

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN TASBIH HAJI PADA BANK SUMSEL BABEL
SYARIAH CABANG PEMBANTU UIN RADEN FATAH PALEMBANG**



SKRIPSI SARJANA S1

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

Oleh :

Ersa Intan Rahayu

642015001

Jurusan/Program Studi Ekonomi Islam

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

2019

Hal: Pengantar Skripsi

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Palembang

Assalamu 'alaikum Wr, Wb

Setelah Kami periksa dan diadakan perbaikan-perbaikan seperlunya, maka skripsi yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN TASBIH HAJI PADA BANK SUMSEL BABEL CABANG PEMBANTU UIN RADEN FATAH PALEMBANG" ditulis oleh saudari Ersya Intan Rahayu telah dapat diajukan Sidang Munaqosyah Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.

Demikian Terima Kasih

Wassalamu 'alaikum Wr, Wb

Pembimbing I



Dr. Drs. Antoni, M.H.I
NBM/NIDN: 748955/0214046502

Pembimbing II



Hj. Juairiah, SE., M.Si
NBM/NIDN: 995869/0230066701

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN TASBIH HAJI PADA BANK SUMSEL BABEL
SYARIAH CABNG PEMBANTU UIN RADEN FATAH PALEMBANG**

Yang ditulis oleh saudarai/i Ersa Intan Rahayu, NIM.642015001

Telah di munaqosahkan dan dipertahankan Di depan panitia dan penguji skripsi

Pada tanggal 26 Februari 2019

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat Memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E)

Palembang, 26 Februari 2019

Universitas Muhammadiyah Palembang

Fakultas Agama Islam

Panitia Penguji Sripsi

Ketua,



Azwar Hadi, S.Ag.,M.Pd.I
NBM/NIDN: 995868/0229097101



Sekretaris,



Drs. Nurhuda, M.Pd.I
NBM/NIDN: 995865/0205116901

Penguji I,



Azwar Hadi, S.Ag.,M.Pd.I
NBM/NIDN: 995868/0229097101

Penguji II,



Fikri Junanda, S.E.,M.S.I
NBM/NIDN: 1200724/0222068601

Mengesahkan

Dekan fakultas Agama Islam



Drs. Abu Hanifah M.Hum
NBM/NIDN: 618325/0210086901

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ersan Intan rahayu
NIM : 64201500
Jurusan : S1 Fakultas Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Tasbih Haji pada Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang

Menyatakan bahwa tugas skripsi ini merupakan karya sendiri (ASLI) dan isi skripsi ini tidak mendapat dari karya orang lain, untuk memperoleh gelar akademis disuatu Institusi Pendidikan dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat yang pernah tertulis dan diterbitkan oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali secara tertulis dan dalam naskah ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Palembang, 18 Februari 2019

Yang Menyatakan,



Ersa Intan Rahayu

Nim : 642015001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

"Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah."

Skripsi ini Ku Persembahkan Kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karunianya kepada diri ini
2. Kedua Orang Tuaku
3. Keluargaku
4. Saudara dan Saudariku
5. Teman-teman Prodi Ekonomi Syariah 2015
6. Almamaterku

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat serta karunia-Nya, Penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul: **STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN TASBIH HAJI PADA BANK SUMSEL BABEL SYARIAH CABANG PEMBANTU UIN RADEN FATAH PALEMBANG.**

Shawalat dan salam senantiasa tercurahkan kepada kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, karena atas perjuangan beliau kita dapat merasakan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan kepada iman dan islam.

Bersama iringan rasa syukur dan terima kasih yang tiada terkira kepda sang pencipta maka pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan penghargaan serta terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karunianya
2. Kedua orang tuaku, Ayahanda Gunawan dan Ibunda Erni Wati yang telah tulus membesarkan, membiayai serta mendoakan setelah aku menempuh Pendidikan di Universitas Muhammadiyah Palembang
3. Bapak Dr. Abid Djazuli, SE,M.M selaku rector Universitas Muhammadiyah Palembang
4. Bapak Drs. Abu Hanifah, M.Hum selaku dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang

5. Ketua dan sekretaris program studi ekonomi Syariah, Bapak Rijalush Shalihin, S.E.I, M.H.I dan Ibu Juairiah, S.E, M.Si
6. Dosen pembimbingku, pembimbing pertama Bpk Drs. Dr. Antoni M.H.I dan pembimbing kedua Ibu Juairiah SE.,M.Si
7. Bapak dan Ibu dosen serta para staf karyawan Fakultas Agama Islam
8. Teman-teman seperjuangan di Fakultas Ekonomi Syariah tahun 2015 Universitas Muhammadiyah Palembang
9. Kekasihku Agung Prastiono yang telah memberi semangat dalam mengerjakan skripsi ini dan yang selalu sabar.
10. Almamaterku tercinta Universitas Muhammadiyah Palembang
11. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

Akhirnya, Penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak disebutkan Penulis mohon maaf, dengan besar harapan semoga skripsi yang ditulis oleh Penulis ini dapat bermanfaat khususnya bagi Penulis sendiri dan umumnya bagi pembaca. Bagi para pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini semoga segala amal dan kebaikannya mendapatkan balasan yang berlimpah dari Tuhan YME, Amin.

Palembang, 18 Februari 2019

Ersa Intan Rahayu

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGANTAR	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Definisi Operasional	9
G. Metode Penelitian	10
H. Teknik Analisis Data	13
I. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelian Terdahulu	15
B. Landasan Teori	17

1. Tabungan Tasbih Haji	17
2. Strategi Pemasaran	20
3. Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran.....	31
BAB III GAMBARAN UMUM TENTANG BANK SUMSEL BABEL SYARIAH	
A. Sejarah Bank Bank Sumsel Babel Syariah	36
B. Visi dan Misi	37
C. Produk-produk di Bank Sumsel Babel Syariah	38
D. Struktur Organisasi	45
E. Lokasi Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang.....	46
BAB IV STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN TASBIH HAJI, FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAN SOLUSINYA	
A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tasbih Haji	48
B. Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran.....	54
C. Solusi Pihak Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN.....	

ABSTRAK

Rahayu, Intan, Ersya, 2019. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Tasbih Haji pada Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang”. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Palembang. Bank Sumsel Babel Syariah merupakan salah satu bank pembangunan daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung yang membantu kepraktisan menabung untuk pelaksanaan ibadah haji. Masalah yang diangkat yaitu bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan tasbih haji. Tujuan Penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui strategi pemasaran *produk tabungan tasbih haji* pada Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang. (2) untuk mengetahui faktor apa saja yang digunakan Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam meningkatkan nasabah pada tabungan tasbih haji. (3) Untuk mengetahui solusi apakah yang harus dilakukan Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam memasarkan produk tabungan tasbih haji.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), adapun data penulis dilakukan dengan metode wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan. Data yang dikumpulkan tersebut bersumber dari data primer yaitu hasil wawancara dan dokumentasi sedangkan sumber data sekunder yaitu SOP mengenai sistem promosi, struktur organisasi, serta deskripsi dari pembagian tugas.

Hasil penelitian yaitu Bank Sumsel Babel Syariah telah melakukan kegiatan promosi melalui segala saluran media khususnya untuk produk tabungan tasbih haji. Hal tersebut telah dibuktikan berdasarkan data-data yang telah disajikan dan termasuk seluruh aspek yang terdapat dalam strategi pasar bauran pemasaran (*marketing mix*). Dalam hal promosi baik itu dari segi iklan, promosi penjualan, pemasaran langsung, maupun penjualan pribadi, para responden sebagai nasabah lebih banyak terekspos dengan promosi produk tabungan tasbih haji, promosi melalui reputasi Bank Sumsel Babel Syariah yang memiliki jaringan luas, cabang dimana-mana, dan mudah dijangkau

Kata kunci: Ekonomi Islam, Strategi *Produk Tabungan Tasbih Haji*, Pemasaran Bank Sumsel Babel Syariah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Haji atau Hiji menurut arti bahasa bermakna “menuju atau menyengaja”, atau banyak-banyak menuju kepada sesuatu yang diangungkan. Sedang syara’ adalah menuju Ka’bah untuk menunaikan ibadah¹. Ibadah haji adalah rukun Islam yang ke-5 yang merupakan kewajiban bagi setiap muslim yang mampu untuk menunaikannya. Kenikmatan didalam mengerjakannya sangat terasa sekali bagi setiap muslim yang menunaikan. Dari situlah, semangat kaum muslim untuk menunaikan ibadah haji terus meningkat setiap tahunnya. Haji diwajibkan atas orang yang kuasa, satu kali seumur hidupnya. Dan ibadah haji itu wajib segera dikerjakan. Artinya, apabila orang tersebut telah memenuhi syarat-syaratnya, tetapi masih dilalaikannya juga (tidak dikerjakan pada tahun ini), maka ia berdosa karena kelalaiannya itu.

Firman Allah Swt:

فِيهِ ءَايَاتٌ بَيِّنَاتٌ مَّقَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ ءَامِنًا وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ
أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ [سورة آل عمران, ٩٧]

Artinya :

Padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup

¹ <http://ifadiya.blogspot.com/2015/06/makalah-fiqih-tentang-haji.html>

mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam. [Al 'Imran97]

Sabda Rasulullah Saw :

عَنْ أَبِي عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ وَسَلَّمَ يَقُولُ : بُنِيَ الْإِسْلَامُ عَلَى خَمْسٍ : شَهَادَةُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ وَإِقَامُ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءُ الزَّكَاةِ وَحُجُّ الْبَيْتِ وَصَوْمُ رَمَضَانَ [رواه الترمذي ومسلم]

Arti Hadits :

Dari Abu Abdurrahman, Abdullah bin Umar bin Al-Khottob radiallahuanhuma dia berkata : Saya mendengar Rasulullah Shallallahu'alaihi wasallam bersabda : Islam dibangun diatas lima perkara; Bersaksi bahwa tiada Ilah yang berhak disembah selain Allah dan bahwa nabi Muhammad utusan Allah, menegakkan shalat, menunaikan zakat, melaksanakan haji dan puasa Ramadhan. (Riwayat Turmuzi dan Muslim)

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : تَعَجَّلُوا إِلَى الْحَجِّ فَإِنَّ أَحَدَكُمْ لَا يَدْرِي مَا يَغْرِضُ لَهُ (رواه احمد)

Terjemahan hadits :

Dari Ibnu Abbas. Nabi Besar Saw, telah berkata, “Hendaklah kamu bersegera mengerjakan haji karena sesungguhnya seseorang tidak akan menyadari suatu halangan yang akan merintanginya.”(Riwayat Ahmad).

Haji pada hakekatnya merupakan aktivitas suci yang pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah SWT kepada seluruh umat muslim yang telah mencapai

istitho'ah (mampu) dan bagi umat muslim yang belum mampu tetapi ada niat untuk melaksanakan pergi haji maka bisa dengan cara menabung di produk tabungan tasbih haji yang ada pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang. Disebut aktivitas suci karena seluruh rangkaian kegiatan kegiatannya adalah ibadah. Haji juga disebut sebagai ibadah puncak yang melambangkan ketaatan serta penyerahan diri secara total kepada Allah, baik secara material maupun spritual. Haji merupakan kegiatan berkunjung ke *Baitullah* (*ka'bah*) untuk mengerjakan ibadah haji dengan cara tempat, waktu, dan masa tertentu. Maksud dengan cara tertentu tersebut adalah ihram, wukuf di arafah, thawaf dan sa'i².

Ibadah haji itu wajib bagi orang yang mampu atau yang mempunyai niat untuk melaksanakan ibadah haji dengan ini Bank Sumsem Babel Syari'ah mempunyai produk tabungan tasbih haji. Tabungan tasbih haji merupakan produk tabungan yang akan membantu mewujudkan impian nasabah untuk meringankan yang memiliki niat menunaikan ibadah haji dengan menggunakan akad wadiah (titipan) yang terbebas dari biaya administrasi bulanan³. Salah satu tujuan Bank Sumsel Babel Syari'ah Capem UIN Raden Fatah Palembang untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat indonesia, sehingga akan semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi.

Kegiatan Bank Sumsel Babel Syari'ah Capem UIN Raden Fatah Palembang adalah menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa Menghimpun

² Departemen Agama RI, Dirgen Bimas Islam dan Urusan Haji, *Ketentuan Umum tentang Haji dan Umrah*, (Jakarta: 1998), h.3

³ Brosur Tabungan Tasbih Haji, Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang

dana (*funding*) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi dari masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang biasanya untuk keamanan uangnya dan juga berinvestasi dengan harapan memperoleh bagi hasil dari simpanannya⁴.

Persaingan antar bank semakin ketat ditandai dengan berdirinya bank-bank syari'ah dengan sistem pemasaran produk yang beragam, seperti produk tabungan tasbih haji yang ditawarkan oleh bank-bank syari'ah, dengan keunggulan yang berbeda. Jumlah nasabah tabungan tasbih haji pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dihitung dari 3 tahun dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 1 Data Perbandingan Jumlah Nasabah Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dengan Bank BRI KCP

Tahun	Produk Tabungan Haji	
	Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang pembantu UIN Raden Fatah Palembang	Bank BRI KCP Ajibarang
2016	14	298
2017	20	668
2018	24	1006

Sumber data : Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dan BRI KCP Ajibarang

⁴Hasil wawancara dengan Customer Service Senin 14 Desember 2018

Dilihat dari data diatas perbandingan jumlah nasabah pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah sangat rendah dibandingkan dengan jumlah nasabah pada Bank BRI KCP Ajibarang⁵, kurangnya peminat nasabah tabungan tasbih haji pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang kurangnya kualitas pelayanan dan strategi pemasaran dalam memasarkan produk tabungan tasbih haji.

Pemasaran syari'ah menurut definisi adalah penetapan satu disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai prinsip syari'ah. Jadi pemasaran syari'ah dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang telah di ajarkan Nabi Muhammad SAW⁶. Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variabel-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, elemen bauran pemasaran dan biaya bauran pemasaran⁷. Lebih jauh aplikasi strategi pemasaran yang tertuang dalam empat posisi marketing mix, yaitu harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), produk (*product*). Strategi pemasaran yang digunakan Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam memasarkan produk tabungan tasbih haji yaitu dengan cara penyebaran brosur, pemasangan spanduk, dan melalui pemasaran dari mulut ke mulut. Pemasaran produk-produk penghimpunan dana pada Bank Sumsel Babel Syari'ah akan berjalan dengan baik apabila di imbangi dengan suatu strategi, salah satunya pada produk tabungan tasbih haji.

⁵http://repository.iainpurwokerto.ac.id/2460/1/COVER_ABSTRAK_DAFTAR%20ISI_BAB%20I_BAB%20IV_DAFTAR%20PUSTAKA_LAMPIRAN.pdf

⁶ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, Bandung: Alfabeta, 2012, hal.20

⁷ Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional & Syari'ah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015, hal. 177

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik untuk membahas tentang permasalahan dengan judul, “**Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Tasbih Haji Pada Bank Sumsel Babel Syari’ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang**”

B. Rumusan Masalah :

Rumusan masalah yang akan diteliti dalam laporan ini ialah :

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Bank Sumsel Babel Syari’ah Cabang pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam meningkatkan nasabah tabungan tasbih haji?
2. Faktor apa yang mempengaruhi strategi pemasaran tabungan tasbih haji pada Bank Sumsel Babel Syari’ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang?
3. Bagaimana solusi yang harus dilakukan Bank Sumsel Babel Syari’ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam Strategi pemasaran produk tabungan tasbih haji?

C. Batasan Masalah

Dalam penyusunan Skripsi ini peneliti akan membatasi masalah atau ruang lingkup pada hal-hal yang mengenai strategi pemasaran:

1. Strategi Pemasaran Yang dilakukan Bank Sumsel Babel Syari’ah

Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Sumsel Babel Syari'ah dengan membagikan brosur kepada nasabah yang ingin merencanakan keberangkatan haji.

2. Faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran

Penentuan pelaksanaan strategi pemasaran sebaiknya didasarkan atas analisa faktor lingkungan, dan juga internal perusahaan melalui analisis kelemahan dan keunggulan.

3. Solusi yang harus dilakukan Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam Strategi pemasaran produk tabungan tasbih haji. Dengan menggunakan sistem pemasaran syari'ah dan marketing mix yaitu harga, promosi, tempat dan produk.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan yang dirumuskan diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan pada tabungan tasbih haji di Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang pembantu UIN Raden Fatah Palembang.
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang digunakan Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam meningkatkan nasabah pada tabungan tasbih haji.

3. Untuk mengetahui solusi apakah yang harus dilakukan Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dalam memasarkan produk tabungan tasbih haji.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ialah :

1. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menamahi pengetahuan, wawasan, dan pengalaman tentang tata cara strategi pemasaran produk tabungan tasbih haji pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat Bagi Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang sebagai bahan evaluasi kritis atau perbandingan atas langkah-langkah yang telah dan sedang diambil oleh perusahaan dalam mencapai tujuan dan sekaligus sebagai dasar strategi pemasaran tasbih haji khususnya dalam meningkatkan nasabah yang digunakan dimasa yang akan datang.

3. Manfaat Bagi Nasabah

Bagi nasabah, di harapkan hasil penulisan ini terbaca secara luas oleh warga negara Indonesia agar mereka yang mayoritas beragama islam bergerak untuk berpartisipasi dalam pengembangan produk tabungan tasih haji pada Bank Sumsel Babel Syariah dalam pengembangan strategi pemasaran. Sehingga, produk yang dikembangkan mendapat respon yang positif.

F. Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Indikator
Strategi Pemasaran	Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu pemasaran.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk (Product) 2. Harga (Price) 3. Tempat (Place) 4. Promotion (promosi)
Produk tabungan tasbih haji	Tabungan tasbih haji merupakan produk simpanan bagi perorangan untuk perencanaan ibadah haji yang telah diniatkan, dengan prinsip bagi hasil dan titipan yang difasilitas SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji) pemindahan dana nasabah dari Bank ke Kementerian Agama, dimana pendaftaran booking seat dan pelunasan BPIH dilakukan secara online ke Kementerian Agama Republik Indonesia.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prinsip bagi hasil 2. Prinsip titipan (wadi'ah)

Sumber : Kotler (2005 : 3-4) & Bank Sumsel Babel Syari'ah

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Sesuai dengan judul serta fokus permasalahan yang di ambil, maka sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif menurut Husein Umar menjelaskan deskriptif adalah⁸ menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dikeluarkan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Artinya, penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada penelitian ini berfokus pada usaha mengungkapkan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji di Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang.

2. Jenis data

Jenis data dalam penulisan skripsi ini adalah bersifat kualitatif, dimana pengelolaan data tidak menggunakan statistika atau perhitungan akan tetapi menggunakan deskripsi dalam bentuk penjelasan kalimat.

3. Sumber Data

Ada dua macam sumber data dalam penelitian skripsi ini untuk mendukung informasi atau data yang akan digunakan dalam penelitian, dua sumber data tersebut adalah:

- a. Sumber Data primer yaitu data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama di lapangan. Dalam hal ini sesuai dengan data yang

⁸ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2009), h. 22

diperoleh dari Pemimpin Cabang mengenai strategi pemasaran, jumlah nasabah dan faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah pada tabungan tasbih haji yang diterapkan oleh Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang.

- b. Sumber Data Skunder, Sumber Data Skunder yaitu data yang dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data tersebut dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data-data sekunder yang digunakan menggunakan buku-buku tentang perbankan, antara lain : Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep Dan Strategi, Dasar-Dasar Perbankan, Bank Dan Lembaga Keuangan Lain dan dari internet dapat menambah referensi guna memperluas wacana penelitian ini.

4. Populasi dan Sempel

a. Populasi

Populasi (N) menurut (Sugiyono, 2017:316) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Yang menjadi populasi penelitian ini adalah Pemimpin Cabang Pembantu dan Customer Service.

b. Sempel

Sempel menurut (Sugiyono, 2017:137) Sempel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Dalam penelitian menggunakan populasi sampel pimpinan cabang dan customer service.

5. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yang dilaksanakan pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang mengenai strategi pemasaran tabungan tasbih haji yang telah dilaksanakan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan 3 teknis yaitu, wawancara, dokumentasi, dan pustaka.

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil⁹. Untuk memperoleh data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi dari Pemimpin Cabang mengenai strategi pemasaran, jumlah nasabah, faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah yang ada di Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, dokumen, catatan-catatan, laporan peristiwa pada

⁹ Sugiono, 2017, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta) hal. 220

masa lalu.¹⁰ Dalam penelitian ini, data yang dicari dan dikumpulkan oleh peneliti dari Customer Service yaitu berupa persentase peningkatan jumlah nasabah tabungan tasbih haji.

c. Pustaka

Pengumpulan data yang mempelajari masalah yang berhubungan dengan strategi pemasaran, dan tabungan tasbih haji melalui buku-buku dan media internet.

H. Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu setelah data didapatkan, maka akan diuraikan dan dijelaskan semaksimal mungkin.¹¹ Kemudian disimpulkan secara deduktif yaitu menarik kesimpulan yang bersifat umum ke khusus sehingga menyajikan hasil penelitian yang dapat dengan mudah dipahami.

I. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi ini, sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan di bahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, devinisi operasional, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

¹⁰ *Ibid*

¹¹ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*. (Bandung: Alfabeta, 2014), Cetakan ke-18, hlm. 23.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai penelitian sebelumnya, pengertian strategi pemasaran, tabungan tasbih haji, faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah.

BAB III GAMBARAN UMUM BANK SUMSEL BABEL SYARI'AH

Penulis akan menuliskan tentang Sejarah Singkat dan Perkembangan Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang, Visi dan Misi, Produk-produk, Struktur Organisasi serta Alamat.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Penulis akan membahas mengenai strategi pemasaran pada produk tabungan tasbih haji pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang dan analisa penulis terhadap faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran tabungan tasbih haji dalam meningkatkan nasabah pada Bank Sumsel Babel Syari'ah Cabang Pembantu UIN Raden Fatah Palembang.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisikan mengenai kesimpulan penelitian dan merupakan jawaban dari perumusan masalah dalam penelitian. Selain itu pada bab ini juga berisikan saran-saran dari penulis atas temuan-temuan peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif Arianto Nur. *Dasar-Dasar Pemasaran Syari'ah*, Bandung: Alfabeta. 2012
- Fahmi, Irham. *Manajemen Perbankan Konvensional & Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015
- Husein, Umar. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2009
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta. 2017
- Soemitra Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua. Jakarta: PT. Fajar Interpratama. 2009
- Kasmir, Bank dan *Lembaga Keuangan Lainnya*, Cetakan ke-7, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi 4, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum. 2008
- Kotler, Philip. 2000. *Marketing Manajemen. The Millenium Edition. 10th Edition.* New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2003
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2002
- Kasmi & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenamedia, 2003
- Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Perkasa, 2008

Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syari'ah*, Jakarta: PT. Grasindo,
2007

<http://ifadiya.blogspot.com/2015/06/makalah-fiqih-tentang-haji.html> diakses
pada tanggal 14 Desember 2018

[Www.BankSumselbabel.com](http://www.BankSumselbabel.com) di akses pada tanggal 26 Januari 2019