

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI DI BRI  
SYARIAH KCP KUDUS**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun Oleh:

**NUR FUAN ZEN**

**NIM: 132503157**

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2016**

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

### **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Lamp : 4 (empat) eksemplar  
Hal : Naskah Tugas Akhir  
A.n Saudara Nur Fuan Zen

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo Semarang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

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

Nama : Nur Fuan Zen  
NIM : 132503157  
Judul :Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BRISyariah  
Kcp Kudus

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

Demikian harap menjadikan maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing  
  
Drs. Saekhu, MH.  
NIP. 19690120 199403 1 004



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp. (024) 7606405 Semarang 50185  
Website : febi.walisongo.ac.id - Email : febiwalisongo@gmail.com

**PENGESAHAN**

Nama : Nur Fuan Zen  
NIM : 132503157  
Judul/Tugas Akhir : **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI  
BRISYARIAH IB DI BRI SYARIAH KCP KUDUS**

Telah dimunaqasahkan 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:

**15 juni 2016**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2015/2016.

Semarang, 15 juni 2016

Penguji I

**H. Johan Arifin, S.Ag.**  
NIP. 19710908 200212 1 001

Penguji II

**Drs. Saekhu, MH.**  
NIP. 19690120 199403 1 004

Penguji III

**Dr. Ali Murtadho, M.Ag.**  
NIP. 19710830 199803 1 003

Penguji IV

**A. Tarmudi, SH., M.Ag.**  
NIP. 19690708 200501 1 004



Pembimbing

**Drs. Saekhu, MH.**  
NIP. 19690120 199403 1 004

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا  
بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat”. (QS. An Nisa’ Ayat : 58)

## **PERSEMBAHAN**

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada :

1. Ibu Nur yatun dan Bapak Sudirman, orang tua tercinta yang tak henti memberikan do'a, dukungan, bimbingan, kasih sayang dan pengorbanan yang tidak ternilai dan tidak terbalaskan.
2. Kakak-kakaku dan Adik-adiku yang tersayang (kakak khalimatus saidyyah dan adik ihda zakiya) yang selalu memberikan semangat baru dalam hari-hariku.
3. Keluarga besar di Demak yang sudah memberikan semangat dan do'anya kepada penulis.
4. Bapak Imam Farid Pimpinan Bank BRISyariah Kcp Kudus yang sudah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
5. Pembimbing terhebat Bapak Saekhu, M.H yang telah memberikan dukungan, pelajaran hidup dan menjadi korektor dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Untuk orang-orang yang telah mengajari secercah ilmu kepada penulis, hingga bisa selesai sampai bangku kuliah.
7. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah Nirwan, Dika, Adham, Sofi, Nazid, Rizal, Surya, Nadzif, Sidiq, Jalal, ilham, Wildan dan masih banyak lagi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.
8. Seluruh karyawan Bank BRISyariah yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang sudah 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 2016

Deklarator



*Mur Fuan Zen*  
Mur Fuan Zen  
132503157

## **ABSTRAK**

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

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan mengenai bagaimana analisis tabungan haji di BRI Syariah Kudus 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.

Tabungan haji pada bank BRISyariah merupakan tabungan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah yaitu akad titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan boleh digunakan atau dimanfaatkan akan tetapi kalau sewaktu-waktu diminta oleh sang pemiliknya dikembalikan dengan utuh. .

Kata Kunci : Pemahaman, pemasaran, akad Wadiah Yad Dhamanah

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillahirrahmaanirrahim.*

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya kepada kita semua. Pemberi karunia yang tiada tara kepada setiap makhluk-Nya. Serta memberikan petunjuk dan kelancaran dalam pembuatan Tugas Akhir ini. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada insan termulia, terkasih, Nabi junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, pembawa lentera di tengah kegelapan, pemberi syafaat kelak di hari kiamat. Alhamdulillah atas rahmat, nikmat dan karunia Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji di BRISyariah Kcp Kudus”. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Kiranya dalam Tugas Akhir ini, penulis memohon maaf tidak dapat menyebut satu persatu semua pihak yang telah membantu dalam proses perjalanan studi di D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, penulis mengucapkan terimakasih, utamanya kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Drs. Saekhu, MH yang telah membimbing dan meluangkan waktu dalam proses penyusunan Tugas Akhir.
4. Bapak Imam farid selaku Manager di BRISyariah Kcp Kudus beserta karyawan yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
5. Keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan keluarga besar program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang dan

seluruh dosen yang telah memberi ilmu dan membimbing hingga terciptanya karya ini.

6. Bapak dan Ibu tercinta yang tulus memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan tak henti-hentinya memanjatkan doa serta memberikan kasih sayang yang tulus kepada penulis.
7. Teman-temanku D3 Perbankan Syariah Angkatan 2013 yang telah memberikan masukan, kritik saran dan tak lupa memberikan semangat terimakasih untuk semuanya serta pihak-pihak yang membantu dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.

Semoga segala kebaikan dan dukungan yang telah diberikan kepada kami, menjadi amal jariyah dan ridho Allah SWT bagi semuanya. Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak dan mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

***Wassalamu'alaikum Wr. Wb.***

Semarang, Mei 2015

Nur Fuan Zen

132503157

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN DEKLARASI</b> .....	vi
<b>ABSTRAKSI</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>BAB.1 PENDAHULUAN</b>	
A. LatarBelakang .....	1
B. RumusanMasalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. ManfaatPenelitian .....	4
E. MetodePenelitian.....	6
F. Metode Pengumpulan Data.....	
G. Analisis Data .....	
H. SistematikaPenulisan .....	9
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b>	
A. StrategiPemasaran .....	9
1. PengertianStrategi .....	12
2. PengertianPemasaran .....	13
B. StrategiPemasaranProduk Tabungan Haji.....	13
1. MenyusunRencanaPemasaran.....	14
2. StrategiProduk.....	14
3. StrategiHarga.....	14
4. StrategiPromosi .....	15
C. Produkdan Tabungan Haji di BRISyariah .....	19

**BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

- A. ProfilBank BRISyariahKc Kudus .....20
- B. Produk-produkBRISyariahKc Kudus.....38

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. StrategiPemasaranProduk Tabungan Haji.....43
- B. AnalisisStrategiPemasaran Tabungan Haji .....46

**BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan .....47
- B. Saran.....48
- C. Penutup.....50

**DAFTAR PUSTAKA**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Sejak awal kelahiran, perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance islam modern : *neorevivalis* dan *modernis*.<sup>1</sup> Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk menasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Upaya awal penerapan sistem *profit and los sharing* tercatat di Pakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940 an, yaitu adanya upaya mengelola dana jama'ah Haji secara non konvensional. Rintisan Institusional lainnya adalah *Islamic Rulal Bank* di Desa Mit Ghamr pada tahun 1963 di Kairo Mesir.<sup>2</sup>

Setelah dua rintisan awal yang cukup sederhana bank islam tumbuh dengan sangat pesat. Sesuai dengan analisa Prof.Khursid Ahmad dan laporan International Association Of Islamic Bank, hingga akhir tahun 1999 tercatat lebih dari 200 lembaga keuangan islam beroperasi diseluruh dunia, baik dinegara-negara berpenduduk muslim maupun Eropa, Australia dan Amerika.

Di Indonesia sendiri lembaga keuangan syariah berdiri pada tahun 1992, yang ditandai dengan berdirinya BMI (Bank Muamalat Indonesia). Bank syariah semakin tumbuh pesat seiring adanya revisi terhadap UU No.72 Tahun 1992 menjadi UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang berisi tentang bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil. Dan diperbaharui dengan adanya Peraturan BI No.6/24/PBI/2004 yang berisikan tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Setelah lahirnya UU tentang perbankan,perkembangan perbankan syariah di Indonesia semakin pesat. Hal ini bisa kita lihat dengan banyaknya lembaga keuangan syariah selain BMI (Bank Muamalat Indonesia), seperti lembaga keuangan BNI Syariah, Bank Syariah

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, "*Bank Syari'ah dari teori kepraktek*" Jakarta: Gema Insani, cet. ke-1, 2001, hlm. 18.

<sup>2</sup>Muhammad Syafi'i Antonio,*Ibid*,hlm18.

Mandiri, Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, dan lain-lain.

Hadirnya lembaga keuangan ini diharapkan mampu menjangkau masyarakat paling bawah, untuk mengenal dan memanfaatkan jasa lembaga keuangan syariah.

Berdirinya Bank Syariah di Indonesia selain didasari oleh tuntunan bermuamalah secara Islam yang merupakan keinginan kuat dari sebagian besar umat Islam di Indonesia, perekonomian yang dituangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, moneter, perbankan secara umum. Secara khusus adalah mengisi peluang terhadap kebijaksanaan yang membebaskan bank dalam penetapan tingkat suku bunga (*Rate Interest*), yang kemudian dikenal dengan bank tanpa bunga.<sup>3</sup>

Dari berbagai bank syariah yang telah dihadiri di Indonesia, salah satunya adalah Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS). Berdirinya BRI Syariah berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember tahun 2007. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia (BI) pada tanggal 16 Oktober tahun 2008 melalui surat No:10/67/KEP.GBI/DpG/2008, dan kemudian pada tanggal 17 November tahun 2008, PT. Bank BRI Syariah resmi beroperasi. Selanjutnya merubah kegiatan usahanya yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Dalam memberikan pelayanan, lembaga keuangan syariah sudah semakin lengkap dalam memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini berdasarkan pada Undang-Undang Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.<sup>4</sup>

Produk Pembiayaan Ibadah Haji (PPIH) diterapkan dalam salah satu kegiatan bisnis dari Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) dengan maksud membantu memudahkan bagi para nasabah untuk menjalankan ibadah haji. Sebagaimana

---

<sup>3</sup> Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*, Cet. 1, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), hlm. 111.

<sup>4</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005.

ibadah haji merupakan rukun Islam yang kelima yang wajib dilaksanakan oleh setiap umat Muslim, dengan persyaratan-persyaratan tertentu.

Tabungan haji pada bank BRISyariah merupakan tabungan yang dilakukan menggunakan prinsip titipan (*Wadiah yad dhamanah*) yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya.

Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji di laksanakan guna memenuhi pangsa pasar yang sedang berkembang. Selain itu, Ibadah haji mengandung lebih sedikit resiko dan memberikan keuntungan yang lebih baik jika dibandingkan dengan produk-produk pembiayaan yang lain. Hal ini dikarenakan keuntungan yang diperoleh pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah berasal dari Fee Base Income (upah) atas sewa jasa yang diberikan kepada nasabahnya. Namun demikian, tentunya produk PPIH masih terdapat beberapa dinamika yang mewarnainya. Baik dari proses/alur hingga penerapannya. Terutama mengenai alur atau sistematika Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji tersebut, yang mana terkadang masih ada beberapa Nasabah yang masih kebingungan dengan sistematika PPIH tersebut.

Sehubungan dengan perihal tersebut, maka penulis memilih judul sebagai Tugas Akhir yaitu : **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI DI BRI SYARIAH KCP KUDUS”**.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan dari uraian diatas maka penulis menetapkan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Haji di BRI Syariah KCP Kudus ?
2. Bagaimana Analisis Terhadap strategi Pemasaran Tabungan Haji di Bank BRI Syariah Kcp Kudus?

## **C. TUJUAN PENELITIAN**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

- a. Untuk mengetahui prosedur pemasaran produk tabungan haji pada Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Kudus.
- b. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam penyaluran pembiayaan pengurusan ibadah haji pada BRI Syariah cabang Kudus.

## **D. MANFAAT PENELITIAN**

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi UIN Walisongo Semarang, Mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya Program D3 Perbankan Syariah, Bagi BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah) Cabang Kudus, dan tentunya bagi masyarakat umum ataupun bagi para pembaca hasil tugas akhir ini.

### **a. UIN Walisongo Semarang**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi positif mengenai implementasi pengembangan kurikulum, sehingga penelitian ini dapat menjadi salah satu media untuk mensosialisasikan tentang produk pembiayaan pengurusan ibadah haji dalam kegiatan penyaluran dana (pembiayaan) pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) terutama BRIS.

### **b. Mahasiswa UIN Walisongo Semarang**

Semoga hasil dari penelitian ini dapat menjadi sebuah sumber inspirasi dan sebagai sarana referensi bagi para mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya Prodi D3 Perbankan Syariah dalam melakukan penelitian-penelitian selanjutnya.

### **c. Bank BRI Syariah Cabang Kudus**

Dengan diadakannya penelitian ini di Bank BRI Syariah cabang Kudus, semoga hasil dari penelitian ini dapat membantu mempromosikan dan memperkenalkan lebih lanjut tentang Pembiayaan Pengurusan

Ibadah Haji (PPIH) terhadap masyarakat umum, dan juga bisa memberi andil lebih kepada BRI Syariah cabang Kudus.

d. Masyarakat Umum

Diharapkan dengan adanya penelitian ini, dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dan menggali informasi mengenai produk pembiayaan pengurusan ibadah haji, sehingga masyarakat bisa lebih memahami bagaimana dan apa yang harus dilaksanakan dalam menggunakan produk PPIH.

## E. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian adalah sekumpulan teknik atau cara yang digunakan dalam penelitian yang meliputi proses perencanaan dan pelaporan hasil penelitian.

### a. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>5</sup> Jadi penelitian ini adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya<sup>6</sup>.

### b. Sumber Data Penelitian

Adapun sumber data yang digunakan pada kali ini ada dua macam yaitu :

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>7</sup> Data primer juga disebut dengan data yang diperoleh peneliti dari

---

<sup>5</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 21, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 4.

<sup>6</sup> Lexy J. Moloeng, *Op.Cit*, hlm. 248

<sup>7</sup> Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91

sumber asli<sup>8</sup>. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara langsung dengan pihak BRIS cabang Kudus yang dilakukan dengan Bapak Imam Parid, SE selaku kepala pimpinan cabang, Bapak Nendar Yoga Suharto, SE dan Bapak Budi Wicaksono, SE selaku Account Officer (AO). Data Sekunder

## 2. Data sekunder

Data Sekunder adalah data yang mendukung data primer dan dapat diperoleh dari luar objek penelitian.<sup>9</sup> Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah segala data yang tidak berasal dari sumber data primer yang dapat memberikan dan melengkapi serta mendukung informasi terkait dengan objek penelitian baik yang berbentuk buku, karya tulis, dan tulisan maupun artikel yang berhubungan dengan objek penelitian.

## F. METODE PENGUMPULAN DATA

Penelitian ini juga termasuk penelitian lapangan (*field research*), yakni penelitian yang langsung dilakukan atau pada responden, oleh karenanya untuk memperoleh data dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian, yaitu sebagai berikut:

### 1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.<sup>10</sup> Metode ini dilakukan dengan mengumpulkan data melalui pengamatan secara langsung selama magang di BRIS cabang Kudus.

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 103.

<sup>9</sup> Sutrisno Hadi, *Metode Research Jilid I*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1993), hlm. 11.

<sup>10</sup> Husaini Usman, *Metodologi Penelitian Sosial, Ed. 2, Cet. 3*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), hlm. 52.

## 2. Wawancara (interview)

Yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara dan terwawancara.<sup>11</sup> Dalam wawancara ini dilakukan dengan Bapak Imam Parid, SE. selaku pimpinan, Bapak Nendar Yoga Suharto, SE. selaku operasional, dan Bapak Budi Wicaksono, SE. selaku Account Officer (AO), di BRIS cabang Kudus.

## 3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan kegiatan dari BRIS cabang Kudus. Dokumentasi yang sudah dikumpulkan meliputi company profile formulir tabungan simpanan modul SOP brosur.

## **G. ANALISIS DATA**

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis data deskriptif, dimana peneliti menggambarkan tentang kondisi dan situasi di BRIS cabang Kudus. Sedangkan teknik analisis data deskriptif yaitu suatu analisis yang bersifat mendeskripsikan makna data atau fenomena

---

<sup>11</sup> Lexy J. Moloeng, *Op.Cit*, hlm. 186.

yang dapat ditangkap oleh peneliti, dengan menunjukkan bukti-buktinya.<sup>12</sup>

Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan data-data yang peneliti kumpulkan baik dari hasil wawancara, observasi maupun dokumentasi selama mengadakan penelitian di BRIS cabang Kudus.

## **H. SISTEMATIKA PENULISAN**

Penulisan tugas akhir ini dibagi menjadi lima bab yang terbagi dalam beberapa sub bab, adapun sistematikanya adalah sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II PEMBAHASAN UMUM MENGENAI IBADAH HAJI**

Pada bab ini dijelaskan mengenai tata cara dalam melaksanakan haji. Dimulai dari tinjauan hukum dalam beribadah haji, hingga persyaratan persyaratan dalam melaksanakan ibadah haji.

### **BAB III GAMBARAN UMUM BANK BRIS CABANG KUDUS**

Pada bab ini diuraikan sejarah berdirinya, visi dan misi, wilayah kerja, struktur organisasi, fungsi, tugas dan wewenang, produk-produk yang ada di BRIS Cabang Kudus.

### **BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

Pada bab ini menguraikan tentang produk pembiayaan pengurusan ibadah haji (PPIH) secara terperinci dan juga analisa prosedur dan kendala dari produk PPIH di BRIS cabang Kudus.

---

<sup>12</sup> Muhammad Ali, *Strategi Penelitian Pendidikan, Cet. 10*, (Bandung: Angkasa, 1993), hlm. 161

**BAB IV PENUTUP**

Sebagai bab terakhir dari keseluruhan rangkaian pembahasan yang berisi kesimpulan, saran dan penutup.

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. PENGERTIAN STRATEGI PEMASARAN**

##### **1. Pengertian strategi**

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.

Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit. Mengenai definisi strategi berikut ini akan disebutkan beberapa definisi :

- a. Menurut Alfred Chandler strategi adalah penetapan sasaran dan arah tindakan serta alokasi sumberdaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.
- b. Menurut Kenneth Andrew strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan serta rencana. Rencana penting untuk mencapai tujuan itu. yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut dan jenis atau akan menjadi jenis apa organisasi tersebut.<sup>1</sup>
- c. Menurut Buzzel & Gale strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumberdaya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.

---

<sup>1</sup> Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997) h.338-339

Dari definisi strategi diatas yang dikemukakan oleh para ahli, dapat diambil kesimpulan yakni suatu proses dimana untuk mencapai tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai tujuan.

Strategi dibutuhkan oleh semua perusahaan atau organisasi termasuk lembaga keuangan syari'ah dan bahkan diperlukan oleh individu dalam upaya mencapai tuju, karena dengan adanya strategi yang dibuat atau direncanakan akan mudah untuk mencapai suatu sasaran yang diperlukan. Ada beberapa alasan utama tentang pentingnya peranan strategi bagi perusahaan dan organisasi yaitu:

1. Memberikan arah jangka panjang yang akan dituju.
2. Membantu perusahaan atau organisasi beradaptasi pada perubahan-perubahan yang terjadi.
3. Membuat suatu perusahaan atau organisasi menjadi efektif.
4. Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu perusahaan atau organisasi dalam lingkungan yang beresiko.
5. Aktifitas yang tumpang tindih akan dikurangi.
6. Keengganan untuk berubah dari karyawan lama dapat dikurangi.
7. Keterlibatan
8. Kegiatan pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan atau organisasi tersebut untuk mencegah munculnya masalah dimasa datang.<sup>2</sup>

### **Model-Model Pembuatan Strategi**

Tahap pembuatan strategi adalah suatu tahap yang paling menantang sekaligus menarik dalam proses manajemen strategi. Inti pokok dari tahap ini adalah menghubungkan organisasi dengan lingkungannya dan menciptakan strategi-strategi yang cocok untuk mencapai misi organisasi. Pembuatan strategi merupakan sesuatu hal penting yang harus dikerjakan

---

<sup>2</sup> Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik*, (Binarupa Aksara, 1996), h.19

pimpinan puncak karena proses ini adalah yang menentukan bagaimana organisasi mencapai tujuan-tujuannya.

Adapun model-model pembuatan strategi yang dikemukakan oleh Henry Mintzberg dalam artikel “*tiga pembuatan strategi*” tahun 1973, telah meneliti proses pembuatan strategi dalam ekonomi, kebijakan publik dan manajemen. Ia menyimpulkan bahwa ada tiga model pembuatan dalam strategi yaitu:

1) Model Interpreneurial (Interpreneurial Mode)

Dalam model ini pimpinan yang sangat aktif mencari peluang-peluang baru sehingga pimpinan yang mempunyai kekuatan dalam bisnis berani mengambil resiko tinggi dalam saat krisis daripada hanya mengandalkan pada alternatif aman. Model ini biasa digunakan oleh perusahaan yang masih muda atau masih kecil dengan tujuan utama adalah pertumbuhan.

2) Model Penyesuaian (Adaptive Mode)

Model ini dicirikan oleh pembuat strategi sebagai reaksi dari timbulnya masalah, sehingga pembuatan strategi harus fleksibel dan mudah beradaptasi pada lingkungan yang dinamis dan kompleks.

3) Model Perencanaan (Planning Mode)

Model ini menitikberatkan pada analisa sistematis yang dilakukan berdasarkan analisa biaya dan keuntungan. Perencanaan strategi jangka panjang dibuat pada saat lingkungan berada dalam keadaan yang stabil. Tujuan dari perusahaan yang menganut model ini adalah efisien dan pertumbuhan.<sup>3</sup>

Dalam proses pembuatan strategi perusahaan akan lebih memfokuskan diri pada para pesaing seperti dinyatakan oleh Potter (1980) bahwa prinsip pembuatan strategi adalah bagaimana mengatasi persaingan. Proses pembuatan strategi terdiri dari 4 elemen yaitu:

a) Identifikasi masalah-masalah yang dihadapi strategi.

---

<sup>3</sup> Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik*, h.100

- b) Pengembangan alternatif-alternatif strategi yang ada dengan mempertimbangkan strategi generik serta variasinya.
- c) Evaluasi dari tiap alternatif.
- d) Penentuan pemilihan strategi terbaik dari berbagai alternatif yang tersedia.

## **2. Adapun Pemasaran Yaitu :**

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 dicapai, yaitu sudut pandang pelanggan. Ia juga mengemukakan bahwa pemasaran adalah fungsi yang berbeda dan merupakan fungsi yang unik dari suatu bisnis. Salah satu definisi pemasaran yang cukup "*formal*" dikalangan 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).<sup>4</sup>

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.

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 dan 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.

## **B. Strategi Pemasaran Yang Digunakan BRI Syariah Kcp. Kudus Pada Produk Tabungan Haji IB BRISyariah**

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, BRI Syariah mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut:<sup>5</sup>

a. Strategi produk

Dalam mengembangkan produknya BRI Syariah Kudus melakukan beberapa hal yaitu: BRI Syariah Kudus menciptakan branding seperti IB Tasya Baitullah dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

---

<sup>4</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, Cet. Ke-1, 2014, hlm. 418-419

<sup>5</sup> Wawancara dengan Cs Tabungan haji saudari Elok

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

c. Strategi tempat

Dalam upaya BRI Syariah Kudus melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan BRI Syariah Kudus 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 area tempat tersebut.

d. Strategi promosi

Salah satu tujuan promosi BRI Syariah Kudus adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Ada empat macam sarana promosi yang digunakan BRI Syariah Kudus 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 Kudus adalah pemberian undian pada produk-produk tertentu, pemberian cinderamata serta kenang-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 Kudus sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi BRI Syariah Kudus yaitu menjadi lembaga keuangan Islam yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat dan misi BRI Syariah Kudus yaitu menjadi BRI Syariah Kudus 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 Kudus 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 Kudus 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.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Cs Tabungan haji saudari Elok

## C. Produk dan Tabungan Haji iB di BRISyariah Kcp Kudus

### 1. Pengertian Produk

Produk adalah segala sesuatu baik yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar guna mendapatkan perhatian untuk dibeli, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Dari pengertian ini dapat dijabarkan bahwa produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen agar diperhatikan dan dibeli konsumen.<sup>7</sup>

Sesuai dengan definisi yang di atas, produk dapat dikelompokkan menjadi dua jenis sebagai berikut :

- a. Produk yang berupa benda fisik atau benda yang berwujud seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil, dan lain-lain.
- b. Produk yang tidak berwujud biasanya disebut jasa. Jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana seperti pribadi, tempat kegiatan, organisasi dan lain-lain.

Sebenarnya secara umum terdapat banyak produk yang secara teknis finansial dapat dikembangkan Bank untuk dapat menjalankan usahanya.

### 2. Pengertian Tabungan

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat populer dilapisan masyarakat umum, mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Pada awal nyamenabung masih secara sederhana, menyimpan di dalam celengan dan di simpan di rumah, maupun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko

---

<sup>7</sup> Kasmir, *kewirausahaan*, Jakarta: PT Raja Grafindo. 2006, h 174.

kehilangan dan kerusakan. Dalam perkembangan zaman masyarakat saat ini membutuhkan bank, disebabkan karena faktor keamanan uangnya.

Pengertian Tabungan Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan masyarakat yang penarikannya dapat dilakukan oleh penabung sewaktu-waktu pada saat dikehendaki dan menurut syarat-syarat tertentu yang telah ditetapkan oleh bank penyelenggara. Tetapi penarikannya tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Syarat-syarat yang dimaksud antara lain adalah :

- a. Penarikannya hanya dapat dilakukan dengan mendatangi kantor bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut dan tidak dapat dilakukan menggunakan cek, bilyet giro dan surat perintah pembayaran lainnya yang sejenis.
- b. Penarikan tidak boleh melebihi jumlah tertentu sehingga menyebabkan saldo tabungan lebih kecil dari saldo minimum, kecuali penabung tidak akan melanjutkan tabungannya.

Pengertian penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, menarik uang yang disimpan di rekening tabungan antar satu bank dengan bank lainnya berbeda, tergantung dari bank yang mengeluarkannya. Hal ini pula dengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung.<sup>8</sup>

### 3. Haji

Kata haji ditinjau dari makna aslinya adalah mengunjungi ke Baitullah untuk menjalankan ibadah. Sedangkan haji menurut pengertian bahasa berarti menyengaja. Menurut istilah ialah sengaja mengunjungi Makkah (Ka'bah) untuk mengerjakan ibadah

---

<sup>8</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, Edisi Revisi, Cet-3, h 84.

yang terdiri dari tawaf,sa'i,wukuf,dan ibadah-ibadah lainnya guna memenuhi perintah Allah dan mengharapkan ridho-Nya.

Ibadah haji ini merupakan bagian dari syariat bagi umat-umat terdahulu sejak zaman Nabi Ibrahim AS,Allah telah memerintahkan Nabi Ibrahim AS untuk membangun Baitul Haram di Makkah agar orang-orang thawaf disekelilingnya dan menyebut nama Allah ketika melakukan thawaf.

Pengertian haji menurut istilah sebagian ulama' berpendapat bahwa haji adalah menuju keka'bah untuk melakukan perbuatan-perbuatan tertentu atau dengan kata lain bahwa haji adalah mengunjungi (mendatangi) suatu tempat tertentu (Ka'bah dan Arafah) pada waktu tertentu (bulan-bulan haji: Syawal, Dzulqaidah, Dzulhijjah, dan 10 pertama bulan Dzulhijjah) dengan melakukan suatu pekerjaan tertentu (Ihram, Wukuf, Mabit di Muzdhalifah, Mabit di Mina, Melontar jumrah, mencukur, thawaf,sa'i).<sup>9</sup>

Haji adalah Berkunjung keBaitullah (ka'bah) untuk melakukan beberapa amalan antara lain:Wukuf,mabit,thawaf,sa'i dan amalan lainnya pada masa tertentu demi memenuhi panggilan Allah SWT dan mengharap ridhonya.

### **Hukum Haji**

Ibadah haji adalah salah satu rukun Islam yang lima,yang diwajibkan oleh Allah bagi setiap muslim yang mampu mengerjakannya sekali seumur hidupnya.barangsiapa mengingkari wajibnya maka ia murtad.

### **Syarat Haji**

Adapun Syarat dalam melaksanakan ibadah haji adalah:

- a. Islam
- b. Baligh (dewasa)

---

<sup>9</sup> Nasukhah,Zuhan,*Studi Fungsi Koordinasi dalam KBIH Amanat Bangsa Surabaya*, Surabaya Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya,2006, h 27.

- c. Aqil (berakal sehat)
- d. Merdeka
- e. Istitha'a (mampu)<sup>10</sup>, yakni memiliki kemampuan fisik, harta dan dalam keadaan aman untuk sampai keMekkah.

### **Rukun Haji**

Ialah Rangkaian amalan yang harus dilakukan dalam ibadah haji dan tidak dapat diganti dengan yang lain walaupun dengan dam. Jika ditinggalkan maka tidak sah hajinya. Rukun haji meliputi:

- a. Ihram ialah niat memulai mengerjakan ibadah haji atau umrah, selama dalam keadaan ihram seseorang diharamkan melakukan perbuatan yang sebelumnya dihalalkan. Dengan telah mengucapkan niat haji atau umrah maka seseorang telah memulai melaksanakan haji atau umrah.
- b. Wukuf di Arafah merupakan salah satu rukun haji yang paling utama. Jamaah haji yang tidak melaksakana wukuf di Arafah berarti tidak mengerjakan haji.
- c. Thawaf, yaitu mengelilingi Ka'bah. Tawaf yang wajib adalah tawaf ibadah, yaitu mengelilingi Ka'bah sebanyak tujuh kali dimulai dari hajar Aswad. Ka'bah berada disebelah kiri atau berkeliling berlawanan dengan arah jarum jam sambil berdo'a.
- d. Sa'i ialah berjalan dari bukit Shafa-Marwah dan sebaliknya sebanyak 7 kali, perjalanan dimulai dari bukit Shofa dan berakhir di Marwah. Perjalanan dari bukit shofa kebukit Marwah dihitung 1 kali.
- e. Cukur (Tahallul).
- f. Tertib

---

<sup>10</sup> Slamet Abidin dan Moch Suyono, *Fiqih Ibadah*, Bandung . CV Pustaka Setia, 1998, h265-266.

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **A. Sejarah berdirinya**

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (*proses spin off*-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada

segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

## **B. Visi dan Misi**

### **a. Visi**

- a. Menajdi Bank Rakyat Indonesia yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian
- b. Mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka kegiatan keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan ummat
- c. Memperluas jaringan pelayanan
- d. Pembinaan sumber daya insani (SDI) yang profesional dan berintegritas
- e. Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

### **b. Misi**

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

### C. Struktur Organisasi PT.BRI Syariah KCP Kudus

Susunan Pengelola BRI SYARIAH KCP Kudus adalah :<sup>1</sup>

- |                                       |                        |
|---------------------------------------|------------------------|
| 1. Pimpinan cabang pembantu           | : Imam Farid           |
| 2. <i>Branch Operation Supervisor</i> | : Neindar Yogo Suharto |
| 3. <i>Customer Service</i>            | : Ossy Ambarita        |
|                                       | : Elok Sischa          |
| 4. <i>Teller</i>                      | : Aldiana Yofi Sandra  |
|                                       | : Ania Ristiana        |
| 5. <i>Accounting Officer</i>          | : Andre Pratomo        |
|                                       | : Adityo Fajar         |
|                                       | : Shofia Putra Haris   |
|                                       | : Rifky Yoga Pratama   |
| 6. <i>Unit Head</i>                   | : Musahaadi            |
| 7. <i>Accounting Officer Mikro</i>    | : Trio Mutajiz         |
|                                       | : Moh. Nofiul Ulum     |
|                                       | : Hednri Hendiawan     |
|                                       | : M. Artanto           |
|                                       | : Tantri Prihatingsih  |
| 8. <i>Office Boy</i>                  | : Eko Purnomo          |
| 9. <i>Security</i>                    | : Susanto              |
|                                       | : Sriyono              |
|                                       | : Budi Utomo           |
| 10. <i>Back office</i>                | : Akhmad Mujtahid      |
| 11. Penaksir emas                     | : Arman Setiyadi       |
| 12. ADP                               | : Ratna Puji Astuti    |

### D. Gambaran Kerja Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah Cabang Kudus

Berikut adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan diBRI Cabang Kudus:

1. Tugas, wewenang dan Tanggung Jawab Pimpinan Cabang Pembantu adalah sebagai berikut:<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Struktur organisasi bank BRISyariah kep kudus

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:

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:

- 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.
- 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.

---

<sup>2</sup> Tugas-tugas karyawan Bank BRISyariah Kcp Kudus

- c. Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada disistem dengan kas yang ada di terminalnya.
5. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Account officer adalah sebagai berikut:
  - a. Funding.
    - a. Mencari atau menghubungi nasabah potensial.
    - b. Memberikan informasi seperti brosur dan menjelaskan perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah.
  - b. Lending.
    - a. Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif.
    - 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. 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 Accoun Officer Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Menawarkan dan menjual produk kepada nasabah yang ada dengan sebaik-baiknya.
  - b. Bertanggung jawab secara langsung kepada usaha terhadap hasil kinerja dan pencapaian terget simpanan (DPK)
  - c. Melakukan kegiatan pemasaran untuk dana pihak ketiga (DPK)
  - d. Memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan *Cros selling* kepada nasabah untuk mencapai tingkat kepuasan pelayanan nasabah
  - e. Membuat rencana kunjungan kepada nasabah dalam rangka mencapai dana simpanan atau DPK
  - f. Menjaga hubungan yang baik (*relationship*) kepada nasabah agar dana simpanannya tidak keluar
  - g. Melaksanakan tugas-tugas lainnya sesuai perintah atasan guna menunjang kegiatan bisnis bank
8. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Office Boy adalah sebagai berikut:
- a. Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat 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 memmbuat 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 kudu 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. Mhenyerahkan semua kunci kepada penanggung jawab.
10. Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Back Office* adalah sebagai berikut :
- a. Menjalankan fungsi entry data, seperti membukukan transaksi memindah bukukan dan transaksi *back office* lainnya (pengisian data *long CIF*, *Standing Intruction* (SI), perubahan data *costumer* dan *scanning KCTT*)
  - b. Memproses transaksi dna pencairan pembiayaan (loan operation)
  - c. Membukukan serta memualidasi tanda setoran yang diterima dari nasabah sesuai dengan jumlah waktu *kliring*
  - d. Wajib melaksanakan *encode* dengan mesin *encode*
  - e. Wajib menjumlah seluruh warkat kliring yang telah di encode dengan menggunakan mesin hitungan dilengkapi *tellstruck* dan harus cocok antara perubahan *teller kliring*, *encode*, jumlah tertera dimesin hitung
11. Tugas wewenang dan tanggung jawab penaksir emas sebagai berikut :
- a. Menaksir dan memperhitungkan nilai harga emas sesuai dengan harag pasaran yang sedang berlaku
  - b. Mengidentifikasi keaslian bobot dan karat
12. Tugas, wewenang dan tanggung jawab Adminitrasi Pembiayaan (ADP) adalah sebagai berikut :
- a. Bertanggung jawab secara langsung kepada FSM terhadap hasil kinerja dan administrasi pembiayaan
  - b. Memastikan seluruh kegiatan yang berkaitan dengan aspek administrasi pembiayaan telah sesuai dengan standar dan kebijakan yang berlaku
  - c. Melakukan kegiatan pengawasan dokumentasi dan kualitas pembiayaan yang diberikan

- d. Mengelola dan membina hubungan dengan pihak ketiga dengan terkait pembiayaan yang diberikan (pihak asuransi, notaris dan independen appraisal).

## **E. Produk-Produk Bank BRI Syariah**

Bank Rakyat Indonesia Syariah cabang kudu banyak meluncurkan produk-produk handal yang berkarakter syariah, adapun produk-produk tersebut akan diuraikan sebagai berikut.

### **1. Penghimpunan Danan (*Funding*)**

#### **a. Tabungan**

Tabungan adalah simpanan dari pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.<sup>3</sup>

#### **Produk Tabungan di BRISyariah :**

##### **a. Tabungan BRISyariah iB (Tabungan Faedah)**

Konsep Syariah : Akad yang digunakan dengan sesuai Fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000 tentang: tabungan yaitu titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali akad wadiah.

Adapun kelebihan dari Tabungan Faedah adalah :

1. Setoran awal minimal hanya Rp. 50.000,- (minimal setoran berikutnya Rp. 10.000,-)
2. Gratis biaya administrasi bulanan Tabungan
3. Gratis biaya administrasi bulanan Kartu ATM
4. Hemat biaya tarik tunai diseluruh jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA)
5. Hemat biaya cek saldo di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA)
6. Hemat biaya transfer di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA) jika saldo lebih dari Rp. 500.000,-
7. Hemat biaya Debit Prima (BCA)

---

<sup>3</sup> Buku panduan BRISyariah

Kartu ATM BRI Syariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja Anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh merchant berlogo Debit Prima.

1. Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
2. Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

#### **b. Tabungan Haji BRI Syariah**

Konsep syariah Akad yang digunakan sesuai dengan Fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan haji Akad Wadiah Yad dhamanah.

Manfaat dari tabungan haji ini adalah Ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah, ibadah haji memang suatu kewajiban bagi umat muslim baik dia laki-laki maupun perempuan, tua maupun muda kalau dia sudah mampu dari segi keuangan, kesehatan jiwa dan fisik. Banyak orang yang sudah mampu dari segi keuangan tetapi berat hati untuk berangkat, bagi mereka sudah mampu dan ingin berangkat tetapi dari segi keuangan belum cukup bahkan belum punya, lalu apa solusinya? Ya harus menabung. Sekarang banyak bank menawarkan produk tabungan haji, salah satunya bank BRISyariah tas yang diberikan kepada nasabah yang menggunakan produk ini

##### Fasilitas / Keunggulan

1. Mata uang IDR(Rupiah)
2. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara online
3. Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
4. Bonus yang kompetitif
5. Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang anda dapatkan
6. Online dengan SISKOHAT
7. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda

##### Syarat dan Ketentuan

1. Melampirkan fotocopi KTP( Kartu Tanda Penduduk)
2. Melampirkan fotocopi NPWP( Nomor Pokok Wajib Pajak)

##### Biaya

1. Biaya administrasi bulanan tabungan : Gratis
2. Biaya rekening pasif :Rp.10.000
3. Biaya re-aktivasi rekening pasif : Gratis
4. Biaya penggantian buku tabungan karena habis : Gratis
5. Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak : Rp 5000
6. Biaya dibawah saldo minimum :Gratis
7. Biaya penutupan rekening

#### Fitur

1. Setoran awal Rp 50.000
2. Setoran berikutnya Rp 10.000
3. Saldo minimal Rp 50.000
4. Dana tidak bisa ditarik sewaktu-waktu
5. Tidak mendapatkan ATM
1. Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
2. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)
3. GRATIS asuransi jiwa dan kecelakaan
4. GRATIS biaya administrasi bulanan
5. Bagi hasil yang kompetitif
6. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
7. Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, tidak diberikan Kartu ATM
8. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda
9. Tersedia Fasilitas Dana Talangan Haji BRI Syariah yang merupakan solusi terbaik mempercepat ke Baitullah dengan persyaratan dan ketentuan mudah serta cepat.
1. Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
2. Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRI Syariah secara Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)
3. GRATIS asuransi jiwa dan kecelakaan
4. GRATIS biaya administrasi bulanan
5. Bagi hasil yang kompetitif

6. Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang Anda dapatkan
7. Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, tidak diberikan Kartu ATM
8. Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda
9. Tersedia Fasilitas Dana Talangan Haji BRI Syariah yang merupakan solusi terbaik mempercepat ke Baitullah dengan persyaratan dan ketentuan mudah serta cepat.

**c. Tabungan Impian BRISyariah iB**

Konsep Syariah sama dengan tabungan haji BRISyariah iB (Akad mudharabah) beberapa kelebihan dari tabungan impian adalah :

1. Setoran awal dan setoran bulanan rutin yang ringan
2. Bagi hasil yang kompetitif (30%)
3. Bebas memilih waktu dan tanggal autodebet setoran rutin setiap bulannya
4. Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapat
5. Dapat dilakukan setoran non-rutin langsung ke rekening tabungan impian BRISyariah iB tanpa terkait waktu maupun setoran nominalnya (tidak menghapus kewajiban setoran rutinnya )
6. Gratis biaya premi asuransi otomatis (asuransi jiwa)
7. Gratis biaya administrasi bulanan
8. Gratis biaya setoran rutin bulanan
9. Gratis biaya gagal auto debet setoran rutin
10. Gratis biaya administrasi penutupan rekening sebelum jatuh tempo Rp. 50.00,-

**d. Giro BRI Syariah**

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro.

Keuntungan dan fasilitas yang diberikan berupa Online real time di seluruh kantor BRI Syariah dan Laporan dana berupa rekening Koran setiap bulannya.

Persyaratan yang diberikan oleh produk ini adalah

1. Setoran awal Rp. 2.500.000,- (Perorangan) dan Rp. 5.000.000,- (Perusahaan),
2. Biaya saldo minimal Rp. 20.000,-, serta Saldo mengendap minimal Rp. 500.000,-.
3. Dapat bertransaksi diseluruh jaringan BRISyariah secara online
4. Dana dapat diambil kapan saja
5. Dapat diberikan bonus (sesuai kebijakan bank dan tidak deiperjanjikan diawal)
6. Kemudahan bertransaksi dengan menggunakan cek/bilyet giro.

**e. Deposito BRI Syariah**

Deposito BRI Syariah adalah produk investasi berjangka kepada Deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga shahibul maal tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa ARO (Automatic Roll Over) dan Bilyet Deposito. Persyaratan yang harus di siapkan adalah :

**a. Rekening Atas nama perorangan**

1. Minimal saldo pembukaan Rp.2.500.000,
2. Menyerahkan fotokopi identitas diri atau kuasanya (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
3. Dalam hal pembukaan dan/atau klausul pembukaan rekening lainnya dikuasakan maka harus disertakan surat kuasa asli yang ditandatangani oleh pemberi kuasa dan pemegang kuasa di atas meterai yang cukup.
4. Dokumen atau persyaratan lain sesuai yang diatur dalam kebijakan umum operasi maupun syarat dan ketentuan umum pembukaan rekening.

**b. Rekening atas nama perusahaan**

1. Minimal saldo pembukaan Rp.2.500.000,
2. Menyerahkan fotokopi identitas diri (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dari pengurus badan usaha atau kuasanya.
3. Dalam hal pembukaan dan/atau klausul pembukaan rekening lainnya dikuasakan oleh pengurus maka harus disertakan surat kuasa asli

yang ditandatangani oleh pemberi kuasa dan pemegang kuasa diatas meterai yang cukup.

4. Menyerahkan persetujuan para pengurus berwenang sesuai Anggaran Dasar bahwa penabung dapat bertindak untuk dan atas nama perusahaan dalam melakukan transaksi keuangan. Dengan demikian, tanda tangan pengurus yang mewakili harus dicantumkan dalam Kartu Contoh Tanda Tangan (KCTT).
5. Menyerahkan fotokopi Akta Pendirian/Anggaran Dasar Perusahaan beserta perubahannya (jika ada), serta pengesahan Departemen Kehakiman.
6. Menyerahkan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) dan sejenisnya.
7. Menyerahkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
8. Dokumen atau persyaratan lain sesuai yang diatur dalam kebijakan umum operasi maupun syarat dan ketentuan umum pembukaan rekening.<sup>4</sup>

#### f. Gadai BRI Syariah

Gadai BRI Syariah hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman Anda. Manfaat Pilihan tepat, penuh manfaat serta lebih berkah karena pembiayaan sesuai syariah.

**Fasilitas** yang diberikan adalah persyaratan mudah dan proses cepat

- jenis emas yang dapat digadaikan : perhiasan ataupun emas batangan (LM atau lokal)
- Nilai pinjaman maksimal 95% untuk emas lantakan dan 90% emas perhiasan dari nilai taksir emas BRISyariah dan maksimal pinjaman Rp 250 juta/orang
- Biaya administrasi ringan dan terjangkau berdasarkan berat emas
- Biaya simpan & pemeliharaan per 10 harian dibayar pada saat pelunasan pinjaman

---

<sup>4</sup> Produk-produk tabungan BRISyariah kcp kodus

- Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperpanjang tanpa batas maksimal dengan menggunakan taksiran terkini
- Fleksibilitas dalam pelunasan sesuai kemampuan
- Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo tanpa biaya penalty
- Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah
- Serta Mendapat Sertifikat Gadai Syariah (SGS) sebagai bukti Gadai

#### **Persyaratan**

- KTP
- Membuka rekening Tabungan BRISyariah iB (jika belum memiliki)

#### **Biaya Administrasi**

1	<50 gr	Rp20,00	
2	<50 gr- <100	Rp40,00	
3	<100 gr - <25	Rp75,00	
4	<250 gr	Rp100,00	

## **2. Penyaluran Dana (Landing)**

Ada 3 jenis pembiayaan mikro di BRISyariah KCP Kudus

### **1. Mikro 25 iB**

Mikro iB merupakan salah satu produk pembiayaan *mikro banking* yang ada di BRISyariah KCP Kudus. Produk ini memiliki dua tujuan pembiayaan.

- Tujuan Produktif, yaitu untuk pembelian barang modal kerja dan investasi yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- Tujuan Komsumtif, yaitu untuk pembiayaan nasabah eksiting/calon nasabah mikro banking dengan tujuan pembelian barang-barang konsumsi barang yang digunakan sendiri oleh nasabah atau calon

nasabah atau keluarga ( pasangan calon nasabah : suami/istri, orang tua kandung dan anak kandung untuk selanjutnya disebut keluarga ) untuk pembelian rumah, pembelian tanah, pembelian bahan-bahan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan bermotor, pembelian alat-alat elektronika yang saat ini belum digarap oleh segmen mikro banking syariah. Adapun akad yang digunakan adalah akad *Mudharabah bil wakalah* ( jual beli dengan diwakilkan kembali kepada nasabah, yaitu nasabah menyerahkan nota pembelian kepada bank.

Dalam pembiayaan mikro iB 25 tidak ada jaminan, tenor pembiayaan 6-12 bulan, dan standar pelayanan approve pembiayaan 3 s.d 7 hari sejak dokumen yang disyaratkan lengkap dan diterima oleh UMS.

Adapun Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah 25 iB yaitu :

1. Lama usia minimal 3 tahun
2. Usia calon nasabah minimal : 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimal : 65 tahun saat jangka akhir waktu pembiayaan.
3. Melengkapi dokumen pembiayaan:
  - a. KTP nasabah dan pasangannya
  - b. Akta nikah/surat keterangan belum nikah
  - c. Kertu keluarga
  - d. Surat keterangan usaha (SKU/SIUP)
  - e. Foto 3x4 nasabah dan pasangan, dst.
  - f. Asuransi jiwa

## **2. Mikro 75 iB**

Tujuan dari pembiayaan Mikro 75 iB ini sama dengan produk 25 iB, begitu juga dengan akad, syarat usia calon nasabah, dan standar layanan *approve*.

Adapun Syarat-syarat untuk pembiayaan ini antara lain sebagai berikut :

- a. Lama usaha : minimal 2 tahun

- b. Tenor pembiayaan : untuk modal kerja maksimal 36 bulan, untuk investasi maksimal 60 bulan.
- c. Asuransi pembiayaan : Asuransi jiwa( wajib) dan Asuransi kebakaran (optiona)
- d. Jaminan : tanah kosong, tanah dan bangunan, kendaraan, kios, deposito BRI Syariah.
- e. Dokumen agunan/Jaminan
  - 1. Sertifikat (SHM, SHGB, SHMRS, SHP)
  - 2. AJB/APHB dari girik/letter C/tanah adat yang telah disetujui
  - 3. BPKB mobil/motor
  - 4. SIPTB, SIPTU atau sejenis kios (kiso/lapak/dasaran)
  - 5. Bilyet deposito BRIS
- f. Dokumen administrasi
  - 1. KTP nasabah dan pasangan
  - 2. Akta nikah/surat belum nikah
  - 3. Surat keterangan usaha (SKU/SIUP)
  - 4. Foto 3x4 nasabah dan pasangan
  - 5. NPWP (Plafon >50 juta)
  - 6. SPPT PBB 1 Tahun terakhir (jika agunan tanah/bangunan)

### 3. Mikro 500 iB

Untuk pembiayaan 500 iB ini sama dengan pembiayaan Mikro 75 iB.

Skema pembiayaan *mikro banking akad mudharbah bil wakalah* :<sup>5</sup>

- a. Mengajukan Pembiayaan
- b. Melengkapi syarat dan ketentuan
- c. Melakukan akad
- d. Membeli barang
- e. Mengirim barang
- f. Membayar angsuran dan menyerahkan nota pembelian

---

<sup>5</sup> Produk-produk BRISyariah

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang**

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti Bank BRISyariah, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi social. Pada lembaga keuangan syariah seperti Bank BRISyariah, disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank. Salah satu produk yang diperkenalkan Bank BRISyariah adalah Produk Tabungan Haji dan Umroh. Produk ini merupakan produk yang diperuntukan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji dan umrah, sehingga keinginannya dapat terpenuhi.

Dari hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap marketing funding Bank BRISyariah Kantor Cabang kudu Bapak Hendra; produk tabungan Haji dan Umrah adalah salah satu produk unggulan Bank BRISyariah, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan Haji dan Umrah, hal ini dibuktikan dengan terus meningkatnya jumlah nasabah produk tabungan Haji dan Umrah.

Strategi khusus yang digunakan adalah menawarkan ke perusahaan-perusahaan, pengajian ibu-ibu dan bapak-bapak, KBIH (walaupun pegawai sudah haji tetapi tabungan tersebut diperuntukan untuk keluarganya) serta karyawan yang *payroll* di BRISyariah. Segmen pasar yang di bidik oleh Bank BRISyariah Kantor Cabang kudu dari segi daerah/wilayah meliputi; Kota kudu, pati, juana,. Target pasar produk tabungan Haji dan Umrah dilihat dari pekerjaan mulai dari pegawai negeri, swasta, wiraswasta dan dari semua berbagai jenis pekerjaan. Sedangkan

target pasar dilihat dari segi usia mulai dari anak-anak yang sudah memiliki akte kelahiran sampai dengan usia yang tidak dibatasi.

Dalam pemasaran produk, marketing sudah dibekali training/pendidikan marketing diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk yaitu marketing diajari bagaimana cara memasarkan suatu produk agar masyarakat tertarik untuk menggunakannya, kemudian tentang materi produk yaitu pemahaman produk agar marketing lebih mengetahui segala sesuatu tentang produk-produk yang ada di Bank BRISyariah. Di lain hal marketing Bank BRISyariah Kantor Cabang Kudus juga dibebani target dalam mendapatkan nasabah produk tabungan Haji dan Umrah. Untuk kendala dalam pemasaran selama ini tidak ada kendala dan target tercapai. Meskipun menggunakan produk *wadiah yad dhamanah* ( yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya).<sup>1</sup>

Untuk melakukan kegiatan pemasaran, Bank BRISyariah mempunyai strategi pemasaran tersendiri yaitu sebagai berikut :

#### 1) Strategi produk

Fenomena daftar tunggu (*waiting list*) haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 14 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan cara membuka rekening tabungan haji. Hal ini kemudian ditangkap menjadi peluang oleh Bank BRISyariah yang kemudian menciptakan produk tabungan Haji dan Umrah dengan menerapkan akad *wadiah yad dhamanah* , ( yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya).

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan bapak Hendra pada tanggal 28 Maret 2016 di Kantor BRISyariah Kc Kudus.

Dalam mengembangkan produknya Bank BRISyariah melakukan beberapa hal yaitu: Bank BRISyariah menciptakan branding Haji dan Umrah, dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- a. Mudah diingat dan dimengerti, Bank BRISyariah memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut. Seperti produk tabungan Haji dan Umrah, pada produk terdapat kata haji dan umrah sehingga masyarakat mudah mengingat dan mengetahui tabungan itu ditujukan untuk yang ingin merencanakan ibadah haji atau umrah.
  - b. Terkesan modern, BRISyariah Indonesia dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penamaan produk. Dalam produk tabungan Haji dan Umrah terdapat kata “iB” atau Islamic Banking yang terkesan modern karena perkembangan ekonomi islam pada saat ini.
  - c. Memiliki arti (dalam arti positif), Bank BRISyariah menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya. Dalam produk tabungan Haji dan Umrah yaitu tabungan haji dan umrah yang dijalankan menurut prinsip syari’ah dan tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin para nasabah.
- 2) Strategi harga

Dalam hal harga produk tabungan Haji dan Umrah di Bank BRISyariah dibandingkan dengan bank syariah lain contohnya Bank Mandiri Syariah, harga yang ditawarkan Bank BRISyariah lebih rendah dari Bank Syariah Mandiri, dimana harga yang ditawarkan Bank BRISyariah sebesar Rp 50.000 untuk setoran awal minimal, sedangkan untuk Bank Syariah Mandiri setoran awal minimalnya Rp 100.000.<sup>2</sup> maka tak heran jika dalam pemasaran produk ini dilihat dari segi harga lebih unggul sehingga

---

<sup>2</sup> <http://www.syahiahmandiri.co.id/category/consumer/tabungan-mabrur-bsm/>

menarik perhatian masyarakat dan tidak memberatkan masyarakat yang ingin memiliki tabungan haji dan umrah tersebut, karena hanya dengan biaya Rp 50.000 masyarakat dapat membuka rekening tabungan haji dan umrah di BRISyariah Indonesia.

### 3) Strategi tempat/distribusi

Kegiatan fungsional Bank BRISyariah Kcp Kudus berada di Jl. Akhmad Yani No. 125B-3 Ruko Kereta Api Indonesia, Kudus, Jawa Tengah. Lokasi ini dinilai strategis dengan pusat kota. Dalam upaya bank melayani nasabah tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan bank kehilangan waktu dan kualitas jasa serta diambilnya kesempatan oleh para pesaing. Oleh karena itu, Bank BRISyariah cabang Kudus menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk Bank BRISyariah kepada calon nasabah.

### 4) Strategi promosi

Salah satu tujuan promosi Bank BRISyariah adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Berikut ini strategi promosi yang digunakan Bank Muamalat Indonesia dalam mempromosikan produk tabungan Haji dan Umrah:

- Memperluas jaringan dari satu nasabah kemudian menawarkan pada pasangan, keluarga dan teman nasabah melalui telepon atau langsung datang kerumah.
- Dengan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui adanya lembaga keuangan syariah, produk maupun jasa layanannya, khususnya produk tabungan Haji dan Umrah.



- Dengan *website* [www.BRISyariah.co.id](http://www.BRISyariah.co.id), informasi tentang Bank BRISyariah dengan produk maupun jasa layanannya khususnya produk tabungan Haji dan Umrah pada Bank BRISyariah dapat diketah uimasyarakat secara luas.
- Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara door to door serta datang langsung ke kelompok-kelompok pengajian.
- Pemberian berbagai souvenir eksklusif serta perlengkapan haji (souvenir tergantung kebijakan dari Bank BRISyariah).

## **B. Analisis Terhadap Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji dan Umrah di Bank BRISyariah Kantor Cabang Kudus**

Hasil yang diperoleh dari analisis kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam strategi pemasaran produk tabungan Haji dan Umrah di Bank BRISyariah kantor cabang kudus antara lain sebagai berikut:

### **1) Kekuatan**

Kekuatan menggambarkan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka diperoleh beberapa kakuatan yang dimiliki Bank BRISyariah kantor cabang kudus:

a) Pelopor bank syariah di Indonesia

Bank BRISyariah adalah bank syariah yang beroperasi sejak 17 November 2008. Sebagian masyarakat mendapatkan alternatif untuk memilih lembaga bank yang bersistem bebas bunga. Hal ini jelas menjadi keunggulan bagi Bank BRISyariah dalam pemasaran produk tabungan Haji dan Umrah karena produk ini berkaitan dengan keagamaan dan pasti masyarakat muslim lebih percaya pada pelopor bank syariah.

b) Citra perusahaan yang baik

Bank BRISyariah telah melayani sistem perbankan syariah selama 24 tahun. Hal ini jelas mempengaruhi citra perusahaan Bank BRISyariah kantor cabang kudu sehingga masyarakat tidak ragu untuk menggunakan produk tabungan Haji dan Umrah.

c) Produk tabungan Haji dan Umrah lebih terjamin dan mempunyai fitur yang menarik

Lebih terjamin karena terhubung secara *online* dengan SISKOHAT dan KEMENAG, untuk memperoleh kepastian mendapatkan kuota/porsi keberangkatan ibadah haji.

d) Memiliki SDM yang berkualitas

Bank BRISyariah memiliki SDM yang berkualitas dengan dibekali pendidikan dan pelatihan. Untuk marketing juga dibekali training/pendidikan marketing diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk yaitu marketing diajari bagaimana cara memasarkan suatu produk agar masyarakat tertarik untuk menggunakannya, kemudian tentang materi produk yaitu pemahaman produk agar marketing lebih mengetahui segala sesuatu tentang produk-produk yang ada di Bank BRISyariah.

## 2) Kelemahan

Kelemahan mencerminkan hal yang tidak dimiliki perusahaan serta merupakan kendala internal perusahaan dalam memasarkan produk tabungan Haji dan Umrah. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka diperoleh beberapa kelemahan yang terdapat pada Bank BRISyariah kantor cabang kudu, antara lain:

### a) Masih kurangnya jumlah kantor

Jumlah kantor layanan setara Cabang Pembantu maupun Kantor Kas di setiap wilayah tingkat kota/kabupaten sehingga mempersulit nasabah maupun calon nasabah untuk transaksi keuangan.

### b) Masih kurangnya jumlah ATM

Bank BRISyariah kantor cabang kudu memiliki kelemahan lainnya, yakni masih kurangnya jumlah ATM. Namun hal ini tidak menjadi kendala yang terlalu besar, karena ATM produk tabungan BRISyariah bisa digunakan di ATM Bersama.

## 3) Peluang

Peluang merupakan faktor yang berasal dari lingkungan yang dapat membantu perusahaan dalam memasarkan produk tabungan Haji dan Umrah. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka diperoleh beberapa kelemahan yang terdapat pada Bank BRISyariah kantor cabang kudu, antara lain:

### a) Lamanya daftar tunggu (*waiting list*) haji

Semakin lamanya daftar tunggu untuk haji semakin menyadarkan masyarakat muslim untuk merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan membuka rekening tabungan Haji dan Umrah.

### b) Bank BRISyariah merupakan bank syariah

Ibadah haji adalah rukun islam, tak bisa dipungkiri masyarakat muslim pasti lebih mempercayakan urusan ibadah haji kepada bank syariah.

c) Tingginya populasi penduduk beragama islam

Semua orang muslim pasti ingin melaksanakan ibadah haji dan umrah sehingga produk tabungan Haji dan Umrah mempunyai prospek yang sangat bagus karena tingginya tingkat populasi penduduk beragama islam di Indonesia khususnya kota kodus.

**4) Ancaman**

a) Semakin gencarnya promosi bank syariah kompetitor

Hal yang harus diperhatikan adalah kegiatan promosi pesaing dalam memasarkan produk tabungan haji merupakan suatu ancaman yang harus terus untuk terus bisa bersaing untuk mendapatkan banyak nasabah.

b) Semakin lengkap dan inovatif fitur produk bank kompetitor  
Yang dilengkapi dengan teknologi canggih

Semakin banyaknya produk tabungan haji bank kompetitor yang inovatif serta dilengkapi dengan teknologi canggih membuat semakin ketatnya persaingan pemasaran produk tabungan haji.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

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

1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji dan Umrah di Bank BRISyariah kantor Cabang kodus

Produk tabungan Haji dan Umrah adalah salah satu produk unggulan BRISyariah, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan Haji dan Umrah setelah keberhasilan strategi promosi produk tabungan Haji dan Umrah di BRISyariah KC kodus adalah karena dibuatnya program Rezeki Haji Berkah. Keberhasilan pemasaran tersebut juga tak lepas dari pelatihan marketing yang diberikan oleh Bank BRISyariah kepada marketing-marketingnya.

Adapun langkah yang merupakan strategi BRISyariah dalam memasarkan Produk Tabungan Haji dan Umrah memiliki beberapa tahapan antara lain:

Adanya strategi produk, BRISyariah menciptakan branding Haji dan Umrah supaya mudah diingat. Serta menggunakan akad *Wadiah yad dhamanah* yaitu ( yaitu akad yang dimana si penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizin pemiliknya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat kala si pemilik menghendaknya).

- a. Adanya strategi harga, dengan biaya Rp 50.000,- dalam membuka rekening sehingga tabungan sangat terjangkau.
  - b. Adanya strategi tempat/distribusi, dengan mendatangi nasabah, dalam hal ini pihak bank menerapkan sistem jemput bola.
2. Analisis Terhadap Strategi pemasaran Produk Tabungan Haji dan Umrah di Bank BRISyariah kantor Cabang kodus

Analisis yang dilakukan terhadap strategi pemasaran Produk Tabungan Haji dan Umrah menemukan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman anatara lain: keunggulannya adalah BRISyariah adalah, produk tabungan Haji dan Umrah lebih terjamin. Strategi promosi produk tabungan Haji dan Umrah yang menarik., serta memiliki SDM yang berkualitas dengan dibekali pendidikan dan pelatihan.

Kelemahan yang terdapat pada BRISyariah KC kodus, antara lain: masih kurangnya jumlah kantor layanan, Masih kurangnya jumlah ATM.

Peluang yang dimiliki BRISyariah KC kodus, antara lain: Lamanya daftar tunggu (*waiting list*), BRISyariah merupakan bank syariah, tingginya populasi penduduk beragama islam.Sedangkan untuk ancamannya antara lain: semakin gencarnya promosi bank syariah kompetitor serta semakin lengkap dan inovatif fitur produk bank competitor yang dilengkapi dengan teknologi canggih.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan , maka saran yang diberikan kepada BRISyariah KC kodus dalam strategi pemasaran produk tabungan Haji dan Umrah agar terus berinovasi dalam hal pemasaran dengan membuat program-program baru untuk menarik minat masyarakat menggunakan produk tabungan ini degan tetap berprinsip kepada syariat islam.

Selain itu perlunya sosialisasi lebih mendalam lagi mengenai produk tabungan Haji dan Umrah kepada masyarakat agar lebih mengetahui tentang produk ini serta program-programnya. Dalam hal ini pihak bank berarti harus terus meningkatkan skill marketing melalui pendidikan marketing dalam hal strategi pemasaran dan pemahaman tentang produk tersebut.

## **C. Penutup**

Puji syukur kepada Allah SWT atas berkat, rahmat, dan karunianya, penulis penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini 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 dari penulis supaya lebih giat dalam menempuh kegiatan-kegiatan akademik.

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

### DAFTAR PUSTAKA :

- Abidin, Slamet dan Moch Suyono, *Fiqih Ibadah*, Bandung . CV Pustaka Setia, 1998.
- Ali, Muhammad, *Strategi Penelitian Pendidikan, Cet. 10*, (Bandung: Angkasa, 1993).
- Anoraga, Panji, *Manajemen Bisnis*,(Jakarta:Rineka Cipta,1997).
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari teori kepraktek*, Jakarta: Gema Insani, cet. ke-1, 2001.
- Azwar, Saifudin, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998).
- Buku panduan BRISyariah
- Brosur Bank BRISyariah
- Hadi, Sutrisno, *Metode Research Jilid I*, (Yogyakarta: Andi Offset, 1993).
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, Edisi Revisi, Cet-3.
- Kasmir, *Kewirausahaan*, jakarta: PT Raja Grafindo. 2006.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif, Cet. 21*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005).
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008).
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/46/PBI/2005.

Produk-produk tabungan BRISyariah kcp kudus

Tugas-tugas karyawan Bank BRISyariah Kcp Kudus

Usman, Husaini, *Metodologi Penelitian Sosial, Ed. 2, Cet. 3*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009).

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

Sumitro, Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI & Takaful) di Indonesia*, Cet. 1, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996)..

Struktur organisasi bank BRISyariah kcp kudus

Wahyudi, Agustinus Sri, *Manajemen Strategik*, (Binarupa Aksara, 1996).

Wawancara dengan bapak Hendra pada tanggal 28 Maret 2016 di Kantor BRISyariah Kc Kudus.

Wawancara dengan Cs Tabungan haji saudari Elok

Zuhan, Nasukhah, *Studi Fungsi Koordinasi dalam KBIH Amanat Bangsa Surabaya*, Surabaya Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2006.

<http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer/tabungan-mabrur-bsm/>