



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TASBIH UMRAH iB
PADA BANK SUMSEL BABEL CABANG PEMBANTU SYARIAH MUARA
KELINGI**

Ita Fitriyani dan Ikit
IAI Al-Azhaar Kota Lubuklinggau
Email: ikithasan2018@gmail.com

ABSTRACT

Strategi dalam pemasaran merupakan suatu cara untuk memenangkan persaingan, strategi diperlukan dalam bisnis syariah, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara batil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan, dan tidak menzalimi pihak lain. Jenis Penelitian ini adalah kualitatif, penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Hasil penelitiannya strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah khususnya pada produk tabungan umrah yaitu dengan menggunakan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi segmentation, targeting dan positioning. Selain itu, dengan mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah. Dan yang menjadi faktor penghambat produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu terkait masalah biaya dan niat dari masyarakat itu sendiri untuk melakukan ibadah Umrah. Dan mengingat masih banyak dari masyarakat Muara kelingi yang hidup di bawah garis kecukupan. Sedangkan faktor pendukung perkembangan produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, dan Setoran awal ringan.

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Tabungan Tasbih Umrah IB*

ABSTRACT

Strategy in marketing is a way to win the competition, a strategy is needed in sharia business, as long as the strategy does not justify any means, does not use vanity methods, does not commit fraud and lies, and does not oppress other parties. This type of research is qualitative. The qualitative research is research that is intended to understand the phenomenon of what is experienced by the research subject holistically and by means of description in the form of words and language in a special natural context and by utilizing various scientific methods. The results of the research are the marketing strategy carried out by the Bank Sumsel Babel Syariah Sub-Branch, especially in the Umrah savings product, by using the target market, namely using segmentation, targeting and positioning strategies. In addition, by developing a marketing mix or marketing mix consisting of four elements, namely product, price, distribution and promotion, which by using the formulation of the marketing strategy aims to attract and maintain customer loyalty. The inhibiting factor for the Tasbih Umrah iB savings product is the issue of costs and the intention of the community itself to perform Umrah. Thus, there are still many of the people of Muara Kelingi who live below the sufficiency line. While the supporting factors for the development of the Tasbih Umrah iB savings product are the Muslim majority Muara Kelingi Community, all Muslims have the intention to perform Umrah, the procedure for opening a Tasbih Umrah savings account is not complicated, and the initial deposit is light.

Keywords: *Marketing Strategy, Tasbih Umrah Savings IB*



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

1. Pendahuluan

Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Mereka menganggap bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan yaitu yang sering dilakukan masyarakat di negara maju dan negara berkembang antara lain aktivitas penyimpanan dan penyaluran dana. Di negara maju bank menjadi lembaga yang sangat strategis dan memiliki peran penting dalam perkembangan perekonomian negara. Di negara berkembang, kebutuhan masyarakat terhadap bank tidak hanya terbatas pada penyimpanan dana dan menyalurkan dana saja, akan tetapi juga terhadap pelayanan jasa yang ditawarkan oleh bank.¹

Bank menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Bank dibagi

menjadi dua yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri dari atas bank umum konvensional (BUK) dan bank perkreditan rakyat (BPR). Bank umum konvensional merupakan bank konvensional dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan bank perkreditan rakyat adalah bank konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas bank umum syariah dan pembiayaan rakyat syariah. Bank Umum Syariah (BUS) merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.² Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

Islam. Prinsip Syariah menurut UU No. 21 Tahun 2008, adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatannya perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah, atau dengan kata lain suatu bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al- Qur'an dan Hadist. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan oprasional bank tersebut mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam Khususnya yang berkaitan dengan tata cara bermuamalat secara islam.

Dalam Perkembangan Bank Syariah di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah 20 unit, yaitu 3 bank

umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah bank pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.⁴

Bank sebagai lembaga keuangan perlu mengkomunikasikan setiap produk yang mereka tawarkan. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan memiliki minat membeli manfaat dari produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya dan keinginannya. Banyak bank menawarkan produknya, baik produk baru atau suatu pengembangan dari produk lama.

Hal ini didukung dari strateginya dalam menawarkan produknya, strategi dalam artian cara atau metode terstruktur yang digunakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dengan hasil yang lebih maksimal dan lebih menguntungkan.⁵ Hal ini juga didukung oleh Pemasaran yang memiliki peran pokok dalam peta bisnis suatu perusahaan dan berkontribusi terhadap strategi produk. Perusahaan baik berskala nasional ataupun internasional



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

membutuhkan seorang *marketer* andal untuk memasarkan produk atau jasa. Kesuksesan suatu produk diterima oleh target pasar tidak hanya ditentukan oleh murahness harga atau kualitas yang ditawarkan, tetapi ditentukan juga oleh strategi pemasaran yang dilakukan.

Pemasaran sebagai salah satu aspek yang sangat penting dalam dunia usaha. Pada kondisi usaha seperti sekarang ini, pemasaran menjadi pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pemasaran adalah mengembangkan, mempertahankan, dan meningkatkan relasi dengan para pelanggan dan mitra lainnya, dengan mendapatkan laba, sedemikian rupa sehingga tujuan masing-masing pihak dapat tercapai. Hal ini diwujudkan melalui pertukaran dan pemenuhan janji yang saling menguntungkan.⁶

Dalam hal ini Bank Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi telah mengeluarkan produk baru Pada bulan April 2016 yang diberi nama tabungan Tasbih Umroh iB, produk tabungan Tasbih Umroh iB ini

merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan Ibadah Umroh yang di kelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad Wadi'ah.

Tabungan Tasbih Umrah iB adalah Pengembangan produk yang dilakukan oleh bank sumsel Babel Syariah dengan tujuan untuk melayani masyarakat, dalam meluncurkan produk (Tabungan Tasbih Umrah iB) ini tentunya untuk menghimpun dana masyarakat. Namun selain itu sekali lagi, tabungan ini juga untuk membantu dan memfasilitasi masyarakat yang ingin pergi umrah karena lamanya *waitinglist* berangkat haji di Sumsel.

Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi menyediakan beberapa produk diantaranya, Tabungan Kaffah iB, Tabungan Rofiqoh iB, Tabungan Tasbih Haji iB, Tabungan Tasbih Umroh iB, Simpel iB, Deposit Rofiqoh iB, Deposit Kaffah iB, Giro Rofiqqoh iB. Yang dimana produk Tabungan Tasbih Umrah masih sangat memerlukan dalam strategi pemasarannya. Menunjukan bahwa jumlah nasabah Bank Sumsel Babel



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi masih minim pada produk tabungan tasbih umrah iB dengan jumlah 4 nasabah. Sebagai salah satu produk baru dari Bank Sumsel Babel maka tabungan tasbih umroh iB dari Bank Sumsel Babel memerlukan strategi pemasaran yang tepat guna memperkenalkan produk tabungan tasbih umrah iB pada masyarakat luas agar diminati khususnya di muara kelingi. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran.

Setiap perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan menjalankan strategi pemasaran, sehinggakan dapat mencapai sasaran yang diharapkan. Salah satu dari strategi pemasaran yang sering dilakukan oleh suatu perusahaan adalah dengan cara melakukan penyebaran pemasaran itu sendiri. Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tasbih Umroh**

iB (Studi Kasus di Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi)”.

A. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Tasbih Umroh iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi ?
2. Apa hambatan yang terjadi dalam pemasaran produk tabungan Tasbih Umroh iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi?

2. Kerangka Teoritik

Pemasaran, menurut *World Marketing Association* yang diajukan oleh Hermawan kartajaya adalah: Pemasaran adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada *stakholder*-nya. Dari definisi diatas, pemasaran merupakan suatu fungsi yang dijalankan perusahaan,



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

hampir semua perusahaan memiliki dan membutuhkan fungsi pemasaran. Fungsi pemasaran juga berkaitan dengan menciptakan, mengomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan serta mempertahankan pelanggan, Fungsi ini diwujudkan dalam marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari 4 P (*Product, place, price, and promotion*).

Pemasaran juga berhubungan dengan *customer* atau pelanggan, namun perlu dipahami bahwa pemasaran tidak hanya dijalankan oleh satu perusahaan tertentu saja akan tetapi perusahaan – perusahaan yang lain juga menjalankannya. Dampak dari ini mengakibatkan produk-produk yang sejenis atau melayani pelanggan yang sama saling bersaing. Itulah sebabnya pemasaran selalu melibatkan persaingan, baik secara langsung maupun tidak langsung.⁷ Adapun prinsip pemasaran syariah, diantaranya:

1. Syariah Marketing Strategy

Untuk memenangkan *mind-share*, dapat dilakukan pemetaan pasar berdasarkan pertumbuhan

pasar, keunggulan kompetitif, dan situasi persaingan. Dari pemetaan potensi pasar sebelumnya, dapat dilihat bahwa pasar rasional atau pasar yang mengembang merupakan pasar yang sangat besar. Para pembisnis harus dapat membidik pasar rasional yang sangat potensial tersebut. Setelah itu, mereka perlu melakukan *positioning* sebagai perusahaan yang mampu meraih *mind-share*. Berikut ini akan diuraikan perinciannya.

a. Segmentation. Segmentasi adalah seni mengidentifikasi serta memanfaatkan peluang-peluang yang muncul di pasar. Dalam melihat pasar, perusahaan harus kreatif dan inovatif menyikapi perkembangan yang terjadi, karena segmentasi langkah awal yang menentukan keseluruhan aktivitas perusahaan.

b. Targeting. Targeting adalah strategi mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif, karena sumber daya yang dimiliki terbatas. Dengan menentukan target yang akan dibidik usaha kita akan terarah.



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

Olehnya, perusahaan harus menbidik pasar yang dimasuki sesuai daya saing yang dimiliki keuntungan pesaing (*competitive advantage*). Ada tiga hal yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar, yaitu: (1) Segmen pasar yang dipilih cukup besar dan menguntungkan. (2) *Strategy targeting* harus didasarkan pada keunggulan daya saing perusahaan. (3) Situasi persaingan (*competitive situation*). Olehnya, perusahaan syariah harus mampu menbidik hati dan jiwa konsumennya.

- c. **Positioning** yaitu strategi untuk merebut posisi di benak konsumen, sehingga strategi ini terkait bagaimana membangun kepercayaan, keyakinan, dan kompetensi bagi pelanggan. Positioning ini menetapkan bagaimana identitas produk atau perusahaan tertanam di benak konsumen yang mempunyai kesesuaian dengan kompetensi yang dimiliki perusahaan untuk mendapatkan kepercayaan, kredibilitas dan pengakuan dari konsumen.

2. Syariah Marketing Tactic

Untuk memenangkan *Market-share*. Ketika *positioning* pembisnis syariah di benak pasar rasional telah kuat, mereka harus melakukan diferensiasi yang mencakup apa yang ditawarkan (*context*) dan apa infrastruktur (merujuk pada teknologi, SDM (*people*) dan fasilitas yang digunakan untuk menciptakan diferensiasi *content* dan *context*), dalam menawarkannya. Langkah selanjutnya para *marketer* perlu menerapkan diferensiasi secara kreatif dan inovatif dengan menggunakan *marketing mix* (*price, product, place, and promotion*). Hal lain yang juga perlu dipersiapkan adalah bagaimana pembisnis melakukan *selling* dalam meningkatkan hubungan dengan pelanggan sehingga mampu menghasilkan keuntungan finansial, berikut prinsipnya:

- a. **Differensiasi** adalah tindakan merancang seperangkat perbedaan yang bermakna dalam tawaran perusahaan.
- b. **Marketing Mix** dikenal dengan 4P dengan elemen-elemennya adalah *product* (produk), *Price*



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

- (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi). *Product* dan *price* adalah komponen dari tawaran (*offer*), sedangkan *place* dan *promotion* adalah komponen dari akses (*access*).
- c. **Selling** adalah penyerahan barang atau jasa dari penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela.
- Syariah Marketing Value**
- Untuk memenangkan *heart-share* (kecintaan pelanggan terhadap produk), semua strategi dan taktik yang sudah dirancang akan berjalan optimal bila disertai dengan peningkatan *value* dari produk atau jasa yang dijual. Peningkatan *value* disini berarti bagaimana kita mampu membangun *brand* yang kuat, memberikan servis yang membuat pelanggan loyal, dan mampu menjalankan proses yang sesuai dengan kepuasan pelanggan. Dalam *Syariah marketing value*, *brand* merupakan nama baik yang menjadi identitas seseorang atau perusahaan.
- d. *Brand* atau merek adalah suatu identitas terhadap produk atau jasa terhadap perusahaan.
- e. *Service* Perusahaan berbasis *syariah marketing* harus memerhatikan *service* yang ditawarkan untuk menjaga kepuasan pelanggannya dalam melakukan pelayanan seseorang memerhatikan etika yang bagus.
- f. *Proses* mencerminkan *quality* (kualitas), *cost* (harga), dan *delivery* (pengiriman).⁸
- 3. Metode Penelitian**
- a. Jenis Penelitian**
- Penelitian mengenai Strategi Pemasaran Tabungan Tasbeih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelinci ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.⁹
- Kemudian Arikunto mendefinisikan penelitian deskripsi adalah penelitian yang dimaksudkan



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

untuk mengumpulkan informasi mengenai status gejala yang ada yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskripsi tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala atau keadaan.¹⁰ Dengan menggunakan penelitian kualitatif ini diharapkan mampu menghasilkan deskripsi yang mendalam mengenai aturan, dokumen, atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat dan organisasi tertentu, secara keseluruhan.

b. Subjek Penelitian

Sebelum memperoleh data yang dapat dijadikan sebagai informasi dalam memecahkan masalah secara ilmiah penulis menentukan dahulu subjek yang akan diteliti. Subjek penelitian adalah individu yang ikut serta dalam penelitian, dari mana data akan dikumpulkan.¹¹ Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data adalah Tim Asisten pemasaran (marketing), Asisten pelayanan nasabah (Customer service), Pegawai

Non Administrasi dan karyawan lain di Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi.

c. Obyek Penelitian

Obyek penelitian merupakan situasi sosial yang ingin diketahui apa yang terjadi didalamnya.¹² Jadi dalam obyek penelitian ini pada strategi pemasaran tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi dan hambatan dalam memasarkan produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi.

d. Jenis dan Sumber Data

- Jenis Data, Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan jenis data kualitatif, diantaranya adalah: gambaran umum subjek penelitian seperti sejarah berdirinya Bank Sumel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi, Visi dan Misi, struktur organisasi, serta



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

dokumen-dokumen

lainnya yang berkaitan
dengan objek
penelitian.

- Sumber Data, Penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

- Sumber Primer, Sumber primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.¹³ Maksudnya data bersumber langsung dari lokasi penelitian yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan informan-informan dan observasi terhadap objek penelitian yaitu Produk Tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi.
- Sumber Sekunder, Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.¹⁴ Maksudnya data yang

diperoleh melalui
pengumpulan data atau
pengelola data yang
bersifat dokumentasi berupa
penelaahan terhadap
dokumen pribadi, resmi
kelembagaan, referensi-
referensi atau peraturan
yang memiliki relevansi
terhadap fokus
permasalahan penelitian
seperti buku-buku referensi,
internet maupun dokumen-
dokumen atau data-data
pendukung dalam
penelitian.

e. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategi dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.¹⁵

Ada beberapa teknik pengumpulan data yang dikenal dalam penelitian kualitatif, walaupun demikian bisa dikatakan bahwa metode yang paling pokok adalah



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

pengamatan atau observasi dan wawancara mendalam. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data untuk menyusun skripsi ini adalah:

1. **Observasi.** Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan mengamati langsung terhadap objek penelitian. Observasi juga merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dalam hal ini peneliti terjun langsung dan melakukan observasi ke Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi, untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan.

2. **Interview (Wawancara).**

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat di kontruksikan makna dalam suatu topik tertentu. wawancara ini digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila

peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.¹⁶ Dalam penelitian ini yang menjadi subjek diantaranya adalah sebagai berikut: (a) Asisten Pemasaran (marketing), (b) Asisten pelayanan nasabah (Customer service), (c) Pegawai Non Administrasi.

3. **Dokumentasi.** Dokumentasi adalah proses pengumpulan data mengenai hal-hal yang berupa catatan atau tulisan-tulisan berbentuk transkrip, catatan, buku, surat kabar, majalah, fhoto, gambar, dokumen atau arsip-arsip metode dokumentasi, dan sebagainya. Dalam hal ini peneliti melakukan penelusuran data dengan menelaah buku, majalah, surat kabar, internet maupun sumber-sumber lain yang berisikan informasi mengenai strategi pemasaran Tabungan Tasbih Umrah iB.¹⁷

4. **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian diatas, peneliti melakukan pembahasan terhadap strategi



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

pemasaran tabungan tasbih umrah iB serta hambatan yang terjadi dalam pemasaran produk tabungan Tasbih Umroh iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi.

1. Strategi Pemasaran Tabungan Tasbih Umrah iB Pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah

Berdasarkan data yang diperoleh dari peneliti pada Bank Sumsel Babel dimana penulis melakukan wawancara tentang strategi pemasaran Tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah, Strategi pemasaran yang digunakan oleh Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah khususnya pada produk tabungan umrah adalah dengan menggunakan strategi segmenting, targeting dan positioning. Selain itu, dengan mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah.

Hal tersebut diatas telah sesuai dengan pendapat teori Hermawan Kartajaya yaitu Inti dari penguasa pasar adalah bagaimana kita berusaha memahami pikiran konsumen. Tidak mengherankan apabila sering kali ditekankan bahwa *positioning* yang sebenarnya bukanlah pada posisi produk di pasar, tetapi ada pada posisi produk dalam benak konsumen. Bagaimana kita ingin diingat oleh konsumen, itu yang menjadi inti dari penguasaan *mind-share*. Hal ini tercakup dalam sebuah strategi yang didalamnya terdapat proses *Segmentation*, *Targeting* dan *positioning*. Sasaran utama dari strategi ini adalah benak konsumen (persepsi).

Langkah awal yang dilakukan Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah dalam kegiatan pemasaran adalah dengan mensegmentasi pasar, dalam hal mensegmentasi pasar Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah memiliki segmentasi secara khusus dari segi daerah atau wilayah bank sumsel berkerjasama, pihak dari segi usia dalam hal ini yang menjadi sasaran utama adalah kelompok usia dewasa syarat-syarat



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

yang diajukan diantaranya menyerahkan foto copy identitas diri KTP, SIM, Kartu Pelajar dan lain sebagainya, dari segi pekerjaan pelajar, pegawai, pedagang dan sebagainya.

Targeting, untuk target pasar yang dituju Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah adalah khusus masyarakat yang beragama Islam dan semua kalangan tanpa membedakan status sosial yang memiliki kartu atau tanda identitas.

Positioning, Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah mensosialisasikan dirinya sebagai mitra bisnis yang amanah dan maslahah, memposisikan dirinya sebagai lembaga keuangan yang tugas pokoknya mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Sehingga Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah merupakan solusi terbaik untuk memberikan berbagai fasilitas produk dan jasa dengan menggunakan sistem bagi hasil, dalam proses yang cepat, praktis dan menentramkan serta jangka waktu tertentu yang fleksibel.

Dan juga sumsel babel

menggunakan marketing mix atau bauran pemasaran untuk mencapai target pasar, karena bagian inilah yang terlihat dipasar, oleh sebab itu Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah memiliki beberapa strategi, strategi Produk, Strategi produk dalam Penerapan strategi pemasaran tabungan umrah yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah adalah dengan menampilkan mutu dari tabungan umroh tersebut.

Sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasaran. Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas keunggulan dan kemudahan yang terdapat didalam karakteristik produk bebas biaya administrasi bulanan, Memperoleh perlindungan asuransi jiwa dan Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan.

Strategi Harga, Penetapan strategi pemasaran tabungan umrah pada bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah dari segi harga sebagai pengembalian modal adalah berupa titipan dengan menggunakan akad Wadi'ah Adh yadhamanah berdasarkan pilihan jangka waktu



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

dan setoran sesuai dengan kemampuan.

Place adalah Tempat atau distribusi diakui sebagai salah satu kunci sukses dalam strategi pemasaran yang efektif. Tempat yang strategis dan mudah dijangkau oleh pelanggan dalam jual beli merupakan representasi dari prinsip dasar Islam bahwa manusia sebagai wakil Allah SWT di muka bumi harus mengelola sumber daya yang ada dengan cara yang adil. Untuk tempat atau distribusi Bank Sumsel Babel sangat strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat muara kelingi.

Kemudian dalam pembahasan tabungan tasbih umrah iB Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi telah mengeluarkan produk. Pada bulan April 2016 yang diberi nama tabungan Tasbih Umrah iB, produk tabungan Tasbih Umrah iB ini merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan ibadah umrah yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad Wadi'ah.

Dalam hal ini Bank Sumsel

Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi menyediakan beberapa produk diantaranya, Tabungan Kaffah iB, Tabungan Rofiqoh iB, Tabungan Tasbih Haji iB, Tabungan Tasbih Umrah iB, Simpel iB, Deposit Rofiqoh iB, Deposit Kaffah iB, Giro Rofiqoh iB.

Tabungan Tasbih Umrah iB adalah pengembangan produk yang dilakukan oleh bank sumsel Babel Syariah dengan tujuan untuk melayani masyarakat, dalam meluncurkan produk (Tabungan Tasbih Umrah iB) ini tentunya untuk menghimpun dana masyarakat. Namun selain itu sekali lagi, tabungan ini juga untuk membantu dan memfasilitasi masyarakat yang ingin pergi umrah karena lamanya *waitinglist* berangkat umroh di Sumsel Babel.

2. Apa Saja Hambatan Yang Terjadi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Tasbih Umrah iB Pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi

a. Faktor penghambat

Bank Sumsel Babel Syariah



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

adalah lembaga keuangan yang dalam operasionalnya berdasarkan hukum Islam yang bertujuan untuk menghindari riba atau bunga. Sumsel Babel Syariah dalam operasionalnya tidak hanya menangani masalah perbankan saja, tetapi juga menangani kegiatan keagamaan. Salah satu kegiatan keagamaan yang penting bagi ummat Islam Pada umumnya, tidak semua masyarakat Muara kelingi, terutama ummat Islam, mampu melaksanakannya. Hanya sebagian kecil masyarakat yang mampu melaksanakannya. Hal ini dikarenakan banyak faktor yang menghambat pelaksanaan ibadah Umroh.

Faktor yang paling umum yaitu terkait masalah (1) Minat, kurangnya minat karena kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk tabungan Tasbih Umrah iB, (2) Niat, kurangnya niat terhadap tabungan Tasbih Umrah iB karena masyarakat Muara Kelingi beranggapan bahwa lebih baik Ibadah Haji dibanding Umrah karena Ibadah Haji itu di Wajibkan serta termasuk Rukun Islam yang ke lima sedangkan Umrah Ibadah yang disunahkan. dan

(3) biaya, penghasilan masyarakat masih rendah maka untuk melakukan ibadah Umrah dalam perekonomiannya masih sangat terbatas. Bagi mereka, tidak mudah mengumpulkan uang untuk ongkos Ibadah Umrah yang mencapai puluhan juta rupiah.

Dari hasil observasi penulis, hambatan yang yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan tasbih umrah yaitu masalah minat, biaya dan niat dari masyarakat itu sendiri, disini masyarakat beranggapan bahwa lebih baik melakukan ibadah haji dari ibadah umrah karena ibadah haji diwajibkan bagi umat muslim serta salah satu dari rukun islam sedangkan ibadah umrah yaitu ibadah yang disunahkan dalam islam.

Sebagaimana telah dikatakan oleh Bapak Zulfikar Umar salah satu karyawan disana: “Untuk hambatan yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan tasbih umrah yaitu masalah minat, biaya dan niat dari masyarakat itu sendiri, disini masyarakat beranggapan bahwa lebih baik melakukan ibadah haji dari ibadah umrah karena ibadah haji



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

diwajibkan bagi umat muslim serta salah satu dari rukun islam sedangkan ibadah umrah yaitu ibadah yang disunnahkan dalam islam.”¹⁸

Hal ini didukung oleh Bapak Saleh Ali Asisten Pelayanan Nasabah “faktor hambatan pada produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu masalah minat, biaya dan niat dari masyarakat itu sendiri.”¹⁹

Dan sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Muharli Pegawai non Administrasi “Untuk hambatan dalam pemasaran tabung Tasbih Umrah iB yang kami hadapi yaitu masalah biaya dan minat dari masyarakat.”²⁰ Jadi, hasil dari wawancara dapat disimpulkan bahwasanya hambatan yang dihadapi oleh Bank Sumsel Babel dalam memasarkan produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu masalah minat dan biaya.

b. Faktor pendukung

Keberadaan Bank Islam di Muara Kelingi masih memiliki peluang yang menggembirakan dan perlu dioptimalkan guna membangun kembali sistem perbankan yang sehat dalam rangka mendukung program

pemulihan dan pendayaan ekonomi nasional.

Menurut salah satu karyawan Sumsel Babel Syariah bagian marketing Adapun yang menjadi faktor pendukung terhadap produk tabungan Umrah antara lain: 1) Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, 2) Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, 3) Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, 4) Setoran awal ringan.

Dari hasil observasi penulis, faktor pendukung terhadap tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Muara Kelingi yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, dan Setoran awal ringan.

Sebagaimana telah dikatakan oleh Bapak Zulfikar Umar salah satu karyawan disana: “Untuk faktor pendukung terhadap produk tabungan Umrah yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

tabungan Tasbih Umrah tidak rumit,
Setoran awal ringan.”²¹

Hal ini didukung oleh Bapak Saleh Ali Asisten Pelayanan Nasabah: “Untuk faktor pendukung terhadap produk tabungan Umrah yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, Setoran awal ringan.”²²

Dan sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Muharli Pegawai non Administrasi: “Untuk faktor pendukung terhadap produk tabungan Umrah yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, Setoran awal ringan.”²³

c. Apa manfaat dan Keunggulan produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah?

Adapun Keunggulan produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah: 1) Bebas biaya administrasi bulanan, 2) Memperoleh

perlindungan asuransi jiwa, 3)

Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan, 4) Pembukaan rekening dan penyetoran dapat dilakukan diseluruh jaringan kantor Bank Sumsel Babel (Syariah dan Konvensional), 5) Online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT), 6) Serta Mendapatkan dana talangan. Adapun manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Yaitu: 1) Produk Tabungan Tasbih Umrah iB dapat mendorong niat ibadah Umrah masyarakat, karena setelah memiliki tabungan Tasbih Umrah iB, calon jamaah akan lebih bersemangat untuk segera memenuhi tabungannya. 2) Nasabah yang menyimpan uang di bank mempunyai beberapa keuntungan seperti rasa aman dari pada disimpan di rumah,

3) Dana tabungan nasabah dikelola dengan prinsip Wadi’ah Yad adh dhamanah sesuai dengan Syariat Islam. 4) Telah online dengan SISKOHAT, 5) Jika dana nasabah belum mencukupi, anda dapat memperoleh fasilitas talangan yaitu



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan.

Sebagaimana telah dikatakan oleh Bapak Zulfikar Umar salah satu karyawan disana: “Untuk Keunggulan dan manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah yaitu, untuk keunggulannya, Bebas biaya administrasi bulanan, Memperoleh perlindungan asuransi jiwa, Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan, Pembukaan rekening dan penyetoran dapat dilakukan diseluruh jaringan kantor Bank Sumsel Babel (Syariah dan Konvensional), Online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT), dan Serta Mendapatkan dana talangan. Adapun manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Yaitu Produk Tabungan Tasbih Umrah iB dapat mendorong niat ibadah Umrah masyarakat, karena setelah memiliki tabungan Tasbih Umrah iB, calon jamaah akan lebih bersemangat untuk segera memenuhi tabungannya. Nasabah yang

menyimpan uang di bank mempunyai beberapa keuntungan seperti rasa aman dari pada disimpan di rumah, Dana tabungan nasabah dikelola dengan prinsip Wadi’ah Yad adh dhamanah sesuai dengan Syariat Islam. Telah online dengan SISKOHAT, Jika dana nasabah belum mencukupi, anda dapat memperoleh fasilitas talangan yaitu sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan.”²⁴

Hal ini didukung oleh Bapak Saleh Ali Asisten Pelayanan Nasabah “Untuk Keunggulan dan manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah yaitu , untuk keunggulannya, Bebas biaya administrasi bulanan, Memperoleh perlindungan asuransi jiwa, Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan, Pembukaan rekening dan penyetoran dapat dilakukan diseluruh jaringan kantor Bank Sumsel Babel (Syariah dan Konvensional). Adapun manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Yaitu Produk Tabungan Tasbih Umrah iB dapat



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

mendorong niat ibadah Umrah masyarakat, karena setelah memiliki tabungan Tasbih Umrah iB, calon jamaah akan lebih bersemangat untuk segera memenuhi tabungannya. Nasabah yang menyimpan uang di bank mempunyai beberapa keuntungan seperti rasa aman dari pada disimpan di rumah, Dana tabungan nasabah dikelola dengan prinsip Wadi'ah Yad adh dhamanah.”²⁵

Dan sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Muharli Pegawai non Administrasi “Untuk Keunggulan dan manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah yaitu , untuk keunggulannya, Bebas biaya administrasi bulanan, Memperoleh perlindungan asuransi jiwa, Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan. Adapun manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Yaitu Produk Tabungan Tasbih Umrah iB dapat mendorong niat ibadah Umrah masyarakat, karena setelah memiliki tabungan Tasbih Umrah iB, calon

jamaah akan lebih bersemangat untuk segera memenuhi tabungannya.”²⁶

Dari hasil observasi penulis, manfaat dan Keunggulan produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah yaitu Bebas biaya administrasi bulanan, Memperoleh perlindungan asuransi jiwa, Pilihan jangka waktu dan setoran sesuai kemampuan, Pembukaan rekening dan penyetoran dapat dilakukan diseluruh jaringan kantor Bank Sumsel Babel (Syariah dan Konvensional), Online dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT), 6) Serta Mendapatkan dana talangan. Adapun manfaat produk tabungan Tasbih Umrah iB pada Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah Yaitu Produk Tabungan Tasbih Umrah iB dapat mendorong niat ibadah Umrah masyarakat, karena setelah memiliki tabungan Tasbih Umrah iB, calon jamaah akan lebih bersemangat untuk segera memenuhi tabungannya, nasabah yang menyimpan uang di bank mempunyai beberapa keuntungan



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

seperti rasa aman dari pada disimpan di rumah, dana tabungan nasabah dikelola dengan prinsip Wadi'ah Yad adh dhamanah sesuai dengan Syariat Islam, telah online dengan SISKOHAT, jika dana nasabah belum mencukupi, anda dapat memperoleh fasilitas talangan yaitu sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan.

5. Kesimpulan

Setelah menguraikan beberapa permasalahan maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel Cabang Pembantu Syariah khususnya pada produk tabungan umrah yaitu dengan menggunakan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi segmentation, targeting dan positioning. Selain itu, dengan mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi, yang mana dengan menggunakan perumusan

strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah.

2. Yang menjadi faktor penghambat produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu terkait masalah biaya dan niat dari masyarakat itu sendiri untuk melakukan ibadah Umrah. Dan mengingat masih banyak dari masyarakat Muara kelingi yang hidup di bawah garis kecukupan. Sedangkan faktor pendukung perkembangan produk tabungan Tasbih Umrah iB yaitu Masyarakat Muara Kelingi mayoritas Muslim, Semua Muslim memiliki niat untuk Ibadah Umrah, Prosedur pembukaan tabungan Tasbih Umrah tidak rumit, dan Setoran awal ringan.

Jadi strategi pemasaran produk Tabungan Tasbih Umrah pada Bank Sumsel babel dan hambatan yang terjadi bahwasanya strategi yang dilaksanakan pada bank sumsel babel terkait dengan segmentation, positioning, targeting dan bauran pemasaran sudah dilaksanakan



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

dengan baik. Dilihat dari Bandung: CV. Yrama Widya, 2006
hambatannya yaitu terkait masalah Karim Adiwarmanto, *Bank Islam*
minat, biaya dan niat dari masyarakat *Analisis Fiqih dan keuangan,*
itu sendiri untuk melakukan ibadah Jakarta: PT RajaGrafindo
Umrah. Persada

Daftar Pustaka

Abdul Halim Usman, *Manajemen Strategis Syariah*, Jakarta : Zikrul Hakim, 2015
Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2017
Andi Subarkah, dkk. *Al-qur'an dan Terjemah New Cardova*, Kiaracandong Bandung: Syaamil qur'an, 2012
Fera Purwati, *Strategi Pemasaran perbankan Syariah Bank Muamalat Cabang Lubuk Linggau*, STAI Al-Azhaar, 2013
Ibnu Hajar, *Dasar-Dasar Penelitian Dalam Pendidikan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996
Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Deepublish, 2015
...., *Manajemen Dana Bank Syariah*, Gava Media: 2018
Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011
Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*,

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Wali, 2008

Lexy J. Moleong, *Metode*

Penelitian Kualitatif,

Bandung

Midawiah, *Strategi Pemasaran*

Produk Tabungan Haji pada

Bank Negara Indonesia Syariah

Cabang Makassar, UIN

Alauddin Makasar, 2012

Moh. Rifa'i, *Fiqh Islam Lengkap*,

Semarang: PT. Karya Toha Putra,

2014 Moh. Saifulloh Al Azis S,

Fiqh Islam lengkap, Surabaya:

Terbit Terang, 2005

Muhammad Saleh dan Ikit, *Pengantar*

Bank syariah, Lubuk Linggau:

Pustaka Al- Azhaar, 2014

Jurnal *Iqtishaduna*, Fakultas

Ekonomi Dan Bisnis Islam

(EBI) Institut Agama Islam

(IAI) Al-Azhaar Lubuk Linggau

Sumatera Selatan, 2006

Muhammad Syafii Antonio, *Bank*

Syariah Dari Teori ke Praktik,

Jakarta: Gema Insani, 2001

Mustafa Dieb Al-Bigha, *Fiqh*



Smart Accounting Journal
LPPM – UNIVERSITAS MUSI RAWAS
P-ISSN 2089-7901

Alamat : Jl. Sultan Mahmud Badarrudin II Kel. Air Kuti Kec. Lubuklinggau Timur I Kota
Lubuklinggau. WA/hp. 085267821542 /081379148277

Sunnah Imam Syafi'i,

Sukmajaya: Fathan Media

Prima, 2017

Nurul Huda dkk, *Pemasaran Syariah*,
Cimanggis, Depok: Kencana, 2017

Oktavia Fadmawati, *Prosedur dan*

Strategi Pemasaran Tabungan

Haji di Bank Muamalat Cabang

Pembantu Salatiga, IAI N

Salatiga, 2015

Sugiyono, *Metode Penelitian*

Kuantitatif, Kualitatif, Dan R

& D, Bandung: ALFABETA,

2014

- -----, *Metode Penelitian*

Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif,
Kualitatif, dan

R&D, Bandung: ALFABETA,
2015

Suharsimi Arikunto, *Manajemen*

Penelitian, Jakarta: PT. RinekaCipta,
2005