

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH HAJI
PADA BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG
PEMBANTU NGANJUK**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma 3
Program Studi Perbankan dan Keuangan



Oleh:

EKA LAILIN 'AMALIA

NIM: 2018110670

UNIVERSITAS HAYAM WURUK PERBANAS

SURABAYA

2021

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Eka Lailin 'Amalia
Tempat, Tanggal Lahir : Nganjuk, 27 September 1999
NIM : 2018110670
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Haji pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Nganjuk

Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi Diploma 3,

Dosen Pendamping,

Tanggal :

(Dr.Kautsar Riza Salman, S.E., MSA., Ak., BKP., SAS., CA.)
NIDN: 0726117702

(Rohmad Fuad Armansyah SE., M.Si)
NIDN:

MARKETING STRATEGY OF IB HIJRAH HAJJ SAVINGS PRODUCT AT BANK MUAMALAT INDONESIA NGANJUK SUB-BRANCH OFFICE

Eka Lailin 'Amalia
2018110670

e-mail : ekalailinamalia17@gmail.com

ABSTRACT

The iB Hijrah Hajj Savings product at Bank Muamalat Nganjuk Sub-Branch Office is one of the superior products from Bank Muamalat. Over time, the banking world has developed quite rapidly. Therefore, each bank is required to have its own strategy in marketing its products. In marketing its products, Bank Muamalat always innovates on the 7Ps, namely product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence. The results of the research carried out aim to determine the marketing strategy applied by Bank Muamalat in marketing iB Hijrah hajj savings products and to know the registration flow for iB Hijrah Hajj Savings products. The type of research used in this research is descriptive research. Descriptive research was conducted using observation, interviews, and documentation in the process of collecting data in the field. The marketing strategies used by Bank Muamalat in marketing its products are walk-in customers, cross-selling, utilize social media, distribute brochures and proposals, visit KBIH, and visit the community. By implementing these six marketing strategies, customers of the iB Hijrah Hajj Savings product experience a significant increase every year.

keyword: Marketing Strategy, iB Hijrah Hajj Savings Product

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia dalam industri perbankan kini secara terus menerus mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Indonesia juga merupakan negara dengan penduduk mayoritas beragama islam dan menjadikan Indonesia sebagai potensial dalam perkembangan keuangan syariah. Bank Syariah baru saja dirintis dan di dirikan pada awal tahun 1990. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Bank Syariah dipercaya oleh masyarakat karena merupakan lembaga keuangan perbankan yang menganut prinsip syariah, maka dari itu masyarakat tertarik untuk menyimpan sejumlah

dananya di bank yang menganut prinsip syariah. Seiring berjalannya waktu, perbankan syariah mengalami perkembangan yang cukup besar pada era reformasi yang ditandai perubahan UU NO. 7 tahun 1992 menjadi UU NO.10 tahun 1998 tentang perbankan. Dengan adanya beberapa pesaing, maka perusahaan harus memiliki strategi masing-masing dalam setiap produknya untuk menghadapi persaingan dalam dunia perbankan. Bank Muamalat sebagai pencetus Bank Syariah di Indonesia tentunya harus siap menghadapi persaingan yang ketat antara pesaing satu dengan pesaing yang lain, entah itu dengan bank konvensional maupun dengan sesama Bank Syariah. oleh karena itu, agar tetap bertahan dan berkembang pada persaingan tersebut, Bank Muamalat tentu saja harus memiliki strategi dan cara yang berbeda dengan bank pada umumnya. Strategi itulah yang berfungsi sebagai arus informasi yang

harus tersampaikan kepada nasabah mengenai produk yang akan ditawarkan sehingga nasabah dapat tertarik dengan apa yang telah ditawarkan oleh Bank Muamalat dan menumbuhkan rasa kepuasan dan kepercayaan nasabah kepada Bank Muamalat.

Adapun rumusan masalah yang digunakan yaitu, bagaimana strategi pemasaran produk tabungan ib hijrah haji yang diterapkan oleh bank muamalat kantor cabang pembantu nganjuk dan bagaimana alur pendaftaran dari produk tabungan ib hijrah haji di bank muamalat kantor cabang pembantu nganjuk

Tujuan dari penelitian ini yaitu, Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tabungan iB Hijrah Haji yang diterapkan oleh Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk dan untuk mengetahui Alur Pendaftaran dari Produk Tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk.

Manfaat penelitian dibagi kedalam dua kelompok yaitu yang pertama bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk yaitu, sebagai sarana kerjasama antara Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk dengan Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya dan Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh Bank Muamalat sebagai evaluasi untuk memperbaiki kinerja operasional perusahaan, yang kedua bagi peneliti selanjutnya yaitu, sebagai sarana informasi dan wacana ilmu pengetahuan mengenai strategi pemasaran yang dapat di terapkan dalam menawarkan produk perbankan dan sebagai bahan referensi bagi pihak yang sedang menempuh Tugas Akhir dengan kajian permasalahan yang sama.

Adapun sistematika penulisan meliputi Bab 1 Pendahuluan, Bab 2 Tinjauan Pustaka, Bab 3 Metode Penelitian, Bab 4 Hasil dan Pembahasan dan Bab 5 Penutup.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 pasal 1 (2), 1998)

Sedangkan menurut (Rahmadhani & Mawardi, 2011) Bank merupakan lembaga yang menghubungkan antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, dan memperlancar arus pembayaran, serta mencari keuntungan dari usaha yang dijalankannya.

Dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit.

Tujuan bank

Bank memiliki tujuan yaitu sebagai lembaga yang menunjang dan mendukung pembangunan nasional dalam rangka untuk mensejahterakan dan pemerataan pembangunan dan hasilnya pertumbuhan ekonomi, stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat Indonesia.

Fungsi utama bank

Ada 3 fungsi utama menurut Ismail (2018: 4-6) adalah yang pertama Menghimpun Dana dari Masyarakat, yang kedua Menyalurkan Dana kepada Masyarakat, dan yang ketiga Pelayanan Jasa Perbankan.

Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan oleh instansi yang bergerak dibidang jasa maupun barang untuk mempromosikan suatu produk atau layanan yang mereka punya. Pemasaran yang dilakukan dapat berupa pengiklanan,

penjualan, dan pengenalan suatu produk tersebut. Dalam melakukan promosi, perusahaan akan mencari target pasar sesuai dengan produk yang mereka jalankan.

Perencanaan pemasaran

Rencana pemasaran merupakan bentuk dari proses manajemen yang terfokuskan dan mengarah pada sebuah strategi pemasaran dimana tujuan utamanya yaitu untuk mencapai pemasaran yang lebih baik sehingga marketing plan dapat dilakukan sesuai dengan keputusan dan rencana pemasaran. Rencana pemasaran memiliki tiga komponen penting, yaitu rangkuman eksekutif, situasi pasar saat ini, dan analisis pesaing,

Manfaat rencana pemasaran

Pemasaran memiliki peranan penting seperti dengan produk atau layanan yang diberikan. Adapun manfaat dari rencana pemasaran antara lain, yaitu:

1. Mencapai koordinasi aktivitas pemasaran yang lebih baik
2. Mengidentifikasi sejauh mana perkembangan perusahaan
3. Sumber informasi bagaimana perusahaan harus dibuat atau diperbaharui
4. Agar manager bergerak dan berfikir ke arah yang lebih sistematis

Pengertian strategi pemasaran

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu “strategas” yang memiliki arti “generalship” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Pakar ilmu manajemen pemasaran, mendefinisikan bahwa strategi merupakan sebuah gagasan untuk mempengaruhi target pasar, baik jangka pendek, atau jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian produk, promosi, dan perencanaan penjualan serta distribusi.

Fungsi strategi pemasaran

Menurut Astuti dan Amanda (2020: 23-24) ada empat fungsi strategi pemasaran yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan motivasi untuk melihat masa depan
2. Koordinasi pemasaran yang lebih efektif
3. Merumuskan tujuan perusahaan
4. Pengawasan kegiatan pemasaran

Macam-macam strategi pemasaran

Adapun macam-macam strategi pemasaran yang biasa diterapkan dan dilakukan oleh sebuah perusahaan, antara lain:

1. *Direct selling*
2. *Point of purchase*
3. *Earned media*
4. *Internet marketing*

Bauran pemasaran

Strategi pemasaran untuk perbankan Syariah berdasarkan konsep bauran pemasaran adalah hal yang sangat menarik dan juga merupakan sebuah keniscayaan untuk mempercepat pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Elemen bauran pemasaran untuk jasa meliputi 7P, yaitu *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*.

Produk dan Tabungan

Produk merupakan sesuatu yang ditawarkan kepada konsumen baik yang bersifat fisik maupun yang bersifat non fisik untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan tabungan merupakan jumlah yang disisihkan seorang individu dari pendapatannya untuk tujuan investasi atau menurut teori ekonomi pendapatan yang tidak dikonsumsi.

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

Tabungan iB Hijrah Haji

Tabungan iB hijrah haji merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Tabungan iB hijrah haji ini disediakan Bank untuk membantu para jamaah haji mewujudkan keinginannya yaitu pergi ke Baitullah. Tabungan iB hijrah haji ini merupakan salah satu produk yang menjadi unggulan dari bank muamalat. Dalam hal ini bank muamalat menjadi bank penerima setoran biaya penyelenggara ibadah haji. Salah satu keunggulan dari produk ini yaitu nasabah dapat menyesuaikan tahun keberangkatan haji serta nasabah dapat menentukan besaran setoran yang akan dibayarkan setiap bulannya sesuai dengan kemampuan dari nasabah. Selain itu produk ini tidak dikenakan biaya karena autodebit langsung online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) dengan Kementerian agama.

Macam-macam bentuk tabungan untuk mendapatkan porsi haji

Tabungan iB Hijrah Haji merupakan tabungan induk. Didalam Tabungan iB Hijrah Haji sendiri terdapat tiga macam bentuk tabungan untuk mendapatkan porsi haji sesuai dengan kemampuan nasabah. Ketiga macam bentuk tabungan tersebut yaitu:

1. Tabungan haji regular
2. Tabungan haji RTJH
3. Tabungan haji RTJU (Talangan Haji)

Fitur pada tabungan iB hijrah haji

Tabungan ini mempunyai beberapa

keunggulan, di antaranya fleksibilitas nasabah untuk menentukan sendiri jumlah setoran dan jangka waktu menabung, tersedia fasilitas autodebet, dan juga bebas biaya administrasi serta biaya pemindahan dana ke rekening haji dan umrah. Fitur lain yang dimiliki oleh Tabungan iB Hijrah Haji adalah kartu Shar-E Gold bagi nasabah. Kartu ini bisa dipakai untuk bertransaksi di tempat-tempat yang menerima kartu.

Keuntungan produk tabungan iB hijrah haji

Tabungan iB hijrah haji memberikan keuntungan kepada para nasabahnya, antara lain:

1. Online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama
2. Tahun keberangkatan dan besarnya setoran dapat disesuaikan serta bebas biaya fasilitas autodebet
3. Ketenangan batin karena dana dikelola secara Syariah
4. Setoran mudah, dapat melalui counter teller, e-Banking dan transfer terjadwal (baik harian maupun bulanan)
5. Umrah gratis melalui program Rezeki Haji Berkah, perlengkapan haji eksklusif

Prosedur pendaftaran haji

Menurut Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 13 Bab 3 Pasal 7 dan Keputusan Direktur Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umroh Nomor D / 28 / 2016 Tentang Pedoman Pendaftaran Haji Regular. Berikut prosedur pendaftaran tabungan haji, sebagai berikut:

1. Calon jamaah haji Memindah bukukan dana dari tabungan haji ke rekening BPKH (Badan Pengelola Keuangan Haji) sejumlah setoran BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji).
2. 2Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH) menerbitkan bukti pemindahbukuan.

3. Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH) mencetak bukti setoran BPIH sebanyak 5 lembar
 - a. Lembar pertama diberikan kepada calon jamaah haji dan diberi materai 10.000
 - b. Lembar kedua diberikan kepada BPS BPIH.
 - c. Lembar ketiga diberikan kepada kantor kementerian Agama.
 - d. Lembar keempat diberikan kepada kantor wilayah.
 - e. Lembar kelima diberikan kepada Direktorat Jenderal Penyelenggara Haji dan Umrah.
4. Bukti setoran wajib diberi validasi, foto 3x4, dan stempel.
5. BPS BPIH menyerahkan lembar ketiga, keempat, dan kelima ke Kemenag dengan batas waktu maksimal 5 hari kerja setelah pembayaran setoran awal.
6. Nasabah calon jamaah haji wajib datang ke Kemenag dengan membawa persyaratan serta salinan bukti transfer dan pembayaran BPIH maksimal 5 hari kerja setelah pembayaran setoran.
7. Nasabah calon jamaah haji mengisi surat pendaftaran pergi haji lalu diserahkan ke petugas kemenag dan petugas akan mendaftarkan nasabah ke SISKOHAT untuk mendapat nomor porsi haji.
8. Nasabah calon jamaah haji menerima bukti pendaftaran haji yang telah ditandatangani serta di stemel oleh pejabat Kemenag.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir dengan judul Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Haji Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Nganjuk menggunakan metode penelitian deskriptif, yaitu dengan memaparkan situasi dan peristiwa, tidak mencari atau

menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi. Dalam penelitian deskriptif, dititikberatkan pada observasi dan setting alamiah. Pengertian dari metode deskriptif adalah suatu metode penelitian berdasarkan suatu kondisi, objek, karakteristik populasi dan fenomena yang sedang diteliti. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif karena dapat memberikan informasi mengenai objek yang diteliti secara deskriptif dan juga dapat menghasilkan temuan-temuan yang diperoleh dari data-data yang dikumpulkan sehingga semua permasalahan dapat terpecahkan berdasarkan keadaan sebenarnya yang terjadi pada tempat dilakukannya penelitian.

Batasan penelitian

Dalam melakukan penelitian ini adapun batasan-batasan yang harus diterapkan, berikut batasan-batasan yang ada pada penelitian yaitu : Batasan topik penelitian, judul, dan analisis data.

Data dan Metode Pengumpulan data

Waktu penelitian dimulai pada tanggal 01 Februari sampai dengan 01 Maret 2021 pada saat magang, dilanjut pada bulan April sampai dengan Agustus 2021 guna mendapatkan data yang lebih lengkap. Tempat dilaksanakan penelitian di Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk yang beralamatkan di Jl. Gatot Subroto No.52, Kauman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Sumber data yang digunakan sumber data primer meliputi hasil wawancara dan data sekunder berupa hasil observasi dan studi dokumentasi. Metode pengumpulan data yang digunakan ada tiga yaitu Observasi pada saat program magang di Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk, yang kedua Wawancara dengan pihak *Relationship Manager*, dan yang ketiga dokumentasi dari *website* resmi Bank Muamalat Indonesia dan beberapa buku maupun artikel ilmiah lainnya.

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh menggunakan berbagai teknik pengumpulan data seperti, wawancara, kuesioner, observasi dan dokumentasi seperti rekaman video/audio dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting dan dipelajari, serta membuat kesimpulan, sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Pada penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif. Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan secara jelas hasil wawancara yang telah dilakukan dengan narasumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah singkat perusahaan

PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H (1 November 1991), Pendirian Bank yang diprakarsai oleh beberapa tokoh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan beberapa cendekiawan Muslim yang tergabung dalam Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) serta pemerintah ini mendapat dukungan dari tokoh-tokoh dan pemimpin muslim terkemuka, beberapa pengusaha muslim, serta masyarakat. Setelah dua tahun beroperasi, Bank Muamalat berhasil menyalang predikat sebagai Bank Devisa pada 27 Oktober 1994. Pada tahun 2008 merupakan tahun yang sangat berat sekali untuk dunia perbankan, Krisis finansial menghantam Indonesia dan berdampak luas terhadap bisnis, termasuk sektor perbankan. Dikarenakan kondisi bisnis yang tidak kondusif, sejumlah bank di Indonesia collapse. Dengan menyalang sistem syariah menjadikan Bank Muamalat terjaga dari negative spread pada saat terjadi krisis moneter pada tahun 1997- 1998, sehingga menjadikan Bank Muamalat tetap bertahan dalam kategori A. Dalam hal ini Bank Muamalat tidak membutuhkan pengawasan BPPN (Badan Penyehatan Perbankan

Nasional) maupun rekapitalisasi modal dari pemerintah. Namun, Bank Muamalat tetap berupaya mencari pemodal potensial guna memperkuat permodalannya dengan menyelenggarakan Right Issue I pada tahun 1999 dan dalam kegiatan ini berhasil mendapatkan pemegang saham baru yaitu Islamic Development Bank (IDB).

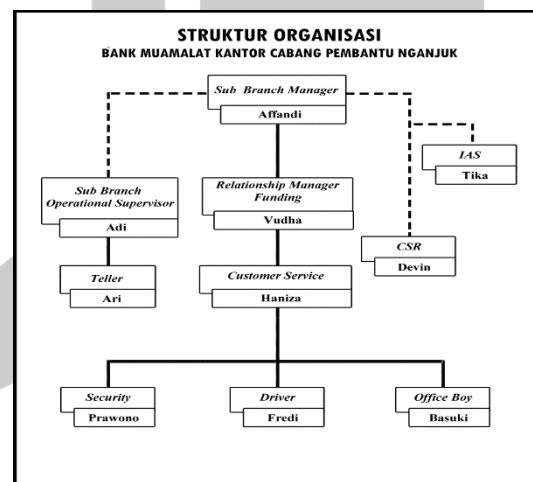
Bank Muamalat Indonesia tidak pernah berhenti untuk terus berinovasi, dan berkembang untuk menjadi semakin baik dan meraih pertumbuhan dengan jangka panjang. Dengan menggunakan strategi bisnis yang terarah, Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju untuk mewujudkan visi dengan menjadi "The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence.

Visi dan misi

Visi: Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional

Misi: Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

Struktur organisasi



Sumber: Hasil Pengolahan Data

Gambar 1
Struktur Organisasi Bank Muamalat
Indonesia KCP Nganjuk

Profil usaha

Berikut adalah profil perusahaan:



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Gambar 2
Kantor Bank Muamalat Indonesia KCP
Nganjuk

Nama: PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Pembantu Nganjuk

Alamat: Jl. Gatot Subroto No.52, Kauman, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur 64411

No. Telp: (0358) 331900



Sumber: PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk

Gambar 3
Logo PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk

Hasil Penelitian

Strategi Pemasaran Produk
Tabungan iB Hijrah Haji Bank
Muamalat

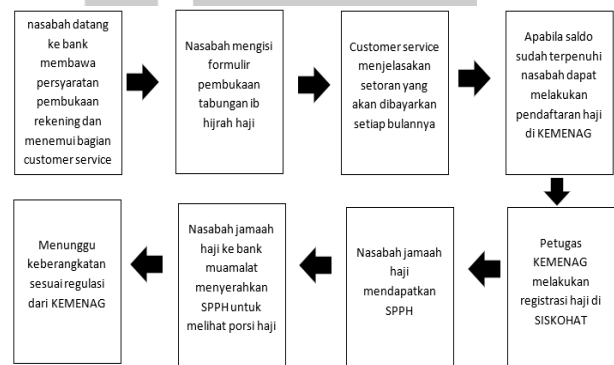
Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan, pada Produk Tabungan iB Hijrah Haji ini memiliki tiga macam bentuk tabungan untuk mendapatkan porsi haji. Ketiga bentuk tabungan tersebut yaitu tabungan haji regular, tabungan haji RTHJ, dan tabungan haji RTJU. Ketiga bentuk tabungan ini menggunakan akad yang sama yaitu akad wadiah. Penelitian yang diambil yaitu membahas tentang Tabungan iB Hijrah Haji dengan cara pembayarannya dengan menggunakan tabungan haji RTHJ.

Berikut strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Muamalat dalam memasarkan Produk Tabungan iB Hijrah Haji kepada para nasabahnya, yaitu:

1. Walk-in customer
2. Cross-selling
3. Memanfaatkan media sosial
4. Menyebarkan brosur dan proposal
5. Mendatangi KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji)
6. Mendatangi komunitas

Alur pendaftaran Produk Tabungan iB
Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP
Nganjuk

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan, bahwa produk tabungan iB Hijrah Haji ini merupakan tabungan dengan akad wadiah yang ditujukan untuk keperluan ibadah haji bagi masyarakat muslim Indonesia baik anak-anak maupun dewasa. keperluan untuk pendaftaran haji. Berikut merupakan gambar alur pendaftaran Tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Nganjuk:



Sumber: Hasil Pengolahan Data

Gambar 4
Alur Pendaftaran Tabungan iB Hijrah
Haji Bank Muamalat KCP Nganjuk

Pembahasan

Strategi pemasaran produk tabungan ib
hijrah haji bank muamalat

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting dan hal yang tak bisa lepas dari perusahaan. Semua perusahaan

pasti memiliki sebuah strategi pemasaran yang telah dirancang dan di rencanakan untuk memasarkan produk yang dimiliki perusahaan tersebut. sama halnya dengan bank muamalat KCP Nganjuk yang memiliki enam strategi pemasaran dalam memasarkan produk-produknya. Keenam strategi pemasaran tersebut, yaitu:

1. *Walk-In Customer (WIC)*

Walk in customer merupakan penggunaan jasa bank yang tidak memiliki rekening di bank tersebut, termasuk pihak yang mendapatkan tugas atau perintah dari nasabah untuk melakukan transaksi atas kepentingan nasabah tersebut. Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk menerapkan strategi pemasaran menggunakan walk in customer yaitu dengan cara apabila nasabah datang ke Bank dengan kepentingan disuruh orang untuk menabungkan sejumlah uangnya atas perintah dari nasabah Bank Muamalat. Nasabah datang ke bank dengan tujuan tidak untuk membuka rekening melainkan dengan keperluan disuruh orang untuk menabungkan uangnya di Bank Muamalat, nah apabila nasabah datang dengan transaksi seperti ini maka pihak bank memberikan brosur Tabungan iB Hijrah Haji kepada nasabah tersebut. Dengan begitu dapat memberikan informasi tentang produk Tabungan iB Hijrah agar lebih dikenal dan diketahui oleh calon nasabahnya.

2. *Cross-Selling*

Cara yang kedua yaitu dengan *cross-selling* yang dilakukan oleh bagian *customer service, teller*, maupun bagian yang lain. Dengan cara memberikan informasi diakhir transaksi yang dilakukan nasabah dapat memudahkan bank dalam memasarkan produknya kepada nasabahnya yang memiliki keinginan untuk membuka tabungan haji di Bank Muamalat. Karena nasabah yang datang ke Bank Muamalat mayoritas beragama islam, dengan memberikan informasi secara garis besar tentang tabungan haji dirasa dapat tepat

asaran. Dari informasi yang diperoleh, bahwasannya *cross-selling* yang dilakukan pihak bank dalam mempromosikan produknya dapat memberikan manfaat bagi bank, manfaat tersebut yaitu:

- a. Menambah rasa percaya nasabah terhadap perusahaan
- b. Mengantisipasi kemungkinan nasabah berpindah ke perusahaan yang lain
- c. Lebih menghemat biaya dalam mempromosikan produk yang dimiliki

Menurut Realationship Manager Bank Muamalat KCP Nganjuk, *cross-selling* yang dilakukan dapat terjadi karna dua hal, yaitu terjadi karna inisiatif dari pihak bank sendiri dan inisiatif dari nasabah.

3. Memanfaatkan Media Sosial

Di era sekarang dunia perbankan kerap memasarkan produknya melalui media sosial. Dengan memanfaatkan peluang yang ada tentunya Bank Muamalat ingin menggunakan cara yang dinilai praktis dan mudah untuk memasarkan produknya kepada nasabahnya sesuai dengan target. Dalam memasarkan produknya melalui media sosial dapat memudahkan nasabahnya dalam memperoleh informasi produk yang dimiliki oleh Bank Muamalat sehingga memiliki daya tarik tersendiri untuk nasabah agar mau membuka rekening tabungan haji di Bank Muamalat. Media yang biasa digunakan yaitu seperti whatsapp dan Instagram.

4. Menyebarkan brosur dan proposal

Kegiatan ini dilakukan bank muamalat yaitu dengan bekerjasama dengan Lembaga-lembaga seperti perkantoran untuk mempromosikan produknya. Dalam kesempatan ini bank muamalat memberikan informasi secara garis besar kepada para pegawai kantor tentang produk yang ditawarkannya dan pihak bank dapat membagikan brosur serta proposal kepada para pegawai tersebut dan

juga meninggalkan contact person yang dapat dihubungi apabila pegawai tersebut minat dan ingin membuka tabungan ib hijrah haji di bank muamalat kantor cabang pembantu nganjuk. Adapun brosur dari tabungan ib hijrah haji di bank muamalat Indonesia, Tbk kantor cabang pembantu nganjuk, sebagai berikut:



Sumber: dokumentasi pribadi

Gambar 5
Brosur Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat Indonesia

5. Mendatangi KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji)

Strategi ini dilakukan oleh Bank Muamalat agar relasi yang didapatkan juga banyak maka dari itu Bank Muamalat melakukan kerjasama dengan KBIH agar berkenan untuk mempromosikan produk haji yang ada di bank muamalat. KBIH sendiri yaitu lembaga yang mengurus dan membimbing calon jamaah haji dan setiap kota memiliki lembaga KBIH tersebut. KBIH sendiri juga berada di bawah pengawasan dan naungan sendiri dari Kementerian Agama setempat.

6. Mendatangi Komunitas

Kegiatan yang dimaksudkan ini yaitu mendatangi komunitas-komunitas seperti Nahdlatul Ulama, Muhammadiyah, dll. Karena biasanya setiap komunitas pasti ada yang namanya kegiatan arisan atau kumpul-kumpul, nah Bank Muamalat memanfaatkan momentum tersebut yaitu dengan mendatangi komunitas tersebut dan memberikan informasi mengenai produk tabungan haji. Hal ini dinilai dapat mengefisiensikan waktu dalam mempromosikan produknya yang sesuai

sasaran.

Selain strategi-strategi pemasaran yang telah dilakukan Bank Muamalat Indonesia untuk memasarkan produk tabungan iB Hijrah Haji, Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Nganjuk juga memiliki 4 komponen dalam bauran pemasaran produk tabungan iB Hijrah Haji, sebagai berikut :

a. Produk

Produk yang dipasarkan dengan strategi-strategi pemasaran tersebut yaitu Tabungan iB Hijrah Haji, dimana Tabungan iB Hijrah Haji merupakan tabungan diperuntukan atau ditujukan kepada nasabah yang ingin menunaikan haji ke Baitullah. Jangka waktu dari untuk keberangkatan haji sendiri yaitu menunggu kurang lebih 20 tahun. Dengan menunggu keberangkatan haji selama kurang lebih 20 tahun, menyadarkan umat muslim untuk merencanakan ibadah haji sejak dini. Maka dari itu umat muslim berbondong-bondong untuk membuka rekening tabungan haji. Hal tersebut ditangkap oleh Bank Muamalat Indonesia yang kemudian menciptakan produk tabungan iB Hijrah Haji dengan menggunakan akad wadi'ah, yaitu simpanan murni tetapi nasabah mendapat bonus dari bank.

b. Distribusi

Kegiatan fungsional atau operasional Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk berada di Jalan Gatot Subroto No.52, Kauman, Kec. Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Lokasi ini dinilai strategis karena berada di pusat kota. Dalam hal pelayanan bank muamalat melakukan upaya kepada nasabah dengan tepat waktu dan tepat sasaran. Karena keterlambatan dan kurangnya sikap tanggap dari bank dapat mengakibatkan bank kehilangan waktu dan kualitas jasa serta mengakibatkan nasabah berpindah ke bank pesaing. Untuk saluran pemasaran dari produk Tabungan iB Hijrah Haji dilakukan di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk, yaitu seperti

menerapkan cross-selling, media sosial seperti WhatsApp, dan Instagram, bekerjasama dengan lembaga-lembaga perkantoran dan lembaga lainnya.

c. Harga

Harga dalam bauran pemasaran untuk Tabungan iB Hijrah Haji disini yaitu tidak ada untuk setoran awal dan saldo minimal tidak ada. Adapun jumlah nominal agar mendapatkan porsi haji sebesar Rp. 25.000.000.

d. Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Nganjuk yaitu dengan melalui berbagai media sosial seperti meng upload brosur mengenai produk tabungan melalui story WhatsApp atau melalui story pada aplikasi Instagram. Selain itu promosi juga bisa dilakukan melalui via telepon dengan menghubungi nasabah lama untuk segmentasi dari pemasaran produk ini yaitu nasabah yang lama yang sudah memiliki porsi haji. Tujuan dari promosi ini yaitu menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan kepada calon konsumen yang baru.

Alur pendaftaran produk tabungan ib hijrah haji bank muamalat kcp nganjuk

Produk Tabungan iB Hijrah Haji ini merupakan salah satu produk yang menjadi unggulan dari Bank Muamalat KCP Nganjuk. Dengan menyangand prinsip syariah Bank Muamalat dipercayai masyarakat muslim dikota Nganjuk untuk menjadi perantara agar memperlancar keberangkatan sampai dengan kepulangan calon jamaah haji di kota Nganjuk. Bank Muamalat juga memaksimalkan dan mempermudah masyarakat yang ingin berangkat ke Baitullah. Berikut penjelasan alur pendaftaran Tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Nganjuk, sebagai berikut:

1. Nasabah Datang Ke Bank Menemui Bagian Customer Service

Seperti pembukaan rekening tabungan pada umumnya, untuk membuka rekening Tabungan iB Hijrah Haji calon nasabah datang ke bank dan menemui bagian customer service untuk membuka tabungan dan membawa persyaratan pembukaan tabungan pada umumnya. Persyaratan tersebut yaitu:

Untuk orang dewasa

- a. Fotocopy KTP/SIM
- b. NPWP

Untuk anak-anak

- a. Identitas orang tua (KTP dan NPWP)
- b. Akte kelahiran atau kartu keluarga

Berikut merupakan tabel tarif dari Tabungan iB Hijrah Haji di Bank Muamalat:

Biaya Layanan	Tidak ada atau gratis
Setora awal	Tidak ada (RTJH Rp. 25.000.000)
Saldo minimal	Tidak ada
Biaya penggantian buku tabungan rusak atau hilang	Rp. 10.000
Biaya penutupan rekening	Tidak ada atau gratis

Sumber: Hasil Pengelolaan Data

2. Mengisi Formulir Pembukaan Rekening

Tahap kedua yaitu nasabah akan diarahkan dan dijelaskan oleh customer service untuk mengisi dan melengkapi formulir pembukaan rekening sesuai dengan identitas diri nasabah. Apabila nasabah telah mengisi formulir pembukaan rekening dengan lengkap maka customer service akan memproses untuk melakukan pembukaan rekening tabungan dan juga akan mencetakkan buku tabungan iB Hijrah Haji untuk nasabah. Setelah itu nasabah juga diminta untuk menyertakan persyaratan dokumen untuk pendaftaran porsi haji. Persyaratan dokumen tersebut berupa:

- a. Asli KTP sesuai domisili dan mengikuti ketentuan KTP-el atau bukti identitas lainnya yang sah

- b. Asli Kartu Keluarga
- c. Asli Akte Kelahiran atau Surat Kenal Lahir atau Kutipan Akte Nikah atau Ijazah
- d. Buku Tabungan
- e. Pas foto berwarna ukuran 3 x 4 sebanyak 5 lembar (untuk Bank)
- f. Pas foto untuk Kantor KEMENAG* sesuai identitas
- g. Wajib ke Kantor KEMENAG sesuai identitas maksimal 5 hari kerja setelah dapat nomor validasi dari Bank.

3. Memilih dan Menentukan Setoran Awal Sesuai Kemampuan

Setelah customer service memproses pembukaan rekening Tabungan iB Hijrah Haji, maka nasabah harus menentukan jumlah setoran yang akan dibayarkan setiap bulannya sesuai dengan kemampuan nasabah. Nasabah akan diberikan pilihan terkait dengan jumlah nominal pembayaran, jumlah pembayaran akan disesuaikan dengan kemampuan bayar nasabah tersebut. Berikut tabel simulasi pembayaran untuk mendapatkan nomor porsi haji berdasarkan angsuran yang dibayarkan setiap bulannya. Perhitungan ini di simulasikan apabila nasabah tidak melakukan setoran awal pada saat pembukaan rekening dilakukan, sebagai berikut:

No.	Memperoleh Nomer Porsi Ditahun Ke	Setoran Per Bulan
1.	Tahun ke-1	Rp. 2.100.000
2.	Tahun ke-2	Rp. 1.042.000
3.	Tahun ke-3	Rp. 695.000
4.	Tahun ke-4	Rp. 521.000
5.	Tahun ke-5	Rp. 417.000
6.	Tahun ke-6	Rp. 348.000
7.	Tahun ke-7	Rp. 298.000
8.	Tahun ke-8	Rp. 261.000
9.	Tahun ke-9	Rp. 232.000
10.	Tahun ke-10	Rp. 209.000

Sumber : hasil pengelolaan data

4. Melakukan Pendaftaran Haji di KEMENAG

Setelah saldo tabungan terkumpul sesuai dengan yang telah disyaratkan oleh bank yaitu sebesar Rp. 25.000.000, maka nasabah diminta oleh bank untuk

mengambil uang tersebut dan memindahkan ke RTJH (Rekening Tabungan Jamaah Haji) lalu bank dapat menyetor dana nasabah sebagai BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji). Setelah melakukan penyetoran maka BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) menerbitkan bukti setoran awal BPIH (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) dan mencetak bukti setoran tersebut sejumlah 5 lembar yaitu :

1. Lembar pertama diberikan kepada calon jamaah haji dan diberi materai 10.000
2. Lembar kedua diberikan kepada BPS BPIH.
3. Lembar ketiga diberikan kepada kantor kementerian Agama.
4. Lembar keempat diberikan kepada kantor wilayah.
5. Lembar kelima diberikan kepada Direktorat Jenderal Penyelenggara Haji dan Umrah.

Setelah itu nasabah mendatangi Kementerian Agama untuk mendaftarkan haji. Selain itu nasabah juga diminta oleh pihak Kementerian Agama agar mempersiapkan persyaratan yang telah disyaratkan dan mengisi formulir pendaftaran yang disediakan oleh pihak Kementerian Agama setempat, persyaratan tersebut yaitu :

- a. E-KTP asli dan foto copy E-KTP 4 lembar
- b. KK asli dan foto copy KK 2 lembar
- c. Surat nikah/akte kelahiran/ijazah (SD/SMP/SMA) Asli dan foto copy 2 lembar
- d. Bukti cek golongan darah dan foto copy 2 lembar
- e. Foto copy rekening/ tabungan haji 2 lembar
- f. Bukti validasi dari bank

- g. Photo 3x4 (min : 10 lembar) & soft copy (CD/ Flashdisk)

Berwarna, ukuran wajah 80%, latar belakang putih)

5. Petugas Kementerian Agama Melakukan Registrasi Haji ke SSKOHAT

Setelah calon nasabah haji mengisi formulir dan memenuhi persyaratan yang telah di syaratkan secara lengkap, maka petugas Kementean Agama akan melakukan registrasi haji ke SSKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk memproses pendaftaran haji dan nasabah mendapatkan bukti pendaftaran haji dari pihak Kementerian Agama secara tertulis.

6. Nasabah Calon Jamaah Haji Mendapatkan SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji)

Apabila petugas Kementerian Agama telah melakukan registrasi haji ke SSKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu), nasabah calon jamaah haji akan mendapatkan SPPH (Surat Pendaftaran Pergi Haji) yang telah tertandatangani oleh pihak Kementerian Agama secara sah dan tertulis sebagai bukti pendaftaran telah dilakukan.

7. Nasabah Calon Jamaah Haji Menyerahkan SPPH ke Bank Muamalat

Setelah nasabah calon jamaah haji mendapatkan SPPH dari Kementerian Agama, maka nasabah calon jamaag haji selanjutnya membawa SPPH tersebut ke Bank muamalat untuk melihat nomor porsi haji.

8. Menunggu Keberangkatan Haji Sesuai Regulasi dari Kementerian Agama

Apabila sudah mengetahui porsi haji yang telah ditentukan, maka nasabah calon jamaah haji tinggal menunggu keberangkatan haji sesuai dengan regulasi dari pihak Kementerian Agama. Nasabah calon jamaah haji akan mendapatkan surat

enam bulan sebelum keberangkatan haji. Dengan diberikannya surat tersebut nasabah akan membayar pelunasan haji dengan melalui dua tahap, tahap yang pertama yaiyu tiga bulan sebelum keberangkatan dan tahap kedua satu bulan setelah tahap pertama dilakukan. Hal ini dilakukan agar meringankan nasabah untuk melakukan pelunasan serta nasabah agar memiliki persiapan dana untuk melakukan pelunasan haji.

Mengenai alur pendaftaran Tabungan iB Hijrah Haji yang telah diterapkan Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk dalam pembukaan tabungan haji sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 13 Bab 3 Pasal 7 dan Keputusan Direktur Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umroh Nomor D / 28 / 2016 Tentang Pedoman Pendaftaran Haji Regular yang menyebutkan bahwa jamaah haji melakukan transfer ke rekening BPKH sebesar setoran BPIH, lalu bank membuat bukti setoran sebanyak 5 lembar, lalu nasabah calon jamaah haji datang ke Kemenag untuk melakukan pendaftaran haji. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa alur pendaftaran tabungan haji yang di terapkan Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 13 Bab 3 Pasal 7 dan Keputusan Direktur Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umroh Nomor D / 28 / 2016 Tentang Pedoman Pendaftaran Haji Regular. Dari hasil yang telah di amati, maka keseluruhan tidak ada evaluasi yang diberikan terhadap alur pendaftaran Tabungan iB Hijrah Haji Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk.

Adapun hak-hak calon jamaah haji (khusus untuk nasabah haji RTJH) sebagai berikut:

1. Calon jamaah haji berhak menerima rekening virtual (Virtual Account).

2. Calon jamaah berhak menerima nilai manfaat yang diperoleh dari hasil pengembangan keuangan haji
3. Dalam hal saldo setoran BPIH lebih besar daripada penetapan BPIH tahun berjalan. Calon jamaah berhak menerima pengembalian selisih tersebut.
4. Calon jamaah haji (atau ahli waris sah calon jamaah) berhak menerima pengembalian saldo setoran BPIH apabila calon Jemaah haji membatalkan porsinya baik karena meninggal dunia maupun alasan lain yang sah sebagaimana telah diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan mengenai Penyelenggaraan Ibadah Haji.

Berkaitan dengan point terakhir yaitu tentang pengembalian dana apabila calon jamaah haji meninggal dunia atau membatalkan porsi haji karena alasan lain yang telah diatur dalam perundang-undangan, berdasarkan peraturan terbaru dari Kementerian Agama Pusat yaitu apabila calon Jemaah haji meninggal dunia sebelum keberangkatan, maka berdasarkan peraturan terbaru yaitu dapat digantikan dengan ahli waris atau dana yang telah disetorakan ke BPIH dapat dikembalikan (refund).

PENUTUP

Simpulan

Bank Muamalat dalam mempromosikan produk Tabungan iB Hijrah Haji. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh bank muamalat yaitu dengan menggunakan enam cara yang berbeda-beda. Enam cara tersebut yaitu: walk-in customer, cross-selling, memanfaatkan media sosial, menyebarkan brosur dan proposal, mendatangi KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji), dan mendatangi komunitas. Dengan menerapkan keenam strategi tersebut pertumbuhan nasabah produk Tabungan iB Hijrah Haji mengalami kenaikan dari tahun

ke tahun. Alur pendaftaran yang dilakukan Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk sudah dikategorikan sesuai dengan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia nomor 13 Bab 3 Pasal 7 dan Keputusan Direktur Jendral Penyelenggaraan Haji dan Umroh Nomor D / 28 / 2016 Tentang Pedoman Pendaftaran Haji Regular.

Saran dan Implikasi Penelitian

Saran

Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian pada Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk dan mengambil judul penelitian yang sama alangkah lebih baiknya menggunakan peraturan yang terbaru sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian pada bank muamalat Indonesia KCP Nganjuk sebaiknya memilih topik pembahasan yang berbeda. Karena Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk memiliki banyak produk dan jasa yang menarik untuk dijadikan bahan penelitian sebagai Tugas Akhir. Untuk Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk supaya dapat menghasilkan perubahan yang lebih baik lagi dari sebelumnya dan dapat meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan iB Hijrah Haji supaya melakukan strategi pemasaran produk Tabungan iB Hijrah Haji dengan menciptakan program-program baru sehingga hal tersebut dapat menarik minat masyarakat supaya tertarik dan berminat membuka tabungan haji yang ada di Bank Muamalat.

Implikasi penelitian

Berinovasi dan menciptakan program-program baru dalam memasarkan produk perbankan memanglah sangat dibutuhkan untuk menarik minat nasabah agar menggunakan produk perbankan. Maka dari itu Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Nganjuk dalam membantu pemasaran perlu menerapkan strategi pemasaran dengan memberikan program-program baru pada Tabungan iB

Hijrah Haji seperti program Rezeki Haji Berkah. Program Rezeki Haji Berkah sendiri dapat berupa hadiah seperti tiket umroh gratis atau hadiah elektronik yang diberikan kepada nasabah yang membayar angsuran secara rutin setiap bulannya atau dengan kriteria yang lain sebagai bentuk upaya Bank Muamalat untuk promosi agar lebih menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan iB Hijrah Haji. Dengan menerapkan hal tersebut juga mempermudah Bank Muamalat dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tabungan iB Hijrah Haji agar terus diminati oleh masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

- Bank Muamalat Indonesia, Tbk. (2016). *Profil Bank Muamalat*. Diunduh pada tanggal 18 juni 2021 dari <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>.
- Buku Pedoman TA (Tugas Akhir) Diploma 3 Tahun 2020-2021
- Faiqoh, R. (2016). *Analisis Strategi Pemasaran KPRS di Bank Muamalat Cabang Kudus*. IQTISHADIA, 6(2), 279-291.
- Harmoko, I. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Dalam Persaingan Bisnis Perbankan Nasional*
- Husein, Umar. (2002). *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, cet. ke-2, 2002, h. 82.
- Indonesia, K. A. (2018, April 20). *Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 13 Tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler*. Jakarta
- Boone, Louis E. Kurtz, David L. (2008). *Pengantar Bisnis Kontemporer*, buku 1. Jakarta: Salemba Empat
- Ismail 2018, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, Prenadamedia Grup, Jakarta
- Miguna Astuti dan Agni Rizkita Amanda, *Pengantar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hlm. 22
- Moleong, Lexy J. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Ed, rev, Cet 32. Bandung: PT Remaja Rosda Karya Offset..
- Nadzif, Muhammad. (2016). *Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji Dan Umrah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang*. Tugas Akhir Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Diunduh pada tanggal 20 April 2021 dari <https://eprints.walisongo.ac>.
- Rahmadhani, L., & Mawardi, W. (2011). *Analisis Pengaruh CAR, Pertumbuhan DPK, Pertumbuhan Simpanan dari Bank Lain dan Suku Bunga SBI Terhadap Pertumbuhan Kredit*, 1–25.
- Rezkie, S. M. (2020). *Langkah-Langkah Menggunakan Teknik Analisa Data Kualitatif*. Diunduh pada tanggal 17 Juli 2021 dari <https://www.dqlab.id/data-analisis-pahami-teknik-pengumpulan-data>
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: C.V Andi Offset
- Sugiyono, (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D - MPKK*. Bandung: CV Alfabeta. Diunduh pada tanggal 21 Mei 2021 dari <https://cvalfabeta.com/product/metode-penelitian-kuantitatif-kualitatif-dan-rd-mpkk/>
- Yolanda, Bertha Octavia (2017) *Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Denpasar*. Undergraduate (S1) Thesis, University Of

Muhammadiyah Malang. Diunduh
pada tanggal 21 April 2021 dari
<https://eprints.umm.ac.id/>

Undang-Undang NO. 7 tahun 1992
menjadi UU NO.10 tahun 1998
tentang Perbankan.

Undang-Undang 8 Tahun 2019 Pasal 6
Tentang Penyelenggaraan Ibadah
Haji dan Umroh.

