEGARA SYARIAH
(Studi Kasus KCPS Bank BTN Syariah Indramayu)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk Menyelesaikan Studi
Strata Satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah**

Disusun Oleh:

Nama : Atika Amalia

NPM : 2015570059

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
1443 H/2022 M**

LEMBAR PERNYATAAN (ORISINALITAS)

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Atika Amalia

NPM : 2015570059

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Agama Islam

Judul Skripsi : Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank
Tabungan Negara Syariah (studi kasus KCPS BTN
Syariah Indramayu)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber rujukan. Apabila ternyata di kemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Jakarta ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 08 Rajab 1443 H

09 Februari 2022 M

Yang Menyatakan,



Atika Amalia

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “**Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank Tabungan Negara Syariah (studi kasus Bank BTN Syariah Indramayu)**” yang disusun oleh **Atika Amalia, Nomor Pokok Mahasiswa : 2015570059** Program Studi Manajemen Perbankan Syariah disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 09 Februari 2022

Pembimbing,



Dr. Rini Fatma Kartika, S.Ag.,
M.H.

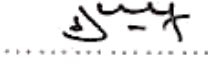
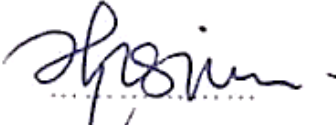
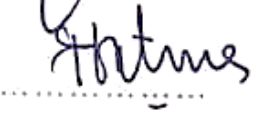

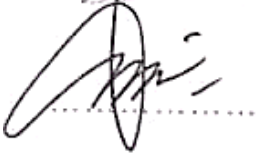
LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul: **Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank Tabungan Negara Syariah (studi kasus KCPS Bank BTN Syariah Indramayu)**. Disusun oleh **Atika Amalia**, Nomor Pokok Mahasiswa: **2015570059**. Telah diujikan Pada hari/tanggal: **26 Januari 2022**. Telah diterima dan disahkan dalam sidang skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,

Dr.Sopa, M.Ag.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Dr. Sopa, M.Ag.</u> Ketua		24-3-2022
<u>Drs. Suharsiwi, M.Pd.</u> Sekretaris		24/3-2022
<u>Dr.Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Pembimbing		23/03/22
<u>Dr. Abdul Ghoni, M.M</u> Anggota Penguji I		2 Maret 2022
<u>Dina Febriani, S.E, M.M</u> Anggota Penguji II		24/04 22.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi 12 November 2021

Atika Amalia

2015570059

Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank Tabungan Negara Syariah (studi kasus BTN Syariah Indramayu)

xii + 61Halaman + 2Tabel + 9Lampiran

ABSTRAK

Strategi promosi merupakan perencanaan serangkaian aktivitas untuk memilih dan melaksanakan cara promosi yang tepat bagi perusahaan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi promosi tabungan haji oleh Bank BTN Syariah KCPS Indramayu. Tujuan dilakukan penelitian ini untuk melihat bagaimana Bank BTN Syariah KCPS Indramayu mempromosikan produk tabungan haji kepada nasabah maupun yang bukan nasabah.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu pendekatan studi kasus yang menghasilkan data-data deskriptif, berupa sebuah fakta dengan interpretasi yang tepat dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diteliti. Selain itu data yang digunakan dalam skripsi ini yaitu data primer yang berupahasil wawancara dan data sekunder berupa sebuah dokumen, serta data tertulis seperti dari buku, majalah, surat kabar, jurnal maupun makalah.

Kesimpulan dari penelitian ini Strategi promosi yang dilakukan oleh BTN KCPS Indramayu terbilang baik hal ini dikarenakan BTN KCPS Indramayu menggunakan Strategi *Tag On* dan Bekerjasama dengan Travel Umroh Indramayu “Raudhatul Muta’alimin”. Namun pada kenyataannya sistem *Tag On* belum diterapkan oleh seluruh pegawai *Frontliner* maupun *Back Office* karena kurangnya SDM sehingga belum dapat menerapkan dengan baik sistem *Tag On* tersebut. Tetapi kerjasama dengan Travel Umroh sangat menjanjikan bagi BTN KCPS Indramayu.

Kata Kunci : Strategi Promosi, Tabungan Haji.

PEDOMAN TRANSLITERASI

1. Konsonan :

ء	,	ط	TH
ب	B	ظ	ZH
ت	T	ع	,
ث	TS	غ	GH
ج	J	ف	F
ح	H	ق	Q
خ	KH	ك	K
د	D	ل	L
ذ	DZ	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	S	ه	H
سـ	SY	ي	Y
ص	SH	ة	H
ض	DL		

2. Vokal Pendek		3. Vokal Panjang	
ا	a	آ	<u>a</u>
ي	i	يـ	<u>i</u>
و	i	وـ	<u>u</u>

4. Diftong		5. Pembauran	
او =	au	ال	al- ...
اي =	ai	الش	al-sy ...
		وال	wa al- ...

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S.1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2022.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut :

1. Dr. Ma'Mun Murod, M.Si., Rektor Universitas Muhammadiyah Jakarta.
2. Dr. Sopa, M.Ag., Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
3. Dina Febriani, S.E., M.M., Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.
4. Dr. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H., Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan ilmu yang tidak terbatas selama kuliah di Universitas Muhammadiyah Jakarta.
6. Seluruh Karyawan Sekretariat Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah melayani penulis serta membantu dalam kelancaran proses penyusunan skripsi ini.
7. Pimpinan kantor cabang pembantu Bank Tabungan Negara Syariah Indramayu serta seluruh karyawan atas kesempatan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Orang tua tercinta, Bapak Al Fadjri Bahar, S.H. dan Ibu kusmerih yang selalu memberikan do'a, semangat, serta kasih sayang yang tiada hentinya agar penulis dapat menyelesaikan studi dan skripsi ini.

9. Suami tercinta, Iwan yang selalu memberikan do'a, semangat, kasih sayang yang tiada hentinya, serta memberikan dukungan baik secara moril maupun materil agar penulis dapat menyelesaikan studi dan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat (Wanita Sholehah) Suci Indah Asih, Dian Kurnia Anggita, Silvi Oktavia, Devi Auliawati, Riris Eka Damayanti, Siti Arafah Saadah, Dheasy Julianti Mulyadi, Mia Ratih Dwi Pratiwi, yang selalu menemani penulis dalam masa-masa perkuliahan baik suka maupun duka, terima kasih memberikan tempat untuk bercerita, tertawa dan memberikan semangat, motivasi serta dukungan bagi penulis.
11. Teman-teman seperjuangan Manajemen Perbankan Syariah 2015 universitas Muhammadiyah Jakarta terima kasih atas jalinan persaudaraan serta kontribusi yang kalian berikan.
12. Demisioner dan BPH Himpunan Manajemen Perbankan Syariah 2018/2019 yang selalu memberikan semangat dan dukungan bagi penulis.
13. Teman-teman Anggota Himpunan Manajemen Perbankan Syariah serta Anggota Badan Eksekutif Mahasiswa FAI UMJ yang telah memberikan kesempatan penulis untuk belajar bersama di luar perkuliahan serta pengalaman-pengalaman di dalam Organisasi yang luar biasa yang telah kalian berikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Amin

Jakarta, 06 Rabiul Akhir 1443 H

11 November 2021 M

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

**LEMBAR PERNYATAAN
(ORISINALITAS).....**
i

**LEMBAR PERSETUJUAN
PEMBIMBING.....**
ii

**LEMBAR
PENGESAHAN.....**
iii

ABSTRAK
iv

**PEDOMAN
TRANSLITERASI.....**
v

**KATA
PENGANTAR**
vi

**DAFTAR
ISI vii**

**DAFTAR
TABEL xi**

**DAFTAR
LAMPIRAN.....**
xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	Masalah	1
B. Fokus dan Sub fokus	Penelitian.....	5
C. Perumusan	Masalah	6
D. Kegunaan	Penelitian.....	7
E. Sistematika	Penulisan	8

BAB II LANDASAN TEORITIS DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus	Penelitian.....	9
1. Strategi		9
a. Pengertian	Strategi.....	9
b. Proses	Strategi.....	11
c. Jenis	Strategi.....	12

d. Sifat	
Strategi.....	13
2. Promosi.....	13
a. Pengertian	
Promosi.....	13
b. Tujuan	
Promosi.....	15
3. Produk	15
a. Pengertian	
Produk.....	15
b. Jaminan	
Produk.....	17
c. Klasifikasi	
Produk.....	17
d. Strategi	
Produk.....	18
4. Tabungan	
Haji	20
a. Pengertian	
Tabungan	20

b. Jenis-Jenis		
Tabungan		
21		
c. Pengertian		
Haji		
22		
d. Hikmah		Ibadah
Haji		
23		
e. Pengertian		Tabungan
Haji		
26		
B. Hasil	Penelitian	yang
Relevan		
26		

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tujuan		
Penelitian		
29		
B. Tempat		dan Waktu
Penelitian		
29		
C. Latar		
Penelitian		
29		
D. Metode	Penelitian	dan
Penelitian		Prosedur
30		

E.	Data	dan	Sumber
	Data.....		
	30		
F.	Teknik	dan	Prosedur Pengumpulan
	Data.....		
	31		
G.	Tehnik		Analisis
	Data.....		
	33		
H.	Validitas		
	Data.....		
	34		

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A.	Gambaran	Umum	Objek
	Penelitian		
	36		
1.	Sejarah	Singkat	Bank Tabungan Negara
	Syariah		
	36		
2.	Tujuan	Pembentukan	BTN
	Syariah		
	36		
3.	Visi,	Misi	BTN
	Syariah		
	37		
4.	Landasan	Operasional	BTN
	Syariah		
	37		

5. Nilai-Nilai	Dasar	BTN
Syariah		
38		
6. Etika		BTN
Syariah		
38		
7. Pedoman	Pegawai	BTN
Syariah		
39		
8. Produk-Produk		BTN
Syariah		
40		
9. Kegiatan		Usaha
Perusahaan		
44		
10. Syarat Ketentuan Pembukaan Rekening Tabungan Haji dan Umroh		
46		
46		
11. Profil	BTN	Syariah KCPS
Indramayu		
47		
12. Deskripsi		
Tugas.....		
48		
B. Temuan		
Penelitian		
53		
C. Pembahasan		Temuan
Penelitian		
54		

1. Strategi promosi Bank BTN Syariah KCPS Idramayu untuk menarik dan menyakinkan nasabah untuk membuka rekening Tabungan Haji.....	54
2. Skema akad produk Tabungan Haji pada Bank BTN Syariah KCPS Indramayu	55
3. Bekerjasama dengan siapa dan media apa saja yang digunakan Bank BTN Syariah KCPS Indramayu untuk promosi	56
4. Kelebihan Bank BTN Syariah pada produk Tabungan Haji dan berapa banyak Nasabah yang menabung pada produk tabungan serta berapa banyak nasabah yang sudah berangkat melalui produk ini	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	60
B. Saran-saran.....	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Tabel 4.1 Profil BTN KCPS Indramayu.....	47
2. Tabel 4.2 Struktur Organisasi BTN KCPS Indramayu.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Bimbingan Skripsi

Lampiran 2 : Surat Permohonan Penelitian

Lampiran 3 : Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 4 : Lembar Konsultasi Penulisan Skripsi

Lampiran 5 : Formulir CIF & Pembukaan Rekening Nasabah Perorangan

Lampiran 6 : Buku Tabungan Haji & Umroh

Lampiran 7 : Banner Tabungan BTN Haji & Umroh iB

Lampiran 8 : Dokumentasi

Lampiran 9 : Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia perbankan sangat pesat setelah terjadi deregulasi di bidang keuangan, moneter, dan perbankan pada Juni 1983. Deregulasi tersebut telah mengakibatkan kebutuhan dana secara langsung maupun tidak langsung melalui perbankan. Kondisi ini mendorong tumbuhnya perbankan yang baik menyangkut produk perbankan, jumlah bank maupun jumlah cabang yang pada gilirannya semakin banyak menjangkau masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan. Kondisi perbankan yang sarat dengan pertumbuhan (ekspansif) terjadi hingga awal 1997 menjelang krisis perbankan.

Berdasarkan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang terdiri dari Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank umum yaitu bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Bank umum melaksanakan seluruh fungsi perbankan yaitu menghimpun dana, menempatkan dana dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral. Dalam praktiknya, kegiatan usahanya juga ada yang murni

berbasis bunga, murni berbasis syariah dan kombinasi antara konvensional (sistem bunga) dengan syariah.¹

Bank berasal dari kata *banque* (bahasa Perancis) dan dari kata *banco* (bahasa Italia) yang berarti peti / lemari atau bangku. Peti/ lemari dan bangku menjelaskan fungsi dasar dari bank konvensional, yaitu *pertama*, menyediakan tempat untuk menitipkan uang dengan aman (*safe keeping function*), *kedua*, menyediakan alat pembayaran untuk membeli barang dan jasa (*transaction function*).²

Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.³

Dalam al-Qur'an, istilah bank tidak disebutkan secara eksplisit. Tetapi jika yang dimaksud adalah sesuatu yang memiliki unsur-unsur seperti struktur, manajemen, fungsi, hak dan kewajiban maka semua itu disebutkan dengan jelas, seperti *zakat*, *sadaqah*, *ghanimah* (rampasan perang), *bai'* (jual beli), *dayn* (utang dagang), *maal* (harta) dan sebagainya, yang memiliki fungsi yang dilaksanakan oleh peran tertentu dalam kegiatan ekonomi.⁴

¹ Neneng Fajriyah, dalam skripsi "*Pengaruh Pomosi, Reputasi, dan Lokasi Strategis Terhadap Keputasan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Mandiri Kcp Tangerang Bintaro Sektor III*", (Jakarta: UIN Syarif Hidayatulloh), 2013. t.d.

² Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, cet ke-3, 2015, h. 29.

³ Arti kata "Bank", *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia*, cet ke-4.

⁴ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, cet ke-3, 2015, h. 29.

Pengertian bank syariah atau bank Islam dalam bukunya Edy Wibowo adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank ini tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Qur'an dan hadits.⁵

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.⁶

Bank syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional. bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah.⁷

Bagi Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah), tabungan haji dan umrah menjadi salah satu prioritasnya. BTN Syariah mempunyai produk tabungan untuk merencanakan ibadah haji dan umroh berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad "Mudharabah Mutlaqah" (Investasi), yang merupakan kerjasama antara dua pihak dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang disepakati dimuka. Program tabungan haji dan umroh BTN

⁵ Pengertianbanksyariah.pdf, Diakses pada tanggal 26 Juli 2018, Jam. 13.25 WIB.

⁶ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, cet ke-3, 2015, h. 29.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, cet ke-1, 2011, h. 25.

iB mendorong Tour and Travel, BMT, Kantor Layanan Syariah dan agen penjual lainnya yang selanjutnya disebut Sales Agent untuk giat mempromosikan dan mengarahkan jamaahnya menggunakan produk tabungan BTN Haji dan Umroh iB.⁸

Dalam usaha Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) seringkali terjadi ketidaksesuaian nasabah setelah menabung. Karena tidak sesuai dengan keinginan atau gambaran sebelumnya. Karena itu dalam melakukan promosi ada beberapa faktor yang harus diperhatikan untuk mendukung kegiatan tersebut. Agar kegiatan promosi berjalan lancar, perlu adanya tujuan yang jelas dari kegiatan promosi yang akan dilakukan oleh bank tersebut. Promosi berkenaan pula dengan mempengaruhi tingkah laku pembeli, maka kegiatan promosi sangatlah penting dalam meningkatkan nasabah. Karena dengan promosi, nasabah dapat mengetahui tentang sifat dan karakteristik produk yang ditawarkan oleh bank.

Kini semakin banyak pilihan dalam menyiapkan dana untuk pergi ke Tanah Suci. Banyak lembaga keuangan dan Bank yang siap membantu anda menyiapkan dana pergi ke Tanah Suci. Dari bank umum hingga yang berlabel syariah. Produk tabungan haji saat ini telah banyak dimiliki oleh lembaga perbankan baik konvensional maupun syariah, hal ini merupakan prospek yang bagus untuk ke depannya karena di Indonesia mayoritas penduduknya memeluk

⁸ <https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/ProdK-BTN-Syariah/Produk-dana/Tabungan/Tabungan-BTN-Haji-dan-Umroh-iB>, diakses pada tanggal 8 September 2020, Pukul 13.13 WIB.

agama Islam. Tabungan haji memudahkan nasabah dalam menentukan keberangkatan haji secara terencana dan membantu dalam pengelolaan dana untuk menunaikan ibadah haji. Di Indonesia selalu terjadi peningkatan jumlah calon jama'ah haji pada tiap tahunnya. Untuk saat ini saja jika mendaftar haji, maka harus menunggu sekitar sepuluh tahun lamanya untuk berangkat ke tanah suci. Padahal hampir setiap tahun pemerintah Arab Saudi memberikan tambahan kouta untuk calon jama'ah haji Indonesia. Agar calon jama'ah haji dapat menunaikan ibadah haji secara terencana maka diperlukan adanya tabungan haji.

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka dirasa tertarik untuk mengetahui lebih rinci mengenai daya tarik atau faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk tabungan haji serta faktor apa yang paling menyakinkan nasabah untuk menabung dengan produk tabungan haji pada bank syariah tersebut. Oleh karena itu, diambil judul: **“Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank Tabungan Negara Syariah (Studi Kasus KCPS BTN Syariah Indramayu)**

B. Fokus dan Subfokus Penelitian

Fokus penelitian ini berangkat dari latar belakang masalah bahwa bagaimana strategi promosi Bank Tabungan Negara Syariah terhadap minat nasabah pada produk tabungan haji khususnya di Indramayu. Dikarenakan banyaknya nasabah yang masih menyimpan tabungan haji nya pada bank konvensional. Sedangkan subfokus yang diteliti adalah

1. Strategi yang dilakukan pada Bank Tabungan Negara Syariah KCPS Indramayu dalam mempromosikan produk Tabungan Haji kepada calon nasabah dan nasabah.
2. Manfaat dari nasabah menabung pada produk tabungan haji dan mengetahui berapa banyak nasabah yang tertarik pada produk tabungan haji di Bank Tabungan Negara Syariah (KCPS BTN Syariah) Indramayu.
3. Faktor apa yang mempengaruhi daya tarik nasabah untuk menabung pada produk Tabungan haji di Bank Tabungan Negara Syariah (KCPS BTN Syariah) Indramayu.

Maka dirasa tertarik mengetahui lebih rinci tentang Strategi promosi Bank Tabungan Negara Syariah (KCPS BTN Syariah) Indramayu terhadap produk tabungan haji.

C. Perumusan Masalah

berdasarkan judul skripsi tersebut maka masalah yang akan dibahas dapat dibatasi pada Strategi Promosi Produk Tabungan Haji Pada Bank Tabungan Negara Syariah (Studi Kasus KCPS BTN Syariah Indramayu).

Bagaimana strategi promosi tabungan haji yang dilakukan oleh Bank Tabungan Negara Syariah (KCPS BTN Syariah) Indramayu?

D. Kegunaan Penelitian

kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

Penelitian ini merupakan suatu kesempatan bagi penulis menerapkan serta menambah ilmu dan pengetahuan di bidang manajemen perbankan syariah, dan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) Ekonomi pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta

2. Bagi bank

Diharapkan dari penelitian ini akan menghasilkan suatu laporan pemikiran serta input yang bermanfaat bagi bank sehingga dapat menerapkan strategi-strategi baru untuk menarik minat nasabah untuk bergabung dengan Bank BTN Syariah Dalam usaha terutama pada produk tabungan haji.

3. Bagi perguruan tinggi

Dapat menambah keperpustakaan dan dapat dijadikan bahan bacaan dan acuan yang berisikan suatu studi tentang manajemen perbankan syariah yang bersifat ilmiah.

E. Sistematika Penulisan

1. Pendahuluan, bab ini dijelaskan latar belakang, fokus dan subfokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.
2. Tinjauan Pustaka, bab ini akan disajikan teori tentang Strategi Promosi, Produk Tabungan Haji, dan akan disajikan Hasil penelitian yang Relevan.
3. Metode Penelitian, bab ini menjelaskan penggunaan metodologi penelitian, Tujuan Penelitian, Tempat dan Waktu Penelitian, Latar Penelitian, Metode dan Prosedur Penelitian, Data dan Sumber Data, Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data dan Validitas Data.
4. Hasil Penelitian dan Pembahasan, bab ini membahas hasil penelitian sesuai dengan Temuan Penelitian, dan Pembahasan Temuan Penelitian dengan metode deskriptif.
5. Kesimpulan dan Saran, bab ini memuat kesimpulan yang merupakan jawaban dari perumusan masalah yang telah dibahas dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Subfokus Penelitian

1. Strategi

a. Definisi Strategi

Para ahli konsep strategi memberikan definisi tentang strategi. Adapun definisi tersebut yaitu:

Menurut Chandler strategi yaitu, penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, diterapkannya aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.⁹

Menurut Andrews strategi yaitu, pola sasaran, tujuan, dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.¹⁰

Menurut Quinn strategi adalah pola atau rencana yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan dan aksi utama dalam hubungan yang kohesif. Suatu strategi yang baik akan membantu organisasi dalam

⁹ <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.25 WIB. t.d

¹⁰ <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.25 WIB. t.d

mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dalam bentuk *unique* berbasis kompetensi internal serta kemampuan mengantisipasi lingkungan.¹¹

Menurut Anthony, Parrewe dan Kacmar strategi dapat didefinisikan sebagai formulasi misi dan tujuan organisasi, termasuk di dalam adalah rencana aksi (*action plans*) untuk mencapai tujuan tersebut dengan secara eksplisit mempertimbangkan kondisi persaingan dan pengaruh-pengaruh kekuatan di luar organisasi yang secara langsung atau tidak berpengaruh terhadap kelangsungan organisasi.¹²

Berdasarkan beberapa definisi strategi yang dikemukakan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah perencanaan untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui proses keunggulan dan alokasi sumber daya yang ada di perusahaan.

Dalam buku manajemen strategik- pengetahuan yang dikutip oleh Kusumadmo kata strategi secara etimologis berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani yang berbentuk dari kata *stratos* atau tentara dan kata *ego* atau pemimpin.¹³

¹¹ <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.25 WIB. t.d

¹² <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.25 WIB. t.d

¹³ pengertianstrategi.pdf, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.15 WIB. t.d

Menurut buku Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Strategi: (1) ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa(-bangsa) untuk melaksanakan kebijakan tertentu dalam perang damai. (2) ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dalam perang, dalam kondisi yang menguntungkan. (3) rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. (4) tempat yang baik menurut siasat perang.¹⁴

Berdasarkan beberapa definisi strategi menurut bahasa yang digunakan maka dapat disimpulkan. Strategi adalah suatu perencanaan program selama beberapa tahun mendatang yang disusun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu.

b. Proses Strategi

Ada tiga tahap proses strategi, yaitu:¹⁵

- 1) **Perumusan Strategi** adalah tahap untuk mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasikan peluang dan ancaman eksternal, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, membuat sejumlah strategi alternatif, dan memilih strategi tertentu.
- 2) **Pelaksanaan Strategi** adalah tahap ini mengharuskan sebuah instansi untuk menetapkan sasaran tahunan, membuat kebijakan,

¹⁴ Arti kata "Strategi", *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia*, cet ke-4.

¹⁵ <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 19.52 WIB. t.d.

memotivasi anggota, dan mengalokasikan sumber daya sehingga perumusan strategi dapat dilaksanakan.

- 3) **Evaluasi Strategi** pada tahap ini, pimpinan harus benar-benar mengetahui alasan strategi-strategi tertentu tidak dapat dilaksanakan dengan baik. Dalam hal ini, evaluasi strategi adalah cara pertama untuk memperoleh informasi. Semua strategi dapat berubah sewaktu-waktu karena faktor eksternal dan internal selalu berubah.

c. Jenis Strategi

Jenis-jenis Strategi terbagi menjadi lima bagian yaitu:¹⁶

- 1) **Klasifikasi berdasarkan ruang lingkup**, strategi ini merupakan strategi ini merupakan strategi utama. Strategi ini bisa dirumuskan lebih sempit seperti strategi program dan dapat dirancang sebagai sub strategi.
- 2) **Klasifikasi berdasarkan tingkat organisasi**, misalnya dalam perusahaan yang terdiri atas sejumlah divisi yang sekurang-kurangnya dua tingkat, yakni strategi kantor pusat dan strategi divisi.
- 3) **Klasifikasi berdasarkan sumber material dan bukan material**, kebanyakan strategi berkaitan dengan sumber yang bersifat fisik. Tetapi, strategi bisa mengenai penggunaan tenaga kerja manajer, tenaga ilmunan dan lain sebagainya.

¹⁶ <http://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html>, diakses pada tanggal 27 Juli 2018, Jam. 20.03 WIB. t.d.

Strategi bisa juga berkaitan dengan gaya manajemen, gaya berpikir atau falsafah tentang hal yang merupakan sikap sebuah instansi pada tanggung jawab sosial.

- 4) **Klasifikasi berdasarkan tujuan atau fungsi**, misalnya pertumbuhan yaitu sarana utama dari kebanyakan perusahaan dan ada banyak strategi yang bisa dipilih untuk menjamin pertumbuhan tersebut.
- 5) **Strategi pribadi pimpinan**, strategi ini bersifat mendasar, biasanya tidak tertulis dan ini merupakan kerangka untuk mengembangkan strategi instansi.

d. Sifat Strategi

Karena strategi merupakan suatu alat untuk mencapai suatu tujuan perusahaan, strategi memiliki beberapa sifat:¹⁷

- 1) **Menyatu (Unifed)**, yaitu menyatukan seluruh bagian-bagian dalam perusahaan.
- 2) **Menyeluruh (Comprehensive)**, yaitu mencakup seluruh aspek dalam perusahaan.
- 3) **Integral (Integrated)**, yaitu strategi akan cocok / sesuai dari seluruh tingkat.

2. Promosi

a. Definisi Promosi

¹⁷Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik, Teori : Pengantar Proses Berfikir Stratejik*, (Jakarta: Binarupa Aksara), 1996, cet Ke-1, h. 16.

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan , baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.¹⁸

Promosi merupakan kegiatan terpenting, yang berperan aktif dalam memperkenalkan, memberitahukan dan mengingatkan kembali manfaat suatu produk agar mendorong konsumen untuk membeli produk yang dipromosikan tersebut. Untuk mengadakan promosi, setiap perusahaan harus dapat menentukan dengan tepat alat promosi manakah yang dipergunakan agar dapat mencapai keberhasilan penjualan.¹⁹

Menurut Basu Swastha DM dan Irawan dalam Angipora, promosi merupakan insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan dari suatu produk atau jasa.²⁰

Menurut Stanson dalam Angipora, promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, penjualan personal dan alat promosi yang lain, yang semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan.

¹⁸ Neneng Fajriyah, *ibid.*

¹⁹ Ridwan Iskandar Sudayat -pengertian-promosi.pdf, diakses pada tanggal 27 Juli, Jam. 21.16 WIB. t.d.

²⁰ Ridwan Iskandar Sudayat-pengertian-promosi.pdf, diakses pada tanggal 27 Juli, Jam. 21.21 WIB.

Menurut Lamb, Hair, Mc-Daniel, promosi adalah komunikasi dari para penjualan yang menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon.

Berdasarkan beberapa definisi promosi diatas dapat disimpulkan bahwa promosi adalah suatu kegiatan penjualan untuk menarik minat si pembeli agar mencapai tujuan program penjualan dan memperoleh suatu respon.

b. Tujuan Promosi

Beberapa pendapat para ahli mengemukakan tujuan promosi menurut Drs. Rustam Effendi, yaitu:

1. Menarik pembeli baru
2. Memperluas aktivitas ke pasar-pasar
3. Mengusahakan timbulnya kebutuhan akan barang-barang baru
4. Memberikan dorongan kepada makelar
5. Mengusahakan dibelinya benda-benda yang kurang laku
6. Mengusahakan adanya dorongan kepada makelar
7. Mengusahakan timbulnya Good Will
8. Menempuh Ptronage Motives

3. Produk

Produk adalah unsur yang paling penting, karena produk mencakup, seluruh perencanaan yang mendahului produksi aktual, produk mencakup

riset dan pengembangan dan produk mencakup semua layanan yang menyertai produk seperti instalisasi dan pemeliharaan. Pengertian produk menurut Kotler dalam bukunya Manajemen Pemasaran menyatakan bahwa: “Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kesuatu pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen”.²¹

a. Definisi Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan, sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Produk menurut Stanto adalah sekumpulan atribut yang nyata, didalamnya sudah tercakup warna, harga, kemasan, prestise pabrik, prestise pengecer dan pelayanan dari pabrik serta pengecer mungkin diterima oleh pembeli sebagai sesuatu yang mungkin bisa memuaskan keinginannya.²²

Berdasarkan definisi mengenai produk diatas maka dapat disimpulkan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen

²¹Jasa Suatma “Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario di Kota Semarang”. eJournal Stie Semarang Vol 5, Nomor 2, 2013, hlm. 20. t.d.

²² Definisi produk. Pdf, Diakses pada tanggal 07 Desember 2018, Jam. 19.23 WIB.

kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mampu memberikan kepuasan bagi penggunanya.

b. Jaminan Produk

Jaminan adalah janji yang merupakan kewajiban produsen atas produknya kepada konsumen, dimana konsumen akan diberi ganti rugi bila produk ternyata tidak bisa berfungsi sebagaimana yang diharapkan atau dijanjikan. Jaminan bisa meliputi kualitas produk, reparasi, ganti rugi (uang kembali atau produk ditukar), dan sebagainya. Jaminan sendiri ada yang bersifat tertulis dan ada pula yang tidak tertulis. Dewasa ini jaminan seringkali dimanfaatkan sebagai aspek promosi, terutama pada produk-produk tahan lama.²³

c. Klasifikasi Produk

Klasifikasi produk bisa dilakukan atas berbagai macam sudut pandang berdasarkan berwujud tidaknya, produk dapat diklasifikasikan kedalam dua kelompok utama yaitu sebagai berikut:

1. Barang

Barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga bisa dilihat, diraba/disentuh, dirasa, dipegang, disimpan, dipindahkan, dan perlakuan fisik lainnya. ditinjau dari aspek daya tahannya, terdapat dua macam barang yaitu:

- a) Barang tidak tahan lama (*non durable goods*).

Barang tidak tahan lama adalah barang berwujud

²³ Definisi produk. Pdf, Diakses pada tanggal 07 Desember 2018, Jam. 19.29 WIB.

yang biasanya habis dikonsumsi dalam satu atau beberapa kali pemakaian. Dengan kata lain umur ekonomisnya dalam kondisi pemakaian normal kurang dari satu tahun.

- b) Barang tahan lama (*durable goods*). Barang tahan lama merupakan barang berwujud yang biasanya bertahan lama dengan banyak pemakaian ((umur ekonomisnya untuk pemakaian normal adalah satu tahun atau lebih).

2. Jasa (*Service*)

Jasa merupakan aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual.

d. Strategi Produk

Secara garis besar strategi produk dapat dikelompokkan menjadi delapan jenis atau kategori produk, yaitu sebagai berikut:²⁴

1. Strategi *Positioning* Produk

Strategi *positioning* merupakan strategi yang berusaha untuk menciptakan *differensiasi* yang unik dalam bentuk pelanggan sasaran, sehingga terbentuk cara (*image*) merek atau produk yang lebih unggul dibandingkan merek atau produk pesaing. Strategi *positioning* terdiri dari:

²⁴ Strategiproduk. pdf, Diakses pada tanggal 08 Desember 2018, Jam 12.56 WIB.

- a) *Positioning* berdasarkan atribut produk
- b) *Positioning* berdasarkan harga dan kualitas
- c) *Positioning* yang dilandasi aspek penggunaan atau aplikasi
- d) *Positioning* berdasarkan pemakai produk
- e) *Positioning* berdasarkan kelas produk tertentu
- f) *Positioning* berkenaan dengan pesaing
- g) *Positioning* berdasarkan manfaat

Kunci utama keberhasilan *positioning* terletak pada persepsi yang diciptakan. Selain ditentukan oleh persepsi pelanggannya sendiri, posisi atau citra sebuah perusahaan dipengaruhi pula oleh para pesaing dan pelanggan mereka. Tujuan pokok strategi *positioning* adalah:

- a) Untuk menempatkan atau mempromosikan produk di pasar sehingga produk tersebut terpisah atau berbeda dengan merek-merek yang bersaing.
- b) Untuk memposisikan produk sehingga dapat menyampaikan beberapa hal pokok kepada para pelanggan.

2. Strategi Repositioning Produk

Strategi *repositioning* produk dibutuhkan bilamana terjadi salah satu dari empat kemungkinan berikut:

- a) Ada pesaing yang masuk dan produknya diposisikan berdampingan dengan merek perusahaan, sehingga berdampak buruk terhadap pangsa pasar perusahaan.
- b) Preferensi konsumen telah berubah.
- c) Ditemukan kelompok preferensi pelanggan baru, yang diikuti dengan peluang yang menjanjikan.
- d) Terjadi kesalahan dalam *positioning* sebelumnya.

Strategi repositioning produk dilaksanakan dengan jalan meninjau kembali posisi produk dan bauran pemasaran saat ini, serta berusaha mencari posisi baru yang lebih tepat bagi produk tersebut. Tujuan dari strategi ini adalah untuk melanjutkan kelangsungan hidup produk dan untuk mengoreksi kesalahan penentuan posisi sebelumnya.

Persyaratan yang perlu dipenuhi dalam melaksanakan strategi *repositioning* produk meliputi:

4. Tabungan Haji

a. Definisi Tabungan

Tabungan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat di

tarik dengan cek, bilyet giro dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁵

Secara terminologi, tabungan atau saving adalah jumlah uang yang ditanam seorang individu pada bank atau tempat lainnya.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan merupakan salah satu produk penghimpunan dana. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku, bahwa sumber dana bank dihimpun dari nasabah. Yang penarikannya dengan cek, bilyet giro dan atau lain-lainnya.

b. Jenis-jenis Tabungan

Dalam praktek perbankan di Indonesia terdapat beberapa jenis-jenis tabungan, secara keseluruhan terdapat 7 jenis tabungan, yaitu:²⁶

- 1) **Tabungan Konvensional**, adalah jenis tabungan yang dimiliki hampir oleh seluruh masyarakat Indonesia. Tabungan ini paling populer karena cara untuk mengajukannya mudah dan prosesnya sangat cepat.
- 2) **Tabungan Berjangka**, adalah tabungan yang memiliki jangka waktu atau biasa disebut Depositi. Tabungan berjangka tidak bisa mengambil uang tersebut setiap saat. Tabungan ini tersedia dalam jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan hingga 12 bulan.

²⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), 2003, Edisi Revisi, cet Ke-7, hlm.74.

²⁶<https://ekonomi.kompas.com/read/2016/05/23/074400326/yuk.kenali.jenis-jenis.tabungan.di.indonesia>. diakses pada tanggal 29 Juli 2018, Jam 12.49

- 3) **Tabungan Haji**, adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan.
- 4) **Tabungan Investasi**, bersifat untuk menampung uang yang akan digunakan khusus untuk membeli saham dan juga menyimpan laba hasil transaksi saham tersebut.
- 5) **Tabungan Anak**, adalah untuk mengedukasi anak-anak agar belajar lebih hemat terhadap uang yang mereka miliki.
- 6) **Tabungan Giro**, adalah tabungan khusus untuk transaksi bisnis. Tabungan giro diutamakan untuk transaksi berbagai perusahaan.
- 7) **Tabungan Mata Uang Asing**, tabungan jenis ini seperti investasi dengan menggunakan mata uang asing. Investasi mata uang asing cukup bermanfaat, karena saat terjadi kenaikan nilai mata uang negara tersebut, saat ditukarkan kita akan mendapat keuntungan dari investasi ini.

c. Definisi Haji

Haji adalah salah satu rukun Islam yang kelima yang diwajibkan oleh Allah swt. Kepada orang-orang yang mampu menunaikannya yakni memiliki kesanggupan biaya serta sehat jasmani dan rohani untuk

menunaikan perintah tersebut.²⁷ Adapun dalil yang mewajibkan ibadah haji terdapat dalam kitab suci al-Qur'an surat Ali Imran ayat 97.

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مِّمَّا مَكَرَ الْكٰفِرِيْنَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا وَلِلّٰهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ اِلَيْهِ سَبِيْلًا وَمَنْ كَفَرَ فَاِنَّ اللّٰهَ غَفِيْرٌ عَنِ الْعٰلَمِيْنَ

Artinya:

“mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah. Yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam”.

Melaksanakan kewajiban haji, hanya sekali seumur hidup. Melaksanakan haji ini baru disyariatkan pada tahun ke-VI hijriyah, setelah Rasulullah saw, hijrah ke Madinah. Nabi sendiri hanya sekali mengerjakan haji. Mengerjakan ibadah haji adalah pekerjaan yang sangat mulia dan terpuji.

d. Hikmah Disyariatkan Ibadah Haji

Islam mensyariatkan aturan-aturan yang berupa perintah dan larangan, baik yang didasarkan pada al-Qu'ran maupun as-Sunnah. Di antara syariat ini ada yang bersifat ibadah, dalam hal ini tidak boleh direkayasa oleh siapa pun. Sebab, ia merupakan perintah khusus dari Allah swt. dan Rasul-Nya, dengan tata cara pelaksanaan

²⁷ Djamaludin Dinjati, *Panduan Ibadah Haji dan Umroh Lengkap*, (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), hlm. 3.

yang telah ditentukan seperti shalat, puasa, zakat, haji dan sebagainya.²⁸

Allah swt. memberikan suatu syariat, yakni perintah dan larangan, tentu ada hikmah atau makna yang menjadi motivasi atau penyebab, perintah itu dilarang. Tidaklah patut bagi Allah, jika Ia memerintahkan kita untuk melaksanakan shalat, haji dan lain sebagainya. Sehingga berbagai pekerjaan ibadah itu dilakukan tidak hanya sekedar dilaksanakan saja, di dalam surat Al-Hajj ayat 32 dijelaskan:

ذٰلِكَ وَمَنْ يُعْظَمِ شَعَائِرَ اللّٰهِ فَاِنَّهَا مِنْ تَقْوٰى الْقُلُوْبِ

Artinya:

“Demikian (perintah Allah). dan Barangsiapa mengagungkan syi,ar-syi’ar Allah, Maka Sesungguhnya itu timbul dari ketakwaan hati” (QS Al-Hajj :32)

Kewajiban ibadah haji mengandung banyak hikmah dalam kehidupan rohani seorang Mukmin, serta mengandung kemaslahatan bagi seluruh umat Islam pada sisi agama dan dunianya. Diantara hikmah itu adalah:²⁹

- 1) Haji merupakan manifestasi ketundukan kepada Allah swt. semata orang yang menunaikan ibadah haji meninggalkan segala kemewahan dan keindahan, dengan mengenakan busana

²⁸ Moh. Nafi’CH, *Haji dan umroh....*, hlm. 70

²⁹ Departemen Agama RI, *Op. Cit.* hlm. 13-15.

ihram sebagai manifestasi kefakirannya dan kebutuhannya kepada Allah, serta meninggalkan masalah duniawi, dan segala kesibukan yang dapat membelokkannya dari keikhlasan menyembah tuhan-Nya. Dengan berhaji, seorang muslim menampakkan keinginan untuk mendapatkan ampunan dan rahmat-Nya.

- 2) Melaksanakan kewajiban haji merupakan ungkapan syukur atas nikmat harta dan kesehatan. Keduanya merupakan kenikmat terbesar yang diterima manusia di dunia. Dalam haji ungkapan syukur atas kedua nikmat terbesar ini dicurahkan, dan dalam haji pula manusia melakukan perjuangan jiwa raga, menafkahkan hartanya dalam rangka mentaati, serta mendekatkan diri kepada Tuhannya. Tentu mensyukuri nikmat adalah kewajiban yang diakui oleh akal yang sederhana sekalipun dan diwajibkan oleh syariat agama.
- 3) Haji menempa jiwa agar memiliki semangat juang tinggi. Dalam hal ini dibutuhkan kesabaran, daya tahan, kedisiplinan, dan akhlak yang tinggi agar manusia saling menolong satu sama lain.
- 4) Haji menyimpan kenangan di hati, mampu membangkitkan semangat ibadah yang sempurna dan ketundukan tiada henti kepada perintah Allah swt. Haji juga mengajarkan keimanan

yang menyentuh jiwa dan mengarahkannya pada Tuhan dengan sikap taat dan menghindari kesengaman duniawi.

e. Tabungan Haji

Tabungan haji adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada saat tertentu sesuai dengan yang diperjanjikan. Simpanan ini menerapkan imbalan dengan sistem bagi hasil al-mudharabah.

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Dalam penelitian terdahulu digunakan untuk membantu mendapatkan gambaran menyusun kerangka pikir mengenai penelitian ini adalah :

1. Judul : *Strategi Pemasaran Simpanan Haji Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah*. Disusun oleh Siti Iroh Masruroh, pada tahun 2010. Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi memasarkan simpanan haji kepada masyarakat sehingga dapat menentukan segmentasi pasar, penentuan pasar dan lain sebagainya. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Adapun strategi pemasaran yang diteliti adalah bertujuan agar dapat menarik minat masyarakat untuk segera bergabung di BMT AL-FATH IKMI khususnya produk SIMPANAN HAJI.

2. Judul : *Pengaruh Promosi, Reputasi, dan Lokasi Strategis Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Mandiri KCP Tangerang Bintaro Sektor III*. Disusun oleh Neneng Fajriyah, pada tahun 2013. Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh promosi, reputasi, dan lokasi strategis terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan tabungan haji. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda dengan pendekatan kuantitatif. Adapun hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa motivasi promosi, reputasi, dan lokasi strategis berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan tabungan haji baik secara parsial maupun simultan.

3. Judul : *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BRI Syariah KCP Kudus*. Disusun oleh Nur Fuan Zen, pada tahun 2016. Masalah yang diteliti dalam penelitian ini bagaimana analisis tabungan haji di BRI Syariah Kudus selama tahun 2016. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun hasil penelitian ini pihak BRI Syariah menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk tabungan.

4. Judul : *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabruur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang*. Disusun oleh Denny Sarwani, pada tahun 2015. Masalah yang diteliti pada penelitian ini bagaimana strategi pemasaran dalam memasarkan produk tabungan mabrur junior, dan bagaimana implementasi strategi pemasaran tabungan mabrur junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang, serta bagaimana evaluasi strategi pemasaran tabungan mabrur junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang pada tahun 2014-2015. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun hasil penelitian ini pihak Bank Syariah Mandiri menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada nasabah untuk meningkatkan penjualan produk tabungan dengan menggunakan strategi menjemput bola serta tak lepas dari memberikan kepuasan terhadap nasabah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui bagaimana promosi yang dilakukan pada Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) dalam pengelolaan dana tabungan haji para nasabah.
2. Mengetahui peluang dan kendala yang dihadapi Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) dalam mempromosikan Produk Tabungan Haji.
3. Manfaat dari nasabah menabung pada produk tabungan haji dan mengetahui berapa banyak nasabah yang tertarik pada produk tabungan haji di Bank Tabungan Negara Syariaiah (BTN Syariah) KCPS Indramayu.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) KCPS Indramayu. Jl. Jend. Sudirman No.108 Lemah Mekar Indramayu, Jawa Barat. Website : www.btn.co.id. No. Telp : 021-.5370773

Waktu Penelitian ini dilakukan dari tanggal 02 Oktober 2020 sampai dengan 23 Oktober 2020.

C. Latar Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi promosi produk Tabungan Haji pada Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) KCPS Indramayu. Setelah diteliti dilakukan pendeskripsian hasil temuan penelitian dengan pendekatan kualitatif guna menggunakan data yang ada dilapangan dan menghubungkan sebab akibat terhadap sesuatu yang terjadi pada saat penelitian dengan tujuan memperoleh gambaran realita mengenai hasil dari strategi promosi produk Tabungan haji.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu berdasarkan metode kualitatif deskriptif. Dikarenakan telah sesuai dengan permasalahan yang diajukan oleh penulis dalam penelitian ini yaitu mengenai promosi produk tabungan haji terhadap minat nasabah yang selama ini telah dilakukan oleh Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah).

Menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy J Moleong dalam bukunya yaitu “Metode Penelitian Kualitatif” bahwa metode kualitatif adalah sebuah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati, gambar, dan tidak disajikan berupa angka-angka.³⁰ Hasil laporan pada penelitian kualitatif deskriptif akan berupa kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran penyajian laporan tersebut. Adapun data yang diperoleh biasanya bisa berasal dari wawancara, catatan lapangan, foto/gambar, dokumen pribadi/catatan pribadi, dan dokumen resmi lainnya.

Dalam kegiatan penelitian ini, nantinya penulis akan mengambil data dan informasi mendalam yang berasal dari informan-informan yang memang mengetahui dengan jelas dan faham mengenai promosi produk tabungan haji yang dilaksanakan oleh Bank Tabungan Negara Syariah, juga pihak-pihak yang memang terkait sekaligus dapat memberikan penjelasan yang valid untuk kemudian dipaparkan dengan gamblang oleh peneliti melalui kata-kata ataupun gambar, yang diharapkan penelitian ini dapat dimengerti dengan mudah oleh pembaca.

E. Data dan Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer didapatkan melalui wawancara dan pengamatan langsung di lapangan. Sumber data primer merupakan sumber data

³⁰Lexy. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), h. 3.

yang diambil langsung oleh penulis dari sumbernya dan tanpa melalui perantara dengan cara menggali informasi dari sumber aslinya secara langsung melalui beberapa responden. Adapun sumber data primer dari penelitian ini adalah manager BTN Syariah, dan Staf BTN Syariah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari berbagai literatur dan referensi lain seperti buku, majalah, makalah, dan setiap artikel yang menandung informasi yang berkaitan dengan masalah yang dibahas oleh peneliti, yang dapat dihimpun dari berbagai tempat mulai dari perpustakaan hingga situs internet.³¹

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan

Prosedur Pengumpulan Data

Penelitian yang dilakukan oleh penulis ini merupakan pengamatan langsung atau studi lapangan dengan demikian data-data yang ingin didapatkan oleh penulis hanya bisa diperoleh dari lapangan, lokasi penelitian. Adapun prosedur pengumpulan data yang akan dilakukan adalah:

a. Wawancara atau Interview

Wawancara atau Interview merupakan data yang didapatkan melalui hasil tanya jawab antara penulis dengan responden yang saling berhadapan langsung, untuk mendapatkan suatu informasi maupun data-data yang dibutuhkan.

Dalam penelitian kualitatif, menggunakan metode wawancara merupakan suatu metode yang paling tepat dan paling efektif. Adapun wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara berstruktur, yakni dalam proses pengajuan pertanyaan-pertanyaan

³¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), cet. 1, h. 40.

dengan menuliskannya terlebih dahulu sebagai pedoman, akan tetapi unsur kebebasanpun masih dapat muncul selama proses wawancara itu berlangsung dalam upaya mendapatkan informasi data secara maksimal dan mendalam.

Dalam pelaksanaannya proses suatu wawancara penulis bertemu langsung dengan informan tersebut sesuai dengan waktu dan lokasi yang telah disepakati bersama guna mendapatkan informasi data yang memang sesuai dengan inti permasalahan yang sedang diteliti oleh penulis tersebut. Dalam penelitian ini penulis akan melakukan wawancara langsung yaitu dengan manager BTN Syariah, dan staf BTN Syariah. Karena mereka adalah orang-orang yang bersentuhan langsung mulai dari strategi promosi tabungan haji, pengelolaan tabungan haji, hingga penyaluran dana haji tersebut.

b. Teknik Observasi

Observasi dapat dikatakan dengan peninjauan langsung atau pengamatan langsung yang dilakukan kepada objek penelitian yang akan diteliti. Dalam pengumpulan data melalui metode ini, penulis mencatat segala informasi yang mereka temui langsung selama masa penelitian berlangsung. Ada dua komponen yang terlibat dalam metode ini yaitu si pelaku observasi (*observer*), dan yang menjadi objek pada saat observasi dilakukan (*observe*). Dalam penelitian ini observasi dilakukan di Bank Tabungan Negara Syariah KCPS Indramayu, untuk mengetahui bagaimana strategi promosi tabungan haji kepada para Nasabah.

c. Studi Kepustakaan

Merupakan suatu metode mengkaji data-data yang diperoleh dari buku-buku, bahan-bahan referensi, artikel, buku panduan bank.

d. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh fakta-fakta tertulis baik berupa dokumen-dokumen, laporan-laporan, foto/gambar, ataupun arsip

lainnya yang berkaitan dengan fokus penelitian, adapun data dokumentasi tersebut yaitu seperti data program-program promosi pada tabungan Haji.

G. Teknik Analisis Data

Data yang telah didapatkan ketika penelitian tidak dapat langsung disajikan dalam laporan penelitian, karena data-data yang sudah terkumpul tersebut memerlukan pengelohan dan penganalisisan terlebih dahulu. Teknik analisis data merupakan suatu proses menyerderhanakan data kedalam bentuk yang lebih mudah untuk dipahami juga lebih mudah untuk mengimplementasikannya.

Dalam penelitian ini analisis data yang digunakan adalah model interaktif seperti yang telah dikemukakan oleh Miles dan Humberman dan Saldana yang dikutip oleh Andi Misna dalam Jurnalnya bahwa “analisis data kualitatif merupakan upaya berlanjut, berulang, dan terus menerus. Yang terdiri atas empat hal utama, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.³²” Maka berdasarkan pada pendapat tersebut, adapun analisis data kualitatif yaitu sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Dari hasil wawancara, observasi, dan juga dokumentasi data yang telah dikumpulkan tersebut kemudian dituliskan kedalam catatan lapangan mengenai apa saja yang dilihat, didengar, dialami serta semua temuan yang dijumpai pada saat penelitian itu berlangsung. Tahap ini merupakan sebagai bahan untuk melakukan tahap pengumpulan data yang berikutnya untuk dianalisis.

2. Reduksi data

³²Andi Misna “Formulasi Kebijakan Alokasi Dana Desa Di Desa Kandolo Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Kutai Timur”. *eJournal Administrasi Negara*. Vol 3, Nomor 2, 2015, h. 527.

Reduksi data merupakan proses dimana peneliti melakukan pemilihan, dan memfokuskan perhatian pada penyederhanaan, dan pengabstrakan data dengan memilih hal-hal pokok dan penting dan membuang hal yang memang tidak perlu dari catatan tertulis dilapangan. Proses ini dimaksudkan untuk lebih mempertajam, dan mengelompokkan data sehingga mempermudah dalam melakukan proses penarikan kesimpulan.

3. Penyajian data

penyajian data merupakan langkah terusan dari reduksi data yang telah dilakukan oleh penulis. Setelah data diperoleh berupa tulisan baik dari hasil catatan ataupun rekaman yang telah direduksi, maka data kemudian dapat disajikan dalam bentuk deskripsi, setelah data tersebut telah tersusun secara terinci dan saling berkaitan sebagai suatu kumpulan informasi, kemudian barulah bisa dilakukan penarikan kesimpulan.

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan berkaitan dengan penginterpretasian peneliti atas penelitian yang dilakukannya, atau bisa juga disebut sebagai menggambarkan makna dari semua data yang ditampilkannya. Penulis berusaha mencari makna dari data yang telah dapatkan dalam penelitian, juga menganalisis data untuk kemudian melakukan suatu penarikan kesimpulan. Dalam proses penarikan kesimpulan merupakan proses yang membutuhkan suatu pertimbangan yang matang dan yang benar-benar dapat dipertanggungjawabkan. Setelah mendapatkan suatu kesimpulan dari hasil penelitian, penulis harus mempelajari dan memahami kembali data-data hasil penelitian. Karena isi kesimpulan tersebut akan menyatakan kredibilitas dari asumsi awal yang ditentukan oleh penulis.

H. Validitas Data

1. Kreadibilitas

Uji kreadibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan

ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negative dan *member check*.

2. Transferabilitas

Agar orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian tersebut, maka penelitian dalam membuat laporan harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya

3. Dependabilitas

Uji dependabilitas dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Sering terjadi penelitian tidak melakukan proses penelitian kelengkapan, tetapi bisa memberikan data. Penelitian seperti ini perlu diuji dependabilitas.

4. Konfirmabilitas

Dalam penelitian kualitatif, uji konfirmabilitas mirip dengan dependabilitas, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji konfirmabilitas berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Bank Tabungan Negara Syariah

BTN Syariah hadir dengan dibentuknya Divisi Syariah pada tanggal 04 November 2004 yang merupakan Kantor Pusat dari seluruh Kantor-kantor Cabang Syariah. Pada tanggal 14 Februari 2005 Unit Usaha Syariah BTN membuka Kantor Cabang Syariah pertama di Jakarta. BTN Syariah berkeyakinan bahwa operasional perbankan yang berlandaskan prinsip bagi hasil dan pengambilan *margin* keuntungan dapat mendorong terciptanya stabilitas perekonomian.

2. Tujuan Pembentukan BTN Syariah

- a. Memperluas dan menjangkau segmen masyarakat yang menghendaki produk perbankan syariah.
- b. Meningkatkan daya saing Bank BTN dalam layanan jasa perbankan.
- c. Mempertahankan loyalitas nasabah Bank BTN yang menghendaki transaksi perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- d. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada segenap nasabah dan pegawai.

3. Visi dan Misi BTN Syariah

Visi

“Menjadi Bank Syariah yang terdepan di Indonesia dalam pembiayaan perumahan dan industri ikutannya”

Misi

- a. Menyediakan produk dan jasa yang inovatif serta layanan unggul yang fokus pada pembiayaan perumahan dan industri ikutannya.
- b. Mengembangkan *human capital* yang berkualitas dan memiliki integritas tinggi serta penerapan *Good Corporate Governance dan Compliance*.
- c. Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui Teknologi Informasi terkini.
- d. Memedulikan kepentingan masyarakat dan lingkungannya.

4. Landasan Operasional BTN Syariah

Landasan Operasional BTN Syariah terdiri dari :

- a. Al-qur'an dan As-sunnah sebagai landasan utama penerapan prinsip syariah dalam kegiatan perekonomian.
- b. Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) – MUI saat ini ada 49 fatwa tentang Lembaga Keuangan Syariah.
- c. Undang-undang tentang perbankan, undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan terutama pasal yang mengenai kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip syariah.

- d. PSAK (Persyaratan Standar Akuntansi Keuangan) No.59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah tentang *murabahah*.
- e. PAPSI (Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia)

5. Nilai-nilai Dasar BTN Syariah

Nilai-nilai dasar yang dianut dalam jajaran BTN adalah mewujudkan visi dan melaksanakan misi sebagai berikut:

- a. Taat melaksanakan dan mengamalkan ajaran Islam secara khusyuk.
- b. Selalu berusaha untuk menimba ilmu guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan demi kemajuan BTN Syariah.
- c. Mengutamakan kerja sama dalam melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan BTN Syariah dengan kinerja yang terbaik.
- d. Selalu memberikan jasa yang terbaik secara ikhlas bagi BTN Syariah dan semua *stakeholders* sebagai perwujudan darimpengabdian kepada Allah SWT,
- e. Selalu bekerja secara profesional yang kompeten dalam bidang dan tugasnya.

6. Etika BTN Syariah

- a. Patuh dan taat pada ketentuan syariah serta perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.
- b. Melaksanakan pencatatan segala transaksi yang berkaitan dengan kegiatan BTN secara benar sebagai wujud dari sikap profesionalisme dan sikap amanah.

- c. Berlomba dalam kebaikan untuk memberikan yang terbaik kepada semua *stakeholders*.
- d. Tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kegiatan pribadi.
- e. Menghindar dari keterlibatan dalam pengambilan keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan.
- f. Menjaga kerahasiaan nasabah dan BTN.
- g. Memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan BTN terhadap keadaan ekonomi, social dan lingkungannya.
- h. Tidak menerima hadiah/imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarga.
- i. Tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya.

7. Pedoman Pegawai BTN Syariah

- a. Kita layani secara IKHLAS, SOPAN, dan SANTUN semua langganan Bank BTN dengan SENYUM, SALAM dan SAPA.
- b. Dalam menunaikan tugas kita pedoman “3 jangan”:
 - 1) Jangan terlambat atau menunda pekerjaan.
 - 2) Jangan membuat kesalahan.
 - 3) Jangan menerima apalagi meminta atau mengambil sesuatu yang bukan haknya.
- c. Kita melaksanakan semua tugas dengan baik secara professional agar bank BTN maju, berkembang, solid, dan sehat sehingga kesejahteraan pegawai dan keluarga meningkat. Dengan motto MAJU

DAN SEJAHTERA BERSAMA diharapkan kehadiran BTN Syariah membawakan kemajuan dan kesejahteraan yang dirasakan bersama baik oleh nasabah, pegawai maupun bagi lingkungannya.

8. Produk-produk BTN Syariah

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan BTN Batara

Produk simpanan dana berakad "*wadi'ah*" (titipan), dan bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

2) Tabungan BTN PRIMA

Produk simpanan dana berakad "*Mudharabah Mutlaqah*" (Investasi), bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

3) Tabungan BTN Haji&Umroh

Tabungan untuk mewujudkan impian ibadah haji regular dan umroh dengan akad "*Mudharabah Mutlaqah*", bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

4) Tabungan BTN Qurban

Tabungan untuk mewujudkan niat ibadah qurban dengan akad "*Mudharabah Mutlaqah*", bank memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

5) Tabunganku

Tabungan dengan akad “*Wadi’ah*” (Titipan), bank dapat memberikan bonus yang menarik. Diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta mengingatkan kesejahteraan masyarakat.

6) Tabungan BTN Sempel

Tabungan dengan sekema untuk pelajar yang berfungsi sebagai media edukasi untuk mendorong budaya menabung sejak dini dengan akad “*Wadi’ah*” (Titipan), bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

7) Tabungan BTN Emas

Tabungan dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang digunakan untuk memberikan kemudahan kepada nasabah dalam mempersiapkan dana untuk berinvestasi dalam bentuk emas untuk memenuhi kebutuhan nasabah di masa yang akan datang.

8) Giro BTN

Produk simpanan dengan prinsip “*Wadia’ah*” (titipan), bank dapat memberikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah atas simpanannya guna memperlancar aktivitas bisnis.

9) Giro BTN Prima

Produk simpanan dengan prinsip “*Mudharabah Mutlaqah*”, nasabah akan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan guna memperlancar aktivitas bisnis.

10) Deposito BTN

Produk investasi berjangka berdasarkan prinsip “*Mudharabah Mutlaqah*” (investasi).

11) Deposito On Call BTN

Produk investasi berjangka berdasarkan prinsip “*Mudharabah Mutlaqah*” (investasi).

b. Produk Pembiayaan

1) KPR BTN Bersubsidi

Pembiayaan kepada nasabah perorangan yang tergolong Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka kepemilikan rumah atau rusun yang merupakan program pemerintah.

2) KPR BTN Platinum

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad “*Murabahah*” (jual beli) dalam rangka kepemilikan rumah, ruko, rukan, rusun, atau apartemen kondisi baru maupun *second*.

3) KPR BTN Indent

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dalam rangka kepemilikan rumah, ruko, rukan, rusun, atau apartemen dengan akad *Istishna'* (Pesanan).

4) Pembiayaan Properti BTN

Pembiayaan kepada nasabah untuk kepemilikan asset bersama berupa pembelian property baru atau pembiayaan

ulang/*refinancing* kepada nasabah yang telah memiliki property dengan akad *Musyarakah Mutanaqisah*.

5) Pembiayaan Bangunan Rumah BTN

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (Jual beli) dalam rangka membangun atau merenovasi bangunan tempat tinggal.

6) Pembiayaan Multimanfaat BTN

Pembiayaan bagi para pegawai dan pensiunan yang digunakan untuk keperluan pembelian berbagai jenis barang elektronik atau furnitufe dengan menggunakan akad "*Murabahah*" (jual beli).

7) Pembiayaan Multijasa BTN

Pembiayaan yang dapat digunakan untuk keperluan menandai berbagai kebutuhan layanan jasa (Pendidikan, Kesehatan, Wisata, Haji Khusus atau Umrah Pernikahan) bagi nasabah. Pembiayaan ini menggunakan akad "*kafalah bil ujah*".

8) Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan kendaraan bermotor yang diperuntungkan untuk kepentingan pribadi.

9) Pembiayaan Tunai Emas BTN

Pembiayaan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah berdasarkan akad *Qardh* yang diberikan bank kepada

nasabah berdasarkan kesepakatan dan disertai dengan Surat Gadai sebagai penyerahan *Mahrum* (barang jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank (*Murtahin*).

10) Pembiayaan Emasku BTN

Pembiayaan kepada nasabah perorangan dengan akad *Murabahah* (jual beli) dalam rangka pemilikan emas lantakan (batangan) bersertifikat Antam.

11) Pembiayaan Modal Kerja BTN

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan dana nasabah yang menjalankan usaha produktif selain usaha pembagunan proyek perumahan dan dilaksanakan dengan akad *Mudharabah* (investasi).

12) Pembiayaan Investasi BTN

Pembiayaan unruk memenuhi kebutuhan dana nasabah yang menjalankan usaha produktif, guna pembelian/pengadaan barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan untuk aktivitas usah/investasi dan dilaksanakan dengan akad *Murabahah* (jual beli) atau *Mudharabah* (investasi).

9. Kegiatan Usaha Perusahaan

Kegiatan usaha Bank BTN Syariah secara garis besar terdiri dari :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi :
 - 1) Giro berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*

- 2) Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*
 - 3) Deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah*
 - 4) Dan bentuk lain berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*
- b. Melakukan penyaluran dana atau pembiayaan melalui :
- 1) Transaksi jual beli berdasarkan prinsip
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Istishna*
 - c) *Ijarah*
 - d) *Salam*
 - 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Musyarakah*
 - 3) Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip
 - a) *Hawalah*
 - b) *Rahm*
 - c) *Qard*
- c. Melakukan jasa perbankan :
- 1) Jasa perbankan umum
 - 2) Gadai

10. Syarat dan ketentuan pembukaan rekening Tabungan Haji dan Umroh

- a. Rekening dapat berlaku untuk Warga Negara Indonesia (WNI) maupun Warga Negara ASING (WNA)
- b. Bisa untuk calon nasabah perseorangan maupun lembaga. Orang atau lembaga atas nama rekening yang dibuka bertanggung jawab sepenuhnya terhadap segala kewajiban yang timbul dari rekening tersebut.
- c. Wajib melampirkan kelengkapan dokumen yang dibutuhkan
- d. Rekening dinyatakan aktif dan bias digunakan secara efektif setelah disetujui dan diaktifkan oleh Bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank

Biaya Layanan :

- a. Minimal administrasi : Bebas biaya
- b. Ganti buku tabungan karena rusak : Rp. 10.000,00
- c. Penutupan rekening : Rp. 25.000,00

Persyaratan Dokumen:

Persyaratan Dokumen untuk Pribadi

- 1) WNI (<17 th): Kartu Pelajar, Akta Kelahiran & Surat Pernyataan orang tuasebagai *beneficiary owner*
- 2) WNA: Paspor &KITAS/KITAP yang masih berlaku

Persyaratan Dokumen untuk Lembaga

- a) KTP Pejabat Berwenang
- b) Akta Pendirian Perusahaan
- c) NPWP

- d) SIUP
- e) TDP
- f) Surat izin usaha lainnya

Cara Mendaftar

- (1) Siapkan dokumen yang lengkap dan uang yang cukup untuk penyetoran pertama
- (2) Kunjungi ke outlet Bank BTN terdekat
- (3) Kunjungi ke bagian customer service untuk membuka rekening tabungan BTN Haji & Umroh iB
- (4) Isi formulir dan serahkan semua dokumen yang telah di persiapkan
- (5) Ikuti semua prosedur yang diarahkan customer service
- (6) Rekening tabungan BTN Haji & Umroh iB telah siap digunakan

11. Profil BTN Syariah Kantor Cabang Tangerang

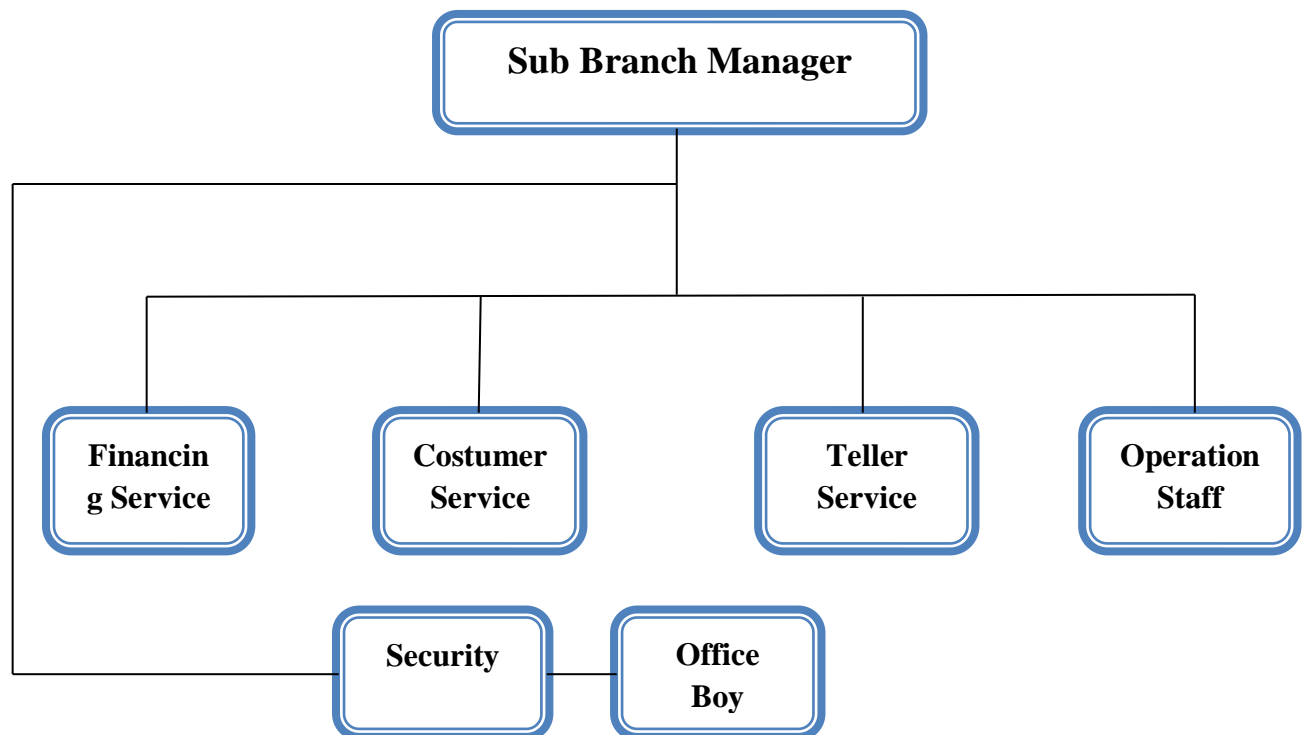
Tabel 4.1
Profil BTN KCPS Indramayu

Nama	Bank Tabungan Negara Syariah KCPS Indramayu
Alamat	Jend. Sudirman No.108 Lemah Mekar Indramayu, Jawa Barat
No. Telpon	021 – 5370773
Alamat Web	http://www.btn.co.id
Jumlah nasabah	130 Orang

12. Struktur Organisasi BTN Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Indramayu

Berikut ini adalah gambar struktur organisasi PT. Bank Tabungan Negara (BTN) KCPS Indramayu.

Tabel 4.2
Struktur Organisasi BTN KCPS Indramayu



Penjabaran Struktur Organisasi PT. BTN SYARIAH KCPS Indramayu

Sub Branch Manager : Nanang Muhammad hatta Sujai

Financing Service	: Arif Dermawan
Costumer Service	: Adi Pranyoto
Teller Service	: Riska Rachmayanti
Operation Staff	: Rizky
Security	: - Dian Kusdianto - Guntur Saimas
Office Boy	: Rizky Ramadhan

13. Deskripsi Tugas

a. Sub Branch Manager

Adapun deskripsi tugas seorang *Sub Branch Manager* adalah sebagai berikut:

- i. Terlaksananya ketentuan-ketentuan yang menyangkut operasional bank di *Sub Branch Office* baik ketentuan *intern* maupun *ekstern*.
- ii. Tercapainya standar pelayanan, operasional dan administrasi di *Sub Branch Office*.
- iii. Terlaksananya proses *Open* dan *Close Branch* di *Sub Branch Office*.
- iv. Terjadinya likuiditas harian di *Sub Branch Office* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- v. Terciptanya dukungan kepada *Branch Sub Office* dalam rangka pencapaian target dana, kredit, feebased dan peningkatan penggunaan fitur produk.

- vi. Terselenggaranya proses pemberian kredit di *Sub Brach Offuce* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- vii. Terselenggaranya pembinaan, pengembangan, dan penilaian pegawai di *Sub Branch Office*.

b. *Financing Service*

Adapun deskripsi tugas seorang *Financing Service* adalah sebagai berikut:

- i. Pemasteran pembiayaan: *input* data pembiayaan yang sudah melakukan realisasi.
- ii. Pemasteran kolateral: *input* data jaminan missal: biaya administrasi, notaries, *appraisal*, asuransi jiwa, dan kebakaran, asuransi jiwa dan kehilangan kendaraan.
- iii. Pencairan biaya notaries yaitu membuat memo pencairan .
- iv. Memo jurnal koreksi.
- v. Melakukan OTS (*On The Spot*: survey kebenaran usaha permohonan pengajuan pembiayaan).
- vi. Membuat laporan penialaian akhir (LPA) atau penilaian prestasi
- vii. Menyusun dokumen pokok pembiayaan dan dokumen dossier.
 - 1. Dokumen pokok meliputi
 - a. Form Wawancara
 - b. *Scaring* Pembiayaan
 - c. *Legalitas Pemohonan*
 - d. Legalitas Obyek yang dibeli
 - e. Persetujuan Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan

2. Dokumen dossier meliputi

- a. Akad jual beli
- b. Akta-akta notaries
- c. IMB
- d. Polis Asuransi
- e. Sertifikat

c. Customer Service

Sebagai seorang *Customer Service* harus mampu:

- i. Melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas *Customer Service*.
- ii. Melakukan fungsi *maintenance* data nasabah.
- iii. Melakukan fungsi pemasteran data.
- iv. Melakukan fungsi *maintenance* pemindahbukuan *standing instruction*.
- v. Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis tabungan syariah, meliputi:
 - a. Pembukuan rekening tabungan syariah
 - b. Penutupan rekening tabungan syariah
 - c. Penutupan tabungan syariah dipindahbukukan ke rekening lainnya
 - d. Perubahan data nasabah
 - e. Penggantian contoh tanda tangan
 - f. Pemblokiran rekening tabungan syariah
 - g. Pembuatan blokir rekening tabungan syariah

- h. Penggantian buku tabungan syariah habis/rusak, jika hilang dikenakan beban biaya
 - i. Penggantian buku tabungan syariah pencetakan transaksi tertunda
 - j. Penanganan komplain dari penabung
 - k. Konfirmasi saldo tabungan syariah
 - l. Permohonan kalim asuransi jiwa tabungan
 - m. Memberikan pengesahan di buku tabungan
 - n. Pembuatan master tabungan kolektif
 - o. Pencetakan rekening koran atas permintaan nasabah
 - p. Penyimpanan dan penyerahan buku tabungan setelah akad pembiayaan kepada debitur yang datang mengambil
- vi. Melakukan penawaran kembali produk kepada nasabah debitur yang akan melakukan penutupan rekening.
- vii. Melakukan pemantauan pelayanan saldo rekening.

d. Operation Staff

Adapun deskripsi tugas seorang *Operation Staff* adalah sebagai berikut:

- i. Terlaksananya fungsi transaksi *processing* di *Sub Branch Office* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- ii. Terlaksananya fungsi *general brach administration* di *Sub Brach Office* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- iii. Terlaksananya fungsi *loan administration* di *Sub Branch Office* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- iv. Terlaksananya fungsi *accounting & control* di *Sub Branch Office* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penelitian menemukan temuan-temuan dilapangan yang diperoleh melalui hasil observasi, wawancara, dan catatan dokumen. Adapun pokok-pokok temuan penelitian tersebut sebagai berikut.

1. BTN Syariah KCPS Indramayu menerapkan proses manajemen promosi dalam mempromosikan produk Tabungan Haji. Tabungan Haji adalah investasi berjangka bagi peorangan dengan bagi hasil kompetitif yang menggunakan akad "*Mudharabah Mutlaqah*" (Investasi), yaitu kerjasama antara dua pihak dengan keuntungan dan kerugian dibagi menurut nisbah yang disepakati dimuka.
2. Proses manajemen promosi tersebut terdiri dari analisis peluang pemasaran, perencanaan strategi, merancang kebijaksanaan pemasaran, melakukan pengorganisasian pemasaran, dan melakukan pengendalian pemasaran. Analisis peluang promosi yang dilakukan BTN Syariah KCPS Indramayu yaitu survey individualnya.
3. Perencanaan strategi promosi BTN Syariah KCPS Indramayu menggunakan proses *tag on*. Yang dimana *Tag On* adalah melakukan penawaran pada produk kepada nasabah/ non yang walk in (datang langsung ke Bank) entah untuk bertransaksi maupun hanya sekedar mencari informasi tentang produk bank, serta melakukan kerjasama pada KBIH Indramayu.

C. Pembahasan Temuan Penelitian

Dari penelitian yang telah dilakukan di Bank Tabungan Negara (BTN) KCPS INDRAMAYU mengenai Strategi Promosi Produk Tabungan Haji, peneliti memperoleh data yang dapat dianalisis melalui proses observasi, wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan Mas Adi yang berjabat sebagai Customer Service dan catatan dokumen yang diantaranya:

1. Strategi promosi Bank BTN Syariah KCPS Indramayu untuk menarik dan menyakinkan nasabah untuk membuka rekening Tabungan Haji

Dari strategi yang dilakukan Bank BTN KCPS Indramayu untuk menarik dan menyakinkan nasabah yaitu:

Langkah yang dilakukan pihak bank dalam strategi promosi, yaitu dengan Tag On dan berkerjasama dengan KBIH Indramayu. Tag On adalah melakukan penawaran produk kepada nasabah/non yang walk in (datang langsung ke Bank) entah untuk bertransaksi maupun hanya sekedar mencari informasi tentang produk bank. Tag On biasanya dilakukan oleh petugas frontliner, yaitu *Teller Service*, *Customer Service*, maupun *Security* yang sedang berjaga. Selanjutnya adalah bekerjasama dengan KBIH, dimana KBIH mengajak pada calon jama'ah Haji untuk membuka rekening Tabungan Haji pada Bank setelah itu calon jama'ah walk in (datang langsung) ke Bank, setelah itu calon jama'ah bertemu dengan *Customer Service* dan menyiapkan form pembukaan rekening pada calon jama'ah, dan calon jama'ah pun menyiapkan data diri, No telpon, dan data pekerjaan. Dari kerjasama antara KBIH Bank memberikan Fee kepada KBIH jika

KBIH membawa nasabah pada Bank BTN Syariah KCPS Indramayu. Untuk tahun depan Bank BTN Syariah KCPS Indramayu mempunyai program pada produk Tabungan Haji untuk membuka stand event di Kemenag Indramayu.

2. Skema akad produk Tabungan Haji pada Bank BTN Syariah KCPS Indramayu

Bank memberi nisbah pada nasabah yaitu 98% : 2% dimana 98% diberikan kepada nasabah dan 2% untuk Bank. Akad yang diberikan pada Bank yaitu akad "*Mudharabah Mutlaqah*" dimana akad ini bentuk kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana. Pengelolaan dana memiliki sifat dana bebas yang tidak memiliki batas dalam menentukan usaha dalam pelaksanaan. Pemilik dana memberikan kebebasan penuh pada pengelola. Digunakan untuk produk tabungan atau pembiayaan lain. Dan untuk pendaftaran pada Kemenag nasabah harus mempunyai dana atau setoran awal sebesar Rp. 25.000.000,- pada Bank. Setelah nasabah membuka setoran awal pada Bank, nasabah memperoleh buku tabungan, dokumen setoran awal dan nomor validasi setelah itu nasabah dibantu oleh bank untuk didaftarkan ke KEMENAG Kabupaten/Kota Indramayu dan mendapatkan dokumen pendaftaran haji (SPPH) serta nomor porsi ibadah haji. Dengan membawa dokumen dari bank dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan.

2.1 Prosedur pendaftaran. Yaitu,

1. Calon jemaah haji membuka tabungan haji pada BPS BPIH sesuai domisili dengan syarat membawa KTP dan setoran awal Rp. 25.000.000,-.
2. Calon jemaah haji menandatangani surat pernyataan memenuhi persyaratan pendaftaran haji yang diterbitkan oleh Kementerian Agama RI.
3. Calon jemaah haji melakukan transfer ke rekening Kementerian Agama sebesar setoran awal BPIH pada cabang BPS BPIH sesuai domisili atau pada bank BTN Syariah Indramayu.
4. BPS BPIH menerbitkan lembar bukti setoran awal yang berisi nomor validasi.
5. Dokumen bukti setoran awal BPIH ditempel pas foto calon jemaah haji ukuran 3x4 cm dan bermaterai.
6. Calon jemaah haji mendatangi Kementerian Agama Kabupaten/Kota sesuai domisili dengan membawa dokumen bukti setoran awal dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan untuk diverifikasi kelengkapannya paling lambat 5 (lima) hari kerja setelah pembayaran setoran awal BPIH.
7. Calon jemaah haji mengisi formulir pendaftaran haji berupa surat pendaftaran haji (SPPH) dan menyerahkannya kepada petugas kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota.

8. Calon jemaah haji menerima lembar bukti pendaftaran haji yang berisi nomor porsi pendaftaran, ditandatangani dan dibubuhi stempel dinas oleh petugas kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota.
9. Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota menerbitkan bukti cetak SPPH sebanyak 5 (lima) lembar yang setiap lembarnya dicetak/ditempel pas foto calon jemaah haji ukuran 3x4 cm.

3. Bekerjasama dengan siapa dan media apa saja yang digunakan Bank BTN Syariah KCPS Indramayu untuk promosi

- a. Bank bekerjasama dengan travel asli Indramayu yaitu “Raudhatul Muta’alimin” dimana travel tersebut yang nantinya membawa nasabah untuk beribadah Haji.
- b. Media yang digunakan bank untuk mempromosikan produk Tabungan Haji melalui SMS Base, Presentasi, Brosur, Banner/Pamflet, serta Sosial Media seperti; Website, Instagram, Facebook dan media sosial lainnya.

4. Kelebihan Bank BTN Syariah pada Produk Tabungan Haji dan berapa banyak Nasabah yang menabung pada produk tabungan serta berapa banyak Nasabah yang sudah berangkat melalui produk ini

- a. Kelebihan produk tabungan haji Nasabah akan mendapatkan fasilitas ATM Debit Visa pada saat pemberangkatan. Yang mana Debit Visa ini bisa digunakan untuk transaksi di luar negeri dan bisa

digunakan untuk bekal di Arab Saudi jika nasabah tidak cukup uang maka bisa gunakan ATM Debit Visa pada saat berhaji. Nasabah tidak perlu khawatir untuk kekurangan uang dengan mata uang Arab Saudi karna Bank telah memberi fasilitas ATM Debit Visa yang bisa digunakan pada saat nasabah berhaji. Serta bebas biaya administrasi, mendapatkan imbal hasil dapat diautodebet untuk zakat, infaq dan shadaqoh. Serta mendapatkan souvenir yang menarik untuk kelancaran ibadah haji nasabah tersebut.

- b. Banyak nya nasabah yang membuka rekening untuk produk Tabungan Haji kurang lebih 60 nasabah dalam setiap bulannya. Sedangkan untuk pemberangkatan kurang lebih 70 nasabah setiap tahunnya. Selalu ada peningkatan nasabah pada produk ini setiap tahunnya di Bank BTN Syariah KCPS Indramayu. Karena selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik untuk para nasabah produk tabungan haji dan program kedepan BTN Syariaiah KCPS Indramayu, tentu ingin lebih baik dari sebelumnya. Karena memiliki target-target yang harus dicapai. Dan setiap tahun targetnya selalu bertambah meskipun belum sebanyak dari tabungan-tabungan lain. Lalu berusaha untuk mengedukasi setiap nasabah bahwasannya, kita perlu memilik Tabungan Haji dengan jumlah berapapun, karena tabungan ini bisa membantu nasabah untuk merealisasikan cita-citanya untuk berhaji.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian diperoleh hasil seperti yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi promosi yang digunakan di BTN KCPS Indramayu dalam mempromosikan produk Tabungan Haji, yaitu :

Strategi promosi yang dilakukan oleh BTN KCPS Indramayu terbilang baik hal ini dikarenakan BTN KCPS Indramayu menggunakan Strategi *Tag On* dan Bekerjasama dengan Travel Umroh Indramayu “Raudhatul Muta’alimin”. Namun pada kenyataannya sistem *Tag On* belum diterapkan oleh seluruh pegawai *Frontliner* maupun *Back Office* karena kurangnya SDM sehingga belum dapat menerapkan dengan baik sistem *Tag On* tersebut. Tetapi kerjasama dengan Travel Umroh sangat menjanjikan bagi BTN KCPS Indramayu.

Dalam melakukan Promosi Produk Tabungan Haji, media yang digunakan oleh BTN KCPS Indramayu cukup lengkap. Media yang digunakan, ada brosur mengenai produk tersebut, lalu poster produk tersebut, selain itu media sosial yang digunakan untuk memasarkan produk-produk BTN Syariah.

Minat nasabah terhadap produk Tabungan haji, sejauh ini cukup baik. Meskipun secara jumlah (banyaknya nasabah) masih kurang dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Namun BTN KCPS Indramayu selalu memberikan pelayanan terbaik untuk nasabah-nasabahnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di BTN KCPS Indramayu. Maka peneliti dapat memberi saran yang berkaitan dengan Strategi Promosi Produk Tabungan Haji yaitu, sebagai berikut :

1. Strategi yang digunakan oleh BTN KCPS Indramayu dalam meningkatkan jumlah nasabah belum optimal dalam segipromosi, sehingga kegiatan promosi harus ditingkatkan lagi agar masyarakat atau calon nasabah dapat lebih mengenal dan mengerti produk Tabungan Haji.
2. BTN KCPS Indramayu harus selalu meningkatkan kualitas pelayanan, produk-produknya dan memberikan kemudahan kepada calon nasabah akan sangat senang dan merasa tidak salah pilih dan bahkan merasakan kepuasan tersendiri.
3. BTN KCPS Indramayu perlu mempertahankan dan bisa lebih banyak menjalin kerjasama dengan instansi lain.

4. BTN KCPS Indramayu dapat memberikan pengetahuan yang luas dan mencerdaskan masyarakat untuk beralih ke perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

1. SUMBER BUKU

Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik, Teori Pengantar Proses Berfikir*

Stratejik. (Jakarta: Binarupa Aksara, cet ke-1, 1996), hlm. 16

Arti Kata “Bank”, *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet ke-4

Arti Kata “Strategi”, *Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet ke-4

Departemen Agama RI, *Op. Cit.* hlm. 13-15

Djamaludin Dinjati, *Panduan Ibadah Haji dan Umroh Lengkap*, (Solo: PT Era Adicitra Intermedia, 2011), hlm. 3.

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan*. (Yogyakarta: Ekonisia, cet ke-3, 2015), hlm. 29

Heri Sudarsono, *ibid*, hlm. 29

Heri Sudarsono, *ibid*, hlm. 29

Ismail, *Perbankan Syariah*.(Jakarta: Prenada media Group, cet ke-1, 2011), hlm. 25

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Edisi Revisi, cet ke-7, 2003), hlm. 74

Lexy. J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3

Moh. Nafi'CH, *Haji dan umroh....*, hlm. 70

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, cet ke-1, 2008), hlm. 40

2. JURNAL

Andi Misna. (2015, Mei 22). *Formulasi Kebijakan Alokasi Dana Desa di Desa Kandolo Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Kutai Timur*. eJournal Administrasi Negara. Vol 3, Nomor 2. Hlm. 527

Jasa Suatma. (2013, Agustus 19). *Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Skuter Matik Merek Honda Vario di Kota Semarang*. eJournal Stie Semarang. Vol 5, Nomor 2. Hlm. 20

3. SKRIPSI

Neneng Fajriyah, dalam skripsi "*Pengaruh Promosi, Reputasi, dan Lokasi Strategis Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Bank Mandiri KCP Tangerang Bintaro Sektor III*", (Jakarta: UIN Syarif Hidayatulloh), 2013

4. INTERNET

BTN Syariah. Produk Tabungan Haji BTN Syariah.

<https://www.btn.co.id/id/Syariah-Home/Syariah-Data-Sources/Product-Links-Syariah/Produk-BTN-Syariah/Produk-dana/Tabungan-BTN-Haji-dan-Umroh-iB> (Diakses pada 8 September 2020, Pukul 13.13 WIB)

Definisiproduk.pdf (Diakses pada 7 Desember 2018, Pukul 19.23 WIB)

Definisiproduk.pdf (Diakses pada 7 Desember 2018, Pukul 19.29 WIB)

Jenis-Jenis Tabungan.

<https://ekonomi.kompas.com/read/2016/05/23/074400326/yuk.kenali.jenis>

[-jenis.tabungan.di.indonesia](#) (Diakses pada 29 Juli 2018, Pukul 12.49)

Pengertian Strategi Menurut Para Ahli. <https://www>.

[Pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html](https://www.pelajaran.co.id/2017/18/pengertian-strategi-menurut-para-ahli-proses-dan-jenis-strategi.html) (Diakses pada 27 Juli 2018, Pukul 19.25 WIB)

Pengertianstrategi.pdf (Diakses pada 27 Juli 2018, Pukul 19.15 WIB)

Ridwan Iskandar Sudayat-pengertian-promosi.pdf (Diakses pada 27 Juli 2018, Pukul 21.16 WIB)

Ridwan Iskandar Sudayat-pengertian-promosi.pdf (Diakses pada 27 Juli 2018, Pukul 21.21 WIB)

Strategiproduk.pdf (Diakses pada 8 Desember 2018, Pukul 12.56 WIB)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DATA PRIBADI

Nama : Atika Amalia
TTL : Indramayu, 19 Juni 1997
Agama : Islam
Alamat : Perum. BTN Cinderaya blok Karangsong Tengah RT 001/RW
003, Kel Karangsong, Kec. Indramayu. Kab. Indramayu, Jawa
Barat 45219
Email : atikaamalia95@gmail.com
No Hp : 087827195207

RIWAYAT PENDIDIKAN

- 2002-2004 : TK Cendrawasih III
- 2004-2009 : SD Cendarawasih III
- 2009-2012 : SMPN 13 Tangerang Selatan
- 2012-2015 : SMKN 2 Tangerang Selatan (Akuntansi)

:

RIWAYAT ORGANISASI

- Ketua Bidang Sumber Daya Insani Himpunan Mahasiswa Prodi perbankan Syariah (2017-2018)
- Sekretaris Bidang Sumber Daya Insani Himpunan Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah (2016-2017)
- Anggota Badan Eksekutif Mahasiswa (2015-2017)

BANNER TABUNGAN BTN HAJI & UMROH iB

BUMN
Hadir untuk negeri

Bank BTN
Sahabat Keluarga Indonesia

SEGERA
daftar
HAJI
Dengan Tabungan BTN Haji & Umroh iB

**Tabungan
BTN Haji & Umroh iB**

BTN Syariah Aksi Nyata Memenuhi Kewajiban Haji Anda
Segera buka Tabungan BTN Haji & Umroh iB dan menangkan banyak hadiah menarik.

Contact Center :
1500-286
www.btn.co.id

Bank BTN resmi dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.
Bank BTN Kredit info 1500-355

BUKU TABUNGAN BTN HAJI & UMROH iB



Formulir Pembukaan Rekening Haji & Umroh iB

BTN Syariah FORMULIR CIF & PEMBUKAAN REKENING NASABAH PERORANGAN
Account Opening & CIF Form (Individual)

ISI RAP DIISI DENGAN MENGGUNAKAN HURUF CAPITAL/please fill in capital letters

ISI OLEH BANK Filled by Bank

ANGGAL (Date) _____ NIP (Other Code) _____
KABUPATEN (District) _____ NO. REKENING (Account Number) _____

JENIS NASABAH (Type of Customer)
 NASABAH BARU (New Customer)
 NASABAH EKSTINGSI (Existing Customer)
 PEMBUKAAN REK. BARU (New Account Opening)
 PERKAWINAN DATA (Marriage Data)
 PERAKYAN YANG DIWAKILI (Authorized Representative)
 DIRI SENDIRI (Self)
 ATAS NAMA (On Behalf Of) _____

ALASAN MEMBUKA REKENING DI BANK BTN (Reason for opening an account at Bank BTN)
 BAGI HASIL / BONUS (Dividend / Bonus)
 HADIAH (Gift)
 SYARAT PEMBIAYAAN (Financing Requirement)
 ATM (ATM)
 LOKASI (Location)
 LAYANAN (Service)

JENIS SETORAN UNTUK PEMBUKAAN REKENING (Type of Deposit for account opening)
 TUNAI (Cash)
 PEMINDAHBUKUAN (Transfer)
 LAINNYA (Others) _____

MAKSUD DAN TUJUAN BERHUBUNGAN DENGAN BANK (Purpose and intention regarding the bank)
 SIMPANAN (Saving)
 INVESTASI (Investment)
 PEMBIAYAAN (Financing)
 LAINNYA (Others) _____

INFORMASI NASABAH (Customer Information)

DATA PRIBADI (Customer Data)

NAMA SESUAL IDENTITAS (Legal Name)
 SAMA DENGAN NAMA IDENTITAS (Same as Identity Card)
 BERBEDA DENGAN NAMA IDENTITAS (Different from Identity Card)

NAMA LENGKAP (Full Name)
 (Tidak Sempurna & Dama) (Incomplete & Dama)

NAMA ALIAS (Alias)

GELAR SEBELUM NAMA (Title before name)

GELAR SESUDAH NAMA (Title after name)

TEMPAT LAHIR (Place of Birth)

TANGGAL LAHIR (Date of Birth)

NAMA GADIS IBU KANDUNG (Mother's Maiden Name)

JENIS KELAMIN (Gender)
 LAKI-LAKI (Male)
 PEREMPUAN (Female)

KEWARGANEGARAAN (Citizenship)
 WNI (Indonesian Citizen)
 WNA, NEGARA (Foreign Country)
 KTP (ID Card)
 PASPOR/KITAS/KITAP (Passport & Temporary Resident Visa)
 JENIS IDENTITAS UTAMA (Main Identity Card Type)
 AKTA/KP/KM/NIK (KK) (Birth Certificate/Student Card/NIK)

NOMOR IDENTITAS (ID Card No.)

TANGGAL TERBIT (Issuing Date)
 Tgl (Date) _____ Bln (Month) _____ Thn (Year) _____

TAHUN BERAKHIR (Termination Year)
 Thn (Year) _____

AGAMA (Religion)
 ISLAM
 BUDHA
 HINDU
 KRISTEN
 KONG HU CHU

PENDIDIKAN (Education)
 S3
 S2
 S1
 D3
 D2
 D1
 SMA
 SMP
 SD
 NON PENDIDIKAN

STATUS PERKAWINAN (Marital Status)
 MENIKAH (Married)
 BELUM MENIKAH (Single)
 DUDA/JANDA (Widower/Widow)

PERJANJIAN PISAH HARTA (Pre-nuptial Agreement)
 YA (Yes)
 TIDAK (No)

JUMLAH TANGGUNGAN (Number of Dependents)
 ORANG (Person) _____ ORANG (Person) _____ ORANG (Person) _____
 ISTRI (Wife) _____ ORANG (Person) _____ ORANG (Person) _____ ORANG (Person) _____

INFORMASI PEKERJAAN (Occupation)

PEKERJAAN SAAT INI (Current Occupation)
 PEGAWAI PEMERINTAHAN (Govt Employee)
 MILITER (Military)
 POLRI (Police)
 PELAJAR/MAHASISWA (Student)
 IBU RUMAH TANGGA (Housewife)
 PENGAJAR (Teacher)
 WIRASWASTA (Entrepreneur)
 PENSUNJAN (Pensioner)
 LAIN-LAIN (Others) _____

NPWP (Taxpayer Identification Number)
 ADA (Available)
 BELUM ADA (Not Available)

NO. NPWP (UNTUK PAJAK) (Taxpayer Identification Number No.)

HOBI NASABAH (Customer's Hobby)

TELEPON SELULAR (HP) (Mobile Phone Number)

TELEPON RUMAH (Home Phone Number)

EMAIL (Email Address)

STATUS TEMPAT TINGGAL (Status of Residence)
 MILIK SENDIRI (Own Home)
 SEWA / KONTRAK (Rented Home)
 KELUARGA (Family Home)
 INSTANSI / PERUSAHAAN (Institution / Company)

LAMA MENEMPATI (Duration of Residence)

ALAMAT SESUAL IDENTITAS (Legal Address)
 _____ RT _____ RW _____

KELURAHAN (Sub-district)

KECAMATAN (District)

KAB/KOTA (City)

PROVINSI (Province)

KODE POS (Postal Code)

ALAMAT SAAT INI (Current Address)
 (Tidak bisa berbeda dengan identitas) (Cannot be different from identity)
 # Different from ID Card

KODE POS (Postal Code)

DATA PASANGAN (Spouse Data) (WAJIB DIISI UNTUK NASABAH PEMBIAYAAN WAJIB) (Mandatory for financing customers)
NAMA PASANGAN (Spouse Name)

NOMOR IDENTITAS (Spouse ID Number)

TEMPAT TANGGAL LAHIR (Spouse Place & Date of Birth)

NAMA PERUSAHAAN (Company Name)

BIDANG USAHA (Business Sector)

PANGKAT / JABATAN (Rank / Position)

TANGGAL MULAI BEKERJA (Start Working Date)
 Tgl (Date) _____ Bln (Month) _____ Thn (Year) _____

ALAMAT KANTOR (Company Address)

NOMOR TELEPON KANTOR (Company Phone Number)

EMAIL KANTOR (Company Email)

DOKUMENTASI



**DIREKTORAT JENDERAL
PENGURUSAN HAJI DAN UMRAH
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**

ALUR PENDAFTARAN HAJI REGULER

1. CALON HAJI HARUS BERUSAHA
Yang harus dibuat calon haji adalah:
1. KTP
2. Uang 25 juta rupiah
Calon haji melakukan transfer ke rekening Menteri Agama sebesar setoran awal BPPI pada cabang BPS BPPI sesuai domisi.

OUTPUT 1
Calon haji mendapatkan:
1. Buku tabung
2. Dokumen setoran awal
NOMOR VALIDASI
OUTPUT 2

Calon haji melakukan pendaftaran haji di Kementerian Agama Kabupaten/Kota dengan membawa dokumen buku setoran awal dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan.
Calon haji melakukan pendaftaran haji yang telah Nomor KPPD pendaftaran, ditandatangani dan dibubuhi stempel dinas oleh petugas Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota (tidak dibubuhi stempel KPPD ANK).

OUTPUT 3
Calon haji mendapatkan:
1. Surat Pendaftaran Perijinan Haji (SPPH) dan persyaratan lainnya
2. Kartu Pendaftaran Haji (KPH) dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan.
3. Cek rekening atau withdraw slip

PROSEDUR PENDAFTARAN

- Calon haji membuka tabungan haji pada BPS BPPI sesuai domisi dengan syarat membawa KTP dan setoran awal sebesar 25 juta rupiah.
- Calon haji mengajukan surat pernyataan memenuhi persyaratan pendaftaran haji yang diterbitkan oleh Kementerian Agama RI.
- Calon haji melakukan transfer ke rekening Menteri Agama sebesar setoran awal BPPI pada cabang BPS BPPI sesuai domisi.
- BPS BPPI menerbitkan lembar bukti setoran awal yang berisi NOMOR VALIDASI.
- Dokumen bukti setoran awal BPPI ditempel pas foto calon haji ukuran 3x4 cm dan bermaterai (MATERAI PENUNJANG NOMOR VALIDASI ANK).
- Calon haji yang mempunyai Kementerian Agama Kabupaten/Kota dengan membawa dokumen buku setoran awal dan persyaratan lainnya sesuai ketentuan untuk diverifikasi kelengkapan paling lambat 5 (lima) hari kerja setelah pembayaran setoran awal BPPI.
- Calon haji yang mengisi formulir pendaftaran haji berupa Surat Pendaftaran Perijinan Haji (SPPH) dan menyerahkan kepada Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota.
- Calon haji yang menerima lembar bukti pendaftaran haji yang telah Nomor KPPD pendaftaran, ditandatangani dan dibubuhi stempel dinas oleh petugas Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota (tidak dibubuhi stempel KPPD ANK).
- Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota menerbitkan buku cetak SPPI sebanyak 5 (lima) lembar yang setiap lembarnya dicetak/ditempel pas foto calon haji ukuran 3x4 cm.

mandiri BNI BRI Syariah
Muamalat SYARIAH BSI Syariah
Permatasari BNI Syariah CIMB Syariah
KEMALY Bank Syariah Mandiri Bank Syariah Syariah
Bank Syariah BNI Syariah Bank Syariah Syariah
www.haji.kemendagri.go.id @IndonesiaHaji @IndonesiaHaji @IndonesiaHaji @IndonesiaHaji


BUMI UNTUK INDONESIA **Bank**  **BTN**

TABUNGAN BTN HAJI & UMROH iB
RENCANAKAN IBADAH HAJI
DAN UMROH ANDA SEJAK DINI



BTN  **Al-Baitullah**

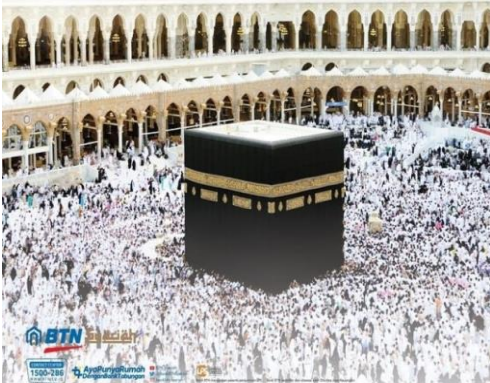
1500-286  **AyoPunyaTabungan**  **DiagnosaKTabungan**


BUMI UNTUK INDONESIA **Bank**  **BTN**



AISYAH
Al-Baitullah

TABUNGAN BTN
HAJI & UMROH iB

Bertamu di tanah suci tak harus menunggu tua.
Selagi muda rencanakan ibadah haji dan umroh Anda.



BTN  **Al-Baitullah**

1500-286  **AyoPunyaTabungan**  **DiagnosaKTabungan**