

SKRIPSI

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN
LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI
KC. UNIT II, TULANG BAWANG.**

Oleh :

**MERLY MARTIANINGSIH
NPM : 1704100223**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)) METRO
1443 H/ 2021 M**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN
LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC.
UNIT II, TULANG BAWANG.**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

MERLY MARTIANINGSIH

NPM. 1704100223

Pembimbing I : Drs. H. M. Saleh., M. A

Dr. Mat Jalil, M.Hum

Pembimbing II : Era Yudistira, M.Ak

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1443 H / 2021 M

NOTA DINAS

Nomor :-
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : MERLY MARTIANINGSIH
NPM : 1704100223
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II, TULANG BAWANG

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I


Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812/199803 1 001

Metro, September 2021
Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN
LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS
METRO MADANI KC. UNIT II, TULANG BAWANG

Nama : MERLY MARTIANINGSIH

NPM : 1704100223

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : SI Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam seminar proposal Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Pembimbing I



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

Metro, September 2021
Pembimbing II



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ringmulyo Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metro.univ.ac.id E-mail: iainmetro@metro.univ.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-4007 / N.28.3 / D / PP. UO. 9 / 12 / 2021

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II, TULANG BAWANG, disusun Oleh: Merly Martianingsih, NPM: 1704100223, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/05 November 2021.

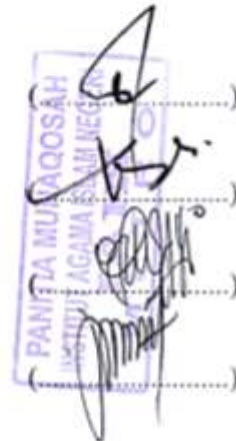
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Dr. Mat Jalil, M.Hum

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag., M.H

Penguji II : Era Yudistira, M.Ak

Sekretaris : Dian Oktarina, M.M



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN
LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC.
UNIT II, TULANG BAWANG.**

ABSTRAK

**Oleh
MERLY MARTIANINGSIH**

Penelitian ini berkaitan dengan salah satu produk yang ada di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yaitu Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji yang menggunakan akad Ijarah Multijasa. Dengan uang muka yang ringan nasabah sudah bisa mendapatkan porsi haji, selain itu banyak nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang karena pelayanan di BPRS sangat ramah, sabar, dan mudah. Dengan adanya produk ini masyarakat dapat terbantu untuk mewujudkan keinginannya melaksanakan ibadah haji.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu penelitian dengan mengumpulkan data dari suatu peristiwa dan kejadian yang terjadi saat ini. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dokumentasi, wawancara dengan Pimpinan Cabang, karyawan Marketing dan Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Dari hasil penelitian Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yaitu menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 5P yaitu Produk (*product*), Harga (*price*), Lokasi (*place*), Promosi (*promotion*) dan Orang (*people*). Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di tahun 2018 yaitu 68 nasabah. Pada tahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan haji mengalami peningkatan yaitu menjadi 86 nasabah. Kemudian pada tahun 2020 jumlah nasabah pembiayaan haji mengalami penurunan menjadi 55 nasabah, penurunan ini terjadi akibat dari pandemi Covid-19 di pertengahan bulan maret 2020, sehingga banyak calon jama'ah haji ditunda keberangkatannya dan banyak calon-calon nasabah yang ingin mendaftarkan diri menjadi menunda untuk mendaftar haji. Strategi yang berpengaruh terhadap perkembangan produk yaitu pada harga (*Price*), promosi (*Promotion*) dan orang (*People*).

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MERLY MARTIANINGSIH

NPM : 1704100223

Jurusan : SI Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Desember 2021
Yang Menyatakan,



MERLY MARTIANINGSIH
NPM. 1704100223

HALAMAN MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya. (Al-Maidah: 2)*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta berkahnya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Ayahanda (Muhammad Romli) dan Ibunda tercinta (Tusmei Ningsih) yang selalu memberikan dukungan dan menyertai dengan doa yang tiada henti, sehingga dapat terselesainya skripsi ini.
2. Adikku M. Rifqi Elyansyah yang telah memberikan dukungan dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Drs. H.M. Saleh, M.A, dan Ibu Era Yudistira, M.Ak selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan sehingga terselesainya skripsi ini.
4. Ucapan terimakasih juga peneliti berikan kepada sahabat-sahabat, Mba Ulil, Ani, Ayu, Renisia, Safera, Indri, Maya, Nabela, Silvi, Nadira, Firga yang telah memberi semangat, dukungan penuh dan berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Rekan-rekan kelas F S1 Perbankan syariah angkatan 2017 yang telah mendukung dan memberi semangat hingga terselesainya skripsi ini.
6. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal ini. Proposal ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan di Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian proposal ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah., M.Ag, PIA selaku Rektor IAIN Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam .
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M., selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Bapak Drs. H. M. Saleh., M. A dan Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Era Yudistira, M.Ak, selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

7. Ibu Rita Mailinda selaku Direktur dan Bapak Patlas Bruri Nugroho selaku Kepala Cabang di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.

Kritik dan saran demi perbaikan proposal ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Semoga proposal ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, 21 September 2021
Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Merly Martianingsih', written over a faint circular stamp or watermark.

Merly Martianingsih
NPM.1704100223

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK.....	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	11
1. Pengertian Strategi Pemasaran	11
2. Bauran Pemasaran	14
3. Tujuan Strategi Pemasaran	19
4. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran	20

B. Produk-Produk Pada Bank Syariah	22
1. Produk Pembiayaan	22

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	25
B. Sumber Data	26
C. Teknik Pengumpulan Data	27
D. Teknik Analisa Data	28

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.....	30
1. Sejarah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.....	30
2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.....	31
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.....	32
4. Produk BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang	34
B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang	38
C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang	46

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	52
B. Saran	53

DAFTAR PUTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pembiayaan Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.....	4
Tabel 4.1	Jumlah Nasabah Aktif dan Pembiayaan Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang/ Tahun.....	41
Tabel 4.2	Jumlah Nasabah dan Pembiayaan/Th. Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi	32
--------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mayoritas masyarakat Indonesia adalah umat muslim, setiap umat muslim tentu memiliki keinginan untuk melaksanakan ibadah haji sebagai penyempurna ibadahnya. Diantara lima rukun Islam, menunaikan ibadah haji merupakan ibadah yang menempati posisi terakhir dan yang paling sulit dalam menjalankannya, karena dalam pelaksanaannya tidak sekedar menjalankan serta meminta pengorbanan fisik, melainkan juga materi. Oleh karena itu, tidak semua orang muslim sanggup menunaikannya baik secara materi maupun bekal kemantapan hati. Setiap orang muslim belum tentu mempunyai kemampuan untuk langsung dapat menunaikan ibadah haji, tetapi ada pula yang keinginannya tersebut masih angan-angan karena kendala dalam hal materi. Dalam hal ini Bank Syariah menawarkan berbagai macam produk salah satunya yaitu Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS adalah perseroan terbatas. BPRS hanya boleh dimiliki oleh kemitraan antara WNI atau Badan Hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.¹ Pelaksanaan BPR yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia

¹ Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009, Cet. 1, h. 62.

No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPR syariah bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah perubahan dari Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Perubahan ini untuk lebih menegaskan adanya perbedaan antara kredit dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.²

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) merupakan lembaga perbankan yang telah berkontribusi membangun ekonomi masyarakat dengan prinsip syariah. Sebagai lembaga keuangan syariah, BPRS Metro Madani selalu mengedepankan kemaslahatan terhadap umat terutama warga Kota Metro yang mayoritas kaum muslimin. Pertumbuhan usaha yang berkesinambungan telah memberikan perubahan besar dari bisnis BPRS Metro Madani sebagai sebuah lembaga yang maju, pesat dan bermartabat. Masyarakat telah menaruh harapan besar untuk mendapatkan fasilitas perbankan secara syariah di BPRS Metro Madani, yang mengharuskan BPRS Metro Madani harus tetap sehat dan semakin terpercaya.³

Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II Tulang Bawang, dimana bank bertindak sebagai penyedia dana untuk merealisasikan penyediaan objek sewa yang diinginkan oleh nasabah. Pengembalian atas penyediaan dana tersebut dapat dilakukan baik dengan cara angsuran maupun sekaligus. Di dalam BPRS Metro Madani Kc. Unit II,

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, Cet 1, h. 83.

³<http://www.banksyariahmetromadani.co.id/> Diakses pada 20 November 2020

Tulang Bawang terdapat perubahan pada nama produk yaitu yang sebelumnya Pembiayaan Dana Talangan Haji diubah menjadi Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji, sebelumnya menggunakan akad Qardh kemudian diubah menggunakan akad Ijarah Multijasa. Perubahan ini dilakukan karena Talangan menurut Fatwa DSN MUI No. 29/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah tidak diperbolehkan, jadi kebijakan manager diubah menjadi kepengurusan. Tidak halnya dengan perubahan pada nama produk saja, BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang juga mengubah nominal uang muka agar bisa mendapatkan porsi haji karena banyak nasabah yang mengeluh kebesaran dengan uang muka Rp. 3.500.000. jadi, pihak BPRS Metro Madani menurunkan menjadi Rp. 1.750.000.⁴

Keunggulan dari produk ini yaitu lebih cepat mendapatkan porsi haji dengan uang muka kecil hanya Rp. 1.750.000, angsurannya ringan, prosesnya mudah karena dibantu oleh petugas hingga bisa mendapatkan porsi haji, pelunasan dapat sewaktu-waktu tanpa adanya denda, pinalti, hanya sisa pokoknya saja dan insyaaAllah bebas Riba. Cukup dengan Rp. 1.750.000 sudah bisa mendapat porsi haji, dimana Rp. 1.000.000 digunakan untuk Ujroh sedangkan Rp. 750.000 digunakan untuk operasional (membuka rekening, materai, dll), angsuran Rp. 600.000/bulan dengan jangka waktu 6 tahun. Biaya ujroh 3 jt/

⁴ Bapak Patlas Bruri Nugroho selaku Kepala Cabang BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 21 Januari 2021.

tahun pada setiap bulan ke 1, bulan ke 5, bulan ke 9 (kelipatan 4 bulan) dan jika terdapat sisa angsuran maka akan dikembalikan kepada nasabah.⁵

Menurut Bapak Patlas Bruri Nugroho pembiayaan yang sudah dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang pada produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji yaitu :

**Tabel 1.1 Pembiayaan Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani
Kc. Unit II, Tulang Bawang**

Tahun	Jumlah Nasabah	Pembiayaan keluar
2020	96 Nasabah	1,5 Milyar

Pada tahun 2020 sebesar 1,5 Milyar/tahun (apabila dana yang belum dilunasi dalam 1 tahun) dengan jumlah nasabah setiap bulan nya 5-8 calon jama'ah haji (60-96 jama'ah haji pertahun). Yang mungkin berbeda dari BPRS lainnya yaitu Pada Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang nasabah atau calon jama'ah haji di dampingi oleh pihak bank, dari mulai mengurus pendaftaran haji sampai dengan keberangkatannya. Pihak bank tidak membiarkan calon jama'ah haji untuk mengurus sendiri.⁶

Karena banyaknya masyarakat Indonesia yang ingin menjalankan ibadah haji menjadi peluang Bank dan lembaga keuangan lainnya untuk membuka produk tentang kepengurusan haji dengan berbagai strategi pemasaran untuk

⁵Ibid.

⁶Ibid.

menarik minat nasabah. Peluang ini juga di manfaatkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Karena adanya persaingan antar bank saat ini, dan meningkatnya minat umat muslim dari tahun ketahun untuk melaksanakan ibadah haji, maka BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yang memiliki produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji, dimana BPRS mengambil peluang yang besar untuk melakukan proses pemasaran yang dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah haji. Hal ini menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan jumlah nasabahnya. Pemasaran yang dijalankan harus menerapkan suatu strategi yang tepat dalam rangka menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah dan mempertahankan nasabah yang sudah ada.

Strategi yang efektif dalam memasarkan produk ini sangatlah penting bagi setiap perusahaan. Memasarkan suatu produk tidaklah gampang karena melihat persaingan antar bank yang begitu banyak saat ini, maka dari itu BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang memiliki strategi pemasaran tersendiri dalam upaya meningkatkan jumlah nasabahnya melalui keunggulan dari produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang strategi pemasaran yang di terapkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM

MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II, TULANG BAWANG”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka pertanyaan penelitiannya adalah “Bagaimana Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang?”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan atau menggali (*explore*) mengembangkan (*develop* atau *extention*) dan menguji (*testing*) teori.⁷ Tujuan dari penelitian ini untuk Menganalisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, Manfaat Penelitian :

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan untuk dapat menambah wawasan dan pemahaman mengenai ilmu pengetahuan lembaga keuangan dibidang perbankan, khususnya yang terkait tentang Strategi Pemasaran Produk

⁷ Suraya Murcitraningrum, *Pengantar Metodeologi Penelitian Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pruden Media, 2013), h. 13.

Pembiayaan Pengurusan Layanan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

b. Manfaat praktis

Pada dasarnya manfaat penelitian ini tertuju pada bidang praktisi yaitu dalam Manajemen Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk dijadikan bahan evaluasi pertimbangan dalam menentukan langkah dan perencanaan kinerja dimasa yang akan datang serta sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil suatu kebijakan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan dalam konteks penulisan skripsi adalah penelitian karya orang lain yang secara substansif ada kaitannya dengan tema atau topik penelitian yang akan dilakukan oleh seorang peneliti.⁸ Ada beberapa skripsi yang mengangkat dengan tema “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang” Peneliti memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah terkait dengan pembahasan peneliti antaranya yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Iroh Masruroh tahun 2010 yang berjudul “Strategi Pemasaran Simpanan Haji Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah (studi pada BMT Al- Fath Ikmi, Pamulang)” menyimpulkan bahwa untuk mencapai pasar sasaran tersebut strategi pemasaran produk simpanan

⁸ Zuhairi, *et al.*, *Pedoman Penulisan Skripsi* (Iain Metro, 2018), h. 30.

haji yang dilakukan oleh BMT AL-Fath meliputi 4 variabel dalam bauran pemasaran, yaitu : strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, strategi promosi. Faktor yang mempengaruhi BMT Al- Fath melakukan strategi pemasaran pada produk simpanan haji ialah karena banyaknya pesaing, baik dari kalangan BMT ataupun dari Bank dan Biro perjalanan haji. BMT ingin memberikan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen, agar banyak konsumen yang tertarik menjadi nasabah BMT dan menjadi nasabah yang loyal atau setia terhadap produk BMT Al- Fath.⁹

2. Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Fetty Andriani tahun 2020 yang berjudul “Implementasi Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bprs Metro Madani Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kcp. Tulang Bawang Barat)” menyimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji di BPRS METRO MADANI KC. Tulang Bawang Barat maka dapat disimpulkan menurut tinjauan Fatwa DSN-MUI N0.29/DSN-MUI/VI/2002 bahwa dengan menggunakan nama kontrak dan akad Al-Ijarah Multijasa dengan prinsip ijarah sehingga BPRS METRO MADANI KC. Tulang Bawang Barat berhak untuk memperoleh imbalan jasa (Ujrah) dari prinsip ijarah yang sebelumnya telah disepakati oleh pihak bank dengan nasabah. Hal ini telah sesuai dengan ketentuan pertama Fatwa DSN-MUI No. 29 tahun 2002

⁹ Siti Iroh Masruroh, *Strategi Pemasaran Simpanan Haji Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah*, (studi pada BMT Al- Fath Ikmi, Pamulang), (Jakarta: UIN , 2010)

karena dalam ketentuan fatwa telah menegaskan diperbolehkannya memberikan manfaat atas jasa.¹⁰

3. Penelitian yang dilakukan oleh Wiki Fatmala tahun 2018 yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Way Halim)” menyimpulkan bahwa Strategi pemasaran di Pegadaian unit pelayanan syariah way halim menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi. Strategi harga dan strategi tempat sudah baik, karena harga yang diberikan oleh pegadaian sudah ditentukan oleh kantor pusat, sedangkan untuk strategi tempat sebelum pegadaian unit pelayanan syariah way halim didirikan sudah dilakukan survei terlebih dahulu. Namun, strategi produk dan strategi promosi belum baik, karena pegadaian UPS way halim belum maksimal dalam memperkenalkan produknya, begitu juga dengan strategi pemasarannya, perlu meningkatkan strategi promosi untuk meningkatkan jumlah nasabah, misalnya melakukan sosialisasi kepada masyarakat. Selain itu, pegadaian unit pelayanan syariah way halim menerapkan segmentasi pasar dengan cara mengelompokkan pasar berdasarkan dengan pekerjaan, pendapatan perbulan, dan faktor usia. Sedangkan targetnya adalah masyarakat kelas menengah, karena mereka adalah masyarakat yang mulai

¹⁰ Dwi Fetty Andriani, “Implementasi Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bprs Metro Madani Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kcp. Tulang Bawang Barat)”, (Metro: IAIN, 2020)

hidup mapan, memiliki rumah yang layak, dan kebutuhan sehari-hari tercukupi.¹¹

Berdasarkan penelitian di atas, penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian yang telah ada, yang berkaitan dengan Simpanan Haji, Implementasi Dana Talangan Haji, Pemasaran Produk Arrum Haji. Karena peneliti lebih fokus pada Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji. Sedangkan penelitian terdahulu lebih fokus kepada Simpanan Haji, Implementasi Dana Talangan Haji, Pemasaran Produk Arrum Haji.

¹¹ Wiki Fatmala, “*Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Way Halim)*”, (Bandar Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2018)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. STRATEGI PEMASARAN

1. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi merupakan suatu rencana komprehensif untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengertian lain mengatakan Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya.¹

Sebagaimana dikutip oleh Sukanto Reksohadiprodo menjelaskan bahwa strategi adalah pondasi tujuan organisasi, dalam hal “agribisnis” strategi yang digariskan adalah ekstensifikasi, intensifikasi, rehabilitasi dan deversifikasi.²

Sebagaimana dikutip oleh Marruss strategi merupakan suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai dengan penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut tercapai. Strategi didefinisikan secara khusus sebagai tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat)

¹Juneda, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan PT. BNI Syariah KC. Parepare*, Jurnal Balanca, Volume 1 No. 2 Juli-Desember 2019, h. 215.

²Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran : Dasar konsep & Strategik*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 168

dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.³

Menurut Kotler yang di kutip oleh Herry Sutanto Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi saat sekarang, mengukur berapa besarnya kebutuhan tersebut, menentukan sasaran mana yang paling baik untuk dilayani organisasi, serta mencari program layanan yang tepat untuk mampu melayani keinginan pasar. Jadi pemasaran merupakan media penghubung antara kebutuhan nasabah potensial dengan organisasi atau manajemen sebagai produsen produk dan jasa perbankan.⁴

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran, dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi.⁵

Berdasarkan Kamus Besar Ilmu Pengetahuan, strategi pemasaran merupakan proses pemasaran yang mencakup beberapa hal analisis atas kesempatan-kesempatan, pemilihan sasaran-sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana implementasi serta pengawasan.⁶

³Dimas Hendika Wibowo, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik DiJeng Solo)", Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 29 No.1 Desember 2015, h. 60

⁴Juneda, *Strategi Pemasaran...*, h. 218.

⁵Hendry Hartono, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian", Binus Business Review Vol. 3 No. 2 November 2012, h. 883

⁶Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (ed.1 cet.4; Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2003) , h. 186

Menurut Chandra strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau produknya di pasar sasaran tertentu. Program pemasaran meliputi tindakan-tindakan pemasaran yang dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk, diantaranya dalam hal mengubah harga, memodifikasi kampanye iklan, merancang promosi khusus, menentukan pilihan saluran distribusi, dan sebagainya.⁷

Strategi pemasaran juga merupakan pernyataan mengenai bagaimana suatu merk atau produk dapat mengetahui keinginan dan dapat memuaskan pelanggan. Selain itu pemasaran sendiri dapat diartikan sebagai seleksi atas pasar sasaran, menentukan posisi pesaing dan mengembangkan suatu bauran pemasaran yang efektif untuk mencapai dan melayani klien yang dipilih.⁸

Strategi Pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran. Menurut Jumingan Strategi Pemasran merupakan kegiatan menganalisis pasar, dan menentukan kekuatan dan kelemahan usaha yang ada.⁹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran merupakan suatu proses yang ditetapkan berdasarkan kebijakan

⁷ Dimas Hendika Wibowo, *Analisis Strategi*, h. 61

⁸ Kotler, Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran,...*, h.3

⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 154

perusahaan atau individu guna mencapai tujuan dalam memperoleh suatu hasil yang optimal.

2. Bauran Pemasaran

Seperti diketahui, strategi pemasaran adalah suatu himpunan asas yang secara tepat, konsisten dan layak dilaksanakan oleh perusahaan guna mencapai sasaran pasar yang dituju (target market) dalam jangka panjang dan tujuan perusahaan jangka panjang (objective), dalam situasi persaingan tertentu. Dalam strategi pemasaran ini, terdapat strategi Acuan/ Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*).¹⁰

Sebagaimana dikutip oleh Tjiptono Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan oleh pelanggan. Alat-alat tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi jangka panjang dan juga untuk merancang program taktik jangka pendek.¹¹

Bauran pemasaran (*Marketing mix*) adalah kombinasi dari komponen variabel pemasaran yang digunakan agar suatu perusahaan dapat mencapai sasaran pasar dan mencapai sasaran tujuan perusahaan.

Kotler menyebutkan bahwa konsep bauran pemasaran terdiri dari Lima P (5P), yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi). Sedangkan menurut Boom dan Bitner yang dikutip

¹⁰Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 181.

¹¹ Jesse Marcelina, Billy Tantra B, Pengaruh Marketing Mix (7p) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Guest House Di Surabaya, h. 2.

oleh Buchari Alma menambahkan dalam bisnis jasa, yaitu: People (orang)¹²

Dari penjelasan tadi dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan penggunaan konsep bauran pemasaran untuk produksi jasa menjadi (5P) yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang). Adapun penjelasannya yaitu :

a) *Product* (produk)

Produk merupakan kombinasi dari barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasarannya. Tujuannya untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar.¹³

Menurut pendapat Philip Kotler, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat.

Menurut Ikatan Bankir Indonesia menjelaskan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat, baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk tersebut, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, seperti dengan cara pembelian menggunakan uang.

Bauran pemasaran, produk merupakan unsur yang paling penting karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Pemilihan jenis

¹² Juneda, *Strategi Pemasaran...*, h. 218.

¹³ Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 37.

produk yang akan dihasilkan dan dipasarkan akan menentukan kegiatan promosi yang dibutuhkan, serta penentuan harga dan cara penyalurannya.

Rasulullah saw. dalam usaha perdagangannya selalu memberikan contoh untuk memisahkan barang yang bagus dengan barang yang buruk, karena beliau tidak ingin merugikan dan mengecewakan pelanggannya, sehingga dapat menghilangkan kepercayaan pelanggan tersebut. Seperti klasifikasi produk Rasulullah yaitu barang yang bagus dijual dengan harga yang mahal dan barang yang kualitasnya lebih rendah dijual dengan harga yang lebih rendah.

b) *Price* (Harga)

Harga“adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan bagian lain menghasilkan biaya. Harga merupakan elemen termudah dalam program pemasaran untuk bisa disesuaikan pada fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan lebih banyak waktu. Produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik, dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba yang besar. Harga sangat penting untuk diperhatikan, karena harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan.

Rasulullah saw. adalah seorang pedagang yang jujur sehingga mendapatkan julukan As-Shaduq Al-Mashduq (orang yang sangat jujur dan dapat dibenarkan). Dalam hal berdagang, beliau selalu jujur kepadapelanggannya, beliau memasarkan produknya dengan

menjelaskan harganya diawal tanpa adanya kebohongan, penipuan yang mengakibatkan pelanggan kecewa, sehingga menimbulkan permusuhan dan percekocokan.

c) *Place* (tempat)

Lokasi adalah tempat di mana diperjualbelikan produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan. Lokasi pada produk dan jasa bank lebih didominasi jaringan kantor meski didukung oleh ATM, internet banking, phone banking, mobile banking, mobile branch, serta lewat pihak ketiga seperti kantor pos. Fungsi kantor masih menjadi contact point di beberapa Negara maju yang telah memanfaatkan sumber daya teknologi informasi. Dalam menentukan lokasi kantor, ATM, dan CDM harus berada di titik keramaian, seperti perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat perbelanjaan, dan kawasan pendidikan.

d) *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan satu upaya untuk menawarkan barang dagangan kepada calon pembeli. Kegiatan promosi produk dan jasa bank lebih baik dilakukan lewat media massa cetak dan audiovisual, seperti: majalah, surat kabar, dan televisi. Promosikanlah barang atau produk dengan cara yang paling tepat, sehingga dapat menarik minat calon pembeli. Faktor tempat dan cara menawarkan produk harus disajikan dengan cara yang menarik juga.

e) *People* (orang)

Orang merupakan asset utama dalam industri jasa, yang merupakan karyawan dengan performance tinggi. Orang adalah seseorang yang terlibat aktif dalam pelayanan dan memengaruhi persepsi pembeli, nama, pribadi pelanggan, dan pelanggan-pelanggan lain yang ada dalam lingkungan pelayanan.

Praktik perbankan melalui face to face kepada nasabah, maka karyawan harus menunjukkan penampilan yang ramah dan menarik serta memiliki kapasitas TASK (Talent, Attitude, Skill, and Knowledge). Setiap bank syariah harus memiliki motif berkiprah untuk ibadah dalam rangka berdakwah, menguasai operasional perbankan, memahami prinsip syariah yang menjadi fundamental bisnis.

Menarik seorang pelanggan memang sulit, tetapi mempertahankannya justru lebih sulit. Nabi Saw selalu melayani pelanggannya dengan ikhlas sepenuh hati, beliau tidak rela jika pelanggannya tertipu dan kecewa ketika membeli barang dagangannya.

Apabila pelayanan yang kita berikan kepada nasabah dapat memuaskan, maka nasabah juga akan mempercayai kita dan akan terus berlangganan produk yang kita tawarkan. Dan sebaliknya, letak kepuasan nasabah di tingkat yang lebih tinggi. Kunci dalam pemasaran adalah memberikan kepuasan kepada pelanggan.¹⁴

¹⁴ Juneda, *Strategi Pemasaran...*, h. 218.

3. Tujuan Strategi Pemasaran

Tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya. Pemasaran juga bertujuan untuk membantu perusahaan dalam menjaga kelangsungan hidupnya secara sehat. Suatu perencanaan pemasaran yang efektif menghendaki agar suatu perusahaan haruslah benar-benar spesifik dalam menetapkan sasaran-sasarannya. Secara umum tujuan pemasaran adalah :

- a) Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
- b) Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya.
- c) Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
- d) Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.¹⁵

¹⁵Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004, Cet. 4, h. 57.

4. Jenis Strategi Pemasaran

Ada beberapa rangkaian dalam mempelajari pasar produk perusahaan, agar dapat mempermudah perusahaan dalam melakukan kegiatan strategi pemasarannya, yaitu:

a) Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan suatu cara untuk membedakan pasar menurut golongan pembeli, kebutuhan pemakai, motif, perilaku dan kebiasaan pembelian, kemudian cara penggunaan produk dan tujuan pembelian produk tersebut.¹⁶

Segmentasi memiliki beberapa peran penting dalam sebuah perusahaan. Pertama, segmentasi memungkinkan perusahaan untuk lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya. Dengan membagi pasar menjadi segmen-segmen atau kelompok-kelompok akan memberikan gambaran bagi perusahaan untuk menetapkan segmen mana yang akan dilayani. Kedua, segmentasi merupakan dasar untuk menentukan komponen-komponen strategi. Segmentasi yang disertai dengan pemilihan target market akan memberikan acuan dalam penentuan positioning. Ketiga, segmentasi adalah faktor kunci untuk mengalahkan pesaing, dengan memilih pasar dari sudut yang unik dan cara yang berbeda dari yang dilakukan pesaing.¹⁷

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa segmentasi pasar merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk

¹⁶ Dimas Hendika Wibowo, *Analisis Strategi*, h. 61.

¹⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 84.

membagi pasar menjadi beberapa kelompok atau kriteria yang berbeda sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan daya beli nasabah sehingga perusahaan dengan mudah menjual produknya melalui strategi yang unik dan berbeda dari pesaing.

b) Menetapkan Pasar Sasaran atau Target

Sasaran Pasar sasaran adalah suatu perusahaan membagi dan mengelompokkan konsumen, serta membedakan diantara banyak segment pasar memilih satu atau lebih diantara segment pasar tersebut sebagai pasar sasaran, dan mengembangkan atau menetapkan produk melalui acuan pemasaran (Marketing Mix).¹⁸

Penentuan pasar sasaran atau targetting merupakan suatu kegiatan untuk mengevaluasi dan memilih pasar yang akan dijadikan sasaran penawaran produk-produk perusahaan. Keputusan menentukan pasar mana yang akan dilayani merupakan keputusan strategi bisnis yang paling menentukan. Keputusan pemasaran strategis adalah memilih nasabah mana yang akan dituju dalam setiap produk pasar dan bagaimana menentukan posisi produk perusahaan untuk setiap pasar sasaran.¹⁹

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pasar sasaran atau target sasaran adalah suatu proses dalam menentukan siapa saja nasabah yang akan menjadi pasar sasaran untuk menawarkan produk atau jasa guna mencapai keberhasilan perusahaan melalui pendekatan dalam memasarkan produk atau jasa.

¹⁸ Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran*, h. 151

¹⁹ Donni Juni Priansa, *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 15

B. Produk Pada Bank Syariah

1. Produk Pembiayaan

a) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana (shahibul maal) dengan nasabah selaku pengelola (mudharib) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Aplikasi : pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor.

b) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing. Aplikasi : pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

c) Pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah. Aplikasi : pembiayaan investasi

modal barang, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

d) Pembiayaan salam

Pembiayaan salam adalah perjanjian jual-beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dulu. Aplikasi : pembiayaan sektor pertanian, dan produk manufakturing.

e) Pembiayaan istishna

Pembiayaan istishna adalah perjanjian jual-beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Aplikasi pembiayaan konstruksi/proyek/produk manufaktur.

f) Pembiayaan ijarah

Pembiayaan ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa. Aplikasi : pembiayaan sewa.

g) Pinjaman qard

Pinjaman qard atau talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.²⁰

²⁰ Mashuri, “*Analisis Keunggulan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*”, Jurnal Iqtishaduna (Ekonomi Kita), h. 115.

h) Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji

Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji adalah penyediaan dana untuk merealisasikan penyediaan objek sewa yang diinginkan oleh nasabah, dan pengembalian dilakukan dengan cara angsuran ataupun sekaligus.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau suatu tempat yang dipilih oleh peneliti sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang telah terjadi di lokasi tersebut, sehingga dapat dilakukan penyusunan laporan ilmiah.¹

Pada penelitian ini, peneliti akan meneliti langsung ke lapangan untuk memperoleh data di lokasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Peneliti melihat bagaimana strategi pemasaran yang digunakan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dalam memasarkan produk pembiayaan layanan pengurusan haji terhadap peningkatan nasabah calon jamaah haji.

2. Sifat penelitian

Metode penelitian dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat deskripsi mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.² Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang memahami fakta tentang apa yang sedang dialami oleh subjek penelitian misalnya, motivasi, perilaku,

¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 96.

² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), 76.

tindakan, persepsi, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.³

Maksud deskriptif kualitatif dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan atau menggambarkan mengenai Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

B. Sumber Data

Sumber data yang dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data tersebut dapat diperoleh dan memiliki informasi kejelasan tentang bagaimana mengambil data tersebut dan bagaimana data tersebut diolah.⁴ Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain ataupun dapat melalui dokumen.⁵

Sumber data dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung diperoleh oleh peneliti dari sumber utamanya atau asli.⁶ Data yang langsung berkaitan dengan objek penelitian. Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh

³ Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), h. 6.

⁴ Siti Kurnia Rahayu, *Jurnal Riset Akuntansi* – Volume VIII / No.2 / Oktober 2016, h. 23.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 137

⁶Ibid

dari informasi seorang Kepala Cabang, Marketing dan 7 nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber Sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku, serta dokumen.⁷ Adapun dalam hal ini peneliti memanfaatkan file dan brosur yang dikeluarkan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang serta buku-buku yang berkaitan dengan strategi pemasaran.

C. Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini akan menggunakan teknik pengumpulan sebagai berikut:

1. Wawancara

Adapun dalam teknik ini yang digunakan penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur yang dalam pelaksanaannya lebih bebas. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan peneliti oleh informan.⁸

Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pegawai, diantaranya Bapak Patlas Bruri Nugroho selaku Kepala Cabang, Bapak Syarif dan Bapak Ajad Sudrajat selaku Marketing untuk mengetahui Strategi

⁷ Ibid

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 413.

Pemasaran Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah serta beberapa narasumber lainnya.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seseorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.⁹

Teknik ini dilakukan dengan memanfaatkan dokumen-dokumen tertulis, gambar, foto atau benda-benda lainnya yang berkaitan dengan aspek-aspek yang diteliti. Dalam hal ini data-data yang diambil berupa pencatatan, brosur, dan data lain yang dibutuhkan. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank, penulis juga mengambil referensi dari internet. Semua dokumen-dokumen tersebut berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.

D. Teknik Analisa Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengelompokkan data kedalam kategori, lalu menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, kemudian

⁹Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian*, h. 112.

memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁰

Menurut Lexy J. Moleong, proses analisis data kualitatif dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar foto dan sebagainya. Setelah ditelaah, langkah selanjutnya adalah reduksi data, penyusunan satuan, kategorisasi dan yang terakhir adalah penafsiran data.¹¹

Metode ini menggunakan cara berfikir induktif, induktif adalah penelitian ini akan memaparkan tentang suatu penelitian yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkrit, kemudian dari kedua hal tersebut ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum.¹²

Menggunakan metode ini, fakta-fakta konkrit yang berkenaan dengan Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang akan didesripsikan dan kemudian disimpulkan secara umum berkaitan dengan strategi pemasaran yang digunakan pada Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji.

¹⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h.224.

¹¹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009), hlm. 248

¹²Sugiyono, *Metode Penelitian*, h.245

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BPRS Metro Madani Kc. Unmit II, Tulang Bawang

1. Sejarah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) merupakan salah satu Lembaga keuangan yang menggunakan prinsip Syariah Islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum UU No 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan UU No 10 tahun 1998 dan terakhir UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

PT. BPRS Metro Madani mulai beroperasi tanggal 20 September 2005, didirikan berdasarkan Akta Anggaran Dasar Notaris Hermazulia, SH., di Bandar Lampung No 1 tanggal 03 Maret 2005 yang di syahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azasi Manusia (HAM) No C-16872 HT.01.01.TH.2005 tanggal 17 Juni 2005. Izin usaha dari Bank Indonesia No 7/54/KEP.GBI/2005 tanggal 8 September 2005.

Saat ini PT. BPRS Metro Madani memiliki 4 (empat) kantor cabang dan 1 (satu) Kantor Layanan Kas. Cabang Pertama di Unit II Tulang Bawang sejak 14 Januari 2008, Cabang Kedua di Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah sejak 01 November 2009, Cabang Ketiga di Daya Asri Kecamatan Tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat sejak 23 Juli 2012, Cabang Keempat di Jatimulyo Kabupaten Lampung Selatan sejak

26 Agustus 2013 dan Kantor Layanan Kas di RSUD Muhammadiyah Metro sejak 15 Oktober 2012.

2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

a. Visi

Mewujudkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang berkemajuan, bermartabat dan membawa kemaslahatan ummat.

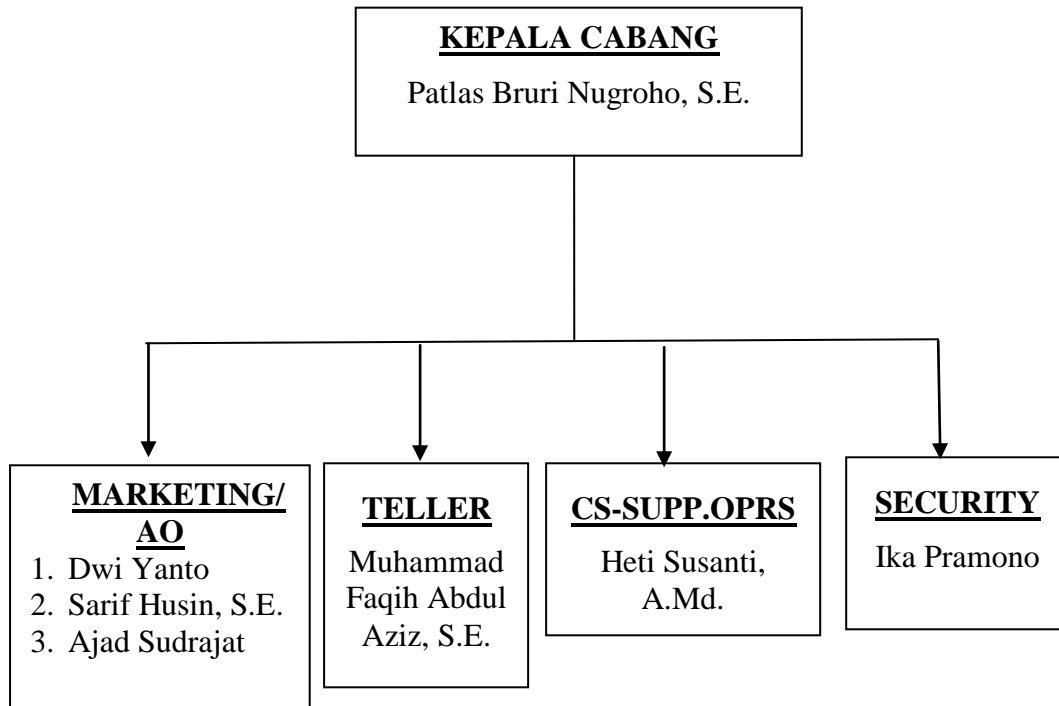
b. Misi

- 1) Menjalankan usaha Perbankan Syariah sesuai syariah islam, yang sehat dan terpercaya.
- 2) Memberikan pelayanan terbaik dan profesional kepada nasabah, share holder dan karyawan. ¹

¹ Profil Perusahaan BPRS Metro Madani, 17 Juni 2021

3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

**Gambar 1. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II,
Tulang Bawang.²**



1) Kepala Kantor Cabang (KA-CAB)

Kepala kantor cabang (Bapak. Patlas Bruri Nugroho, S.E) adalah jabatan tertinggi untuk kantor cabang didalam Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yang membantu pencapaian target Direksi atas pertumbuhan dan perkembangan perusahaan yang sehat. Adapun tugas kepala cabang adalah :

- a. Memimpin dan mengelola kegiatan usaha atau bisnis perusahaan di cabang.

² Ibid.

- b. Mengelola AR dengan baik agar resiko bisnis dapat ditekan sekecil mungkin.
- c. Mengupayakan pertumbuhan dan perkembangan cabang dari waktu ke waktu baik secara volume maupun kualitas.
- d. Memantau kinerja karyawan.

2) Bagian *Teller*

Bagian Operasional Teller (Muhammad Faqih Abdul Aziz, S.E) merupakan salah satu bagian operasional *frontliner* yang melakukan pelayanan secara langsung kepada nasabah. Tugas *teller* secara umum yakni untuk menangani, membantu, dan memberikan solusi bagi semua nasabah yang ingin melakukan sebuah transaksi perbankan termasuk di dalamnya nanti memberikan jasa layanan uang tunai ataupun non-tunai.

3) Bagian *Customer Service*

Bagian ini juga melakukan pelayanan secara langsung bertatap muka dengan nasabah. Tugas dan fungsi customer service bank cukup banyak dan tidak sekedar penerima nasabah saja. *Customer Service* adalah bagiansuatu bagian yang ditempatkan di *front office* dengan tugas utama menjadi pemberi informasi dan perantara pihak bank dengan nasabah yang bermaksud memperoleh produk dan layanan bank.

4) Bagian Marketing

Marketing memang sangat erat kaitannya dengan kegiatan kehidupan kita sehari-hari karena objeknya ialah konsumen. Inti dari tugas seorang *Account Officer* (marketing) adalah melakukan

pemasaran produk perbankan, selain itu *Account Officer* juga mencari dan kemudian mempertemukan antara pihak yang membutuhkan dana/uang dengan pihak Bank. *Account Officer* juga harus menguasai kemampuan marketing/sales sekaligus analisis kredit yang cukup matang. Disamping itu seorang *Account Officer* juga harus bisa memperhitungkan tingkat resiko yang akan/kelak terjadi sekaligus tingkat pengembalian/pembayaran. Karyawan yang menjabat sebagai marketing di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yaitu (Bapak Dwi Yanto, Bapak Sarif Husin, S.E, dan Ajad Sudrajat).

4. Produk BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

a) Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito/ surat berharga lainnya.

1) Tabungan dengan prinsip Wadiah (titipan)

Tabungan Wadiah merupakan salah satu produk penghimpunan dana atau simpanan yang bersifat wadiah (titipan) penarikannya dapat dilakukan setiap saat kapan saja nasabah membutuhkan dan tidak ada imbalan yang di syaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian. Saldo awal pembukaan rekening minimal sebesar Rp. 25.000 tanpa dikenakan biaya administrasi.

2) Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan adalah tabungan yang ditunjukkan untuk pelajar dalam merencanakan pendidikan dimasa yang akan datang. Untuk tabungan pendidikan Saldo awal minimal sebesar Rp. 25.000 tanpa dikenakan biaya administrasi bulanan simpanan pendidikan ini menggunakan akad Mudharabah Al-Muthlaqoh (Bagi Hasil).

3) Tabungan Qurban

Tabungan yang ditujukan untuk nasabah yang berniat untuk menjalankan ibadah Qurban, BPRS Metro Madani melalui kerja sama dengan mitra usaha akan berupaya dalam menyediakan hewan Qurban sesuai dengan tuntunan syariah.

4) Tabungan Walimah

Tabungan yang diperuntukan bagi nasabah yang memiliki rencana untuk pernikahan dan atau mengadakan resepsi (walimah) nikah, milad pernikahan dan lain-lain yang terkait dengan pernikahan. Tabungan dapat dicairkan sesuai jangka waktu yang disepakati.

5) Deposito Investasi dengan prinsip Mudharabah

Simpanan yang ditujukan untuk berinvestasi dalam jangka waktu tertentu dan berbagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Jangka waktu mulai dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

b) Pembiayaan

1) Modal Usaha

Produk syariah penyaluran dana ini digunakan untuk kebutuhan modal usaha baik untuk perorangan maupun badan usaha. Pembiayaan ini menggunakan akad Murabahah (Jual Beli), Mudharabah (Bagi Hasil), Musyarakah (Syirkah). plafond maksimal 1,5 Milyar, dengan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan & persyaratan yang berlaku.

2) Oto Madani

- i. Pembelian Sepeda Motor
- ii. Pembelian Mobil

3) Gria Madani

- i. Renovasi Rumah
- ii. Pembangunan Rumah
- iii. Pembelian Rumah

4) Pendidikan Madani

5) Gadai Emas

6) Cicilan Emas

7) Sertifikasi Guru

8) Pengurusan Pendaftaran Haji

Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji adalah penyediaan dana untuk merealisasikan penyediaan objek sewa yang diinginkan oleh nasabah dengan menggunakan akad Ijarah Multi Jasa. Semua yang berkaitan dengan pendaftaran ibadah haji calon nasabah akan diurus

oleh pihak Bank Syariah Metro Madani bersama dengan calon nasabah sampai mendapatkan porsi Haji di kementerian agama, pihak nasabah hanya membayar Ujrah dan ongkos ibadah haji ke pihak Bank, yang dilakukan dengan cara mengangsur perbulan sesuai dengan peraturan dan persyaratan yang berlaku.

c) Jasa Lainnya

Jasa lainnya pada produk pembiayaan diantaranya seperti: Transfer antar Bank, Pembayaran BPJS, Pembayaran Listrik.³

B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang sebagai bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, dengan menghimpun dana, salah satunya dalam bentuk tabungan, deposito, pemberian pembiayaan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan modal kerja, maupun pembiayaan konsumtif, dan melakukan pemberian jasa terhadap layanan keuangan atas nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Salah satu produk yang diperkenalkan BPRS Metro Madani yaitu Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji.

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Persaingan antara BPRS Metro Madani dengan Bank lainnya membuat masing-masing

³ <http://www.banksyariahmetromadani.co.id/> Diakses Pada 25 Juni 2021

Bank memiliki strategi pemasaran yang menarik untuk mendapatkan nasabah. Sehingga diperlukan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.

Sebelumnya peneliti telah melakukan penelitian di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, bahwa dari hasil penelitian tersebut di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang terdapat produk pembiayaan layanan pengurusan haji yang dalam prospeknya cukup baik untuk menarik nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Patlas Bruri Nugroho selaku Pimpinan Cabang, Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dalam memasarkan produknya yaitu dengan menggunakan banyak cara. Pertama dari segi promosi yaitu membuat flyer, brosur, kalender, video-video pendek, melakukan sosialisasi dalam bentuk online melalui media sosial facebook dan memasang spanduk di tempat-tempat yang strategis. Selain itu juga pihak Bank mendatangi KBIH, KUA, sekolah-sekolah dan Majelis-Majelis Ta'lim yang ada di Tulang Bawang. Setiap bertemu dengan orang baru terkadang pihak bank mengajak ngobrol sekaligus mempromosikan produk-produk yang ada di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang sering bekerjasama dengan KBIH karena banyak memberikan referensi (calon jama'ah haji). Apabila ada yang memberikan referensi akan mendapatkan V-Mediator yang awalnya Rp. 200.000 kemudian bertambah menjadi Rp. 300.000 dan pada saat ini V-Mediator menjadi Rp. 500.000/

jama'ah haji, V-mediator tersebut diberikan setelah jama'ah haji sudah mendapatkan porsi haji. Untuk survei dan mengurus berkas-berkas yaitu pihak bank. Syarat menjadi mediator hanya memberikan fc KTP dan NPWP, terkait bonus dikenakan pajak sekitar Rp. 25.000/ jama'ah.

Bapak Patlas Bruri Nugroho juga menjelaskan bahwa terdapat perubahan pada salah satu nama produk yaitu Pembiayaan Dana Talangan Haji diubah menjadi Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji. Perubahan ini dilakukan karena Talangan menurut Fatwa DSN MUI No. 29/DSN-MUI/VI/2002 Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah tidak diperbolehkan, jadi kebijakan manager diubah menjadi kepengurusan. Tidak hanya perubahan nama produk saja, BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang juga mengubah nominal uang muka agar nasabah bisa mendapatkan porsi haji karena banyak nasabah yang mengeluh kebesaran dengan uang muka Rp. 3.500.000. jadi, pihak BPRS Metro Madani menurunkan menjadi Rp. 1.750.000. dimana Rp. 1.000.000 digunakan untuk Ujroh sedangkan Rp. 750.000 digunakan untuk operasional (membuka rekening, materai, biaya untuk V yang diberikan kepada mediator), angsuran Rp. 600.000/bulan dengan jangka waktu 6 tahun. Biaya ujroh 3 jt/ tahun pada setiap bulan ke 1, bulan ke 5, bulan ke 9 (kelipatan 4 bulan) dan jika terdapat sisa angsuran maka akan dikembalikan kepada nasabah. Salah satu keunggulan dari produk ini yaitu lebih cepat mendapatkan porsi haji dengan uang muka kecil hanya Rp. 1.750.000, angsurannya ringan, proses nya mudah karena dibantu oleh petugas hingga bisa mendapatkan porsi haji, pelunasan dapat sewaktu-waktu tanpa

adanya denda, pinalti, hanya sisa pokok nya saja dan insayaaAllah bebas Riba. Yang berbeda dari BPRS lainnya yaitu nasabah atau calon jama'ah haji di dampingi oleh pihak bank, dari mulai mengurus pendaftaran haji sampai dengan keberangkatan nya. Pihak bank tidak membiarkan calon jama'ah haji untuk mengurus sendiri.⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syarif selaku Marketing dalam setahun BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang bisa mengeluarkan pembiayaan sebesar 1,5 Milyar/tahun (apabila dana yang belum dilunasi dalam 1 tahun) dengan jumlah nasabah 60-96 jama'ah haji, secara keseluruhan dari tahun 2018-2021 jumlah nasabah yang aktif pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji yaitu 86 nasabah dengan pembagian pertahun sebagai berikut⁵:

Tabel 4.1 Jumlah Nasabah Aktif dan Pembiayaan Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang/ Tahun.

Tahun	Jumlah Nasabah Aktif	Jumlah Pembiayaan
2018	14	Rp. 350.000.000
2019	29	Rp. 725.000.000
2020	26	Rp. 650.000.000
2021	17	Rp. 425.000.000

⁴ Bapak Patlas Bruri Nugroho selaku Kepala Cabang BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

⁵ Bapak Syarif selaku Marketing BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

Pada tahun 2018 nasabah yang masih aktif yaitu 14 nasabah dengan pembiayaan Rp. 350.000.000, pada tahun 2019 terdapat 29 nasabah yang masih aktif dengan pembiayaan Rp. 725.000.000, kemudian pada tahun 2020 terdapat 26 nasabah yang masih aktif dengan pembiayaan Rp. 650.000.000, dan pada tahun 2021 dari bulan januari-mei ada 17 nasabah aktif dengan pembiayaan sebesar Rp. 425.000.000.

Menurut Bapak Ajad Sudrajat nasabah banyak tertarik dengan Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji karena angsurannya yang ringan, dan proses nya mudah dengan dibantu oleh petugas. Adapun sebagian masyarakat yang tidak percaya dengan angsuran yang BPRS Metro Madani tetapkan, ada juga yang membanding-bandingkan dengan lembaga lain yang tidak melakukan survei, tetapi langsung diberangkatkan ke Kemenag, ada pula yang tidak memakai DP. Dalam memasarkan produk haji pun terdapat siklusnya masing-masing, biasanya pada bulan haji dan setelah bulan haji banyak calon jama'ah haji yang mendaftar pembiayaan haji karena banyak melihat nasabah haji yang berangkat dan sudah pulang, sedangkan setelah bulan itu yang mendaftar pembiayaan haji mulai menurun dan sepi.⁶

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Abdul Mutolib yang sudah menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II sejak tahun 2019, beliau mengenal Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji ini dari karyawan marketing di BPRS, beliau bergabung menjadi salah satu nasabah karena menurut beliau pembiayaan ini sangat fleksibel, kemudian pelayanan yang diberikan oleh

⁶ Bapak Ajad Surdajat selaku Marketing BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

karyawan di BPRS Metro Madani sangat baik, ramah, cepat, hal ini membuat para nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II merasa sangat puas. Dengan menjadi nasabah haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II beliau dapat memperkenalkan produk ini ke jama'ah lain di lingkungan sekitar, beliau juga menjadi salah satu reveral di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.⁷

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sukadiman yang sudah menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II sejak tahun 2019, beliau mengenal Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji ini melalui karyawan marketing. Beliau tertarik pada pembiayaan ini karena prosedurnya mudah dan sistem angsuran nya sesuai dengan kemampuan nya, pelayanannya juga sangat baik, apalagi marketingnya sangat sabar dalam menjelaskan bagaimana cara mendaftar pembiayaan haji ini, beliau adalah seorang pedagang. Dengan menjadi nasabah Pembiayaan Layanan Penurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II beliau merasa terbantu dalam mewujudkan keinginan nya untuk dapat melaksanakan Ibadah Haji.⁸

Bedasarkan wawancara dengan Bapak Suprayitno yang menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II sejak tahun 2020, beliau mengenal Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji ini dari salah satu yang menjadi reveral di BPRS Metro Madani Kc. Unit II. Beliau tertarik pada Pembiayaan ini karena

⁷ Bapak Abdul Mutolib selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

⁸ Bapak Sukadiman selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

pembiayaan ini memudahkan beliau untuk mendaftar haji, karena hanya dengan uang muka Rp. 1.750.000 sudah bisa mendapatkan porsi haji.⁹

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Muhammad Dhuha yang sudah menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II sejak tahun 2018, beliau juga mengenal Pembiayaan ini dari karyawan marketing pada saat sosialisasi di Majelis Ta'lim. Beliau tertarik pada Pembiayaan ini karena beliau mempunyai keinginan untuk menunaikan ibadah haji. Namun uang yang dimiliki beliau belum cukup untuk mendaftarkan haji. Maka dari itu beliau mengambil Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, karena uang muka yang murah hanya Rp. 1.750.000 dan beliau pun merasa terbantu dengan adanya Pembiayaan tersebut.¹⁰

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ngatijah yang baru menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II tahun 2019, beliau mengetahui Pembiayaan ini ketika diberikan brosur oleh marketing pembiayaan haji melalui sosialisasi di Masjid (Pengajian Rutinan) setiap hari Jumat. Pelayanannya sudah baik dan diberikan pemahaman melalui Brosur Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji sampai mendapatkan porsi haji, beliau sangat suka akan prosesnya yang cepat. Dengan pembiayaan ini beliau merasa dimudahkan dalam mewujudkan keinginannya untuk melaksanakan ibadah haji.¹¹

⁹ Bapak Suprayitno selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

¹⁰ Bapak Muhammad Dhuha selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

¹¹ Ibu Ngatijah selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Wijiati yang menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II sejak tahun 2021, beliau mendapatkan informasi pembiayaan layanan pengurusan haji dari teman yang sudah melakukan pembiayaan haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II. Beliau tertarik sekali dengan pembiayaan haji disini karena pelayanannya ramah saat menawarkan dan menjelaskan tentang pembiayaan haji, beliau pun langsung tertarik dan yakin untuk berhaji menggunakan jasa BPRS Metro Madani Kc. Unit II. Dengan ini beliau dapat melaksanakan ibadah haji.¹²

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Hardiman yang menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II tahun 2019, beliau mengetahui Pembiayaan ini melalui informasi dari teman yang sudah melakukan pembiayaan layanan pengurusan haji dan sosialisasi di Masjid (Pengajian Rutinan) setiap hari Jumat. Pelayanannya sangat baik, kemudian diberikan pemahaman melalui Brosur Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji sampai mendapatkan porsi haji, beliau sangat suka akan prosesnya yang cepat. Dengan pembiayaan ini beliau dapat lebih mudah dalam melaksanakan ibadah haji.¹³

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 7 nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji diatas, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa mereka banyak tertarik dan melakukan pembiayaan layanan pengurusan haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II karena uang muka untuk mendapatkan porsi haji yang sangat ringan sehingga dapat membantu nasabah untuk melakukan ibadah

¹² Ibu Wijiati selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

¹³ Bapak Hardiman selaku Nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang, wawancara pada tanggal 17 Juni 2021.

haji, kemudian pelayanan yang diberikan karyawan sangat baik, ramah, sabar dalam menjelaskan tentang produk pembiayaan layanan pengurusan haji.

C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Peneliti telah melakukan penelitian secara berkala di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dengan mengambil beberapa sampel data dan narasumber yang berpengaruh dalam penelitian ini, sehingga berdasarkan hasil penelitian yang peneliti peroleh dari strategi pemasaran produk pembiayaan layanan pengurusan haji ditahun 2019-2021 dalam meningkatkan calon jamaah haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Strategi pemasaran di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang sudah menerapkan segmentasi pasar yang tepat dalam memilih pasar mana yang akan dijadikan pencapaian dalam memasarkan produk pembiayaan layanan pengurusan haji guna diketahui oleh masyarakat, serta mengalami peningkatan nasabah calon jamaah haji setiap tahunnya.

Walaupun banyak BPRS lain yang menggunakan produk ini, akan tetapi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang memiliki cara tersendiri untuk meningkatkan calon jamaah haji diantaranya, yaitu :

1. *Product* (produk)

Produk pembiayaan di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang salah satu nya yaitu Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji yang menggunakan akad Ijarah Multijasa. Penerapan strategi pada produk

ini yaitu dengan memberitahu kepada masyarakat/calon nasabah tentang keunggulan dari produk pembiayaan ini, Keunggulan dari produk pembiayaan layanan pengurusan haji yaitu bisa langsung mendapatkan porsi haji, dengan uang muka hanya Rp.1.750.000, angsuran yang ringan, proses nya mudah, pelunasan dapat sewaktu-waktu tanpa adanya denda pinalti, hanya sisa pokok nya saja.

Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II nasabah atau calon jama'ah haji di dampingi langsung oleh pihak bank dalam mengurus pendaftaran haji sampai dengan keberangkatan nya. Hal lain yang membuat berbeda dari produk Pembiayaan Haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II dan Bank lain yaitu adanya referral, untuk menjadi referral di BPRS Metro Madani Kc. Unit II tidak harus yang sudah melaksanakan haji atau menjadi nasabah haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, siapapun bisa untuk menjadi referral.

2. *Price* (Harga)

Dalam hal harga sangat berpengaruh dalam menarik nasabah agar dapat melakukan pembiayaan layanan pengurusan haji. Hal ini dialami oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, dimana awal uang muka yang harus dikeluarkan oleh nasabah yaitu sejumlah Rp. 3.500.000 tetapi banyak nasabah yang mengeluh kebesaran, sehingga pihak BPRS memutuskan untuk menurunkan uang muka menjadi Rp. 1.750.000.

Dengan uang muka yang hanya Rp. 1.750.000 dengan angsuran Rp. 600.000/bulan dapat meringankan nasabah atau calon jamaah haji. Semakin

rendahnya pengambilan harga awal pada plafon pembiayaan, maka semakin besar manfaat dan kemudahan yang didapatkan oleh nasabah calon jamaah haji.

3. *Place* (tempat)

Tempat menjadi nilai yang harus diperhatikan oleh bank, karena menyangkut kenyamanan dan kepuasan nasabah dalam melakukan pembiayaan. Dalam hal tempat, Bapak Patlas Bruri Nugroho menjelaskan bahwa BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yang berlokasi di Jl. Lintas Timur Unit II, Desa Banjar Agung, Kec. Jati Agung, Kab. Tulang Bawang, Lampung belum sesuai dengan yang di harapkan, banyak masyarakat yang tidak tahu karena letak dari bangunan kurang strategis, dimana bangunan BPRS terletak di turunan. Dulunya pihak BPRS mencari tempat yang harga nya lebih murah dan memadai, seperti dua lantai dan fasilitas cukup.

Meskipun letak bangunan yang kurang strategis yaitu di turunan, menyebabkan banyak masyarakat tidak mengetahui keberadaan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, tetapi akses untuk ke Bank dari berbagai daerah sangat terjangkau, karena lokasi Bank di pinggir jalan, berdekatan dengan indomart dan pasar.

4. *Promotion* (Promosi)

Kegiatan promosi di BPRS Metro Madani dilakukan melalui berbagai cara, diantaranya :

a) Periklanan

Kegiatan periklanan yang dilakukan BPRS Metro Madani Kc. Unit II dalam mempromosikan produknya diantaranya dengan cara membuat flyer, brosur, kalender, video-video pendek, melakukan sosialisasi dalam bentuk online melalui media sosial facebook dan memasang spanduk di tempat-tempat yang strategis.

b) Penjualan Perseorangan (Personal Selling)

Strategi pemasaran yang dilakukan karyawan BPRS Metro Madani Kc. Unit II selain promosi melalui mulut kemulut (*word of mouth*), Bank juga mempunyai cara khusus dan eksklusif dengan cara silaturahmi ke berbagai tempat seperti: sekolah, KBIIH, KUA, lembaga-lembaga atau ormas, pondok pesantren, majelis taklim, dan lembaga pendidikan Formal maupun nonformal dalam rangka memperkenalkan keberadaan BPRS Metro Madani serta menawarkan Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji.

5. *People* (orang)

People sangatlah berpengaruh dalam meningkatkan calon jamaah dan sebagai asset berharga yang dimiliki oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang. Karena seorang karyawan memiliki tanggung jawab dalam mengemban tugasnya, yaitu memasarkan produk atau jasa, serta memberikan service terhadap operasional yang dibutuhkan oleh nasabah ataupun bank berdasarkan kepada proses disetiap tahapnya.

Di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang terdapat 3 marketing, dimana masing-masing marketing memegang 2 produk, Setiap

marketing dilukir dalam memegang masing-masing produk agar merata. Seorang karyawan marketing harus memiliki sikap yang ramah dan sabar dalam melayani nasabah agar nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan.

Berdasarkan dari Penerapan bauran pemasaran diatas terhadap produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang yang di lihat dari data analis secara deskriptif kualitatif bahwasanya penerapan strategi pemasaran di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dapat dikatakan berpengaruh terhadap meningkatnya jumlah nasabah pada produk pembiayaan layanan pengurusan haji, strategi yang berpengaruh signifikan atau yang di fokuskan terhadap perkembangan produk yaitu pada harga dan promosi.

Berdasarkan data yang peneliti dapatkan dari ibu Rohana selaku Kepala Bagian (Kabag) Marketing BPRS Metro Madani Kantor Pusat Metro Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada Kantor Cabang Unit II mulai mulai dibuka pada tahun 2018.¹⁴

¹⁴ Ibu Rohana selaku Kepala Bagian Marketing BPRS Metro Madani Pusat Metro, wawancara pada tanggal 21 Juli 2021.

Tabel 4.2 Jumlah Nasabah dan Pembiayaan/Th. Yang dikeluarkan oleh BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Tahun	Jumlah Nasabah/ Tahun	Jumlah Nasabah Aktif	Jumlah Pembiayaan/ Tahun
2018	68	14	Rp. 1,700 Milyar
2019	86	29	Rp. 2,150 Milyar
2020	55	26	Rp. 1,375 Milyar
Total	209	69	Rp. 5,225 Milyar

Pada Tahun 2018 jumlah nasabah pembiayaan haji yaitu 68 nasabah dengan pembiayaan yang dikeluarkan sebesar Rp. 1,700 Milyar, hingga saat ini nasabah yang masih aktif dalam pembiayaan ini pada tahun 2018 yaitu 14 nasabah. Pada tahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan haji mengalami peningkatan yaitu 86 nasabah dengan pembiayaan yang dikeluarkan sebesar Rp. 2,150 Milyar, hingga saat ini nasabah yang masih aktif dalam pembiayaan ini pada tahun 2019 yaitu 29 nasabah. Kemudian pada tahun 2020 jumlah nasabah pembiayaan haji mengalami penurunan yaitu 55 nasabah, penurunan ini terjadi akibat dari pandemi Covid-19 di pertengahan bulan maret 2020, sehingga banyak calon jama'ah haji ditunda keberangkatannya dan banyak calon-calon nasabah yang ingin mendaftarkan diri menjadi menunda untuk mendaftar haji, pembiayaan yang dikeluarkan tahun 2020 sebesar Rp. 1,375 Milyar dan hingga saat ini nasabah yang masih aktif dalam pembiayaan ini

yaitu 26 nasabah. Sedangkan pada tahun 2021 dari bulan Januari-Juni baru tercatat 37 nasabah yang terdaftar, dengan pembiayaan yang sudah dikeluarkan sebesar Rp. 925.000.000 dan saat ini nasabah yang masih aktif dalam pembiayaan ini yaitu 17 nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa Strategi pemasaran yang di terapkan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dalam meningkatkan jumlah nasabah menggunakan Bauran Pemasaran yang terdiri atas 5P yaitu: Product (produk), Price (harga), Place (tempat), Promotion (promosi), people (orang).

Strategi pemasaran pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dengan menerapkan Bauran Pemasaran menggunakan 5P berpengaruh terhadap meningkatnya jumlah nasabah pada pembiayaan layanan pengurusan haji karena dari satu kesatuan strategi 5P tersebut memiliki kesinambungan dalam meningkatkan jumlah nasabah. Strategi yang lebih berpengaruh signifikan terhadap meningkatnya nasabah pada pembiayaan layanan pengurusan haji adalah strategi Harga (Price), Promotion (Promosi) dan Orang (People). Dimana harga yang diberikan relatif cukup murah dibandingkan dengan lembaga lain, untuk promosi juga banyak cara yang dilakukan oleh pihak bank untuk menarik nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil akhir skripsi ini peneliti ingin memberikan saran-saran kepada berbagai pihak dan mudah-mudahan ini bermanfaat untuk kearah yang lebih baik, diantaranya saran-saran sebagai berikut :

- 1) Diharapkan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran, baik promosi dan sosialisasi di media cetak, atau media sosial karena kegiatan tersebut terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabah pada produk pembiayaan layanan pengurusan haji.
- 2) Secara terus menerus melakukan pembaharuan dalam strategi pemasaran dan produk, sehingga nasabah tertarik untuk bergabung menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, & Kotler. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Ed.8). Jakarta: Erlangga.
- Assauri, Sofjan. (2004). *Manajemen Pemasaran Dasar konsep & Strategik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofjan. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Billy Tantra B, dan Jesse Marcelina. Pengaruh Marketing Mix (7p) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Guest House Di Surabaya.
- Fathoni, Abdurrahmat. (2011). *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Fatmala, Wiki. (2018). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Arrum Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Pada Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Way Halim)*. Bandar Lampung: UIN Raden Intan Lampung.
- Fetty Andriani, Dwi. (2020). *Implementasi Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Bprs Metro Madani Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 29/DSN-MUI/VI/2002 (Studi Kasus BPRS Metro Madani Kcp. Tulang Bawang Barat)*. Metro: IAIN.
- Hartono, Hendry. (2012). "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian". Binus Business Review Vol. 3 No. 2 November.
- Hendika Wibowo, Dimas. (2015). "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Di Jeng Solo)". Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 29 No.1 Desember.
- Iroh Masruroh, Siti. (2010). *Strategi Pemasaran Simpanan Haji Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah*. (studi pada BMT Al- Fath Ikmi, Pamulang). Jakarta: UIN.
- J. Moloeng, Lexy. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Juneda. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan. PT. BNI Syariah KC. Parepare*. Jurnal Balanca. Volume 1 No. 2 Juli-Desember.

- Juni Priansa, Donni. (2017). *Prilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir. (2003). *Manajemen Perbankan*. (ed.1cet.4). Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana. Cet.4.
- Kurnia Rahayu, Siti. (2016). *Jurnal Riset Akuntansi – Volume VIII / No.2 / Oktober*.
- Mashuri. “*Analisis Keunggulan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*”. *Jurnal Iqtishaduna (Ekonomi Kita)*.
- Murcitraningrum, Suraya. (2013). *Pengantar Metodeologi Penelitian Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pruden Media.
- Nur Rianto Al Arif, M. (2012). *Dasar- Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Soemitro, Andri. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group. Cet.1.
- Sudarsono, Heri. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia. Cet.1.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryabrata, Sumadi. (2012). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Zuhairi, *et al.*. (2018). *Pedoman Penulisan Skripsi*. Iain Metro.

<http://www.banksyariahmetromadani.co.id/> Diakses Pada 25 Juni 2021.

Sumber Dari Wawancara

Bruri Nugroho, Patlas. 2021. Wawancara Dengan Kepala Cabang. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Dhuha, Muhammad. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Hardiman. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Mutolib, Abdul. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Ngatijah. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Sudrajat, Ajad. 2021. Wawancara Dengan Marketing. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Sukadiman. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Suprayitno. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Syarif. 2021. Wawancara Dengan Marketing. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

Wijiati. 2021. Wawancara Dengan Nasabah. BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



**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;

Nomor : 1296/ln.28.3/D.1/PP.00.9/06/2020
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

09 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Drs.H.M.Saleh.,M.A
 2. Era Yudistira, M.Ak
- di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Di BPRS Metro Madani KC. Unit II Tulang Bawang

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Mohammad Saleh, Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website www.metrouniv.ac.id, email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2560/In.28.3/D.1/PP.00.9/9/2020

Metro, 14 September 2020

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,
Pimpinan BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang
di- Tempat

Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Merly Martaningsih
NPM : 1704100223
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syari'ah
Judul : Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Di BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang.

Maka dengan ini dimohon kepada Bapak/Ibu agar berkenan memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Wakil Dekan I,



[Handwritten Signature]
Drs. H. M. Saleh, MA

NIP. 19650111 199303 1 001



Metro, *6 Jumadil Awwal 1442 H*
21 Desember 2020

Nomor : 847/02/Dir-MM/XII/2020
Lamp. :-

Kepada Yth,
Institut Agama Islam Negeri Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo.
Kota Metro

Perihal : **Konfirmasi Izin Pra Survey**

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Teriring salam dan doa, semoga Saudara beserta jajaran dalam menjalankan aktivitas sehari-hari senantiasa dalam lindungan dan bimbingan ALLAH SWT. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sahabat, keluarga serta ummatnya.

Memperhatikan surat saudara dengan nomor : B-2560/In.28.3/D.1/PP.00.9/9/2020 tanggal 14 September 2020 perihal "Izin Pra Survey" dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa dengan judul *Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Di BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang .* pada prinsipnya PT. BPR Syariah Metro Madani tidak berkeberatan dan bersedia memberikan kesempatan untuk dapat melaksanakan Pra-Survey di PT. BPR Syariah Metro Madani kepada :

No	Nama	L/P	NPM	Jurusan
1	Merly Martaningsih	P	1704100223	S 1 Perbankan Syari'ah

Perlu kami sampaikan selama pelaksanaan Pra-Survey, agar dapat mematuhi tata tertib/peraturan yang berlaku serta dapat menjaga rahasia Perusahaan. Setelah selesai Pra-Survey, ybs agar menyampaikan *copy* laporan 1 (satu) buku kepada PT. BPRS Metro Madani.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PT. BPR Syariah Metro Madani
Kantor Pusat Metro *AP*


Rita Mailinda
Direktur



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 1608/In.28/D.1/TL.01/06/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

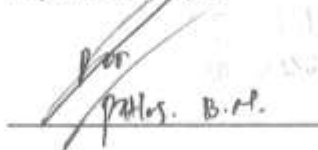
Nama : **MERLY MARTIANINGSIH**
NPM : 1704100223
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS Metro Madani KC. Unit II Tulang Bawang, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II TULANG BAWANG".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 10 Juni 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Siti Zulaikha S. Ag, MH

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-860/In.28/S/U.1/OT.01/08/2021**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1704100223

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 24 Agustus 2021
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP. 19750505 200112 1 002

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN
PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II, TULANG BAWANG.**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

B. Pertanyaan Penelitian

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi Pemasaran
2. Bauran Pemasaran
3. Tujuan Strategi Pemasaran
4. Jenis-Jenis Strategi Pemasaran

B. Produk-Produk Pada Bank Syariah

1. Produk Pembiayaan

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

1. Sejarah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang
2. Visi dan Misi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang
4. Produk BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

- B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang
- C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, April 2021

Peneliti



Merly Martianingsih
1704100223

Mengetahui

Pemimbing 1



Drs. H. M. Saleh, M.A.
NIP. 19650111 199303 1 001

Pemimbing 2



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN LAYANAN
PENGURUSAN HAJI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH PADA BPRS METRO MADANI KC. UNIT II,
TULANG BAWANG.

A. Wawancara

1. Wawancara dengan PIMPINAN CABANG BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.
 - a) Bagaimana Strategi pemasaran produk pembiayaan layanan pengurusan haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang dalam meningkatkan jumlah nasabah?
 - b) Mengapa ada perubahan nama produk yang awalnya Dana Talangan Haji menjadi Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji?
 - c) Strategi apa yang anda gunakan terkait dengan pembiayaan yang harus dikeluarkan oleh nasabah?
 - d) Apa keunggulan dari produk pembiayaan layanan pengurusan haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang?
 - e) Dalam setiap tahun dari 2018-2020 berapa banyak pembiayaan yang sudah di keluarkan untuk produk pembiayaan layanan pengurusan haji?
 - f) Dalam hal tempat, apakah lokasi BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang sudah sesuai dengan strategi pemasaran yang diharapkan?
 - g) Terkait 5P, mana yang lebih di fokuskan oleh BPRS?
 - h) Kriteria seperti apa yang harus dimiliki oleh seorang marketing?
 - i) Berapa peningkatan nasabah pada produk layanan pengurusan haji dari tahun 2018-2020?

2. Wawancara dengan MARKETING BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

- a) Dalam setahun pihak BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang bisa mendapatkan berapa nasabah dalam produk pembiayaan layanan pengurusan haji?
- b) Ada berapa jumlah nasabah dalam produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji?
- c) Bagaimana pelaksanaan bauran pemasaran di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang?
- d) Apakah strategi pemasaran yang telah dilakukan pihak bank dengan menggunakan marketing mix itu sudah sangat efektif dilakukan?
- e) Apa yang membuat nasabah tertarik dengan produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji?
- f) Lokasi mana saja yg dijadikan tempat memasarkan produk?
- g) Apakah ada kendala yang ditemui di lapangan dalam memasarkan produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji yang dapat mempengaruhi minat nasabah?

3. Wawancara dengan nasabah BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

- a) Sejak kapan anda menjadi nasabah di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang ?
 - b) Apa yang membuat anda tertarik untuk memilih pembiayaan layanan pengurusan haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang ?
-

- c) Apakah keuntungan yang anda dapatkan dengan menjadi nasabah d BPRS ini, khususnya pada produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji?
- d) Melalui promosi apa atau ilkan apa anda mengetahui tentang produk pembiayaan layanan pengurusan haji di BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang

B. Dokumentasi

- 1. Profil perusahaan BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang
- 2. Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji

Metro, April 2021

Peneliti



Merly Martianingsih

NPM. 1704100223

Mengetahui

Pemimbing 1



Drs. H. M. Saleh, M. A.

NIP. 19650111 199303 1 001

Pembimbing 2



Era Yudistira, M.Ak

NIP. 19901003 201503 2 010



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

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Merly Martianingsih**
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at/ 4/ - 2020 /9		<ul style="list-style-type: none">- permasalahan seperti apa yg peneliti akan diteliti lebih lanjut.- tiap penetapan objek teliti harus jelas masalahnya, secara ilmiah.- perbaikan sistematika penulisan, sesuaikan dg pedoman yg ada.	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudhistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM. 1704100223



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

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Aliringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Merly Martianingsih**
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 27/2020 10		<ul style="list-style-type: none">- berkaitan dg saran/masukan yg diberikan dari pihak BPKS bahwa permasalahan yg diangkat belum sesuai dg fenomena fakta di lapangan shg ada perubahan judul.- proses perubahan judul dan sesuaikan dg aturan yg ada. Konsultasikan dg pihak jurusan.	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM. 1704100223







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

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Merly Martianingsih**
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu/ 30/ -2020 12		<ul style="list-style-type: none">- sistematika penulisan disesuaikan dg pedoman yg ada, mulai dari subbab, spasi, margin dll.- perbaiki redaksi rd tujuan penelitian sesuai arahan.- manfaat penelitian di uraikan antara akademis & praktis.- sesuai penelitian relevan dg kebutuhan penelitian.	   

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM. 1704100223






**KEMENTRIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Merly Martianingsih**
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : VII/2020

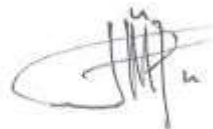
No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis/ 7/12/2020		<ul style="list-style-type: none">- sajikan data prasurvey pd LBM dan yg mendukung bahwa data yg disajikan sesuai dg alasan di labuhan penelitian.- tambahkan pd footnote pd pernyataan yg belum ada referensinya.- pisahkan data yg dikira memenuhi kebutuhan di LBM atau di pem bahasan pd BAB 4 nanti.	  

Dosen Pembimbing II,



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Merly Martianingsih
NPM. 1704100223





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

Jln. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Merly Martianingsih**
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : VII/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 24/ - 2021 01		- perbaikan penyajian pd landasan teori selain dg arahan - - produk layanan haji di bahas di Bab 4 . Pd landasan teori waihan produk pembiayaan berdasarkan teori yg ada.	 

Dosen Pembimbing II,



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Merly Martianingsih
NPM. 1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis / 28 / - 2021 01		<ul style="list-style-type: none">- tambahkan penjelasan mengenai sumber data, wawancara, dan sifat penelitian- teori awal, urgensinya seperti apa penelitian ini? lebih baik dihilangkan saja.- perbaiki teknik analisa data, metode berfilur yg digunakan seperti apa.- daftar pustaka perbaiki dan sesuaikan dg pedoman	 ef ef ef

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 2/2021 2		<ul style="list-style-type: none">- jelaskan mengenai jenis penelitian ini menggunakan studi lapangan.- Lengkapi pd sifat penelitian, karena tidak hanya deskriptif saja. penjelasan mengenai kuantitatif / kualitatif belum ada.- perbaiki sumber data primer nya dan informan pd wawancara.	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin/ 8/2021 2		<ul style="list-style-type: none">- perbaiki sumber data primernya- perbaiki daftar pustaka, sesuaikan dg pedoman.	ef
			Acc Bab 1,2,3 Lanjutkan ke PBI 8/2021 2	ef.

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223









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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			<ul style="list-style-type: none">✓ Perbaiki Paragraf/Alinea yg ada di h. 3, beri sumber rujukan✓ Perbaiki cara menulis kata-kata kedi kedi dari wawancara✓ Perbaiki cara mengutip yg benar dari buku penerbitannya✓ Perbaiki cara penulisan kata-kata kedi yg sudah pernah ur sebelumnya✓ Beri sumber rujukan paragraf di h. 10.✓ Perbaiki sumber Data Primer sesuai kondisi	     

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,



Merly Martianingsih
NPM.1704100223





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 24/02/ 2021.	✓	✓ Pelengeti Teknik Analisis Data. ✓ Aee Proposal untuk di Sampaikan	 

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,



Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah

NPM : 1704100223

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			✓ Beri sumber rujukan peragaf di h. 16,17	
			✓ Perbaiki tekun & pengumpulan Data di wawancara sesvas petanjah.	
			✓ Perbaiki Daftar pustaka sesvas petanjah.	
	Sdss 6/04/ 2021.	✓	✓ Ase Bab I-III Pendahuluan skripsi Lanjut ke paragraf berikutnya.	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			<ul style="list-style-type: none">✓ Pembahasan cara penulisan abstrak yang baik.✓ Perbaikan pengantar Mengenai sebelas kali✓ Pembahasan Tujuan dan Manfaat Penelitian✓ Pembahasan Relevansi sesuai petunjuk✓ Pembahasan abstrak yang di kutip dari jurnal.	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iaимetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 27/4-2021		<ul style="list-style-type: none">- perbaiki bab 4 pd outline sesuai arahan. Tidak perlu secara detail menjelaskan jobdes dari struktur.- perbaiki poin B & C sesuai arahan. Isi menyempatkan hasil lapangan dan juga analisa peneliti ACC outline penelitian	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 27/4 - 2021		- pastikan APD Sudah mewaluli landasan teori, kaitkan dg kebutuhan penelitian.	ef
			- cek kembali apakah pertanyaan kth pimpinan & marketing sudah sesuai dg jobdesnya. Hindari pertanyaan mengulung pd tiap bagian.	ef
			- tambahkan dokumentasi	ef

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Merly Martianingsih

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah

NPM : 1704100223

Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 3/12/2021 15		Acc APP penelitian lanjutan proses	

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223





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

Jl. Ki, HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih Jurusan/Fakultas : S1 PBS / FEBI
NPM : 1704100223 Semester / T A : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	✓	Perbaiki Outline Perbaiki APP.	
	Rabu 02/06/ 2021.	✓ Ace Out Line ✓ Ace APP	

Dosen Pembimbing



Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19651111 199303 1 001

Mahasiswa Ybs,



Merly Martianingsih
NPM. 1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jun'at/ 6/ - 2021 16	- peringat usian pd struktur organisasi & produk perbankan . - perbaiki gambar struktur organisasi . - pastikan data yg ditampilkan telah sesuai dg pembahasan	ef ef ef

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistiana, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223






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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id, E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 16/8-2021	<ul style="list-style-type: none">- sistematika penulisan perlu diperbaiki dan sesuaikan dg pedoman.- sesuaikan hasil wawancara dg indikator, sbg alat analisis, pd bagian pembahasan.- pastikan peneliti memahami ttg uraian dari masing² indikator tdkp implementasinya di lapangan.	  

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistifa, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223




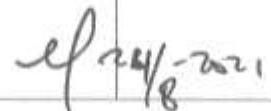
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 20/ - 2021 8	- tambahkan deskripsi tgg keterkaitan atr strategi pemasaran yg jalah di terapkan dg peringkatan jumlah kasabahnya seperti apa. ACC skripsi (Bab 4 & 5) lanjutkan ke proses berikutnya	 

Dosen Pembimbing II,

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 199010032015032010

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih
NPM : 1704100223

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah
Semester/TA : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	24 / 2021 / 09	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki penulisan spasi di Bagian Abstrak- Perbaiki Halaman Persembahan- Perbaiki Bulan pada kata pengantar, orisinalitas penelitian- Pertanyaan penelitian mempertanyakan permasalahan di LEM, Tidak mengulang judul.- Perbaiki cara penulisan kata di awal kalimat.- Perbaiki footnote.- Menganalisis produk pembiayaan	

Dosen Pembimbing I,

Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Merly Martianingsih

Fakultas/Jurusan : FEBI / Perbankan Syariah

NPM : 1704100223

Semester/TA : IX / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	28/02/21 09	- Perbaiki penulisan nama pembimbing I. - Perbaiki Tanggal pada kata pengantar dan Orisinalitas Penelitian	
	30/2/21 9	Ace di lengkapi	

Dosen Pembimbing I,

Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

Mahasiswa Ybs,

Merly Martianingsih
NPM.1704100223

DOKUMENTASI PENELITIAN



Gambar 1. Wawancara Dengan Bapak Patlas Bruri Nugroho Selaku Kepala Cabang BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



Gambar 2. Wawancara Dengan Bapak Syarif Selaku Marketing BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



**Gambar 3. Wawancara Dengan Bapak Abdul Mutolib Selaku Nasabah
Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II,
Tulang Bawang.**



**Gambar 4. Wawancara Dengan Bapak Suprayitno Selaku Nasabah
Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II,
Tulang Bawang.**



Gambar 5. Wawancara Dengan Ibu Wijiyati Selaku Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



Gambar 5. Wawancara Dengan Bapak Hardiman Selaku Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



Gambar 5. Wawancara Dengan Bapak Muhammad Dhuha Selaku Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



Gambar 5. Wawancara Dengan Ibu Ngatijah Selaku Nasabah Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



**Gambar 5. Wawancara Dengan Bapak Sukadiman Selaku Nasabah
Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II,
Tulang Bawang.**

Berkah Bersama *IB HAJI MADANI*
Bank Syariah Metro Madani

Layanan Pengurusan Haji
 Cukup Dengan Biaya:
Rp 1,75 Jt

Anda sudah mendapatkan
PORSI HAJI

- Angsuran Rp 600.000/Bln
- Jangka Waktu 6 Tahun

SOLUSI
 Cepat & Mudah
IBADAH HAJI

Hubungi Kami

Byarat dan Ketentuan	PNS/Karyawan	Wiraswasta	Profesi
1. E-KTP Pemohon dan Suami/Istri	✓	✓	✓
2. FC KK dan Buku Nikah/Akta	✓	✓	✓
3. Bukti Kepemilikan Usaha		✓	
4. Bukti Penghasilan	✓	✓	✓
5. SK Pegawai	✓		
6. Surat Izin Praktisi/Profesi			✓

Berkah Bersama IB HAJI MADANI
Bank Syariah Metro Madani

Layanan Pengurusan Haji Cukup Dengan Biaya:
Rp. 1,75 Jt

Anda sudah mendapatkan PORSI HAJI
 - Angsuran Rp 900.000/Bln
 - Jangka Waktu 6 Tahun

SOLUSI
 Cepat & Mudah
IBADAH HAJI

Formulir No. 1

Syarat dan Ketentuan	PNS/Karyawan	Wiraswasta	Profesi
1. E-KTP Pemohon dan Suami/Istri	✓	✓	✓
2. FC KK dan Buku Nikah/Akta	✓	✓	✓
3. Bukti Kepemilikan Usaha		✓	
4. Fc Bukti Penghasilan	✓	✓	✓
5. Fc SK Pegawai	✓		
6. Surat Izin Praktek/Profesi			✓

Terdapat & di bawah ini:

SIMULASI ANGSURAN

NO	URUT	Sal. K. Awal	Angsuran Bulanan	Sal. K. Akhir	Sal. K. Akhir	TOTAL
1	1	10.000,00	200,00	9.800,00	10.000,00	200,00
2	2	9.800,00	200,00	9.600,00	10.000,00	400,00
3	3	9.600,00	200,00	9.400,00	10.000,00	600,00
4	4	9.400,00	200,00	9.200,00	10.000,00	800,00
5	5	9.200,00	200,00	9.000,00	10.000,00	1.000,00
6	6	9.000,00	200,00	8.800,00	10.000,00	1.200,00
7	7	8.800,00	200,00	8.600,00	10.000,00	1.400,00
8	8	8.600,00	200,00	8.400,00	10.000,00	1.600,00
9	9	8.400,00	200,00	8.200,00	10.000,00	1.800,00
10	10	8.200,00	200,00	8.000,00	10.000,00	2.000,00
11	11	8.000,00	200,00	7.800,00	10.000,00	2.200,00
12	12	7.800,00	200,00	7.600,00	10.000,00	2.400,00
13	13	7.600,00	200,00	7.400,00	10.000,00	2.600,00
14	14	7.400,00	200,00	7.200,00	10.000,00	2.800,00
15	15	7.200,00	200,00	7.000,00	10.000,00	3.000,00
16	16	7.000,00	200,00	6.800,00	10.000,00	3.200,00
17	17	6.800,00	200,00	6.600,00	10.000,00	3.400,00
18	18	6.600,00	200,00	6.400,00	10.000,00	3.600,00
19	19	6.400,00	200,00	6.200,00	10.000,00	3.800,00
20	20	6.200,00	200,00	6.000,00	10.000,00	4.000,00
21	21	6.000,00	200,00	5.800,00	10.000,00	4.200,00
22	22	5.800,00	200,00	5.600,00	10.000,00	4.400,00
23	23	5.600,00	200,00	5.400,00	10.000,00	4.600,00
24	24	5.400,00	200,00	5.200,00	10.000,00	4.800,00
25	25	5.200,00	200,00	5.000,00	10.000,00	5.000,00
26	26	5.000,00	200,00	4.800,00	10.000,00	5.200,00
27	27	4.800,00	200,00	4.600,00	10.000,00	5.400,00
28	28	4.600,00	200,00	4.400,00	10.000,00	5.600,00
29	29	4.400,00	200,00	4.200,00	10.000,00	5.800,00
30	30	4.200,00	200,00	4.000,00	10.000,00	6.000,00
31	31	4.000,00	200,00	3.800,00	10.000,00	6.200,00
32	32	3.800,00	200,00	3.600,00	10.000,00	6.400,00
33	33	3.600,00	200,00	3.400,00	10.000,00	6.600,00
34	34	3.400,00	200,00	3.200,00	10.000,00	6.800,00
35	35	3.200,00	200,00	3.000,00	10.000,00	7.000,00
36	36	3.000,00	200,00	2.800,00	10.000,00	7.200,00
37	37	2.800,00	200,00	2.600,00	10.000,00	7.400,00
38	38	2.600,00	200,00	2.400,00	10.000,00	7.600,00
39	39	2.400,00	200,00	2.200,00	10.000,00	7.800,00
40	40	2.200,00	200,00	2.000,00	10.000,00	8.000,00
41	41	2.000,00	200,00	1.800,00	10.000,00	8.200,00
42	42	1.800,00	200,00	1.600,00	10.000,00	8.400,00
43	43	1.600,00	200,00	1.400,00	10.000,00	8.600,00
44	44	1.400,00	200,00	1.200,00	10.000,00	8.800,00
45	45	1.200,00	200,00	1.000,00	10.000,00	9.000,00
46	46	1.000,00	200,00	800,00	10.000,00	9.200,00
47	47	800,00	200,00	600,00	10.000,00	9.400,00
48	48	600,00	200,00	400,00	10.000,00	9.600,00
49	49	400,00	200,00	200,00	10.000,00	9.800,00
50	50	200,00	200,00	0,00	10.000,00	10.000,00

Gambar 6. Brosur Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.





Gambar 7. Flyer Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji BPRS

Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang.



Gambar 8. Media Sosial Facebook BPRS Metro Madani.

RIWAYAT HIDUP



Merly Martianingsih, dilahirkan di Desa Liman Benawi Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 20 Maret 1999. Peneliti merupakan anak pertama dari 2 bersaudara, dari pasangan Bapak M. Romli dan Ibu Tusmei Ningsih. Bertempat tinggal di Desa Liman Benawi Kecamatan Trimurjo Kabupaten Lampung Tengah. Peneliti pertama kali menempuh pendidikan di Raudlatul Athfal (RA) Waladun Sholih, Kecamatan Ciruas, Serang Banten tahun 2004 dan selesai pada tahun 2005. Kemudian peneliti melanjutkan pendidikan nya di SD Negeri 1 Depokrejo, Kecamatan Trimurjo, Lampung Tengah dan selesai pada tahun 2011. Setelah itu peneliti melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Trimurjo, Kecamatan Trimurjo, Lampung Tengah, selesai pada tahun 2014. Pada tahun yang sama peneliti melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Tegineneng, Pesawaran, dan selesai pada tahun 2017. Kemudian pada tahun yang sama, tahun 2017 peneliti melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri, tepatnya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah. Pada masa akhir studi, peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Pengurusan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPRS Metro Madani Kc. Unit II, Tulang Bawang”**