

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN
HAJI MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PURWOKERTO**



SKRIPSI

**Muhammad Fawwaz Galanso
1806040026**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2022**

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN
HAJI MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PURWOKERTO**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum

Oleh :

**Muhammad Fawwaz Galanso
1806040026**

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2022**

NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi yang berjudul:

“STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PURWOKERTO”


Yang ditulis oleh:

Nama : Muhammad Fawwaz Galanso
NIM : 1806040026
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut dapat diajukan kepada Fakultas Agama Islam untuk dimunaqasyahkan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Purwokerto, 22 Dzulhijjah 1443 H
21 Juli 2022 M


Dr. Encep Saepudin, SE.,M.SI.
NIK.2160512

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul : **STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PURWOKERTO**

Ditulis oleh : **Muhammad Fawwaz Galanso**

NIM : **1806040026**

Program Studi : **Hukum Ekonomi Syariah**

Telah dimunaqasyahkan pada:

Hari : **Selasa**

Tanggal : **2 Agustus 2022**

Dinyatakan diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum.

DEWAN SIDANG MUNAQASYAH

Pimpinan Sidang

Dr. Makhful. M.Ag.

NIK. 2160095

Sekretaris Sidang

Safitri Mukarromah. S.Ag., M.Sy.

NIK. 2160727

Penguji I

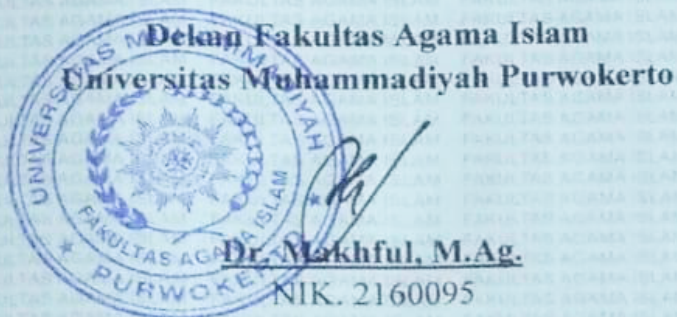
Dr. Encep Saepudin. SE., M.Si

NIK. 2160512

Penguji II

Makhrus. S.El., M.Si

NIK. 2160574



PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Fawwaz Galanso
NIM : 1806040026
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto

menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dan apabila kelak dikemudian hari terbukti ada unsur penjiplakan, saya bersedia dicabut gelar kesarjanaannya dan mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

Purwokerto, 10 Agustus 2022
Yang membuat pernyataan



Muhammad Fawwaz Galanso

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Fawwaz Galanso
NIM : 1806040026
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Agama Islam
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN HAJI
MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG PURWOKERTO**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpan, mengalihmedia/mengalihformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Purwokerto
Pada tanggal : 10 Agustus 2022

Yang menyatakan,

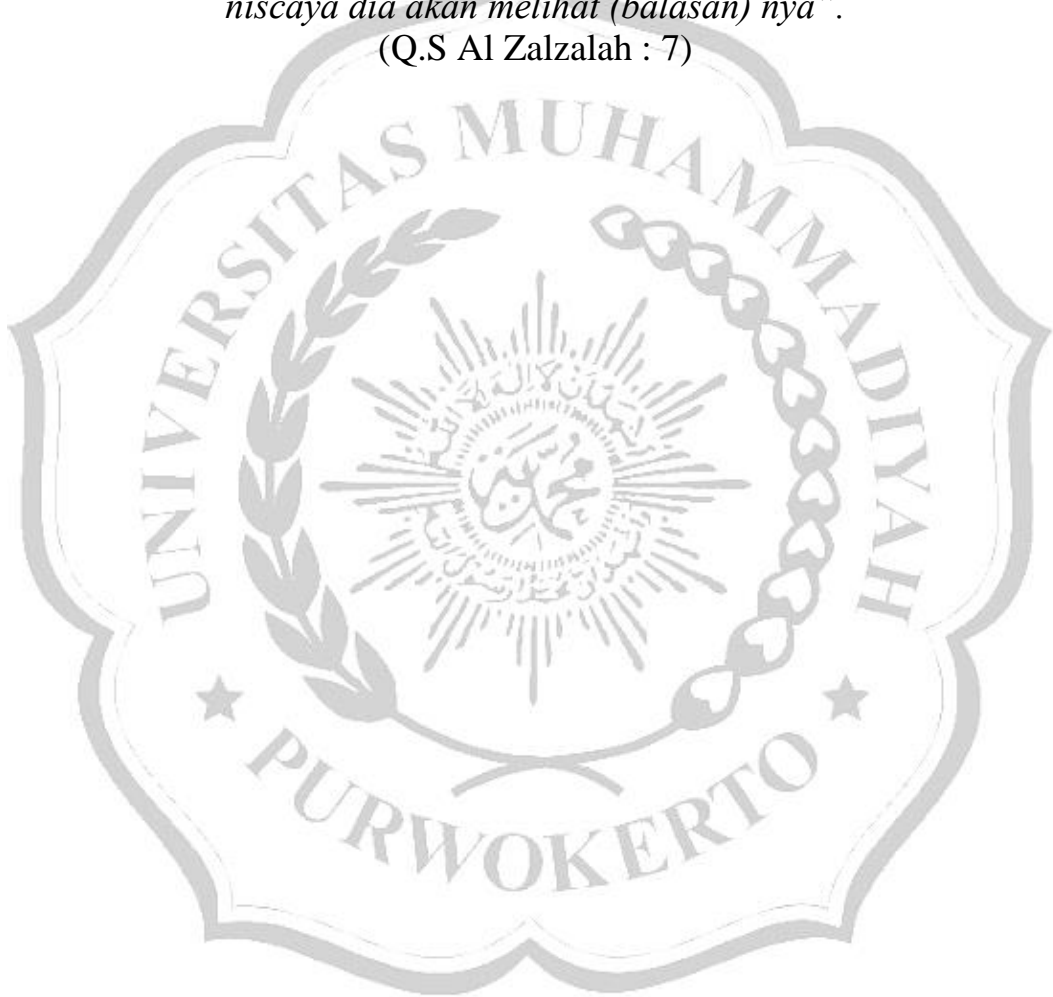


Muhammad Fawwaz Galanso

MOTTO

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ

*“Maka barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat zarrah,
niscaya dia akan melihat (balasan) nya”.*
(Q.S Al Zalzalah : 7)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan ketulusan hati yang paling dalam peneliti menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Ayahanda Thamrella dan Ibunda Yoyoh Shopia atas doa dan dukungannya yang tiada hentinya dan juga atas jasa-jasa dalam merawat, mendidik serta memberikan cinta kasih sayang yang tidak ternilai besarnya yang telah dicurahkan kepada peneliti selama ini. Doa terbaik atas kebaikan ayah ibu semoga Allah SWT selalu memberikan Kesehatan, umur Panjang dan Bahagia selalu.
2. Teruntuk adik Muhammad Azka Ridhobillah serta seluruh saudara peneliti yang memberikan semangat kepada peneliti.

HALAMAN TRANSLITERASI

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ʿain	ʿ	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Wau	W	we
ه	Ha	H	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	Y	ye

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA INDONESIA DI BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PURWOKERTO

Muhammad Fawwaz Galanso
1806040026

Dalam mempersiapkan ibadah haji, hal yang harus dilakukan untuk orang-orang yang secara substansial dan sungguh-sungguh. Kedua hal tersebut merupakan syarat penting yang harus dipenuhi karena banyaknya rangkaian Ibadah Haji yang Harus Dituntaskan. Jumlah jamaah haji terus mengalami pertumbuhan setiap tahunnya sehingga pemerintah memberlakukan kuota keberangkatan. Penetapan kuota haji di Indonesia merujuk pada Surat Keputusan Menteri Agama RI No 32 Tahun 2015 Tentang Penetapan Kuota Haji 1436 H/2015 bahwa penyelenggara ibadah haji perlu menetapkan kuota ibadah haji bagi masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip adil dan proposional dan juga perlu memperhatikan jumlah calon pendaftar jamaah ibadah haji. Mengatur perjalanan bagi calon jamaah sangat penting, sebaiknya menyiapkan diri sejak masih dalam usia produktif. Tabungan Haji muda memberikan manfaat dalam merencanakan ibadah haji sejak usia dini. Bank Syariah Indonesia menyediakan produk Tabungan Haji Muda Indonesia yang menasar calon jamaah haji dari usia 12-17 tahun. Adapun tujuan dalam penelitian ini yaitu, untuk mengetahui apa itu strategi yang digunakan pada produk Tabungan Haji Muda Indonesia di BSI KC Purwokerto pada Al Irsyad Al Islamiyyah *Boarding School* Purwokerto, untuk mengetahui apakah pemasaran produk Tabungan Haji Muda Indonesia berpengaruh pada Al Irsyad Al Islamiyyah *Boarding School* Purwokerto.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Dengan menggunakan sumber data primer yang berasal dari hasil wawancara dan data sekunder yang diambil dari jurnal, artikel. Analisis data diperoleh dari hasil wawancara serta dokumentasi dikumpulkan, dianalisis, disusun, dan dikembangkan sesuai dengan teori yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Purwokerto pada Al Irsyad Al Islamiyyah *Boarding School* Purwokerto dengan metode *online* dan *offline* berupa, membuat berita, serta broadcast melalui media whatsapp. Kendala yang dihadapi pihak Bank Syariah Indonesia KC Purwokerto dalam melakukan pemasarannya yaitu, terkendala pandemic covid sehingga belum melakukan sosialisasi secara langsung di Al Irsyad Al Islamiyyah *Boarding School* Purwokerto, akan tetapi saat ini sudah mengagendakan untuk pemasaran secara *offline* di Al Irsyad Al Islamiyyah *Boarding School*

Kata kunci : *strategi, pemasaran syariah, tabungan haji, nasabah.*

ABSTRACT

SHARIA MARKETING STRATEGY OF INDONESIAN YOUNG HAJJ SAVINGS PRODUCTS AT INDONESIAN SHARIA BANK PURWOKERTO BRANCH OFFICE

Muhammad Fawwaz Galanso
1806040026

In preparing for the pilgrimage, things must be done for people who are substantial and earnest. These two things are important requirements that must be met because of the many series of Hajj that must be completed. The number of pilgrims continues to grow every year so that the government imposes a departure quota. The determination of the hajj quota in Indonesia refers to the Decree of the Minister of Religion of the Republic of Indonesia No. 32 of 2015 concerning the Determination of the Hajj Quota 1436 H/2015 that the organizers of the pilgrimage need to set a quota for the hajj pilgrimage for the people of Indonesia using fair and proportional principles and also need to pay attention to the number of prospective pilgrims registrants Hajj. Arranging a trip for prospective pilgrims is very important, you should prepare yourself since you are still of a productive age. Young Hajj Savings provides benefits in planning the Hajj from an early age. Bank Syariah Indonesia provides the Indonesian Hajj Muda Savings product which targets prospective pilgrims from the age of 12-17 years. The purpose of this study is to find out what is the strategy used in the Indonesian Hajj Muda Savings product at BSI KC Purwokerto at Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto, to find out whether the marketing of the Indonesian Haji Muda Savings product has an effect on Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School. Purwokerto.

This study uses a type of field research with interview and documentation data collection techniques. By using primary data sources derived from interviews and secondary data taken from journals, articles. Analysis of the data obtained from the results of interviews and documentation collected, analyzed, compiled, and developed in accordance with the existing theory.

Based on research conducted by researchers, it can be concluded that the marketing strategy carried out by Bank Syariah Indonesia KC Purwokerto at Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto with online methods in the form of making news, as well as broadcasting through whatsapp media. The obstacle faced by Bank Syariah Indonesia KC Purwokerto in marketing is that it is constrained by the covid pandemic so that it has not carried out direct socialization at Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto, but currently has an agenda for offline marketing at Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School

Keywords: strategy, sharia marketing, hajj savings, customers.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ

وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ.

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan pertolongan-Nya kepada peneliti sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan besar kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat Islam dari zaman yang gelap gulita menuju kepada zaman yang terang benderang.

Keberhasilan penelitian skripsi ini tentunya tidak terlepas dari peran berbagai pihak. Untuk itu peneliti menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Makhsul, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah memberikan dukungan kepada peneliti.
2. Safitri Mukarromah, S. Ag., M. Sy., Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah.
3. Dr. Encep Saepudin. SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak arahan, masukan, motivasi dan dukungan serta meluangkan banyak waktu, tenaga dan pikiran untuk peneliti selama proses penelitian skripsi ini.
4. Seluruh dosen Fakultas Agama Islam yang telah mengajarkan banyak ilmu yang bermanfaat kepada peneliti.
5. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Agama Islam yang telah membantu kelancaran proses penelitian dan penyusunan skripsi. Tim penguji skripsi dalam sidang Munaqasyah yang memberikan saran dan masukan kepada peneliti guna melakukan perbaikan skripsi.

6. Tim penguji skripsi dalam sidang Munaqasyah yang memberikan saran dan masukan kepada peneliti guna melakukan perbaikan skripsi.
7. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Purwokerto yang telah memberikan izin peneliti melakukan penelitian. Ibu Oka Maharai selaku *Branch operation and service manager* yang telah meluangkan waktunya dalam membantu kelancaran perolehan data untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto yang telah memberikan izin peneliti melakukan penelitian. Ustadz Drajat selaku kepala SMA Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto dan Ibu Aila selaku ketua komite SMA Al Irsyad Al Islamiyyah Boarding School Purwokerto yang sudah membantu mengisi serta menyebarkan kuesioner wawancara, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teruntuk saudara saya Muhammad Iqbal yang telah membantu meminjamkan laptopnya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, untuk itu kritik dan saran yang membangun dapat peneliti terima. Semoga ilmu yang tertulis dalam skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan juga bagi banyak pihak, sekian dan terima kasih.

Purwokerto, 21 Juli 2022

Peneliti

DAFTAR ISI

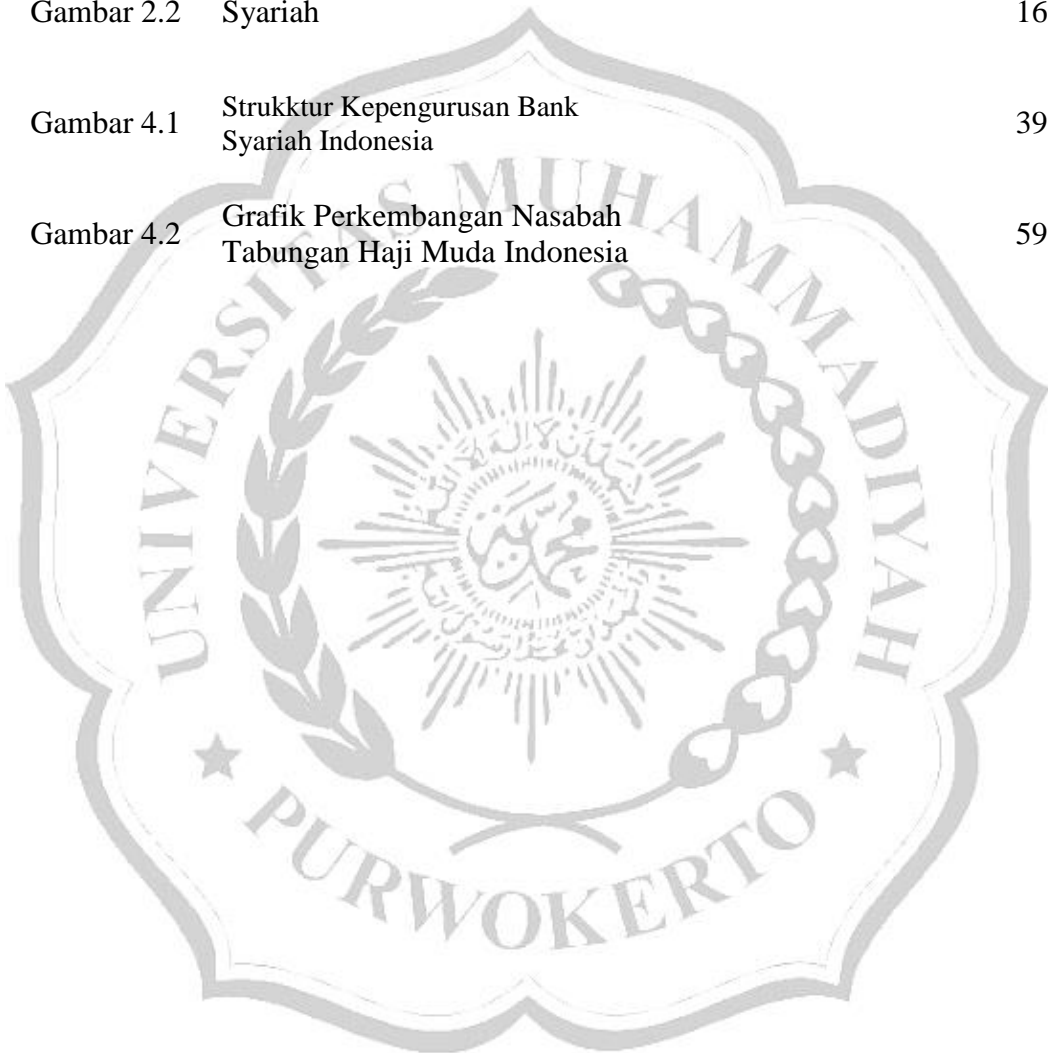
HALAMAN JUDUL	i
NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINIL	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI SKRIPSI	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN LITERASI.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Kerangka Teori.....	11
1. Strategi Pemasaran Syariah	11
2. Tabungan Haji	20
3. Bank Syariah	28
4. Nasabah	30
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	33
B. Tempat dan Waktu Penelitian	34
C. Sumber Data.....	34
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34
E. Analisis Data	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	38
B. Pembahasan	53
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	62
B. Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA 65
LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Bagan Strategi Pemasaran Syariah	13
Gambar 2.2	Bagan Karakteristik Pemasaran Syariah	16
Gambar 4.1	Struktur Kepengurusan Bank Syariah Indonesia	39
Gambar 4.2	Grafik Perkembangan Nasabah Tabungan Haji Muda Indonesia	59



DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 4.1	Pengertian Bank Syariah Indonesia Menurut Nasabah	49



DAFTAR LAMPIRAN

No Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Berita acara seminar proposal
Lampiran 2	Daftar hadir peserta seminar proposal
Lampiran.3	Kartu bimbingan skripsi
Lampiran 4	Bukti telah melakukan penelitian
Lampiran 5	Pedoman wawancara
Lampiran 6	Hasil wawancara
Lampiran 7	Daftar Riwayat Hidup
Lampiran 8	Surat keterangan bebas plagiasi
Lampiran 9	Bukti originality report

