

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI
BRI SYARIAH KCP. DEMAK**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah



Oleh :

Muhammad Ali Shodiqin

NIM : 122503016

**PROGRAM D III PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALISONGO SEMARANG**

2015

Drs.Saekhu,MH
Krasak RT03/04 Pecangaan
Jepara 59462

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. M. ALI SHODIQIN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : M. ALI SHODIQIN

NIM : 122503016

Judul : **“ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI DI BRI SYARIAH KCP.DEMAK**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Pembimbing



Drs. Saekhu, MH

NIP.196901201994031004



DEPARTEMEN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Km 02 Semarang Telp/Fax. (024) 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : M.ALI SHODIQIN
NIM : 122503016
Judul : **ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI DI BRI SYARIAH
DEMAK**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal:

26 MEI 2015

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2014/2015.

Semarang, 26 Mei 2015

Ketua Sidang

H. Ahmad Furqon, LC.MA

NIP. 19751218 200501 1 002

Penguji I

Dr. Ari Kristin P, SE, M.Si

NIP. 19790512 200501 2 004

Sekretaris Sidang

Drs. Saekhu, MH

NIP. 196901201994031004

Penguji II

H. Much Fauzi, SE, MM

NIP. 19730217 200604 1 001



Pembimbing

Drs. Saekhu, MH

NIP. 196901201994031004

HALAMAN MOTTO

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

.

PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan kepada:

- Allah SWT....”Semoga selalu Kau tunjukkan pada kami jalan-Mu yang lurus”....
- Rosulluah SAW “Atas Islam yang kau bawa.. salawat dan salam semoga selalu tercurah untukmu”
- Bapak dan Ibu .. “kasih sayangmu membuatku merasa tak sendiri di dunia yang ramai ini”..
- Sahabat dan adikku yang telah mendukung saya ,agar cepat lulus dan cepat cari kerja.
- Teman – temanku angkatan 2012 dan seluruh keluarga besar D3 Perbankan Syari’ah..
- Teman-teman magang yang senasib sepenanggungan, Semoga sukses

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, Mei 2015

Deklarator,



M. ALI SHODIQIN

122503016

ABSTRAK

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan mengenai bagaimana analisis tabungan haji di BRI Syariah Demak selama ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam hal ini pemasaran produk yang efektif adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah dengan media pemasaran yang efisien dan efektif dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

Untuk itu pihak BRI syariah harus menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk tabungan haji

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur ke hadirat Allah SWT, penguasa alam semesta dan raja manusia karena segala rahmat, taufiq dan hidayah-Nya. Tak lupa kita panjatkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul: '**ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI DI BRI SYARIAH KCP.DEMAK**'. Tugas akhir ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan program Diploma 3 (D III) pada jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan tugas akhir ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, bimbingan dan dorongan serta perhatiannya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada

1. Bapak Prof. Dr. H.Muhibbin , M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr.H.Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak Johan Arifin ,S.Ag., MM. selaku Ketua Program D3 Perbankan Syari'ah
4. Bapak,Drs.Saekhu,MH yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen pengajar Program Diploma III Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak Mustofa kamal dan Mas Samsul Rizal selaku pembimbing di BRI SYARIAH KCP.DEMAK
7. Bapak ibuku tersayang serta semua keluarga yang selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini

8. Teman-temenku semua di D III Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan dorongan dan doa.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Semarang, Mei 2015

Penulis



M. ALI SHODIQIN

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Metode penelitian.....	6
E. Sistematika penulisan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. PEMASARAN TABUNGAN HAJI IB BRI Syariah Demak.....	11
B. STRATEGI PEMASARAN.....	15
BAB III GAMBARAN UMUM LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH	
A. Sejarah dan Perkembangan BRI Syariah Demak.....	19
B. Visi,Misi,dan Motto	20
C. Struktur Organisasi	21
D. Gambaran Kerja	22.
E. Produk-produk	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Pengertian tabungan Haji	33

B. Analisis SWOT tentang tabungan Haji	35
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	39.
B. Saran-Saran	39
C. Penutup.....	40
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berkembangnya bank Islam di Negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syari'ah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank syariah di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Bank Syari'ah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syari'ah sedangkan prinsip syari'ah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syari'ah (dalam hal ini MUI).¹

Sebagaimana dalam UU No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 2 menyatakan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk Simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.² Dari pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem hukum perbankan di Indonesia bank sebagai *intermediary*

¹ Abu Muhammad Dwino Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Jakarta : CV Tifa Surya Indonesia, cet. Ke-2, 2011, hlm. 39

² UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 21 TAHUN 2008 TENTANG PERBANKAN SYARIAH

bagi masyarakat yang surplus dana dan masyarakat yang kekurangan dana.³

Dengan dikeluarkannya UU No 21 tahun 2008 harus di tanggapinya positif bahwa ini merupakan salah satu bentuk perhatian pemerintah terhadap bank bagi hasil dari lebih populer dengan bank syariah. Menyadari hal itu prinsip bank syariah perlu di pertegas kembali, agar persepsi masyarakat yang memandang perbankan syariah sama dengan bank konvensional dapat dihilangkan. Karena hal itu akan menghambat proses sosialisasi yang terus di gulirkan, sehingga sikap masyarakat yang meliputi sikap terhadap sistem dan produk perbankan syariah menunjukkan prospek yang menggeburkan terhadap sistem maupun produk perbankan syariah. Untuk itu, perlu di ciptakan daya inovasi baru untuk mendapatkan produk baru sebagai variasi dan produk yang telah ada dan akhirnya mampu menciptakan segmentasi pasar baru di antara pasar yang telah ada.⁴

Bentuk-bentuk penyaluran dana BRI Syari'ah kepada masyarakat, antara lain:

1. Pembiayaan Mudharabah

Dalam pembiayaan dengan nasabah, bank akad dengan nasabah (pengusaha). Bank menyediakan pembiayaan modal usaha bagi proyek yang dikelola oleh pengusaha. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi

³ Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia*, Bogor; Ghalia Indonesia, cet.ke-1, 2006, hlm. 7-9

⁴ Fandi Tjiptono, *Strategi pemasaran Edisi II*, Yogyakarta, Andi, hal 7, hlm 19.

(perjanjian bagi hasil) sesuai dengan kesepakatan yang telah diikat oleh bank dan pengusaha tersebut.

2. Pembiayaan Gadai

Pembiayaan untuk kebutuhan mendesak dan modal kerja dengan jaminan berupa gadai menggunakan perjanjian pinjaman dana (Qardh) dan perjanjian pemberian jasa berupa pemeliharaan emas (ijarah) .

3. Pembiayaan pengurusan ibadah haji

Pembiayaan dari BRI syariah untuk pengurusan booking seat pelaksanaan ibadah haji.

4. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan jual beli barang, dimana bank meminjamkan dananya kepada nasabah untuk keperluan pembelian barang. Dengan perjanjian harga perolehan barang ditambah keuntungan (mark up) yang telah disepakati bersama.⁵

Perbankan syari'ah akan dapat berkembang dengan baik apabila selalu berorientasi pada *demand* masyarakat. Dengan modal UU dan nilai-nilai moral, perbankan syari'ah harus mampu membuktikan bahwa keberadaannya dapat melayani kebutuhan masyarakat. Memang perbankan syari'ah beroperasi dengan sistem dan produk-produk yang berbeda dengan produk perbankan konvensional, namun perbankan Indonesia

⁵ Sumber Data BUku Saku PT. BRI Syariah Demak

menyiapkan perangkat ketentuan yang memungkinkan perbankan syariah dapat beroperasi secara optimal.

BRI Syariah Demak sebagai salah satu BRI Syariah yang menyediakan produk penghimpunan dana yang meliputi:⁶

a. Tabungan BRI Syariah IB

1. Adalah titipan yang di berikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan di kembalikan ketika di minta kembali. Konsep Syariah Tabungan menggunakan akad Wadi'ah Ya Ad Dhamanah.

b. Tabungan Haji BRI Syariah IB

1. Adalah jenis simpanan pada bank yang dilakukan oleh perorangan dalam upaya menjalankan rukun islam yang ke5 .

c. Tabungan impian BRI Syariah IB

1. Adalah konsep syariah tabungan impian sama dengan konsep tabungan haji BRI Syariah.

d. Giro BRI Syariah IB

1. Konsep Giro BRI Syariah ini sama dengan konsep Tabungan BRI Syariah

e. Deposito BRI Syariah IB

Adalah deposito dengan prinsip Mudharabah mutlaqoh memberikan bagi hasil yang kompetitif yang diberikan setiap bulannya, dapat

⁶ Sumber buku Produk-produk BRI Syariah Demak

diperpanjang secara otomatis (ARO) dengan jangka waktu 1,3,6,12 bulan.⁷

Dari berbagai produk tabungan yang tersedia di BRI Syariah IB merupakan produk unggulan yang ada. Namun demikian dari data pra riset yang penulis peroleh selama menjalani proses magang di BRI Syariah Demak, justru prosentase DPK untuk Tabungan Haji iB masih relatif rendah. Sehingga hal tersebut menimbulkan pertanyaan besar.

Dengan jumlah penduduk kota Demak adalah 1.183.499 Jiwa di antaranya adalah penduduk muslim seharusnya produk tabungan haji menjadi produk penghimpunan dana yang banyak diminati masyarakat. Karena kewajiban berhaji dibebankan kepada umat muslim yang mampu. Namun pada kenyataannya, prosentase Produk Tabungan IB sebagai DPK di BRI Syariah masih menyentuh level terendah di bandingkan dengan produk penghimpunan dana lainnya⁸.

Hal tersebut menjadi suatu yang menarik untuk dibahas kedalam analisa yang lebih mendalam tentang kenapa dan bagaimana produk IB yang seharusnya menjadi produk unggulan di BRI Syariah Demak namun justru menjadi penyumbang DPK terendah dibandingkan dengan produk lainnya.

7. Prduk-poduk PT. BRI Syariah Demak

⁸. <http://www.demakkab.go.id/> di akses pada tanggal 24 maret 2015

Untuk itu penulis tertarik untuk melakukan kajian tentang strategi pemasaran produk tabungan haji, khususnya tentang strategi pemasaran Produk Tabungan Haji IB di BRI Syariah Demak Dengan mengambil judul **“ANALISIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI IB DI BRI SYARIAH DEMAK”**

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas dapat dirumuskan pokok permasalahan yang menjadi fokus penelitian yaitu:

1. Bagaimana Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji di BRI Syariah Demak?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui analisis SWOT Produk Tabungan IB di BRI SYARIAH DEMAK.

D. Metode Penelitian

Untuk mendapatkan data yang jelas (valid) dalam penelitian ini, maka penulis akan menggunakan identifikasi sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu *research* yang dilakukan di kancah atau medan terjadinya gejala-gejala.⁹ Dengan tempat penelitian di BRI Syariah Demak

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan.¹⁰ Dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang BRI KCP Demak dan strategi pemasaran Produk Tabungan IB Tasya Haji di BRI KCP. Demak

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain.¹¹ Dengan metode ini penulis mendapatkan data lampiran slip angsuran, modul gambaran umum tentang BRI DEMAK

3. Metode pengumpulan data

a. Wawancara

⁹ Prof. Dr. Sutrisno Hadi, M.A. Metodologi Research Jilid I, Yogyakarta, Andi, Edisi I, cet ke 30, 2000, hlm 10.

¹⁰ Husein Umar, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2, 2002, hlm 82

¹¹ Ibid

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan petugas, pegawai dan otoritas (pihak yang berwenang) tentang bagaimana strategi pemasaran Produk Tabungan IB Tasya Haji Baitullah di BRI Syariah KCP. Demak

b. Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang terjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana kerja BRI Syariah Demak serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data relevan melalui arsip-arsip, catatan-catatan, pendapat-pendapat dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Metode analisa yang akan digunakan adalah metode deskriptif analitik. Metode ini bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah aktual yang dihadapi sekarang dan mengumpulkan data-data atau informasi untuk disusun, dijelaskan dan dianalisis.

d. Metode Analisis Data

Analisi data yang di gunakan adalah analisis deskriptif Analitik.

Analisis data yang di wujudkan bukan dalam bentuk angka melainkan dalam bentuk laporan dan uraian dalam bentuk deskriptif. Metode ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau

lukisan secara sistematis faktual dan akurat tentang faktor-faktor, sifat-sifat tentang hubungan antara fenomena yang di selidiki, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis data tentang Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji iB di BRI Syariah Demak

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memuat tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian pada BRI KCP. DEMAK.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini dibahas tentang pengetahuan tentang pemasaran produk tabungan haji di BRI Syariah Demak

BAB III GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU DEMAK

Yang berisi Sejarah BRI Syariah Demak, Visi dan misi serta Motto BRI Syariah Demak, Struktur organisasi, gambaran kinerja BRI syariah serta produk-produk BRI syariah Demak

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini di bahas pengertian tabungan haji serta analisis SWOT tabungan haji BRI Syariah Demak.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat tentang kesimpulan tugas akhir ini, saran-saran dan penutup



BAB II

LANDASAN TEORI

A. PENGERTIAN STRATEGI PEMASARAN

1. Pengertian strategi pemasaran

Strategi berasal dari kata Yunani strategia (stratos: militer, agia: memimpin), dalam dunia bisnis : sun tzu. Menurut Mill & Kahli, strategi pemasaran adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan pesaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar saluran tersebut.

2. Pengertian pemasaran

Menurut William pemasaran ada 2 pengertian

a. Dalam arti kemasyarakatan

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dari jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

b. Dalam arti bisnis

Pemasaran adalah termasuk salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membantu dalam penciptaan nilai ekonomi sedangkan nilai ekonomi itu sendiri akan menentukan harga barang dan jasa bagi individu-individu.

Selain pemasaran kegiatan lain yang dapat menciptakan nilai ekonomi adalah

1. Produksi yang membuat barang-barang
2. Konsumsi yang menggunakan barang-barang tersebut.¹

Menurut Profesor Kotler mengawali dengan pertanyaan, apakah arti istilah pemasaran? Sebagian besar orang mengidentifikasi pemasaran secara keliru dengan penjualan dan promosi. Padahal penjualan bukanlah hal yang paling penting dari pemasaran, Penjualan hanyalah salah satu dari berbagai fungsi pemasaran. Apabila bagian pemasaran dalam suatu perusahaan melakukan pekerjaan strategi pemasaran dengan baik, dalam mengidentifikasi kebutuhan konsumen, mengembangkan produk, menetapkan harga yang tepat, mendistribusikan dan mempromosikannya secara efektif maka akan sangat mudah bagi untuk seorang penjual dalam menjual barangnya.

Menurut Peter F. Drucker, yang sering disebut guru manajemen, mengatakan bahwa pemasaran bukanlah sekedar perluasan dalam penjualan. Pemasaran sama sekali bukan sebuah aktifitas yang khusus namun pemasaran meliputi keseluruhan bisnis. Pemasaran adalah keseluruhan bisnis yang di lihat dari sudut pandang hasil akhir yang di capai, yaitu sudut pandang pelanggan. Ia juga mengemukakan bahwa pemasaran adalah fungsi yang berbeda dan merupakan fungsi yang unik

¹ Basu Swastha & Ibnu Sukotjo, Pengantar Bisnis Modern, Edisi ketiga, Yogyakarta: Liberty, 2002, hlm. 179.

dari suatu bisnis. Salah satu definisi pemasaran yang cukup “formal” di kalangan pasar pemasaran di Amerika, yang berbunyi “Manajemen pemasaran adalah Proses pelaksanaan dan perencanaan konsepsi, penentuan harga, promosi, dan pendistribusian barang, jasa, dan ide untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok yang di tuju, dimana proses ini akan dapat memuaskan pelanggan dan tujuan perusahaan.” (*American Marketing Association:AMA, 1985*).²

Jadi, jika kita meninjau pemasaran sebagai salah satu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan barang dan jasa kelompok pembeli.

3. Marketing mix

Marketing mix adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan yakni produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi.³ Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, *prestise* perusahaan dan pengecer pelayanan perusahaan dan pengecer yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan atau kebutuhannya.⁴

² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, Cet. Ke-1, 2014, hlm. 418-419

³ *Ibid.*, hlm. 193

⁴ *Ibid.*, hlm. 194

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.⁵

Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.⁶

Periklanan adalah komunikasi non-individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non laba serta individu-individu.⁷

Personal seling adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang asling menguntungkan dengan pihak lain.⁸

4. Produk Tabungan Haji IB

Salah satu produk penghimpun dana di BRI Syariah Demak adalah Tabungan Haji IB yang merupakan simpanan atau Tabungan yang diperuntukkan bagi umat Islam yang mempunyai keinginan memenuhi panggilan Allah SWT dengan pembukaan rekening setoran awal Rp. 50.0000 .⁹

⁵ *Ibid.*, hlm. 200

⁶ *Ibid.*, hlm. 211

⁷ *Ibid.*, hlm. 223

⁸ Nichels, *Principles of Marketing*, Prentice Hall, 1978.

⁹ sumber Buku Saku BRI Syariah

B. Strategi Pemasaran Yang Digunakan BRI Syariah Kcp. Demak Pada

Produk Tabungan Haji IB

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, BRI Syariah mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut:¹⁰

a) Strategi produk

Dalam mengembangkan produknya BRI Syariah Demak melakukan beberapa hal yaitu:

BRI Syariah Demak menciptakan *branding* seperti IB Tasya Baitullah, dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- Mudah diingat, BRI Syariah Demak memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut.
- Terkesan modern, BRI Syariah Demak dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk.
- Memiliki arti (dalam arti positif), BRI Syariah Demak menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya.

b) Strategi harga

Harga ditentukan berdasarkan bentuk atau ukuran produk atau kelebihan kelebihan yang dimiliki oleh masing-masing produk seperti yang sudah dijabarkan sebelumnya dalam tiap-tiap produk.

¹⁰ Wawancara dengan Cs Tabungan haji saudara Ardian Nugrahanto hari selasa tanggal 27 januari 2015

c) Strategi tempat

Dalam upaya BRI Syariah Demak melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan BRI Syariah Demak kehilangan waktu dan kualitas jasa serta diambilnya kesempatan oleh para pesaing. Oleh karena itu, BRI Syariah menggunakan Mobil BRI Syariah yaitu nasabah langsung mendatangi mobil yang sudah siap di KEMENAG.

d) Strategi promosi

Salah satu tujuan promosi BRI Syariah Demak adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Ada empat macam sarana promosi yang digunakan BRI Syariah Demak dalam mempromosikan produknya:

- ❖ Periklanan memasang spanduk di jalan, tempat, atau lokasi yang strategis dan mencetak brosur untuk disebar di setiap cabang dan diberikan pada calon nasabah.
- ❖ Promosi penjualan yang dilakukan BRI Syariah Demak adalah pemberian undian pada produk-produk tertentu, pemberian cinderamata serta kenangan yang lainnya pada konsumen yang loyal.
- ❖ Publisitas untuk memancing calon nasabah melalui kegiatan sponsor dalam kegiatan bakti sosial.

1) Meluruskan Niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh BRI Syariah Demak sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat

dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi BRI Syariah Demak yaitu menjadi lembaga keuangan Islam yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat dan misi BRI Syariah Demak yaitu menjadi BRI Syariah Demak yang sehat, berkembang, dan profesional dengan mutu pelayanan yang baik, resiko usaha minimal, dan pengembalian yang maksimal. Dan dilandasi keyakinan dasar yang telah ditetapkan.

2) Seluruh karyawan Sebagai Marketing

Seluruh karyawan di BRI Syariah Demak bisa difungsikan sebagai marketing, Karena setiap beberapa bulan sekali ada rolling jabatan seperti halnya seorang CS di pindah posisi sebagai Teller dan sebaliknya, seorang AO di pindah jabatan sebagai marketing. Yang bertujuan untuk mengurangi kejenuhan dan menambah keaktifan serta pengalaman dalam bekerja.

3) Memperluas jaringan

Dengan menambah mitra baru dan terus memperbaiki hubungan silaturahmi dengan mitra lama. Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kukuh, BRI Syariah Demak terus menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama LKS. Dan terus menjalin silaturahmi dengan mitra lama.

e) Strategi Melalui Media

Media yang sering digunakan adalah menggunakan brosur, pemasangan MMT, dan sponsor utama dalam kegiatan bakti sosial.¹¹

¹¹ Wawancara dengan kepala cabang pembantu hari selasa tanggal 27 januari 2015

BAB III

GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH

A. Sejarah berdirinya PT. BRI SYARIAH Kcp. Demak

BRI Syariah Kcp Demak di resmikan pada tanggal 09 Oktober 2012 yang saat ini di pimpin oleh Bp. Mustofa kamal. Kantor tersebut terletak di Jl. Sunan Kalijaga No. 72 Demak 50249. bank tersebut mulai menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah pada 10 Oktober 2012, maka lahirlah Bank umum syariah yang diberi nama PT. Bank Syariah BRI (yang kemudian disebut dengan nama BRI Syariah) pada tanggal 10 Oktober 2012.

Nama BRI Syariah dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, selanjutnya disebut Bank Rakyat Indonesia, yang merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia. Bank BRI Syariah merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Pada 10 Oktober 2012, telah ditanda-tangani akta pemisahan unit usaha syariah. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bp. Mustofa kamal selaku Pimpinan kantor cabang pembantu.

Selain kantor Cabang pembantu Demak, saat ini BRI Syariah memiliki beberapa kantor cabang pembantu di antaranya :

- Kantor Cabang Semarang Majapahit.

Alamat: Jl. Brigjend Sudiarto No 234 Pedurungan Semarang.

Telepon: 024-6732222/ 6718660/ 7674 7793.

- Kantor cabang pembantu ungaran diponegoro

Alamat: Jl. Diponegoro No 247-C, Kel Ungaran, Kec Ungaran Barat
Kab Semarang.

Telepon: 024-6922526.

B. Visi, Misi dan Motto BRI SYARIAH Demak

a. Visi BRI Syariah

1. Menjadi Bank Rakyat Indonesia yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian.
2. Mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan umat.
3. Memperluas jaringan pelayanan.
4. Pembinaan Sumber Daya Insani (SDI) yang profesional dan berintegritas.

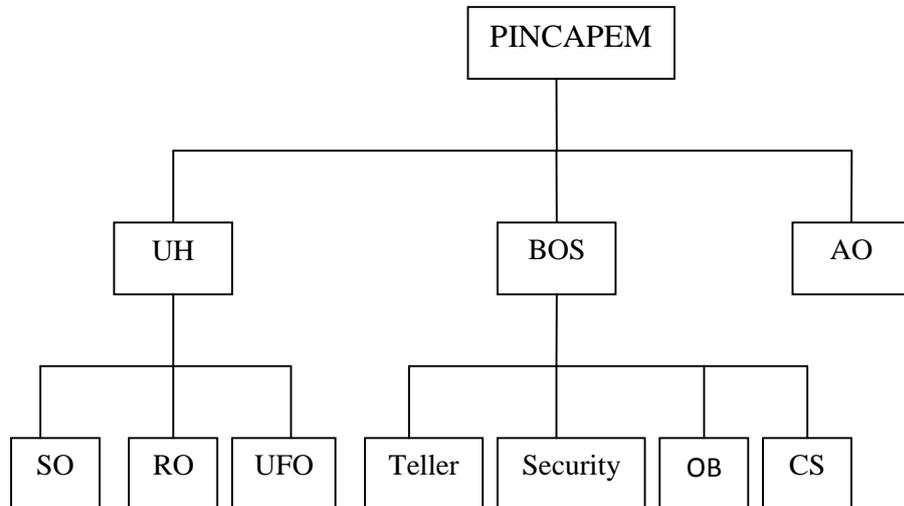
b. Misi

1. Ikut membangun ekonomi umat.
2. Menyediakan produk-produk perbankan syariah yang mampu mendorong masyarakat untuk menjalankan bisnis secara produktif, efisien, dan akuntabel.
3. Memelihara hubungan kerja yang baik.

c. Motto BRI Syariah

“Maju Bersama dalam Usaha Sesuai syari’ah”

C. Struktur Organisasi PT. BRI Syariah Kcp Demak¹



Susunan Pengelola BRI SYARIAH KCP. DEMAK adalah:

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| a. Pimpinan Cabang Pembantu | : Mustofa Kamal |
| b. Branch Operation Supervisor | : Samsul Rizal |
| c. Customer Service | :Khoirul Annas
Ardian Nugrohanto |
| d. Teller | : Nur Vina Agustiani |
| e. Accounting Officer | : Habibi
Khumaeroh |
| f. Unit Head | : Siswanto |
| g. Sales Officer | : Edy Iswanto
Ryan Adwin |

¹ Hasil wawancara Bp. Siswanto selaku kepala pembiayaan hari selasa 20 januari 2015

- h. Office Boy : Muhammad Yusuf
- i. Security : Taufiqur Rohman
Jarmono
- j. Relationship Officer : Abrozun Na'im
Sonhaji
- k. Unit Financing officer : Tantri Trihatiningsih

D. Gambaran Kerja Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Syariah Cabang Demak

Berikut adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di BRI Cabang Demak:²

1. Tugas, wewenang dan Tanggung Jawab Pimpinan Cabang Pembantu adalah sebagai berikut:

Merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan kantor cabang yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional untuk menjamin tercapainya target yang ditetapkan secara efektif dan efisien untuk Bank.
2. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Branch Operation Supervisor adalah sebagai berikut:

² Wawancara pimpinan cabang pembantu demak Bp. Mustofa Kamal hari Selasa 13 Januari 2015.

Mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan cara memberikan service dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah di kantor cabang dapat diselesaikan dengan baik.

3. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Customer service adalah sebagai berikut:³
 - a. Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk.
 - b. Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
 - c. Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan dan deposito.
 - d. Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
 - e. Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur.
 - f. Menyediakan materai untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito, dan bertanggung jawab atas pengelolaannya.
 - g. Membuat surat keluar dan memo internal.
 - h. Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk, dan memo internal dan bertanggung jawab atas pengarsipannya.
 - i. Menyimpan berkas tabungan dan deposito.

³ Hasil wawancara dengan saudara Khairul Annas hari kamis tanggal 22 januari 2015

- j. Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah
4. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Teller adalah sebagai berikut:
 - a. Menerima setoran dari nasabah baik tunai ataupun non tunai, kemudian memposting di sistem komputer bank.
 - b. Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di konter bank dan melakukan posting di sistem komputer bank.
 - c. Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dengan kas yang ada di terminalnya.
 5. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Account officer adalah sebagai berikut: ⁴

Funding:.

- a. Mencari atau menghubungi nasabah potensial
- b. Memberikan informasi seperti brosur dan menjelaskan perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah.

Lending:

- a. Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif.

⁴ Wawancara dengan saudari Khumaeroh Hari senin tanggal 26 januari 2015

- b. Mencari nasabah potensial yang layak diberikan fasilitas pembiayaan.
 - c. Melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari masyarakat.
 - d. Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan.
 - e. Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank..
6. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Unit Head adalah sebagai berikut :
- a. Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam.
 - b. Menyusun rencana pembiayaan.
 - c. Menerima berkas pengajuan pembiayaan.
 - d. Melakukan Analisis pembiayaan.
 - e. Mengajukan berkas pembiayaan hasil Analisis kepada komisi pembiayaan.
 - f. Melakukan administrasi pembiayaan.
 - g. Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet.
 - h. Membuat laporan perkembangan pembiayaan
 - i. Membuat akad pembiayaan
7. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Sales Officer adalah sebagai berikut:⁵

⁵ Wawancara dengan saudara Edy iswanto hari senin 26 januari 2015

Menawarkan dan menjual produk kepada nasabah yang ada dengan sebaik-baiknya.:

8. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Office boy adalah sebagai berikut:
 - a. Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alatalat kantor dan gedung kantor.
 - b. Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan.
 - c. Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor.
 - d. Membantu mengoperasikan mesin foto copy jika dibutuhkan.
9. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Security adalah sebagai berikut:
 - a. Bertanggung jawab menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keonaran lingkungan kantor.
 - b. Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua asset yang ada di lingkungan kantor dari ancaman kejahatan.
 - c. Bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan keamanan atau kejahatan.
 - d. Membantu karyawan kantor BRI Syariah Demak melayani customer di saat jam kantor.
 - e. Memelihara dan menjaga kebersihan serta ketertiban lingkungan.
 - f. Mengatur parkir kendaraan dan mempersilahkan nasabah yang datang.

- g. Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor, lampu, AC atau semua peralatan yang menggunakan listrik saat karyawan selesai bekerja.
 - h. Bertanggung jawab mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan dimulai.
 - i. Menyerahkan semua kunci kepada penanggung jawab.
10. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Relationship adalah sebagai berikut :
- Mencari, menilai, mengevaluasi mengusulkan besarnya pembiayaan dan memantau pembiayaan yang sudah di salurkan kepada debitur.
11. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Unit Financing Officer adalah sebagai berikut :
- Untuk menganalisa karakter, kapasitas, koleteral.

E. Produk-produk BRI Syariah Kcp. Demak

1. Produk Penghimpunan Dana (Funding)

Ada beberapa macam produk penghimpunan dana pada BRI Syariah antara lain:⁶

- a) Tabungan BRI Syariah iB yaitu titipan yang di berikan satu pihak lain untuk di jaga dan di kembalikan ketika di minta kembali.

Manfaat :

- 1. Dana dapat di ambil kapan saja.

⁶ Sumber data Buku Saku Produk BRI Syariah Demak.

2. Mendapat buku tabungan
3. Mendapatkan kartu ATM
4. Dapat diberikan bonus
5. Beragam faedah.

b) Tabungan Haji BRI Syariah iB

Konsep Syariah akad yang digunakan tentang tabungan yaitu akad Mudharabah Mutlaqoh yaitu kerjasama antara dua pihak dimana pihak pemilik dana nasabah menyediakan seluruh modal, sedang pihak pengelola dana/bank bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Manfaat :

1. Bagi hasil yang kompetitif
2. Dana hanya dapat di ambil pada saat jatuh tempo
3. Tidak mendapatkan kartu ATM
4. Bukti kepemilikan berupa bilyet deposito.

c) Deposito

Deposito mudharabah dengan prinsip Mudharabah Mutlaqoh memberikan keuntungan bagi hasil yang kompetitif yang di berikan setiap bulanya, dapat di perpanjang secara otomatis dengan jangka waktu 1,3,6,12 bulan. Jumlah nominal untuk perorangan minimal Rp. 500.00 dan untuk perusahaan / organisasi minimal

Rp.1.000.000. Akad produk ini adalah bagi hasil dengan nisbah sebagai berikut:

1. Jangka waktu 1 bulan (nasabah:bank) 45 : 55
2. Jangka waktu 3 bulan (nasabah:bank) 50 : 50
3. Jangka waktu 6 bulan (nasabah:bank) 55 : 45
4. Jangka waktu 12 bulan (nasabah:bank) 57,5 : 42,5

d) Giro BRI syariah⁷

Sama dengan konsep syariah tabungan BRIS iB

Manfaat :

1. Fleksibilitas yang tinggi dalam bertransaksi
2. dapat bertransaksi diseluruh jaringan BRIS secara online
3. dana dapat diambil kapan saja
4. tidak mendapatkan kartu ATM maupun buku tabungan
5. pemotongan zakat secara otomatis.

Dari beberapa produk penghimpunan dana tersebut, produk yang paling banyak digunakan adalah produk tabungan. Karena keamanan dan keuntungan bagi hasil yang diberikan.

2. Produk Pembiayaan (Lending)

Ada beberapa produk pembiayaan di BRI Syariah Demak antara lain:

- a. Pembiayaan Menggunakan Sistem bagi Hasil:
 1. Mudharabah

⁷ Sumber Buku Produk-produk BRI Syariah Demak Hal.09

Adalah pembiayaan untuk modal usaha dengan modal 100 % dana bank, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatan usaha dan manajemen. Bank hanya melakukan kontrol atas usaha yang dilaksanakan. Keuntungan berdasarkan nisbah sesuai dengan kesepakatan bersama.

2. Musyarakah

Adalah pembiayaan untuk modal usaha dengan modal sebagian dana bank, sedangkan nasabah bertanggung jawab melaksanakan kegiatan usaha, untuk keuntungan bagi hasil atas usaha yang dilaksanakan berdasarkan porsi masing-masing dengan nisbah sesuai kesepakatan bersama.

b. Pembiayaan Menggunakan Sistem Jual Beli:⁸

1. Murabahah

Adalah piutang untuk modal kerja, investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang sesuai dengan harga pokok yang dibeli dari supplier atau pemasok ditambah dengan margin yang disepakati.

2. Salam

Adalah piutang untuk modal kerja maupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang berdasarkan pesanan nasabah dengan pembayaran dimuka sesuai dengan harga jual yang disepakati. Dari transaksi ini bank memperoleh margin.

⁸ Hasil wawancara dengan Bp. Siswanto bagian Unit Head (kepala pembiayaan).

3. Istishna'

Adalah piutang untuk investasi maupun konsumsi dimana pihak bank menjual barang berdasarkan pesanan nasabah sesuai dengan harga jual yang disepakati dimana barang yang dipesan lebih spesifik. Dari transaksi ini bank memperoleh margin.

c. Pembiayaan Menggunakan Sistem Sewa:

1. Ijarah

Adalah pembiayaan untuk sewa dimana pihak bank menyediakan barang atau objek yang disewa dan menyewakan pada nasabah. Dan bank mengambil jasa sewa dari barang/objek yang disewakan.

2. Ijarah Multijasa

Adalah pembiayaan untuk pembayaran rumah sakit, sekolah/pendidikan, tenaga kerja dan pariwisata. Dimana pihak bank menyediakan barang atau obyek yang disewa dan menyewakan pada nasabah. Dan bank mengambil jasa sewa dari barang/objek yang disewakan.

3. Ijarah Muntahiya Bitamlik

Adalah pembiayaan untuk investasi ataupun konsumsi dimana pihak bank menyediakan barang yang disewa dan biaya pemeliharaannya ditanggung sesuai kesepakatan dan sekaligus menyewakan pada nasabah yang akhirnya barang tersebut

menjadi milik nasabah. Dari transaksi ini bank memperoleh margin.

d. Pembiayaan menggunakan sistem pinjaman:

Qard merupakan produk pelengkap yang diberikan kepada nasabah dan karyawan yang sudah terbukti loyalitasnya dan membutuhkan dana talangan segera. Nasabah tersebut harus mengembalikan secepatnya oleh karena itu produk ini berjangka waktu pendek. Sumber dana diambil dari dana komersial bank atau modal bank.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pengertian Tabungan Haji

Tabungan Haji BRI merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi nasabah dalam mempersiapkan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) termasuk BPIH Khusus (Haji Plus).

Fasilitas yang bisa didapatkan dari Tabungan Haji Bank BRI

- Gratis biaya administrasi dan provisi
- Gratis perlindungan asuransi jiwa dan kecelakaan diri
- Setoran dapat dilakukan di Bank BRI online di seluruh Indonesia (tunai, kliring maupun pemindah-bukuan). Dapat juga melalui menu transfer di elektronik channel BRI, seperti ATM BRI, ATM Bersama, ATM Prima, SMS Banking BRI dan Phone Banking BRI.
- Setiap pemegang rekening diberikan Buku Tabungan Haji BRI (passbook) sebagai bukti kepemilikan rekening dan pencatatan transaksi atau informasi saldo.

Persyaratan pembukaan rekening bagi perorangan adalah sebagai berikut: mengisi formulir pembukaaan rekening dengan menyertakan fotokopi KTP/SIM atau identitas yang masih berlaku. Sedangkan pembukaan rekening bagi perusahaan atau organisasi: Mengisi formulir pembukaan rekening, Menyertakan legalitas organisasi/perusahaan dan menyertakan fotokopi KTP salah satu pengurus yang ditunjuk dengan melampirkan surat kuasa dari pengurus.¹

¹ Brosur produk simpanan BRI Syariah Demak

Ketika nasabah sudah terdaftar dan apabila meninggal dunia pemberangkatan ibadah haji bisa di ganti dengan ahli waris yang telah di tulis pada waktu pengisian formulir atau sesuai kesepakatan dengan pihak bank.

A. Pendekatan Swot Analisis

a. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), Threats (tantangan). Analisa SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan event kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran)².

Analisa ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu :

1. S =Strength, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.
2. W =Weakness, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.
3. O = Opportunity, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.
4. T =Threat, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan.

² Kilaspangandaran.blogspot.com/2013/04/contoh-analisis-swot-sederhana.html?m=1

b. Analisis Swot Tentang Produk Tabungan Haji IB

1. Kekuatan (strenghts)

a. Simpanan dana nasabah di jamin LPS

LPS berfungsi menjamin simpanan nasabah bank dan turut aktif dalam menjaga stabilitas sistem perbankan sesuai kewenangannya.

b. Memberikan kenyamanan dalam pelayanan kepada nasabah

Karena dana nasabah di kelola secara syariah, sehingga memberikan ketenangan batin dalam menjalankan ibadah ke tanah suci.

c. Bagi hasil kompetitif

Bagi hasil yang di berikan oleh Bank Syariah Demak lebih kompetitif di bandingkan dengan bank lainnya.

2. Kelemahan (Weaknesses)

a. Kurang promosi

Promosi salah satu media yang sangat penting dalam mengenalkan produk-produk yang di miliki oleh Bank BRI, sejauh ini Bank BRI Syariah belum mempromosikan produk-produknya ke media elektronik, sehingga belum di kenal masyarakat secara luas.

b. Masih kalah saing dengan bank lain yang sudah berdiri lama

Karena BRI Syariah berdiri baru 3 tahun di Demak sehingga belum menguasai persaingan dalam memasarkan produknya, masih kalah saing dengan bank umum dan BPR yang lebih berdiri sudah lama dan berpengalaman.

3. Peluang (Opportunities)

a. Mayoritas penduduk kota Demak beragama islam

Dengan jumlah penduduk kota Demak adalah **1.539.989** jiwa, (82%)³ di antaranya adalah penduduk muslim sehingga bisa di prediksi masih banyak masyarakat yang ingin pergi ibadah haji.

b. Regulator yang semakin kuat

Beralihnya regulasi dari bank indonesia kepada Otoritas Jasa Keuangan membawa angin segar terhadap keberadaan bank syariah, karena secara eksplisit di program kerja tahunan OJK tahun 2014, secara eksplisit disebutkan bahwa OJK akan mempermudah regulasi yang diberikan kepada bank syariah demi pertumbuhannya bank syariah.

4. Ancaman (Threats)

a. Kurangnya antusias masyarakat

Pola pikir masyarakat yang menganggap dunia perbankan adalah sesuatu yang sangat sulit (rumit) dan terkesan eksklusif (hanya untuk masyarakat kelas atas), sehingga masyarakat enggan (sungkan) untuk masuk ke dalam bank itu sendiri.

b. Banyaknya pesaing

Pada bank baik konvensional maupun syariah banyak menawarkan produk yang sama tentang tabungan haji ini, sehingga untuk menarik perhatian di butuhkan kerja yang sangat ekstra untuk mencapai hasil yang maksimal.

³ [www. http://dispendukcapil.Demak.kota.go.id/statistik/jumlah-penduduk](http://dispendukcapil.Demak.kota.go.id/statistik/jumlah-penduduk). Diakses pada tanggal 9 Maret 2015

c. Antrian haji yang semakin lama

Antrian kursi haji tercatat hingga 2014 mencapai 12 tahun, itu membuat direktorat penyelenggara haji dari KEMENAG kemungkinan menutup prodak talangan haji di bank syariah secara sementara hingga kondisi antrian haji beranjak normal.⁴

Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji IB Tasya Baitullah

Dalam memasarkan produk, BRI Syariah Demak lebih sering menggunakan brosur, *Mobil BRI Syariah Demak* (langsung mendatangi ke tempat KEMENAG) dan sponsor utama kegiatan sosial. Dari hasil interview yang di lakukan oleh peneliti terhadap kepala cabang BRI Syariah Demak Bapak Mustofa Kamal rata-rata tingkat pertumbuhan Produk Tabungan Haji IB BRI Syariah Demak di bandingkan dengan produk yang lainya adalah 0,36% - 2,15%⁵ tiap tahunnya. Artinya target yang di harapkan oleh BRI Syariah Demak sesuai dengan rencana kerja tahunan perusahaan belum tercapai secara menyeluruh.

Pemasaran produk BRI Syariah Demak yang efektif menurut manajer marketing BRI Syariah Demak adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional BRI Syariah Demak yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah, dengan media pemasaran yang efisien dan efektif, dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Segmen pasar yang di bidik oleh BRI Syariah Demak adalah Kantor Kementrian Agama. Target pasar Produk Tabungan Haji IB dilihat dari pekerjaan mulai dari pedagang kaki lima sampai dengan

⁴ www.kemenag.go.id. Diakses pada tanggal 9 Maret 2015

⁵ Laporan keuangan konsol BRI Syariah tahun per desember 2012-2014

pengusaha besar. Sedangkan target pasar dilihat dari segi usia mulai dari umur 17 tahun keatas yang sudah memiliki KTP. Dengan kebanyakan menggunakan produk *wadiah*. Kenyataan tersebut membuat Produk Tabungan Haji IB kurang banyak peminatnya, karena Produk Tabungan Haji IB menggunakan akad *mudharabah*. Di lain hal marketing BRI Syariah Demak tidak dibebani target dalam mendapatkan nasabah Produk Tabungan Haji IB.

Dari data yang penulis peroleh maka titik tekan dari kekurangan proses promosi Produk Tabungan Haji IB di BRI Syariah Demak adalah kurangnya fokus pemasaran yang dilakukan oleh marketing BRI Syariah sendiri. Pasalnya dari pengamatan yang penulis peroleh saat menjalani proses magang di perusahaan terkait, peran marketing dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat kurang fokus sehingga marketing hanya terjebak dalam rutinitas mobil BRI Syariah yang biasa dilakukan. Untuk itu pihak perusahaan harus menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk khususnya tabungan haji.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan:

1. Bank syariah sejauh ini belum mempromosikan produknya ke media
2. Mekanisme akses SISKOHAT, dimana BRI Syariah Demak belum bisa masuk sehingga membuat nasabah berfikir ulang untuk menggunakan Produk Tabungan Haji di BRI Syariah Demak. Dalam hal ini bukan sepenuhnya tanggungjawab BRI Syariah mengingat ini berkaitan dengan regulasi yang bersangkutan.

B. Saran-saran

Sebagai saran-saran untuk menyempurnakan penelitian ini, harapan penulis kepada pembaca atau peneliti selanjutnya menyarankan untuk:

1. Diadakanya pendidikan setelah pra karyawan kontrak sehingga marketing lebih mantap dalam memberikan penawaran kepada calon nasabah.
2. Harus fokus dalam menawarkan Produk Tabungan Haji kepada masyarakat. Untuk menciptakan hasil yang lebi maksimal .
3. Pihak perusahaan harus lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat umum mengingat pangsa pasar yang masih sangat besar di Demak. Hal tersebut karena dana tabungan haji merupakan dana mahal yang akan mengendap lebih lama di bandingkan dengan dana dari tabungan lain sehingga dapat memperkuat Dana Pihak Ke Tiga perusahaan.
4. Harus ada target tersendiri untuk produk tabungan Haji supaya bisa menjadi produk unggulan.

C. Penutup

Puji syukur kepada Allah SWT, penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penyusun. Namun menjadikan pengalaman dan penulis agar lebih giat di dalam menempuh kegiatan-kegiatan akademik lainnya.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat baik bagi penulis khususnya dan masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang.