

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG**

**OLEH :
DESI DWI SAFITRI
NPM : 1502080008**



**Progam : D-III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
1440 H/2018 M**

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Ahlimadya (Amd)**

**Oleh :
DESI DWI SAFITRI
NPM : 1502080008**

**Pembimbing :
Rina El Maza, S.H.I. , M.S.I**

**Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
1440 H/ 2018 M**

PERSETUJUAN

JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS
AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

NAMA : DESI DWI SAFITRI

NPM : 1502080008

JURUSAN : DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Menyetujui

Untuk dimunqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Metro Lampung

Pembimbing,



Rina El maza, S.H.I. , M.S.I

NIP. 198401232009122005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor: 2770 / ln. 28.3 / D / PP. 00.9 / 12 / 2018

Judul Tugas Akhir: STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG, disusun oleh, Nama: DESI DWI SAFITRI, NPM. 1502080008, Jurusan: Program Studi D-III Perbankan Syariah, telah dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari dan tanggal: Kamis, 1 November 2018, di Kampus II (E7.I.2).

TIM PENGUJI

Ketua : Siti Zulaikha, S.Ag., MH

Penguji I : Rina El Maza, S.H.I, M.S.I

Penguji II : Suraya Murcitaningrum, M.S.I

Sekretaris : Atika Lusi Tania, M.Acc.,AK



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum

19720923 200003 2 002

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

Oleh:
DESI DWI SAFITRI
NPM. 1502080008

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah. Produk Pembiayaan Ibadah Haji (PPIH) diterapkan dalam salah satu kegiatan bisnis dari PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dengan maksud membantu memudahkan bagi para nasabah untuk menjalankan ibadah haji. Sebagaimana ibadah haji merupakan rukun islam yang kelima yang wajib dilaksanakan oleh setiap umat muslim, dengan persyaratan-persyaratan tertentu. Tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung merupakan tabungan yang dilakukan menggunakan akad (*mudharabah*) yaitu bentuk kerja sama antara dua pihak dimana si pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian..

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis data secara deskriptif. Sumber data penelitian ini diperoleh dari beberapa sumber data primer dan sekunder dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi yang bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung. Analisis data yang digunakan yakni menggunakan analisis data kualitatif karena data yang diperoleh berupa uraian-uraian atau keterangan yang diperoleh dari kegiatan wawancara. Maka penulis dapat menggunakan fakta-fakta dan data-data yang konkrit dari wawancara dengan Direktur, Marketing, Customer Service PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Hasil dari penelitian diketahui bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. BPRS Aman Syariah Sekampung terhadap produk tabungan haji ini, yaitu diimplementasikan menggunakan analisa 4P : produk (*produk*), tempat (*place*), harga (*price*), promosi (*promotion*). Produk tabungan haji ini di pasarkan melalui *Account Officer* (AO).

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Desi Dwi Safitri
NPM : 1502080008
Jurusan : D-III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yang menyatakan,



Desi Dwi Safitri
NPM. 150208008

MOTTO

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ ^ط وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ^ط وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ
الْبَيْتِ مَنْ أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ^ج وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim, Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia, 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.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, Rasa syukur Alhamdulillah yang selalu terucap kepada Allah SWT. Karena telah terselesaikan nya tugas akhir ini dengan penuh rasa bahagia dan penuh cinta kasih saya persembahkan tugas akhir ini kepada :

1. Kedua Orangtua saya, Bapak Tugiyono dan Ibu Yamtini yang telah mendidik saya dari sejak kecil dengan penuh kasih sayang dan selalu mendoakan atas keberhasilan saya
2. Kakak dan adik saya. Ersan Eka Saputra dan Putri Noufalina Sari serta keluarga besar saya yang mengharapkan keberhasilan saya
3. Almamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

AssalamualaikumWr.Wb

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir pada program D-III Perbankan Syariah di IAIN Metro ini. Shalawat serta salam penulis sanjungkan kepangkuan Nabi Muhammad SAW. Yang semoga kelak kita diakui sebagai umatnya serta mendapat syafaat dari beliau.

Penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Ahlimadya (Amd). Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
3. Ibu Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Metro
4. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag.,MH selaku Pembimbing Akademik yang telah banyak meluangkan waktu serta pikiran selama peneliti menjadi mahasiswi di IAIN Metro dan sampai sekarang.
5. Ibu Rina El maza, S.H.I. , M.S.I selaku pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu serta pikiran dalam membimbing, mengarahkan sehingga Tugas Akhir ini dapat diselesaikan
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

7. Pimpinan dan karyawan perpustakaan dan institut yang telah memberikan informasi, data, referensi, dan lain-lain.
8. Bapak Sugiyanto selaku pimpinan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, bapak Miftakhul Fajar selaku Manager Operasional yang telah menjadi praktisi pendamping selama peneliti melakukan penelitian dan seluruh karyawan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.
9. Teman-teman terdekat, Desi Purnamasari, Novi Andriani, Fitriana Anjar Sari, Nur Halimah, Nunin Yuniana, Gita Ayudia Liberti, Fitri Ardiana, Eka Devi Sulistianingrum, Tri Mulya Indah Wardani, Setya Nova Rahayu, Indri Cahyani yang telah memberikan dukungan demi terselesaikannya Tugas Akhir ini.
10. Seluruh teman-teman kelas A dan seluruh teman-teman seangkatan D-III Perbankan Syariah

Serta semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, terimakasih atas bantuan yang telah diberikan.

Kritik dan saran demi perbaikan Tugas Akhir ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembang ilmu pengetahuan mengenai strategi pemasaran Produk Tabungan Haji.

Metro, Oktober 2018
Peneliti

Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK.....	v
HALAMAN PERNYATAAN DAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Metode Penelitian	6
1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	6
2. Sumber Data.....	7
3. Teknik Pengumpulan Data	8
4. Teknik Analisis Data	9
5. Sistematika Penulisan.....	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	12
1. Pengertian Strategi Pemasaran	12
2. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	14
3. Segmentasi Pasar.....	20
B. Pengertian Hikmah Ibadah Haji dan Tabungan Haji.....	22
1. Pengertian Tabungan Haji	22
2. Hukum Haji.....	26

3. Syarat Haji.....	26
4. Rukun Haji	27
5. Tujuan Ibadah Haji.....	27

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah	31
1. Sejarah berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung	31
2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung	34
3. Stuktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.....	35
4. Produk-produk PT. BPRS Aman Syariah Sekampung	36
A. Strategi Pemasaran Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah	57
1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah Sekampung	57
2. Analisis Strategi pemasaran produk Tabungan Haji di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung	64

BAB IV PENUTUP

A. KESIMPULAN	66
B. SARAN	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing
2. Formulir Konsultasi Tugas Akhir
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Keterangan Bebas Pustaka
5. Brosur Produk Tabungan Haji
6. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
7. Foto-Foto Saat Melakukan Wawancara
8. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu : pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan sistem operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMTS) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah.¹

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di

¹Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS Aman Syariah sebagai community bank.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan

secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).²

Produk Pembiayaan Ibadah Haji (PPIH) diterapkan dalam salah satu kegiatan bisnis dari PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dengan maksud membantu memudahkan bagi para nasabah untuk menjalankan ibadah haji. Sebagaimana ibadah haji merupakan rukun islam yang kelima yang wajib dilaksanakan oleh setiap umat muslim, dengan persyaratan-persyaratan tertentu.³

Tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung merupakan tabungan yang dilakukan menggunakan prinsip *Mudharabah* (bagi hasil) atau bentuk kerja sama antara dua pihak dimana si pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian awal

PT. BPRS Aman Syariah Sekampung sekarang telah melakukan sosialisasi terhadap masyarakat sekitar yang diantara bertujuan untuk menambah jumlah minat calon nasabah untuk melakukan ibadah haji, calon nasabah dapat menabung terlebih dahulu untuk meringankan biaya keberangkatan haji tersebut. Dengan adanya produk Tabungan Haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dapat membantu nasabah untuk memenuhi persyaratan dalam pendaftaran haji sehingga nasabah dapat melaksanakan rukun islam yang kelima.

² Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

³ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

Berikut ini tabel jumlah nasabah tabungan haji dari tahun 2014-2018.

TAHUN	JUMLAH NASABAH
2014	0
2015	2
2016	2
2017	4
2018	4

Berdasarkan tabel diatas, Alasan kurangnya minat nasabah yang memakai produk tabungan haji ini adalah lamanya daftar menunggu (waiting list) yang sekarang mencapai 15 tahun bahkan lebih untuk keberangkatan haji nya. Kurang efektifnya strategi yang dulu digunakan pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung karena marketing hanya menunggu nasabah yang datang ke bank untuk melakukan pembiayaan haji, jadi sedikit juga masyarakat yang mengetahui tentang apa itu tabungan haji. Namun sekarang PT BPRS Aman Syariah Sekampung sudah menerapkan prinsip 4P *product, price, place, promotion*. Strategi ini lebih efektif digunakan dalam pemasaran produk ini dikarenakan masyarakat lebih mudah dan mengerti tentang produk tabungan haji tersebut. Dengan menggunakan strategi 4P tersebut terbukti adanya peningkatan nasabah setiap tahun nya. Dan bank menargetkan kepada marketing jumlah lending 300 perbulan dan funding 100 perbulan jika tidak tembus target 3 bulan berturut-turut maka akan di beri surat peringatan.

Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji dilaksanakan guna memenuhi pangsa pasar yang sedang berkembang. Selain itu, ibadah haji mengandung lebih sedikit resiko dan memberikan keuntungan yang lebih baik jika dibandingkan dengan produk-produk pembiayaan yang lain. Hal ini dikarenakan keuntungan yang diperoleh dari PT. BPRS Aman Syariah Sekampung berasal dari Fee Base Income (upah) atas sewa jasa yang diberikan kepada nasabahnya. Namun demikian, tentunya produk PPIH masih terdapat beberapa dinamika yang mewarnainya. Baik dari prosedur/alur hingga penerapannya. Terutama mengenai alur atau sistematika pembiayaan pengurusan ibadah haji tersebut, yang mana terkadang masih ada beberapa nasabah yang masih kebingungan dengan sistematika PPIH tersebut. Maka pihak bank dapat mendampingi nasabah yang akan mendaftarkan dirinya untuk berangkat berhaji.

Sehubungan dengan perihal tersebut, peneliti memilih judul sebagai Tugas Akhir yaitu : **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG”**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, untuk memudahkan pembahasan dan pemahamannya, maka rumusan pertanyaan penelitian adalah bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan peneliti yang telah dipaparkan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

Selain mempunyai tujuan penelitian, penelitian ini mempunyai manfaat. Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca, terutama dalam hal strategi pemasaran produk tabungan.
2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi kajian lebih lanjut, umumnya pada Bank Syariah khususnya pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, agar menjadi lembaga keuangan yang senantiasa berkembang dalam menjalankan kegiatan-kegiatan perbankan.

D. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.⁴

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (field research), ide penting penelitian lapangan adalah, peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah.⁵ Dalam hal ini

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 2.

⁵Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), Eds. Revisi, h. 26

peneliti mengadakan penelitian langsung di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, tepatnya di Jalan Raya Sekampung, Sumber Gede, Kabupaten Lampung Timur, Lampung 34382.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat Kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi dan kejadian-kejadian.⁶ Sedangkan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.⁷

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek yang memberikan data atau informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, sumber data bisa berupa manusia, benda, keadaan, dokumen, dan institusi.⁸ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber data, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber utama.⁹ Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari pimpinan dan marketing pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

⁶Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) Eds. 2, h. 76

⁷Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2012), h. 181

⁸Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Prudent Media, 2013), h. 19

⁹*Ibid*, h. 20

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang dibutuhkan.¹⁰ Sumber data kedua atau sumber data sekunder penelitian ini peneliti peroleh dari buku, karangan Khaerul Umam yang berjudul *Manajemen Perbankan Syariah*, Huzaimah T. Yanggo yang berjudul *Ibadah Haji Perempuan Menurut Para Ulama Fikih*.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan penelitian adalah mendapatkan data.¹¹ Dalam laporan peneliti ini, peneliti mengumpulkan data menggunakan teknik sebagai berikut :

a. Wawancara

Yaitu bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden, komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya-jawab dalam hubungan tatap muka.¹² Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

Wawancara terstruktur adalah teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Wawancara tidak terstruktur adalah

¹⁰Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2005), Eds. 2, h. 132

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 224

¹²W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), h. 119

wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.¹³

Dalam hal ini, jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, wawancara semistruktur, peneliti mengadakan tanya jawab kepada Bapak Sugiyanto selaku pimpinan PT BPRS Aman Syariah Sekampung, Miftakhul Fajar dan Ikhwan Nur Ayudin selaku Marketing, dan Eka Wulandari sebagai Customer Service.

b. Dokumentasi

Dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden.¹⁴ Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan kegiatan dari PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, h. 137-138

¹⁴ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta:PT. Rineka Cipta,2011), h.112

lain.¹⁵ Teknik analisa yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah teknik analisa kualitatif. Analisa data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisa yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu.¹⁶

Dalam hal ini, data yang diperoleh kemudian di analisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berasal dari informasi tentang strategi pemasaran tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dapat diartikan sebagai susunan atau urutan dalam penulisan karya ilmiah supaya untuk dipahami oleh pembacanya. Pembahasan Tugas Akhir ini, dibagi ke dalam empat bab dan pada setiap terdapat sub-sub bab.

Adapun sistematika pembahasan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bab 1 Pendahuluan

Dalam bab ini peneliti menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan latar belakang, pertanyaan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, serta sistematika pembahasan.

¹⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, h. 244.

¹⁶*Ibid*, h. 234.

2. Bab II Landasan Teori

Peneliti menguraikan dan menjelaskan dalam bab ini tentang teori-teori mengenai pengertian strategi pemasaran yang digunakan pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dan keterkaitan dengan tabungan haji.

3. Bab III Pembahasan

Bab ini berisi tentang pembahasan, Sejarah PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, Visi dan Misi PT. BPRS Aman Sekampung, Struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

4. Bab IV Penutup

Pada bab penutup mencangkup kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dan saran-saran yang dapat disampaikan oleh peneliti dalam penulisan Tugas Akhir ini.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Ukuran keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk dan jasa-jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalankan cukup berhasil.

Untuk menghadapi pasar sasaran yang ada, perbankan menghadapi banyak kesulitan, seperti munculnya bank-bank baru, pembaharuan teknologi, kemudahan bertransaksi, aneka ragam hadiah dan promosi yang ditawarkan oleh bank, dan sebagainya. Untuk tetap mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah, stabilitas dan kemampuan laba, maka pemasaran yang dapat melakukan dua cara yaitu dengan tetap fokus pada pasaran yang sudah ada. Selain itu bank juga harus memikirkan kemungkinan-kemungkinan untuk membuka cabang-cabang baru atau mendirikan beberapa perwakilan di berbagai tempat yang cukup strategis bagi pengembangan organisasi.¹⁷

¹⁷M. Nur Rinto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, h. 78.

Dimulai dari analisis SWOT dari internal organisasi/perusahaan, analisis lingkungan (internal dan eksternal), dan analisis target nasabah serta kebutuhannya sehingga *marketing mix* yang tepat untuk dapat berkompetisi di pasar dapat ditetapkan. Adapun detail strategi pemasaran tersebut.

Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman) yang dihadapi produk jasa bank ketika berkompetisi di pasar. Riset pemasaran harus dapat memetakan hal-hal berikut:

- 1) Identifikasi lingkungan eksternal untuk memetakan peluang dan ancaman (*market review*) dan identifikasi lingkungan internal untuk memetakan kekuatan dan kelemahan bank dibandingkan dengan pesaing, serta membantu bank untuk mengambil keuntungan dari berbagai peluang dan meminimalisasi atau menghindari segala ancaman yang ada. *Marketing review* membantu menjelaskan kondisi pasar saat ini (ketat/longgar, berkembang/turun), segmentasi pasar, dan pangsa pasar bank dibandingkan dengan total perbankan.
- 2) Identifikasi segmen pasar dan target nasabah (*targeting*) yang akan dituju. Bank harus dapat memasuki segmen pasar dan target nasabah yang menghasilkan penjualan dan tingkat laba paling besar.
- 3) Identifikasi faktor kunci keberhasilan pemasaran produk/jasa, dan waktu yang tepat untuk masuk pasar.

- 4) Identifikasi faktor apa saja yang menjadi nilai unik, dapat ditonjolkan, dan mudah menancap di benak konsumen (*positioning*).¹⁸

2. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Diberlakukannya UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pada 16 Juli 2008 lalu semakin memperkuat basis perbankan syariah di Indonesia. Payung hukum ini juga bisa digunakan oleh perbankan syariah untuk menyejajarkan diri dengan perbankan konvensional di Indonesia.

Berdasarkan cetak biru (*blue print*) pengembangan perbankan syariah Indonesia, diharapkan pada tahun 2009, peningkatan aset bisa mencapai 7%, dan pada tahun 2015 mendatang diharapkan akan mencapai angka 15% dari total aset perbankan nasional.

Dalam ilmu marketing kita mengenal konsep klasik *Marketing Mix* untuk melakukan penetrasi pasar, yaitu untuk menembus pasar diperlukan beberapa strategi terhadap masing-masing komponen yang terdiri atas *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), *promotion* (promosi), yang dalam pengembangannya telah mengalami penambahan menjadi *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), *process* (proses).¹⁹

¹⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 221

¹⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 213.

Menganalogikan strategi perbankan syariah berdasarkan konsep *Marketing Mix* adalah hal yang sangat menarik dan merupakan keniscayaan untuk mempercepat pengembangan perbankan syariah di tanah air ini. Berikut ini akan ditelaah satu per satu elemen *Marketing Mix* tersebut:

a. *Product* (produk)

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Pengertian produk menurut Kasmir dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Perbankan” dikutip dari Philip Kotler adalah *sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.*

Dalam dunia perbankan strategi produk yang dilakukan adalah mengembangkan suatu produk, yaitu:²⁰

1. Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan serangkaian ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan visi dan misi bank dalam melayani masyarakat.

2. Menciptakan Merek

Karena jasa memiliki keanekaragaman, maka setiap jasa harus memiliki nama, tujuannya agar mudah dikenal dan diingat

²⁰ M. Nur Rinto Al-Arifin, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 14-15

pembeli. Nama merupakan salah satu bentuk dari merek. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain, atau kombinasi dari semuanya.

3. Menciptakan kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah atau bentuk tawaran produk yang dapat menarik perhatian nasabah.

4. Keputusan label

Label merupakan sesuatu yang diletakkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan.

b. *Price* (harga)

Merupakan satu-satunya elemen pendapatan dalam *Marketing Mix* menentukan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu faktor terpenting untuk menarik minat nasabah.

Menerjemahkan pengertian harga dalam perbankan syariah bisa di analogikan dengan melihat seberapa besar pengorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut untuk mendapatkan manfaat dalam bentuk jasa yang setimpal atas pengorbanan yang telah dikeluarkan oleh konsumen tersebut.

Ketika jasa yang telah dihasilkan oleh perbankan syariah mampu memberikan sebuah nilai tambah (keuntungan) lebih dari

perbankan konvensional pada saat ini, artinya harga yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut mampu bersaing, bahkan berhasil mengungguli perbankan konvensional.²¹

Adapun tujuan penentuan harga oleh lembaga keuangan syariah ataupun perusahaan secara umum pada dasarnya sama, yaitu sebagai berikut :

- 1) Untuk bertahan hidup, apabila tujuan perusahaan dalam penentuan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan searah mungkin. Tujuannya adalah agar produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.
- 2) Untuk memaksimalkan laba, penentuan harga bertujuan agar penjualan meningkat sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah dan tinggi.
- 3) Untuk memperbesar *market share*, yaitu untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga yang murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan pesaing beralih ke produk lain.²²

c. *Place* (tempat atau saluran distribusi)

Merupakan hal yang tidak kalah penting dengan unsur-unsur ‘P’ sebagaimana disebutkan di atas. Melakukan penetrasi pasar perbankan syariah yang baik tidak akan berhasil jika tidak didukung oleh tempat

²¹ *Ibid*, h. 292

²² Kasmir, *Manajemen Pemasaran*, h. 229-230

atau saluran distribusi yang baik pula, untuk menjual jasa yang ditawarkan kepada konsumen.

Menyebarkan unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah adalah sebuah keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik. Memang, dibutuhkan modal yang tidak sedikit jika harus dilakukan secara serentak atau bersamaan. Paling tidak, dibutuhkan waktu dan dilakukan secara bertahap atau bisa juga dengan melakukan sistem kerja sama (*partnership*) dengan unit-unit pelayanan sejenis agar jasa yang ditawarkan dengan berdasarkan syariah tersebut bisa sampai dan menyebar hingga ke pelosok-pelosok daerah di Indonesia.

d. *Promotion* (promosi)

Merupakan salah satu faktor pendukung kesuksesan perbankan syariah. Dalam marketing, efektivitas sebuah iklan sering digunakan untuk menanamkan *brand image* atau agar lebih dikenal keberadaannya. Ketika *brand image* sudah tertanam di benak masyarakat umum, menjual sebuah produk, baik dalam bentuk barang maupun jasa akan terasa menjadi jauh lebih mudah.

Kurangnya sosialisasi atau promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah bisa menjadi salah satu penyebab lambannya perkembangan perbankan syariah di Indonesia pada saat ini.

Diperlukan biaya yang tidak sedikit untuk melakukan kegiatan promosi atau sejenisnya.²³

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*). Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen/nasabah dapat mengetahui tentang produk tersebut dan akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.²⁴

e. *People* (orang)

Bisa kita interpretasikan sebagai sumber daya manusia (SDM) dari perbankan syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan berhubungan dengan nasabah (*customer*), SDM ini pun sangat berkorelasi dengan tingkat kepuasan para pelanggan perbankan syariah.

SDM yang dimiliki oleh perbankan syariah saat ini masih dirasakan kurang, baik dari segi jumlah maupun dari sisi pengetahuan yang memadai terhadap produk perbankan syariah yang ditawarkan kepada nasabah.

²³ *Ibid*, h. 294

²⁴ M. Nur Rinto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, h. 15

Menempatkan SDM ditempat yang sesuai dengan kapasitasnya, memang memerlukan sebuah strategi manajemen SDM yang cukup baik karena jika strategi yang diimplementasikan keliru, akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan pelanggan secara jangka panjang.

f. *Process* (proses)

Saat ini merupakan salah satu unsur tambahan *Marketing Mix* yang cukup mendapat perhatian serius dalam perkembangan ilmu marketing. Dalam perbankan syariah, proses atau mekanisme, mulai dari melakukan penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan perbankan syariah yang efektif dan efisien, perlu dikembangkan dan ditingkatkan.

Proses ini akan menjadi salah satu bagian yang sangat penting bagi perkembangan perbankan syariah agar dapat menghasilkan produk berupa jasa yang prosesnya bisa berjalan efektif dan efisien.

g. *Physical evidence* (bukti fisik)

Produk berupa pelayanan jasa perbankan syariah merupakan sesuatu yang bersifat *in-tangible* atau tidak dapat diukur secara pasti seperti halnya sebuah produk yang berbentuk barang. Jasa perbankan syariah lebih mengarah pada rasa atau semacam testimonial dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah.

Cara dan bentuk pelayanan terhadap nasabah perbankan syariah ini juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau

dianggap sebagai bukti fisik bagi para nasabahnya, yang suatu hari nanti diharapkan akan memberikan sebuah testimonial positif terhadap masyarakat umum guna mendukung percepatan perkembangan perbankan syariah menuju arah yang lebih baik lagi dari saat ini.²⁵

3. Segmentasi pasar

Dalam membuat segmen pasar, tidak ada cara yang tunggal. Seorang pemasar harus dapat mencoba variabel segmentasi yang berbeda, mengombinasikannya atau melakukannya secara terpisah, dan mencari cara yang efektif dan terbaik untuk memandang struktur pasar. Berikut variabel umum yang digunakan dalam melakukan segmentasi pasar konsumen.²⁶

- a. Segmentasi geografis. Segmentasi ini membagi pasar menjadi unit-unit geografi yang berbeda, seperti negara, provinsi, kabupaten, kota, wilayah, dan sebagainya. Segmentasi ini membantu pemasar dalam menetapkan kemana atau dimana produk ini harus dipasarkan.
- b. Segmentasi demografis. Segmentasi ini memberikan gambaran bagi pemasar kepada siapa saja produk ini yang ditawarkan. Segmentasi ini juga membagi pasar atas variabel-variabel, seperti umur, jenis kelamin, jumlah anggota, tingkat penghasilan, pendidikan, jenis pekerjaan, agama, dan sebagainya.

²⁵*Ibid*, h. 295

²⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, h. 221

- c. Segmentasi psikologis. Segmentasi ini membagi konsumen berdasarkan karakteristik status sosial, gaya hidup, kepribadian, dan sebagainya.
- d. Segmentasi tingkah laku. Segmentasi ini mengelompokkan konsumen berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau reaksi, mereka terhadap suatu produk yang diukur dengan menggunakan indikator-indikator berikut:
 - 1) Manfaat yang dicari, mengelompokkan pembeli menurut manfaat berbeda yang mereka cari dari produk. Perusahaan menggunakan segmentasi manfaat untuk memperjelas segmen manfaat yang mereka inginkan, karakteristiknya, dan merek utama yang menjadi pesaing.
 - 2) Status pengguna, membagi segmentasi pasar menjadi kelompok bukan pengguna, mantan pengguna, pengguna potensial, pengguna pertama kali, dan pengguna reguler dari suatu produk. Pengguna potensial dan pengguna reguler mungkin memerlukan perlakuan pemasaran yang berbeda.
 - 3) Tingkat pemakaian, membagi segmentasi pasar menjadi kelompok pengguna ringan, menengah, dan berat. Jumlah pengguna berat seringkali hanya sebagian kecil dari seluruh pasar, tetapi menghasilkan presentase yang tinggi dari total pembelian.

- 4) Status loyalitas, membagi segmentasi pasar berdasarkan loyalitas konsumen. Konsumen dapat loyal terhadap merek, toko, dan perusahaan.²⁷

Menurut Tjiptono (2002), agar dapat digunakan secara efektif dan optimal, segmen-segmen pasar harus memenuhi lima karakteristik berikut :

- 1) Dapat diukur (*measurable*), yaitu ukuran, daya beli, dan profil segmen harus dapat diukur.
- 2) Besar (*substantial*), yaitu segmen harus cukup besar dan menguntungkan untuk dilayani.
- 3) Dapat dijangkau (*accessible*), yaitu segmen harus dapat dijangkau dan dilayani secara efektif.
- 4) Dapat dibedakan (*differentiable*), yaitu segmen harus dapat dipisahkan secara konseptual, dan memberikan tanggapan yang berbeda terhadap unsur-unsur dan program-program bauran pemasaran yang berkainan.
- 5) Dapat diambil tindakan (*actiable*), program-program yang efektif dapat dirumuskan untuk menarik dan melayani segmen-segmen yang bersangkutan.²⁸

²⁷ *Ibid*, h. 224-225

²⁸ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, h. 225

B. Tabungan Haji

1. Pengertian Tabungan

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998. *Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lain yang dipersamakan dengan itu.*

Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan, masing-masing bank berbeda. Akan tetapi, pada umumnya bank memberikan persyaratan yang sama pada setiap bank yaitu setiap masyarakat yang ingin membuka rekening tabungan, perlu menyerahkan fotokopi identitas, misalnya KTP, SIM, Paspor, dan identitas lainnya. Disamping itu, setiap bank akan memberikan persyaratan tentang setoran awal, minimal, serta saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal ini diperlukan apabila tabungan akan ditutup, maka terdapat saldo yang akan digunakan untuk membayar biaya administrasi penutupan tabungan.²⁹

Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan

²⁹Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Kencana Prenadamedia, 2010), h. 67-68

bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.³⁰

a. Tabungan *Wadiah*

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota hingga masyarakat di pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.³¹

Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setaip sesuai dengan kehendak pemiliknya.

Secara umum terdapat dua jenis *wadiah*, yaitu *wadiah yad al-amanah* dan *wadiah yad-dhamanah*.³²

1) *Wadiah Yad Al-Amanah*

Wadiah jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.

³⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 357.

³¹Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 74.

³²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 148.

- b) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh dimanfaatkannya.
- c) Sebagai kompensasi, penerima titipan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- d) Mengingat harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah penitipan atau *save deposit box*.

2) *Wadiah Yad adh-Dhamanah*

Wadiah jenis ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- b) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang ditipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.
- c) Produk perbankan yang sesuai dengan akad ini yaitu dan tabungan.³³

Pengertian Tabungan Haji adalah titipan dana nasabah / shahibul mal secara berjangka berdasarkan akad *wadi'ah yad dhamanah* yang ditujukan untuk niat pergi haji dimana penarikannya hanya dapat

³³*Ibid*, h. 148-149

dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Tujuan iB Tabungan Haji adalah instrumen operasional Bank dalam melakukan kegiatan penghimpunan dana masyarakat yang mempunyai rencana akan menunaikan ibadah haji. Kata *al-wadi'ah* sendiri dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan pun penyimpan menghendakinya. Sedangkan prinsip yang digunakan dalam perbankan syariah adalah *wadi'ah yad dhamanah*, artinya titipan dana nasabah pada bank yang dapat dipergunakan oleh Bank harus dengan seijin nasabah dan Bank menjamin akan pengembalian titipan tersebut secara utuh (sebesar pokok yang dititipkan).³⁴

2. Pengertian Haji

Menurut bahasa, haji berasal dari bahasa arab. Sedangkan menurut istilah Syara', haji adalah berziarah (berkunjung) ke ka'bah di Makkah al-mukamarah untuk beribadah kepada allah SWT dengan melakukan ihram, thawaf, sa'i, wukuf, di arafah, mabit di muzdalifah dan Mina, Melontar jamarat, dan tahalul (Nuruddin Etar, al-Haj wa al-Umrah, 1984:11).

³⁴ *Ibid*, h. 150

3. Hukum Haji

Semua ulama sepakat (*ijma'*) bahwa hukum haji wajib bagi setiap umat islam, baik laki-laki maupun perempuan, hanya sekali seumur hidup bagi orang-orang yang mampu (*istitho'ah*).³⁵

4. Syarat Haji

- a. Islam
- b. Baligh (dewasa)
- c. Aqil (berakal sehat)
- d. Merdeka (bukan hamba sahaya)
- e. Istitha'ah (mampu), baik secara jasmani rohani, ekonomi, maupun keamanan dalam perjalanan.

5. Rukun Haji

Ialah serangkaian amalan yang harus dilakukan dalam ibadah haji dan tidak dapat diganti dengan yang lain, walaupun dengan Dam. Jika ditinggalkan maka tidak sah hajinya. Rukun haji adalah :

- 1) Ihram (niat)
- 2) Wukuf di arafah
- 3) Thawaf ifadah
- 4) Sa'i
- 5) Cukur/menggunting rambut
- 6) Tertib (melaksanakan ketentuan manasik sesuai tata urutan dan aturan yang ada).³⁶

³⁵ Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *IBADAH HAJI PEREMPUAN MENURUT PARA ULAMA FIKIH*, (Jakarta: Siraja Prenada Media Group, 2013), h. 14

6. Tujuan Ibadah Haji

Setiap ibadah dalam islam pasti, termasuk juga ibadah haji, memiliki tujuan (*maqashid*) dan hikmah besar yang seharusnya terwujud dan direalisasikan oleh pelakunya. Namun, umat islam sering kali melakukan ibadah haji, tanpa diiringi dengan pemahaman yang baik mengenai apa tujuan dari pelaksanaan ibadah tersebut.

Yang dimaksud tujuan ibadah haji (*maqashid al-hajj*) adalah maksud yang ingin diraih/dituju dari pelaksanaan ibadah haji. Tujuan-tujuan tersebut dapat dengan mudah kita temukan dalam al-qur'an surat al-baqarah (ayat 158, 189, 196-203), Ali Imran (ayat 97), al-maidah (1-2,97) dan surat al-Hajj, serta dalam beberapa hadist Rasulullah SAW. Diantara tujuan dari ibadah haji adalah :³⁷

- 1) Menaati perintah Allah SWT dengan segala perintah-Nya sebagai ekspresi ketakwaan.

Ibadah dalam islam harus dapat bermuara pada peningkatan ketakwaan pelakunya. Penyembahan seorang hamba bukanlah ritual mistis yang berhubungan dengan dunia gaib yang penuh tahakyal dan serba ir-rasional. Ibadah dalam islam adalah ketundukan seorang makhluk kepada sang pencipta yang telah memerintahkan untuk beribadah kepadanya. Dalam hal ini, umat islam baik laki-laki maupun perempuan yang berkumpul di Makkah untuk menunaikan

³⁶ *Ibid*, h. 21

³⁷ Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *IBADAH HAJI PEREMPUAN MENURUT PARA ULAMA FIKIH*, h. 16-17

ibadah haji hanya semata-mata taat pada perintah Allah Swt. Allah berfirman dalam surat Al Baqarah ayat 197 :

الْحَجُّ أَشْهُرٌ مَّعْلُومَاتٌ فَمَنْ فَرَضَ فِيهِنَّ الْحَجَّ فَلَا رَفَثَ وَلَا فُسُوقَ وَلَا جِدَالَ فِي الْحَجِّ وَمَا تَفْعَلُوا مِنْ خَيْرٍ يَعْلَمُهُ اللَّهُ وَتَزَوَّدُوا فَإِنَّ خَيْرَ الزَّادِ التَّقْوَىٰ وَاتَّقُونِ يَا أُولِي الْأَلْبَابِ ١٩٧

“(Musim) haji adalah beberapa bulan yang dimaklumi, barangsiapa yang menetapkan niatnya dalam bulan itu akan mengerjakan haji, maka tidak boleh rafats, berbuat fasik dan berbantah-bantahan di dalam masa mengerjakan haji. Dan apa yang kamu kerjakan berupa kebaikan, niscaya Allah mengetahuinya. Berbekallah, dan sesungguhnya sebaik-baik bekal adalah takwa dan bertakwalah kepada-Ku hai orang-orang yang berakal”³⁸

Oleh karenanya, semua rangkaian ibadah haji yang dimulai dari ihram, kemudian thawaf, sa'i, wukuf di arafah melempar jumrah sampai menyembelih hewan kurban semuanya merupakan ekspresi ketakwaan seorang hamba kepada sang penciptanya. Ukuran-ukuran fisik menjadi simbol yang bisa sirna jika tidak berakar pada ketakwaan. Semua jerih payah juga akan buyar begitu saja jika tidak melahirkan ketakwaan kepada Allah.³⁹

2) Menunjukkan kebesaran Allah SWT.

Ibadah haji adalah ibadah yang sarat makna. dia bukan bentuk hura-hura tanpa tujuan. Haji juga bukan perjalanan main-main. Haji adalah event serius yang menyimpan banyak manfaat. Seluruh langit dan bumi berisi tanda-tanda kekuasaan allah, tanda-tanda kekuasaan

³⁸ Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *IBADAH HAJI PEREMPUAN MENURUT PARA ULAMA FIKIH*, h. 18

³⁹ *Ibid*, h. 18

allah yang dikandung dalam ibadah haji sangat jelas dan tegas, sehingga penting untuk disaksikan dan dipersaksikan kepada seluruh umat manusia. Allah SWT berfirman di surat Ali Imran ayat 97:

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ
مَنْ أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ٩٧

*"Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; 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"*⁴⁰

3) Memperbanyak ingat atau dzikir kepada Allah SWT.

Dalam surat al-Hajj Allah SWT menyebutkan untuk apa semua jerih payah tersebut, demi tujuan apa perjalanan yang mahal dan jauh tersebut? Allah berfirman di surat al-Hajj ayat 28 :

لِيَشْهَدُوا مَنَفَعٍ لَّهُمْ وَيَذْكُرُوا أَسْمَاءَ اللَّهِ فِي أَيَّامٍ مَّعْلُومَاتٍ عَلَىٰ مَا رَزَقَهُمْ مِّنْ بَهِيمَةِ
الْأَنْعَامِ فَكُلُوا مِنْهَا وَأَطِيعُوا أَلْبَانِيسَ الْفَقِيرَ ٢٨

*"supaya mereka menyaksikan berbagai manfaat bagi mereka dan supaya mereka menyebut nama Allah pada hari yang telah ditentukan atas rezeki yang Allah telah berikan kepada mereka berupa binatang ternak. Maka makanlah sebahagian daripadanya dan (sebahagian lagi) berikanlah untuk dimakan orang-orang yang sengsara dan fakir"*⁴¹

⁴⁰ Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *IBADAH HAJI PEREMPUAN MENURUT PARA ULAMA FIKIH*, h.21

⁴¹ Ibid, h.21

4) Memperoleh haji mabrur dan pahala surga

Ibadah haji mengajarkan bagaimana keimanan berbuah pada perbuatan dan perilaku, ibadah haji juga menunjukkan bahwa meraih keridoan allah tidak cukup hanya dengan berkhayal dan berkonsep, tetapi harus dicapai dengan usaha nyata dan jerih payah riil.

Untuk dapat mencapai beberapa tujuan diatas, jamaah haji perlu melakukan ibadah haji tersebut dengan sungguh-sungguh berdasarkan ketentuan syariat, baik yang berkaitan dengan *manasik* maupun muamalah/hubungan antar sesama jamaah, sehingga dapat tercapai haji mabrur.⁴²

⁴²*Ibid*, h.16-21

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu : pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.⁴³

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan

⁴³ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content) dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman Syariah dengan dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai community bank.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.⁴⁴

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum

⁴⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.⁴⁵

⁴⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

2. Visi Dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Tujuan Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung Timur dan sekitarnya melalui :

- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, Islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- b. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- c. Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).
- d. Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
- e. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.⁴⁶

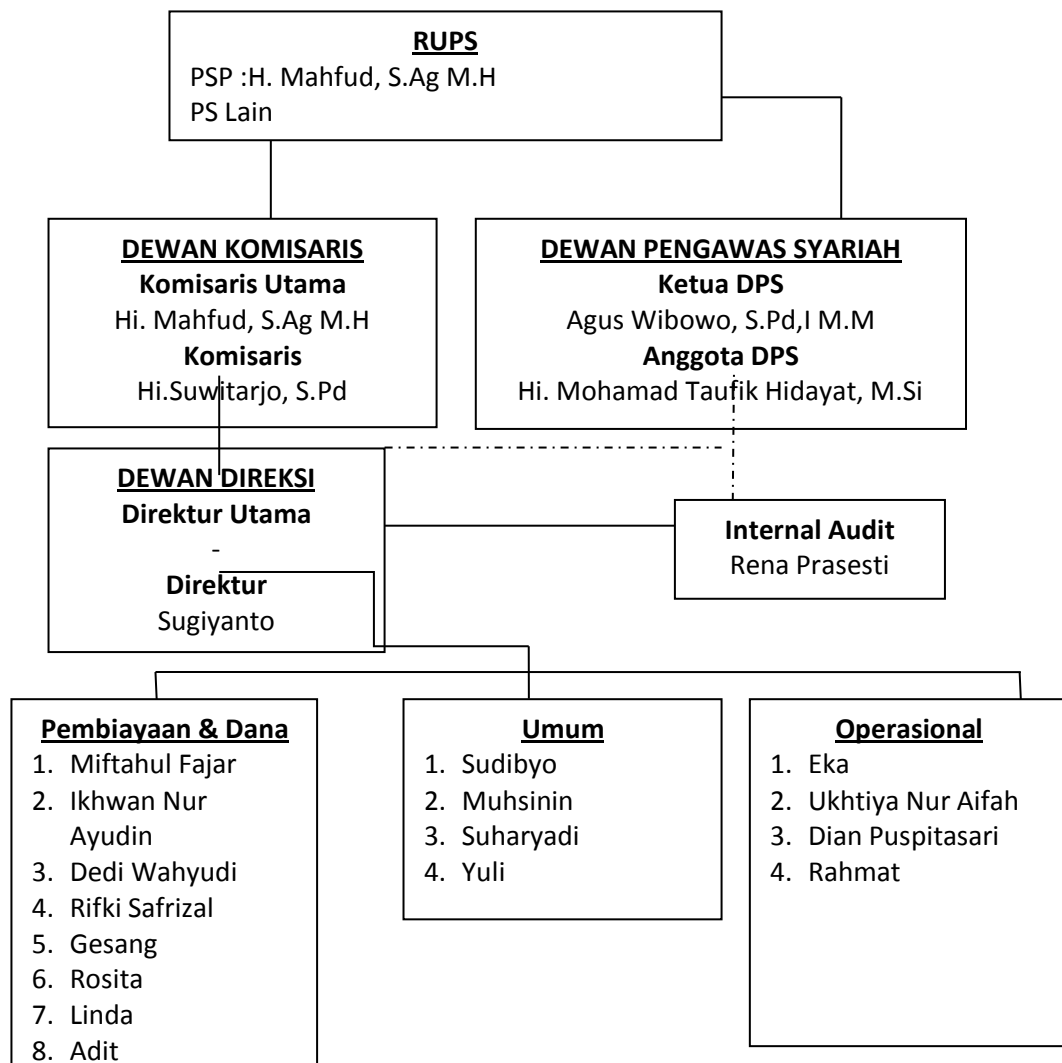
⁴⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

SUSUNAN ORGANISASI

PT BPRS AMAN SYARIAH

KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2018



Struktur organisasi PT BPRS Aman Syariah di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi tertinggi PT BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris H. Mahfud, S.Ag,MH dan H. Suwitarjo, S.Pd.I. Dewan Direksi Sugiyanto dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) H. Agus

Wibowo, S.Pd.I, M.M dan H. Mohamad Taufik Hidayat, M.Si. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi Bagian Operasional, Bagian Umum dan SDM serta Bagian Marketing Penyaluran dan Pendanaan, selain itu membawahi Internal Audit.⁴⁷

4. Produk dan Jasa PT BPRS Aman Syariah

Aspek ini merupakan jenis-jenis produk yang akan diperkenalkan kepada masyarakat pengguna jasa PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.⁴⁸

a. Produk Pendanaan

Produk ini menyangkut berbagai pelayanan untuk menarik dana masyarakat yang meliputi :

1) Tabungan Khusus *Wadiah* (TAKWA)

Tabungan ini pada hakekatnya merupakan dana masyarakat, tabungan dengan sistem wadiah ini dapat menampung berbagai aspek kepentingan Baitul Maal dan yang bersifat amanah lainnya, seperti :

- a) Zakat
- b) Infaq
- c) Shadaqah
- d) SPP
- e) Uang Infaq Bangunan

⁴⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Pada Tanggal 12 Maret 2018 di Kantor BAS Sekampung.

⁴⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 April 2018 di Kantor Bas Sekampung.

f) Amanah lainnya

Setoran dan Pengambilan dapat dilakukan setiap hari kerja tanpa pembatasan jumlah dan frekuensinya. Minimum setoran tidak dibatasi mengingat amanah dengan orientasi non ekonomi. Bonus/jasa diberikan berdasarkan keputusan Direksi dengan persetujuan Dewan Pengawas karena simpanan ini bersifat Amanah.

Pada hakekatnya jenis tabungan ini dapat diselenggarakan sesuai kepentingan pemberi amanah sehingga bentuknya semacam rekening tabungan tetap dan ia berhak memperoleh bonus/jasa bank. Bonus/jasa bank ditambahkan pada rekening tabungan yang bersangkutan setiap bulan (dikenakan pajak bila > Rp. 7.500.000,-).⁴⁹

2) Tabungan *Mudharabah* (TAMBAH)

Tabungan *Mudharabah* merupakan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Tabungan *mudharabah* pada PT BPRS Aman Syariah dibagi menjadi beberapa variasi produk simpaanan, yaitu:⁵⁰

⁴⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

⁵⁰ *Ibid*,

1) Tabungan Haji Mabror (TAJIMABRUR)

Tabungan Ongkos Naik Haji PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan kaum muslimin dan muslimat yang berniat menunaikan ibadah haji namun belum cukup untuk membayar lunas sekaligus.⁵¹

Dalam melaksanakan kegiatan penarikan dana masyarakat ini, memberikan jaminan kepastian terhadap pemberi amanah, maka PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur pada prinsipnya melakukan kerjasama dengan Bank Umum Syariah yang ditunjuk untuk menerima setoran ONH oleh Pemerintah dan Lembaga Bimbingan Haji Kabupaten Lampung Timur (KBIH).

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah di tetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- 1) Setoran pertama minimal Rp. 225.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- 3) Frekuensi setoran tidak terbatas.
- 4) Pengambilan dilakukan dengan cara membuat surat kuasa kepada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur untuk memindah bukukan pada setoran ONH

⁵¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

pada salah satu bank yang ditunjuk (yang telah menandatangani MOU) apabila telah mencukupi setoran ONH lunas.⁵²

2) Tabungan Qurban Aman Syariah (TAQURBANAS)

Tabungan Qurban ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban pada hari Raya Idul Qurban/Idul Adha. Dalam hal ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur harus memberikan jaminan kepada pemilik dana, bahwa simpanan itu dapat diambil pada saat menjelang Hari Raya Idul Qurban/Idul Adha untuk dapat segera dibelikan hewan qurban.

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah di tetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- 1) Setoran pertama minimal = Rp. 50.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal = Rp. 10.000,-
- 3) Frekuensi setoran tidak terbatas
- 4) Pengambilan dilakukan pada saat menjelang bulan Dzulhijjah.⁵³

⁵² Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

⁵³ *Ibid*

3) Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah ditetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- 1) Setoran pertama minimal = Rp. 50.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal = Rp. 10.000,-
- 3) Frekuensi setoran tidak terbatas
- 4) Pengambilan tabungan bisa dilakukan setiap waktu pada saat dana dibutuhkan.⁵⁴

4) Tabungan Masa Tua (TAMATU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk masyarakat dalam mencukupi kebutuhan dimasa tua nanti.

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah ditetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- 1) Setoran pertama minimal = Rp. 50.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimal = Rp. 10.000,-
- 3) Frekuensi setoran tidak terbatas

⁵⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

4) Pengambilan tabungan bisa dilakukan setiap waktu pada saat dana dibutuhkan.

5) Tabungan Anak Sejahtera (TABANAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan diperuntukan bagi orang tua atau masyarakat dalam membantu anaknya mempersiapkan masa depan yang lebih baik, seperti tabungan untuk membuat rumah, tempat usaha dan penambahan modal usaha sehingga anaknya kelak bisa hidup sejahtera. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.⁵⁵

6) Tabungan Makbullah Umroh (TAMU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah umroh. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.⁵⁶

7) Tabungan Wisata (TAWA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk kepentingan wisata atau ziaroh, sehingga pelaksanaan wisata atau ziaroh bisa dijadwalkan kapan saja sesuai dengan dana yang sudah disiapkan.⁵⁷

⁵⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

⁵⁶ *Ibid,*

⁵⁷ *Ibid,*

8) Tabungan Keluarga Samara (TAKASMARA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan yang ditawarkan kepada para pemuda yang ingin membangun rumah tagga sakinah, mawwadah warahmah guna mempersiapkan biaya pernikahan yang sudah direncanakan. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.⁵⁸

9) Tabungan Idul Fitri (TIFI)

Tabungan ini merupakan tabungan yang tujuannya untuk persiapan menjelang idul fitri bagi masyarakat. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

3) Deposito Mudharabah

Deposito berjangkan ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat. Ketentuan tabungan ini adalah sebagai berikut:

- a) Setoran Minimum Rp. 500.000,-
- b) Frekuensi penyeteroran sekali pada saat buka deposito.
- c) Penarikan pada saat jatuh tempo
- d) Dibayar kemudian setiap bulan (perhitungan menurut distribusi keuntungan hari bulan sebenarnya).
- e) Pajak bagi hasil deposito mengikuti ketentuan yang berlaku yaitu deposito dipotong PPH 20% final.

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

- f) Zakat bagi hasil deposito 2,5% bagi hasil sebelum dipotong pajak
- g) Diberikan sistem perpanjangan otomatis *Automatic Rollover* (ARO) atau non ARO.

Tabungan dan deposito nasabah akan disalurkan secara produktif dengan berdasarkan prinsip syariah serta bermanfaat yaitu :

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Mengikuti program penjaminan Pemerintah
- 3) Bagi hasil yang kompetitif atau bonus yang menarik, diberikan setiap bulan secara otomatis masuk ke rekening tabungan nasabah
- 4) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 5) Membantu perencanaan dan program keuangan dan investasi nasabah
- 6) Berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi daerah khusus usaha kecil

Tabungan deposito PT BPRS Aman Syariah terbagi menjadi 3 produk, yaitu:

- a) Deposito 3 bulan
- b) Deposito 6 bulan

c) Deposito 12 bulan⁵⁹

Selain deposito tersebut diatas ada juga produk deposito antar bank pasiva, produk ini untuk menghimpun dana dari bank lain untuk keperluan likuiditas bank yang bersangkutan.

Contoh Perhitungan Perhimpunan Dana Deposito

Tuan A menempatkan dana deposito Investasi Mudharabah di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebesar Rp. 4.000.000,- jangka waktu 1 bulan dan nisbah bagi hasil 60% : 40% (60% untuk nasabah : 40% untuk Bank). Diasumsikan total dana Deposito Investigasi Mudharabah di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebesar Rp. 200.000.000,- dan keuntungan yang diperoleh untuk dana deposito (Profit distribution) sebesar Rp. 10.000.000,- maka pada saat jatuh tempo nasabah akan memperoleh dana bagi hasil :

$$\frac{\text{Rp } 4.000.000,-}{\text{Rp } 200.000.000} \times \text{Rp } 10.000.000,- \times 60\% = \text{Rp } 120.000, \text{ sebelum pajak}$$

0,-

Contoh Perhitungan Perhimpunan Dana Tabungan Mudharabah

Saldo rata-rata tabungan mudharabah Tuan B di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebesar Rp. 1.000.000,- Nisbah bagi hasil 50% : 50% diasumsikan total saldo rata-rata

⁵⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Eka Wulandari Pada Tanggal 4 april 2018 di Kantos Bas Sekampung.

dana Tabungan Mudharabah di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebesar Rp. 250.000,- dan keuntungan yang diperoleh untuk dana Tabungan (*profit distribution*) sebesar Rp. 10.000.000,- maka pada akhir bulan Nasabah akan memperoleh dana bagi hasil.

$$\frac{\text{Rp } 1.000.000,-}{\text{Rp } 250.000.000,-} \times \text{Rp } 10.000.000,- \times 50\% = \text{Rp } 20.000,- \text{ sebelum pajak}$$

b. Produk Penempatan Dana Masyarakat (Pembiayaan)

Produk penyaluran dana masyarakat adalah merupakan kualitas aktiva sangat ditentukan oleh ketepatan dan efektifnya penempatan dana tersebut. Oleh karena itu penyaluran dana masyarakat yang akan dikelola PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur yaitu sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan dengan transaksi jual beli berdasarkan prinsip :
 - a) Murabahah
 - b) Istishna
 - c) Salam
 - d) Ijarah
 - e) Multi Jasa
 - f) Jual beli lainnya
- 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :
 - a) Mudharabah
 - b) Musyarakah

3) Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip :

- a) Rahn
- b) Qardh
- c) Qardhul Hasan
- d) Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah.⁶⁰

Produk-produk tersebut akan ditempatkan pada segmentasi bisnis sebagai bisnis kecil dan koperasi serta bisnis pertanian. Dalam segmentasinya Bisnis kecil dan koperasi termasuk pula di dalamnya :

- a) Industri kecil (*home industry*)
- b) Perdagangan kecil (*retailer*)
- c) Jasa konstruksi untuk keperluan uang muka (bukan bank garansi)
- d) Koperasi non KUD
- e) Lembaga pendidikan/*college*
- f) Pegawai pemerintah atau swasta.

Dan pada segmentasi Bisnis pertanian termasuk di dalamnya :

- 1) Tanaman pangan rakyat
- 2) Perkebunan

⁶⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantos BAS Sekampung.

- 3) Holtikultura
- 4) Perikanan
- 5) Peternakan dari produksi sampai marketing.

Sehubungan dengan penempatan dana masyarakat pada aktiva produksi adalah merupakan sumber penghasilan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur maka sistem yang dilakukan adalah Menggunakan manajemen pembiayaan dengan kebijakan dan prosedur pembiayaan, yaitu PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur tidak hanya berorientasi pada fasilitas pembiayaan saja, tetapi berorientasi pada bisnis nasabah (yakni seluruh kebutuhan nasabah baik pembiayaan dan maupun pelayanan lainnya). Pengawas bank berpendapat bahwa sistem ini akan lebih efisien dan efektif terutama apabila ditinjau dari segi manajemen resiko pembiayaan.⁶¹

Dalam pemasaran/penyaluran dana oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilakukan melalui produk-produk sebagai berikut. Penyaluran pada garis besarnya terdiri dari 3 (tiga) kelompok yaitu :

- 1) Pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan.
- 2) Penempatan pada surat-surat berharga (deposito berjangka) sertifikat Deposito/SBI.

⁶¹ Hasil Wawancara dengan Komiaris Utama, Bapak H.Mahfud, S.Ag,M.H

- 3) Penempatan dana pada Bank lain (deposito, Tabungan dan atau giro).

Khusus untuk kelompok-kelompok pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan, dipasarkan melalui beberapa produk di antaranya :

- 1) Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah, Musyarakah)
 - a) Pembiayaan untuk pengusaha kecil di pedesaan, tujuan pembiayaan adalah untuk membiayai seluruh usaha yang akan dibiayai (perdagangan/jasa) dan mudharib setuju membagi keuntungan dengan proporsi bagi hasil yang disetujui bersama.
 - b) Pembiayaan akan diberikan dalam bentuk tunai.
 - c) PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur tidak berperan serta dalam manajemen proyek kecuali dalam pengawasan penggunaan dana pembiayaan dan memberikan saran-saran untuk kemajuan usaha.
 - d) Pembagian keuntungan berdasarkan prosentase dan tertulis dalam surat perjanjian yang legal.
 - e) Jika terjadi kerugian yang diakibatkan oleh mudharib, maka pembiayaan mudharabah seluruhnya dibebankan mudharib, apabila kerugian tersebut akibat di luar batas kemampuan mudharib maka akan dipertimbangkan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, sedangkan

pembiayaan musyarakah kerugiannya dibebankan kepada nasabah sebesar modal yang disetor oleh Bank.

- f) Jenis pembiayaan untuk kebutuhan, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan modal usaha.
- g) Jenis pembiayaan untuk kebutuhan, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan modal usaha.
- h) Kriteria penentuan bagi hasil :

Kriteria bagi hasil (*profit share*) untuk jenis perdagangan/jasa berdasarkan “Kriteria resiko yang dapat diterima” (KRD).⁶²

Contoh :

Tuan A Kontraktor, mengajukan permohonan pembiayaan mudharabah (modal usaha) guna membangun gedung sekolah senilai Rp. 100.000.000,- setelah dievaluasi PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur usaha dan Surat Perintah Kerjanya layak dan permohonannya disetujui dengan bagi hasil 50% :50%, maka PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur akan memberikan kebutuhannya senilai di atas kepada Tuan A dengan jangka waktu 1 bulan dan Tuan A berkewajiban melaporkan secara tertulis laporan keuangan saat jatuh

⁶² Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantos BAS Sekampung.

tempo dan bagi hasil dibayarkan lunas bersama dengan modalnya.

Bagi hasil ditetapkan berdasarkan berlandaskan kesepakatan bersama dari keuntungan usaha kontraktor sesuai SPK diperhitungkan dari total SPK setelah dikurangi biaya operasional.

i) Analisa Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan akan diterapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dan dengan prinsip pembiayaan yang sehat.

2) Pembiayaan Pemilikan Barang/Jual Beli (Murabahah)

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah keuntungan harga (harga jual) kepada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Ketentuan :

- a) PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur akan membiayai nasabah untuk tujuan pemilikan, dimana nasabah akan membayar dalam jangka waktu tertentu atau dengan cara mengangsur.

- b) Pembiayaan disesuaikan dengan jenis barang yang diminta yang disampaikan kepada pemilik barang (dealer, grosir, dll).⁶³
- c) Jumlah pembayaran/pengembalian pembiayaan yang harus dibayar nasabah lebih tinggi, dari nilai pembiayaan untuk pembelian barang secara tunai, karena jumlah angsuran sudah termasuk pokok pembelian ditambah keuntungan (marjin) Bank untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.
- d) Adanya perjanjian pembiayaan yang legal menyangkut harga pokok pembelian, marjin keuntungan, harga jual, jangka waktu, besarnya angsuran.

Tujuan Pembiayaan ini dimaksudkan untuk pembiayaan kepemilikan barang misalnya : kepemilikan rumah, kendaraan bermotor, inventaris, benda ekonomi lainnya baik baru maupun *refinancing*. Kadar/tingkat keuntungan/*profit* marjin untuk PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dapat dikategorikan untuk setiap jenis barang. Dan besaran angsuran disesuaikan dengan kemampuan nasabah.⁶⁴

⁶³ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung.

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung.

Contoh :

Tuan A pengusaha Wartel mengajukan permohonan pembiayaan murabahah guna membeli ruko, senilai Rp. 40 juta. Setelah dievaluasi oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka Bank akan membelikan ruko tersebut dan menjual kepada Tuan A sebesar Rp. 48 juta dengan angsuran sebesar Rp. 2 juta selama 24 bulan.

Penetapan harga jual Rp. 48 juta telah dilakukan :

- 1) Tawar menawar harga jual kedua belah pihak antar Tuan A dengan Bank.
- 2) Harga jual yang disetujui tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi devaluasi, inflasi, maupun perubahan tingkat suku bunga bank di pasar. Keuntungan bagi nasabah yaitu tidak terjadi bunga berbunga atau saldo debit nasabah tidak terus bertambah melainkan tetap jumlahnya.
- 3) *Processing Fee*, agar pemrosesan suatu pembiayaan dapat berbentuk lain, tergantung pada jumlah pembiayaan.
- 4) *Appraisal Fee*, agar bank lebih aman dan profesional dan proporsional maka analisa/penilaian terhadap benda yang akan dibayar akan digunakan pihak yang

independen (dalam hal kendaraan pihak *dealer*) dan *fee appraisal* ini dibebankan pada nasabah.

5) Memorandum Pembiayaan, *Account officer* wajib membuat memorandum pembiayaan yang berisi :

- a) Data pemohon
- b) *Application form*
- c) Catatan A/O
- d) Persetujuan Dewan Pengawas Syariah
/Committee/Direksi.⁶⁵

3) Pembiayaan *Qordh*

Penyaluran dana pada PT BPRS Aman Syariah yang berupa Pembiayaan *Qordh* mempunyai ketentuan, sebagai berikut:

- a) Adalah pinjaman dari Bank (*Muqridh*) kepada pihak tertentu (*Muqtaridh*) untuk tujuan social yang wajib dikembalikan dengan jumlah sesuai pinjaman. *Muqridh* dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada *Muqtaridh*. Pengembalian pinjaman dilakukan secara angsuran ataupun sekaligus.
- b) Pembiayaan yang diberikan untuk jangka waktu tertentu dengan syarat peminjam (*Muqtaridh*) akan membayar kembali sejumlah pinjaman itu sesuai dengan syarat-syarat

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantos BAS Sekampung.

yang telah ditetapkan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur atau Badan Pengawas Syariah.

- c) Bank (*Muqridh*) tidak diwajibkan meminta jasa atas uang yang dipinjamkan, tetapi *Muqtaridh* disunatkan untuk mengembangkan/member jasa tanda terimakasih/biaya administrasi/processing pinjaman karena telah dapat melepaskan pinjaman dari masalah ekonomi (terlilit rentenir).
- d) Dana pinjaman disesuaikan dengan sumbernya (*non cost of fund*) seperti : Zakat, Infaq, Simpanan Aman, dll. Oleh suatu *committee* dari Badan Pengawas Syariah.⁶⁶

4) Pembiayaan Multijasa

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebagai penyedia dana untuk kebutuhan nasabah dalam hal yang bersifat multiguna seperti biaya pendidikan, biaya pengobatan, biaya pesta pernikahan/sunatan dan lain-lain dimana bank meminta *ujroh/fee* terhadap dana yang diberikan oleh bank.

Ketentuan :

- a) PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur akan membiayai nasabah untuk tujuan pemilikan, dimana nasabah akan

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantos BAS Sekampung.

membayar dalam jangka waktu tertentu atau dengan cara mengangsur.

- b) Jumlah pembayaran/pengembalian pembiayaan yang harus dibayar nasabah lebih tinggi, dari nilai pembiayaan untuk keperluan nasabah termasuk pokok ditambah ujroh bank untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.
- c) Adanya perjanjian pembiayaan yang legal menyangkut harga pokok, ujroh/*fee*, jangka waktu, besarnya angsuran.

Contoh :

Tuan A PNS permohonan pembiayaan multijasa guna keperluan pendidikan anak ke perguruan tinggi, sebesar Rp. 40 juta. Setelah dievaluasikan oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka Bank akan membelikan pembiayaan multijasa sebesar Rp. 40 juta ditambah ujroh/*fee* sebesar Rp. 8 juta selama 24 bulan. Asumsi penetapan ujroh/*fee* Rp. 8 juta telah dilakukan :

- a) Tawar menawar harga jual kedua belah pihak antar Tuan A dengan Bank.
- b) Ujroh/*fee* yang disetujui tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi devaluasi, inflasi, maupun perubahan tingkat suku bunga bank di pasar. Keuntungan bagi

nasabah yaitu tidak terjadi bunga berbunga atau saldo debit nasabah tidak terus bertambah melainkan tetap jumlahnya.

- c) *Procesing Fee*, agar pemrosesan suatu pembiayaan dapat berbentuk lain, tergantung pada jumlah pembiayaan.
- d) *Appraisal Fee*, agar bank lebih aman dan professional dan proporsional maka analisa/penilaian terhadap benda yang akan dibayar akan digunakan pihak yang independen (dalam hal kendaraan pihak *dealer*) dan *fee appraisal* ini dibebankan pada nasabah.
- e) Memorandum Pembiayaan, *Account officer* wajib membuat memorandum pembiayaan yang berisi :
 - 1) Data pemohon
 - 2) *Application form*
 - 3) Catatan A/O
 - 4) Persetujuan Dewan Pengawas Syariah/ *Committee/ Direksi*.⁶⁷

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Miftakhul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantos BAS Sekampung.

B. Strategi Pemasaran Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti pada PT. BPRS Aman Syariah, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial. Pada lembaga keuangan syariah seperti pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, disadarinya perlunya persaingan pada pemasaran produk-produk serta jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank. Salah satu produk yang diperkenalkan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung adalah Produk Tabungan Haji. Produk ini merupakan produk yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji, sehingga keinginannya dapat terpenuhi.

Strategi khusus yang digunakan adalah menawarkan ke pasar-pasar, pengajian ibu-ibu dan bapak-bapak, KBIH (walaupun pegawai sudah haji tetapi tabungan tersebut diperuntukkan keluarganya). Segmen pasar yang dibidik oleh PT. BPRS Aman Syariah dari segi wilayah/daerah meliputi; kota metro, sekampung, batanghari, pekalongan. Target pasar produk tabungan haji dilihat dari pekerjaannya mulai dari pegawai negeri, swasta, wiraswasta, dan dari berbagai jenis pekerjaan. Sedangkan target pasar dilihat dari segi usia mulai dari anak-

anak yang sudah memiliki akte kelahiran sampai dengan usia yang tidak dibatasi.

Dalam pemasaran produk, marketing sudah dibekali training/pendidikan marketing diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk yaitu marketing diajari bagaimana cara memasarkan produk agar masyarakat tertarik untuk menggunakannya, kemudian tentang materi produk yaitu pemahaman produk agar marketing lebih mengetahui segala sesuatu tentang produk-produk yang ada pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung. Untuk kendala dalam pemasaran selama ini tidak ada kendala.⁶⁸ Namun karena strategi yang digunakan oleh pihak bank yang kurang berkenan dihati masyarakat, maka masyarakat lebih memilih produk lain daripada produk tabungan haji, karena pihak bank kurangnya bersosialisasi langsung mengenai produk tabungan haji kepada masyarakat, karena bank lebih banyak memasarkan produk lain dibanding produk tabungan haji, dan masyarakat lebih banyak berminat di produk pembiayaan yang lain. Namun, pihak bank tetap berusaha membantu masyarakat yang akan melaksanakan ibadah haji dan pihak bank sekarang lebih menekankan pemasaran produk tabungan haji kepada masyarakat. walaupun tidak banyak masyarakat yang berminat tapi setidaknya masyarakat ada yang berkeinginan melakukan pembiayaan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung. Dan setelah ditekankan pemasaran produk tabungan haji disuatu pasar

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

yang dekat dengan bank ada satu nasabah yang berminat dengan produk pembiayaan haji ini, Salah satu alasan masyarakat yang hendak melakukan pembiayaan haji pada bank ini dikarenakan masyarakat tidak merasa was-was menyimpan uangnya, meningkatkan ibadah, mendapatkan bagi hasil dari pihak bank, dan jika nasabah hendak mengambil uangnya di tabungan tersebut tidak masalah nasabah dapat melakukannya tanpa mendapatkan pinalti dari pihak bank.⁶⁹

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, PT. BPRS Aman Syariah Sekampung mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut:

1) Strategi produk

Fenomena daftar tunggu (*waiting list*) haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 15 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji. Hal ini kemudian menciptakan produk tabungan haji dengan menerapkan akad *wadiah*, yaitu simpanan murni tetapi nasabah mendapatkan bonus dari bank. Imbalan diberikan dalam bentuk bagi hasil atas penggunaan dana tersebut secara syariah.⁷⁰

Dalam mengembangkan produknya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung melakukan beberapa hal yaitu: PT. BPRS Aman

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

Syariah Sekampung melakukan branding tabungan haji dengan mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Mudah diingat dan dimengerti, PT. BPRS Aman Syariah Sekampung memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mengingat nama produk-produk tersebut. Seperti produk Tajimabrur, pada produk terdapat kata haji sehingga masyarakat mudah mengingat dan mengetahui tabungan itu ditujukan untuk yang ingin merencanakan ibadah haji.
 - b. Terkesan modern, PT. BPRS Aman Syariah Sekampung menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk. Dalam produk Tabungan haji (Tajimabrur) terdapat kata “Tajimabrur” atau Tabungan Haji Maburur yang terkesan islamic pada perkembangan ekonomi islam pada saat ini.
 - c. Memiliki arti (dalam arti positif), PT. BPRS Aman Syariah Sekampung menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya. Dalam produk Tajimabrur yaitu tabungan haji yang dijalankan menurut prinsip syariah dan tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin bagi nasabah
- 2) Strategi Harga

Penetapan strategi pemasaran tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dari segi harga sebagai pengembalian

modal adalah berupa sistem bagi hasil dengan menggunakan akad mudharabah mutlaqah.

Bagi hasil merupakan kebijakan yang diberikan oleh pihak bank sesuai kesepakatan bersama. Keuntungan yang diperoleh nasabah pada tabungan haji tergantung pada jumlah saldo rata-rata yang terdapat dalam satu bulan tergantung pada keuntungan yang diperoleh bank atas pengelolaan dana tersebut. Bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank sebesar 33% lalu bagi hasil per 1 juta.⁷¹

Dengan demikian, keuntungan yang akan diperoleh nasabah tabungan haji selain rasa aman dan rasa was-was akan riba yang disebabkan oleh pemberian suku bunga juga akan mendapatkan bagi hasil.

Dalam hal harga produk tabungan haji di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung yaitu:

- a) Setoran pertama minimal Rp. 225.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- c) Frekuensi setoran tidak terbatas.
- d) Pengambilan dilakukan dengan cara membuat surat kuasa kepada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur untuk memindah bukukan pada setoran ONH pada salah satu bank yang ditunjuk (yang telah menandatangani MOU) apabila telah

⁷¹ Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

mencukupi setoran ONH lunas.⁷² Maka tak heran jika dalam dalam pemasaran produk ini dilihat dari segi harga lebih menarik perhatian masyarakat dan tidak memberatkan masyarakat yang ingin memiliki tabungan haji tersebut, karena hanya dengan setoran awal minimal biaya Rp. 225.000 masyarakat dapat membuka rekening tabungan haji di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

3) Strategi tempat/distribusi

Kegiatan fungsional PT. BPRS Aman Syariah Sekampung berada di Kantor PT BPRS Aman Syariah terletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat. Dalam upaya melayani nasabah tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan bank kehilangan waktu dan kualitas jasa serta diambilnya kesempatan oleh para pesaing. Oleh karena itu, PT. BPRS Aman Syariah Sekampung menggunakan sistem jemput bola yaitu karyawan langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka ber-usaha. Karena karyawan lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk yang dimiliki PT. BPRS Aman Syariah Sekampung pada calon nasabah

⁷² Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

4) Strategi Promosi

Salah satu tujuan promosi PT. BPRS Aman Syariah adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Berikut ini strategi promosi yang digunakan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dalam mempromosikan produk tabungan haji (Tajimabrur):

- a) Memperluas jaringan dari satu nasabah kemudian menawarkan pada pasangan, keluarga dan teman nasabah melalui telepon atau langsung datang kerumah.
- b) Dengan brosur/iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui adanya lembaga keuangan syariah, produk maupun jasa lainnya, khususnya produk tabungan haji (Tajimabrur) pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
- c) Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara door to door serta datang langsung ke kelompok-kelompok pengajian, serta ke pasar-pasar terdekat.
- d) Pemberian berbagai souvenir eksklusif serta perlengkapan haji (souvenir tergantung kebijakan dari bank).

2. Analisis Strategi pemasaran produk Tabungan Haji di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Strategi yang digunakan untuk memasarkan produk tabungan haji ini yaitu strategi promotion(promosi) karena strategi ini lebih efektif digunakan untuk memperkenalkan produk tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah di masyarakat yang dimana masyarakat dapat mengetahui prosedur, tata cara, dan persyaratan apa saja yang diperlukan untuk mendaftarkan dirinya melakukan pembiayaan haji pada BAS. Salah satu dari strategi promosi yaitu dengan brosur/iklan yang menarik dan agamis, dan melalui sosial media sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui adanya lembaga keuangan syariah, produk maupun jasa lainnya, khususnya produk tabungan haji (Tajimabrur) pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung. Kemudian dengan cara door to door atau pihak bank mempromosikan produk ini dengan cara mendatangi langsung kerumah rumah masyarakat, lalu dengan cara ke pasar, ke acara-acara pengajian, disitulah target pihak bank mencari nasabah pada produk tabungan haji.⁷³

Dan dari strategi promosi yang paling efektif untuk memasarkan produk ini yaitu dengan cara grebek pasar dan dengan datang ke pengajian-pengajian yang dimana pihak bank akan mempromosikan produk ini dengan menyinggung tema dari dakwah yang dibuat lalu pihak AO menjelaskan apa maksud dari produk ini lalu bagi masyarakat yang

⁷³ Hasil Wawancara dengan Miftahul Fajar Pada Tanggal 5 April 2018 di Kantor BAS Sekampung

berminat dengan produk ini bisa langsung menghubungi AO atau dengan datang langsung ke BAS.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

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

1. Strategi pemasaran produk tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Produk tabungan haji adalah salah satu produk di dalam PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan haji setelah keberhasilan strategi promosi melalui media brosur. Keberhasilan pemasaran tersebut juga tak lepas dari pelatihan marketing-marketingnya yang telah mempromosikan produknya yaitu tabungan haji yang dimana telah menarik minat nasabah untuk menabung pada PT. BPRS Aman Syariah tersebut.

Adapun langkah yang merupakan strategi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dalam memasarkan produk tabungan haji yang memiliki tahapan antara lain :

Adanya strategi produk, yang dimana menggunakan akad *Mudharabah* (bagi hasil) atau bentuk kerja sama antara dua pihak dimana si pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian awal. Adanya strategi harga, dengan biaya Rp. 225.000,- dalam membuka rekening sehingga tabungan sangat terjangkau.

- a. Adanya strategi tempat/distribusi, dengan cara mendatangi nasabah, dalam hal ini pihak bank menerapkan sistem jemput bola.
- b. Adanya strategi promosi, dengan cara door to door atau pihak bank mempromosikan produk ini dengan cara mendatangi langsung kerumah rumah masyarakat, lalu dengan cara grebek pasar, dan keacara acara pengajian, disitulah target pihak bank mencari nasabah pada produk tabungan haji.

2. Analisis terhadap strategi pemasaran produk tabungan haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Analisis yang dilakukan terhadap strategi pemasaran produk tabungan haji menemukan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman antara lain : keunggulan nya adalah PT. BPRS Aman Syariah menggunakan produk tabungan haji ini lebih terjamin karena ada nya lembaga LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) yang menjamin. Kelemahan nya yang terdapat pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung ini antara lain : masih kurangnya jumlah kantor layanan, kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat. Peluang yang dimiliki pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, antara lain : lamanya daftar tunggu, (waiting list), tingginya populasi penduduk beragama islam. Sedangkan untuk ancamannya antara lain : semakin gencarnya promosi bank syariah kompetitor serta semakin lengkap dan inovatif fitur produk bank competitor yang dilengkapi dengan teknologi canggih.

B. SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan, maka peneliti memberikan saran kepada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dalam strategi pemasaran produk tabungan haji agar dapat lebih bisa bersosialisasi lebih dekat kepada masyarakat mengenai produk tabungan haji agar lebih mengetahui tentang produk ini dan program programnya. dan dapat menciptakan program-program baru untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk tabungan ini namun tetap dengan prinsip syariat islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014
- Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *IBADAH HAJI PEREMPUAN MENURUT PARA ULAMA FIKIH*, Jakarta: Siraja Prenada Media Group, 2013
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Kencana, 2005, Eds. 2
- Ikatan Bankir Indoneisa, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Kencana Prenadamedia, 2010
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012
- M. Nur Rinto Al-Arifin, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014

Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*,

Yogyakarta: Prudent Media, 2013

Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian : Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*,

Bandung: PT Refika Aditama, 2012

W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia,

2002

OUTLINE

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

HALAMA SAMPUL DEPAN

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN PERNYATAAN DAN ORISINALITAS PENELITIAN

MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Metode Penelitian
 - 1. Jenis dan Sifat Penelitian
 - 2. Sumber Data
 - 3. Teknik Pengumpulan Data
 - 4. Teknik Analisis Data
 - 5. Sistematika Penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran
2. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)
3. Segmentasi Pasar

B. Tabungan Haji

1. Pengertian Tabungan Haji
2. Hukum Haji
3. Syarat Haji
4. Rukun Haji
5. Tujuan Ibadah Haji

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah

1. Sejarah berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
3. Stuktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
4. Produk-produk PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

B. Strategi Pemasaran Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

1. Tabungan Haji pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
2. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji pada PT. BPRS Aman Syariah

BAB IV PENUTUP

A. KESIMPULAN

B. SARAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Menyetujui,
Pembimbing



Rina El maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Metro, 10 Agustus 2018
Mahasiswa Ybs,



Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Satitri Jurusan/Prodi : D3 P.B.S
 NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
	27 Des 2016	<p>Didalam Mata kuliah yang saya terima, saya mendapat kesulitan di dalamnya, yang berkaitan dengan materi yang berkaitan dengan materi yang diajarkan, yang dimana saya mendapat kesulitan didalam memahami mata kuliah tersebut.</p> <p>- Dan saya ingin mendapat nilai yang memuaskan dan lebih bagus dari Semester ini</p>	<p>harus banyak-banyak membaca buku, jika materi banyak yang belum dipahami maka perbanyaklah membaca buku, dan jika tidak memahami di dalam buku tersebut bertanya lah kepada dosen,</p> <p>- Disiplin waktu, harus menggunakan waktu secara tepat agar</p>	

Mahasiswa Ybs,

 NPM. 1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Satitri Jurusan/Prodi : D3 P.B.S
 NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
			<p>wisuda dan dapat dengan secara tepat waktu</p> <p>- Menyesun teks di semester ini (A) dengan dosen pembimbing</p>	

Mahasiswa Ybs,

 NPM. 1502080008



No. Dokumen : FM-STAINJIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Devi Dwi Sakti Jurusan/Prodi : D3 PIS
 NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
	26/1	- Mata kuliah yang diambil disemester ini - Konsultasi tentang penusunan PRS disemester ini - nilai C bisa diperbaiki tidak?	- Mahasiswa bimbingan harus punya timeline - fokus terkait dengan perbankan Pahami dan Cermati - Melakukan Observasi ke bank ke bank-bank, Mual menganalisis Audit di bank Syariah - merencanakan bimbingan proposal minimal 4 kali baru di acc bahkan lebih	

Mahasiswa Ybs,

 NPM. 1502080008



No. Dokumen : FM-STAINJIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Devi Dwi Sakti Jurusan/Prodi : D3 PIS
 NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
			- Pola bimbingan - Memformat karakter tidak bisa secara langsung, tetapi Cebakan itu Mewakili. - konsultasi judul, proposal. apa yang diarahkan dikuti - Membangun karakter Kover mahasiswa "Studi banding ke tempat- tempat lain"	

Mahasiswa Ybs,

 NPM. 1502080008



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN JURAI SIWO METRO
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
Revisi : RO
Tgl. Berlaku :
Halaman :

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Safitri Jurusan/Prodi : P3. P.05
NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
			- Sesi ada kesempatan untuk memperbaiki nilai diperbaiki.	

Mahasiswa Ybs,

NPM. 1502080008



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN JURAI SIWO METRO
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
Revisi : RO
Tgl. Berlaku :
Halaman :

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Safitri Jurusan/Prodi : P3. P.05
NPM : 1502080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
	9/4 2017	1. bagaimana cara Meningkatkan lebih aktif lagi dalam hal belajar, terutama dalam membaca buku? dan lebih aktif lagi belajar dikelas. - Dan jika didalam Prajarat PPL ada Mata kuliah yang harus di wajib dipenuhi nilainya, dan Nilainya nilai diantara Salah Satu Mata kuliah tersebut nilai terdapat nilai C dan D apakah wajib Mengulang?	Semester 4 harus lebih semangat dalam belajar, dan tingkatkan kembali dalam hal membaca buku, agar pengetahuan lebih tau lagi. dan lebih aktif lagi dari Semester sebelumnya.	

Mahasiswa Ybs,

NPM. 1502080008



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN JURAI SIWO METRO
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen : FM-STAINJS-BM-09-05No.
Revisi : RO
Tgl. Berlaku :
Halaman :

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Saftari Jurusan/Prodi : D3. Pds
NPM : 15015080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
		<p>di tahun depan? - Dan didalam mata kuliah di Prodi kami ada yang namanya Pel dan terdapat beberapa pilihan tempat yang ditunjinginya, dan jika sebagian Mahasiswa initial memilih untuk ke Jogja dan Sebagian Mahasiswa Menginginkan di bandar Lampung, nah apakah nanti yang keJesja berangkat ke Jogja atau sebaliknya yang ke</p>	<p>harus kelap Semarang, kapan saya harus selesai harus ada target sebagai motivasi. - jika ingin melanjutkan judul yang studi lapangan harus men survey tempat itu dahulu, agar nanti disaat pengajuan judul dapat diterima dari tempat tersebut.</p>	

Mahasiswa Ybs,

NPM.1502080008



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN JURAI SIWO METRO
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen : FM-STAINJS-BM-09-05No.
Revisi : RO
Tgl. Berlaku :
Halaman :

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Desi Dwi Saftari Jurusan/Prodi : D3. Pds
NPM : 15015080008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
		<p>bandar Lampung, ke bandar Lampung atau harus ada kejelasan dari hal tersebut harus memilih Satu diantaranya, antara bandar Lampung dengan Jesja? - Dan bagaimana tentang D3 Pds di konferensi ke ST dan bagaimana Uraian kami nanti?</p>	<p>- Perubahan kontrak ada di Seminar, didalam Penasabun Judul. - jika didalam Pengajuan Judul terdapat perbedaan antara Pembimbing 1 Satu dengan Pembimbing 2 Maka Perlu dikonsultasikan kepada Pihak Jurusan, agar diberi Solusi oleh jurusan</p>	

Mahasiswa Ybs,

NPM.1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05/No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Dwi Dwi Safitri Jurusan/Prodi : D3 Pgs
 NPM : 15020800008 Semester/TA : IV

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
			<p>disekretariat dibahap-an D3, lalu dapat ljazah, baru di konferensi be S1. Menyampaikan data dari Prodi D3 bulan Otomatis dikonferensi ke S1 dan Pasi di akuis karna D3 Pungsa ak ke sitori.</p>	

Mahasiswa Ybs,

 NPM.1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05/No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Dwi Dwi Safitri Jurusan/Prodi : D3 Pgs
 NPM : 15020800008 Semester/TA : V

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
	19/11	<p>Untuk Maba kelas Pelihon yang wajib dipilih berapa?</p> <p>-Batalan Mengikuti Seminar</p> <p>PPL ada bodoh Mengikuti Seminar</p>	<p>yang wajib 3 yang ditawarkan ada 5. Kalo Sambil Smt & sudah diambil Semua Maba smt. Selanjutnya tidak</p> <p>- Minimal 6 kali lebih dari 6 kali bodoh, kekeci Mengikuti Seminar diambil lainnya, bukar hanya Setedar Syarat Minimal</p> <p>- Jelas tidak bodoh, jika PPL reketn tidak bodoh berubungan dan kam-pu</p>	

Mahasiswa Ybs,

 NPM.1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO**
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Dia. Dwi Safitri Jurusan/Prodi : DS. P.B.S.
 NPM : 1502080008 Semester/TA : VI

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA
	19/05/16	<ul style="list-style-type: none"> - T Pengajuan Judul - Proses Pengajuan Judul - Bimbingan TA - Menunggu Sk ke luar Untuk TA apa yang dilatutan Sambilan menunggu Sk ke luar 	<ul style="list-style-type: none"> - Jangan takut, untuk Menajukan Judul - Semester 6 sudah bisa Menajukan, Jadi Prosej konsultasi Prosej bimbingan sudah bisa dimulai dari Semester 5, dan sudah lulus MK ketopen - Pembimbing TA adolah DPL dibanyar lonsung ke Jurusan 	

Mahasiswa Ybs,

 NPM. 1502080008



No. Dokumen : FM-STAINIS-BM-09-05No.
 Revisi : RO
 Tgl. Berlaku :
 Halaman :

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
 STAIN JURAI SIWO METRO**
 Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa : Jurusan/Prodi :
 NPM : Semester/TA :

No.	Hari/Tgl	Hal yang Dibicarakan	Solusi/Deadline	Tanda Tangan Dosen PA

Mahasiswa Ybs,

 NPM.



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**



Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA
IAIN METRO**

**JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
TABUNGAN Haji PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Nama Mahasiswa : DESI DWI SAFITRI NPM : 1502080008

Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis Islam/D3 PBS Tahun Akademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	7/8 2018		<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki Outline- Tambahkan Teori- Strategi Pemasaran- Tabungan Haji	
2.	8/8 2018		<ul style="list-style-type: none">- Acc Outline- Tambahkan Latar belakang- Perbaiki Tujuan Penelitian	

Mengetahui,
Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,



Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005



Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA
IAIN METRO**

**JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
TABUNGAN Haji PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Nama Mahasiswa : DESI DWI SAFITRI NPM : 1502080008

Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis Islam/D3 PBS Tahun Akademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
3.	28/08 2018		- Tambahkan Teori BAB I - Pada latar belakang	
4.	12/09 2018		- Lanjut BAB III	
5.	18/09 2018		- Perbaiki bagian Penomoran - Tambahkan Strategi harga, Kelebihan dari Strategi harga	

Mengetahui,
Pembimbing,

Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO



Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA
IAIN METRO

**JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Nama Mahasiswa : DESI DWI SAFITRI NPM : 1502080008

Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis Islam/D3 PBS Tahun Akademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
6.	4/10 2018		- Apa hasil dari Strategi yang ditambahkan	
7.	13/10 2018		- Apakah ada Penambahan Jumlah Nasabah - Lanjut Bab IV	

Mengetahui,
Pembimbing,



Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,



Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO**

Jln. Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

**KARTU KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR MAHASISWA
IAIN METRO**

**JUDUL : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
TABUNGAN Haji PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Nama Mahasiswa : DESI DWI SAFITRI NPM : 1502080008

Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis Islam/D3 PBS Tahun Akademik : 2018

No	Hari/Tanggal	Pembimbing	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
B	14/10 2018		- ACC	

Mengetahui,
Pembimbing,

Rina Elmaza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

Mahasiswa Ybs,

Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008

ANALISIS PENGUMPULAN DATA (APD)

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN HAJI PADA PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

- A. Wawancara dengan pihak PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
 1. Wawancara dengan Bapak Sugiyanto Selaku Direktur
 - a. Bagaimana Sejarah Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - b. Apa Visi dan Misi dari PT. BPRS Aman Syariah Sekampung?
 - c. Bagaimana bentuk Struktur Organisasi di bank Tersebut?
 2. Wawancara dengan Miftakhul Fajar Sebagai Kabag Marketing
 - a. Apa saja produk penempatan dana Masyarakat (Pembiayaan)?
 - b. Apa upaya strategi pemasaran yang digunakan oleh BAS untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji?
 3. Wawancara dengan Eka wulandari selaku Customer Service (CS)
 - a. Apa pengertian Tabungan Haji di BAS?
 - b. Apa saja syarat untuk melakukan pembukaan rekening Tabungan Haji di BAS?
 - c. Apa saja produk dan jasa di BAS (Pendanaan)?
 - d. Apa saja Fasilitas yang diberikan pada produk tabungan haji di BAS?

B. Dokumentasi

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
2. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
3. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
4. Foto saat melakukan wawancara dengan pihak PT. BPRS Aman Syariah Sekampung
5. Brosur Tabungan Haji PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

Metro, Oktober 2018

Pembimbing



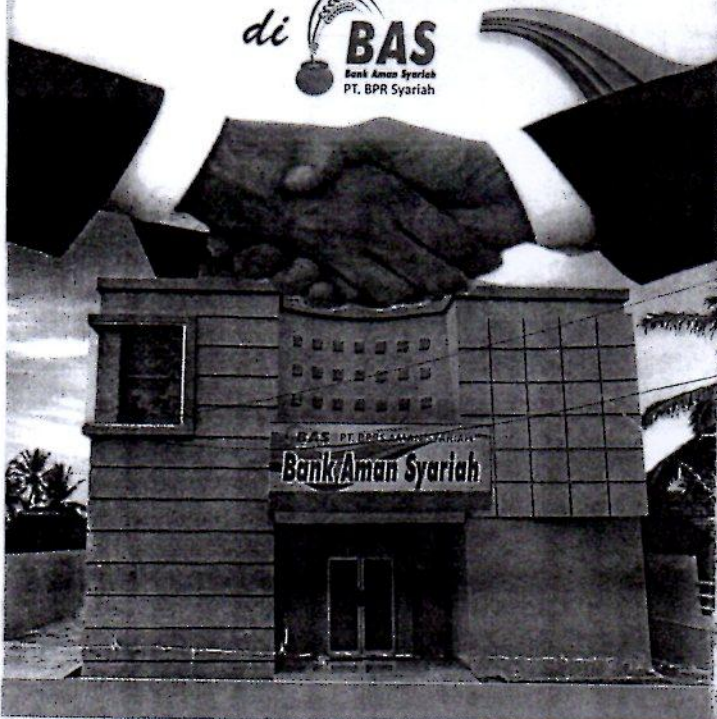
Rina El maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232000122005

Peneliti



Desi Dwi Safitri
NPM. 1502080008

Ayo Pembiayaan



Bank Aman Syariah

Aman, Selalu di Hati

Proses : Ramah , Cepat & Menguntungkan

Jenis Pembiayaan

- ⇒ Murobahah (Jual Beli Barang)
- ⇒ Mudhorobah (Bagi Hasil)
- ⇒ Musyarokah (Bagi Hasil)
- ⇒ Ijarah Mumtahiya Bittamlik (Leasing)
- ⇒ Hiwalah (Talangan)

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



LEMBAGA
PENJAMIN
SIMPIANAN

Indonesia
Deposit
Insurance
Corporation



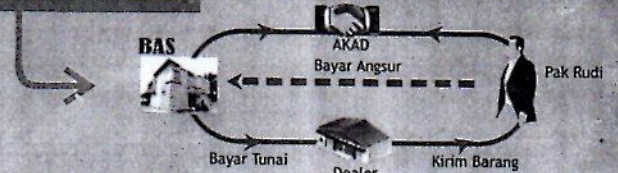
AYO ke Bank
syariah
Sambut Hari Depan Terencana

Persyaratan PEMBIAYAAN

1. Jaminan berupa : BPKB, sertifikat (tanah, kebun, rumah)
2. KTP Suami Istri
3. Kartu Keluarga
4. Surat Nikah
5. Rekening Listrik

Skema Pembiayaan

MUROBAHAH (JUAL BELI)



MUDHOROBAH (BAGI HASIL)



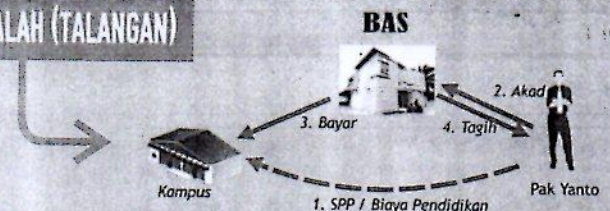
MUSYAROKAH (BAGI HASIL)



IJAROH (SEWA BELI)



HIWALAH (TALANGAN)



Biaya yang harus disetor dimuka :

- ◆ Setoran awal 1 kali angsuran diblokir ke rekening tabungan Debitur
- ◆ Setoran biaya administrasi Rp. 150.000,-
- ◆ Biaya materai Rp. 66.000,- / sesuai pemakaian
- ◆ Dana pembukaan rekening di Bank Syariah rekanan Rp. 100.000,-
- ◆ Kekurangan setoran dana BPIH khusus pembiayaan di bawah Rp. 25.000.000,-
- ◆ Ujroh untuk yang Sistem Panen

Dokumen Persyaratan untuk pendaftaran di Bank Aman Syariah :

Keterangan	Karyawan	Wiraswasta	Profesi
FC. KTP Suami dan Istri	●	●	●
FC. Kartu Keluarga dan Surat Nikah	●	●	●
FC. Surat Izin Praktek atau SK Pengangkatan			●
FC. SK Terakhir Pegawai dan NCR Gaji	●		●
SKU (Surat Keterangan Usaha) dari Kelurahan		●	

Dokumen Persyaratan untuk pendaftaran di Kemenag :

1. FC. KTP Calon Haji
2. FC. Kartu Keluarga Calon Haji
3. FC. Surat Nikah / Akte Kelahiran / Ijazah Calon Haji

Catatan :

1. Bila terjadi penunggakan angsuran 2x dan tidak konfirmasi berarti Calon Haji dianggap mengundurkan diri.
2. Bila Calon Haji berkeinginan melakukan pelunasan pembiayaan haji sewaktu-waktu maka pelunasan dihitung. Total Sisa Pokok dan ditambah Pinalti 5% dikali sisa Pokok Kewajiban.

Hubungi :

* Sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku untuk setoran awal BPIH



Manfaat produk

- Membantu calon jamaah haji untuk memenuhi kebutuhan biaya setor awal biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian agama.
- Untuk mendapatkan seat / kursi porsi haji.
- Membantu calon jamaah haji dan/atau keluarganya untuk merealisasikan niat melaksanakan ibadah haji.
- Dapat menerima lebih dari 1 fasilitas pembiayaan, yang dapat diberikan kepada suami/isteri, keluarga, kerabat, dll.
- Biaya administrasi ringan serta proses cepat dan mudah.

Produk Pembiayaan Porsi Haji (PPIH)

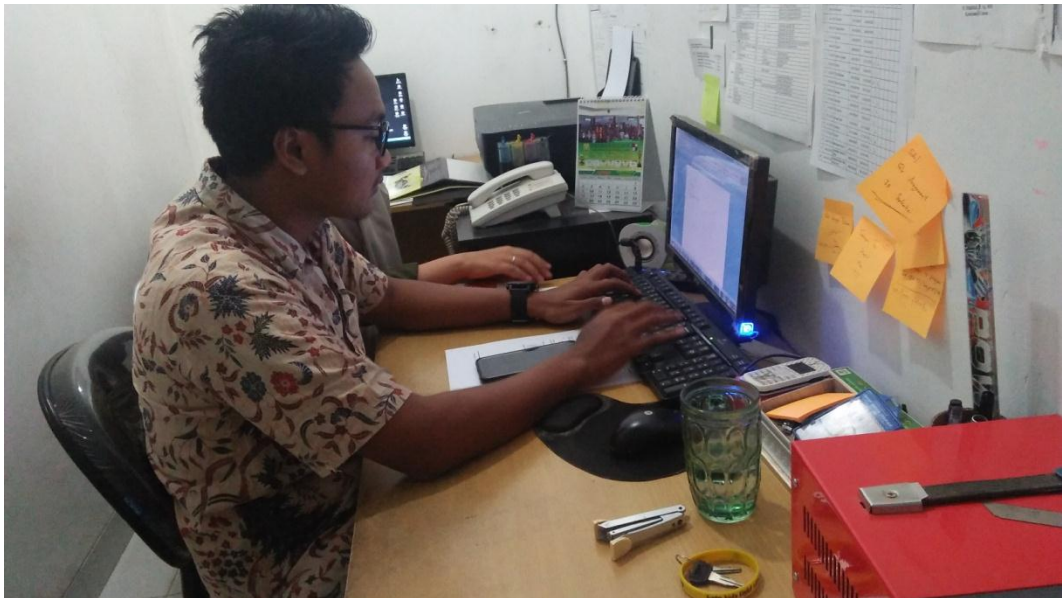
Angsuran Pembiayaan Ibadah Haji

PLAFOND	Jangka Waktu					
	1 tahun	2 tahun	3 tahun	4 tahun	5 tahun	6 tahun
10.000.000	953.400	536.700	397.800	320.400	286.700	258.900
15.000.000	1.430.000	805.000	596.700	492.500	430.000	388.400
20.000.000	1.906.700	1.073.400	795.600	656.700	573.400	517.800
25.000.000	2.383.400	1.341.700	994.500	820.900	716.700	647.300

Sistem Panen

PLAFOND	Jangka Waktu	
	6 bulan	12 bulan
10.000.000	720.000	1.440.000
15.000.000	1.080.000	2.160.000
20.000.000	1.440.000	2.880.000
25.000.000	1.800.000	3.600.000

LAMPIRAN FOTO



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Desi Dwi safitri dilahirkan di Nambah Dadi pada Tanggal 07 Desember 1997, peneliti merupakan anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Tugiono dengan Ibu Yamtini.

Pendidikan Dasar Peneliti ditempuh di SD Negeri 1 Nambah Dadi dan selesai pada tahun 2009, kemudian peneliti melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 6 Terbanggi Besar dan selesai pada Tahun 2012, sedangkan Pendidikan Menengah Atas pada SMK YPI Seputih Mataram dan selesai pada Tahun 2015.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Prodi D3 Perbankan Syariah, Jurusan Syariah dan Ekonomi Bisnis Islam di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada semester 1 Tahun Ajaran 2015/2016, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.