

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Pengertian Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah

Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji atau umrah. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji atau umrah sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah bisa merencanakan jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa.

Fitur Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah

- a. Jenis Rekening : Rekening perorangan dan dapat diperuntukkan atas nama (dibawah 17 tahun), tersedia dalam pilihan mata uang IDR atau USD.
- b. Akad : *wadiah* (akad penitipan dana dari nasabah sebagai pemilik dana, kepada bank selaku penyimpan dana)
- c. Syarat Pembukaan Rekening : WNI: Fotokopi Kartu Identitas (KTP&NPWP), WNA: KITAP/KITAS, Paspor, Surat Referensi dan *Tax Registration*.
- d. Setoran Awal Minimum : Rp 50.000,-/USD 5
- e. Saldo Minimum : Rp 50.000,-/USD 5
- f. Biaya Administasi : Gratis

g. Biaya Penutupan Rekening : Rp.50.000,-/USD 5, apabila rekening ditutup sebelum keberangkatan haji dan umrah

h. Pendebetan Rekening : Penarikan hanya dapat dilakukan untuk keperluan pembayaran biaya ibadah haji atau umrah

Keuntungan yang bisa didapatkan dari tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah:

a. Lebih praktis, tidak perlu membawa uang tunai berlebihan, sebagai nasabah Tabungan iB muamalat haji dan umrah sebagai fasilitas *standing instruction* (SI), anda memperoleh kartu Shar-E Debit Gold yang bisa digunakan bertransaksi di seluruh ATM dan pembayaran belanja ditok/*merchant* berlogo Visa/Plus.

b. Lebih ringan, tidak dikenakan biaya administrasi ataupun pemindahan dana ke rekening Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah.

c. Lebih banyak bonusnya, nasabah akan mendapatkan berbagai souvenir eksklusif serta perlengkapan haji.

d. Lebih seru hadiahnya, selama periode juli 2015 hingga juni 2016, ada lima pemenang yang berkesempatan mendapatkan umrah gratis setiap bulannya.

Proses Pendaftaran haji Nasabah Tabungan iB Haji dan Umrah

1. Calon jemaah ibadah haji membuka rekening Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat.
2. Nasabah setoran yang akan dipilih
3. Jika menggunakan *standing instruction* (SI), saldo tabungan nasabah secara otomatis akan terpotong sesuai jumlah setoran yang dipilih

4. Jika saldo telah mencukupi Rp. 25 juta, calon jemaah haji melakukan pendaftaran haji dikantor KEMENAG wilayah setempat (sesuai KTP calon jemaah haji) dengan memenuhi persyaratannya yang ditentukan oleh kemenag.
5. Petugas kantor KEMENAG melakukan registrasi data calon jemaah haji di SISKOHAT.
6. Setelah melakukan registrasi, maka calon nasabah mendapatkan lembar SPPH (surat pendaftaran pergi haji) yang sudah ditanda tangani pejabat KEMENAG.
7. Nasabah membawa SPPH ke Bank Muamalat untuk mendapatkan nomor porsi haji
8. Calon jemaah haji memasuki masa tunggu keberangkatan ibadah haji sesuai dengan regulasi KEMENAG.

B. Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Serdang Medan

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

Dari hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap marketing Funding Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang ibu Monika, produk tabungan iB

muamalat Haji dan Umrah adalah salah satu produk unggulan Bank Muamalat Indonesia, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan iB muamalat Haji dan Umrah setelah adanya program Rezeki Haji berkah mengalami perkembangan yang sangat signifikan, hal ini dibuktikan dengan terus meningkatnya jumlah nasabah produk tabungan iB muamalat Haji dan Umrah. Program Rezeki haji berhadiah adalah salah satu program promosi Bank Muamalat Indonesia untuk menarik minat nasabah pada produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah yang berhadiah 5 tiket umrah tiap bulannya bagi nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dari seluruh cabang Bank Muamalat Indonesia di Indonesia yang beruntung, adapun syarat dari ketentuan program Rezeki Haji Berkah adalah berlaku bagi nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, setoran rutin bulanan dengan rekening sumber Tabungan Muamalat iB dan minimal 5 juta USD 500. Hadiah diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia sebagai bentuk promosi untuk menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah.

Strategi khusus yang digunakan adalah menawarkan ke perusahaan-perusahaan, pengajian ibu-ibu dan bapak-bapak, KBIH(walaupun pegawai sudah haji tetapi tabungan tersebut diperuntukkan untuk keluarganya) serta karyawan yang *payroll* di Bank Muamalat. Segmen pasar yang di bidik oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang dari segi wilayah meliputi Medan Perjuangan, Medan Timur, Medan Tembung dan Percut sei Tuan. Target pasar produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dilihat dari pekerjaan mulai dari pegawai negeri, swasta,wiraswasta, dan dari berbagai jenis pekerjaan. Sedangkan target pasar yang dilihat dari segi usia mulai dari anak-anak yang sudah memiliki akte kelahiran sampai dengan usia yang tidak dbebani.

Dalam pemasaran produk, marketing sudah dibekali training/pendidikan marketing diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk yaitu marketing diajari bagaimana cara

memasarkan suatu produk agar masyarakat tertarik untuk menggunakannya, kemudian tentang materi produk yaitu pemahaman produk agar marketing lebih mengetahui segala sesuatu tentang produk-produk yang ada di Bank Muamalat Indonesia. Di lain hal marketing Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Serdang juga dibebanin target dalam mendapatkan nasabah produk tabungan iB muamalat Haji dan Umrah. tercapai. Meskipun menggunakan produk wadiah yang tidak mendapatkan bagi hasil namun kenyataannya nasabah tidak mempermasalahakan karena dengan dengan produk wadiah nasabah mendapatkan bonus dari bank.

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

I. Strategi Produk

Fenomena daftar tunggu (waiting list) haji di Indonesia yang terjadi pada saat ini yang mencapai 14 tahun bahkan lebih, banyak menyadarkan umat muslim yang kemudian merencanakan ibadah haji sejak dini yaitu dengan cara membuka tabungan rekening haji. Hal ini kemudian di tangkap menjadi peluang oleh Bank Muamalat Indonesia yang kemudian menciptakan produk Tabungan Haji dan Umrah dengan menerapkan akad wadiah, yaitu simpanan murni tetapi nasabah mendapat bonus dari bank.

Dalam mengembangkan produknya Bank Muamalat Indonesia melakukan berberapa hal yaitu: Bank Muamalat Indonesia menciptakan branding iB Muamalat Haji dan Umrah, dengan mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

- a) Mudah diingat dan dimengerti, Bank Muamalat Indonesia memberi nama produknya singkat dan jelas agar nasabah mudah mengingat nama produk-produk tersebut.

Seperti produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, pada produk terdapat kata haji dan umrah sehingga masyarakat mudah mengingat dan mengetahui tabungan itu ditujukan untuk yang lain merencanakan ibadah haji dan umrah

- b) Terkesan modren, Bank Muamalat Indonesia dalam menciptakan merek dengan cara melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam hal penanaman produk. Dalam produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah terdapat kata “iB” atau Islamic Banking yang berkesan modern karena perkembangan ekonomi islam pada saat ini.
- c) Memiliki arti (dalam arti positif), Bank Muamalat Indonesia menciptakan merek memiliki arti yang bermanfaat bagi nasabahnya. Dalam produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah yaitu tabungan haji dan umrah yang dijalankan menurut prinsip syari’ah dan tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin para nasabah.

II. Strategi harga

Dalam hal harga produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Bank Muamalat Indonesia dibandingkan dengan bank syariah lain contohnya Bank Mandiri Syariah, harga yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia lebih rendah dari Bank Syariah Mandiri, dimana harga yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia sebesar Rp.50.000 untuk setoran awal minimal, sedangkan untuk Bank Syariah Mandiri setoran awal minimalnya Rp. 100.000. maka tak heran jika dalam pemasaran produk ini masyarakat dan tidak memberatkan masyarakat yang ingin memiliki tabungan haji dan umrah tersebut, karena hanya dengan biaya Rp.50.000 masyarakat dapat membuka rekening tabungan haji dan umrah di Bank Muamalat Indonesia.

III. Strategi tempat/distribusi

Kegiatan fungsional Bank Muamalat Indonesia Kcp Serdang berada di Jl. HM YAMIN No. 237, MEDAN. Lokasi ini dinilai strategis dekat karena dekat dengan pusat kota. Dalam upaya bank ini melayani nasabah tepat waktu dan tepat sasaran. Keterlambatan dalam penyaluran informasi dapat mengakibatkan bank kehilangan waktu dan kualitas jasa serta diambilnya kesempatan oleh para pesaing. Oleh karena itu, Bank Muamalat Indonesia Kcp Serdang menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka berusaha. Karena petugas lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk Bank Muamalat Indonesia kepada calon nasabah.

IV. Strategi promosi

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

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



- c. Dengan website www.muamalat.co.id, informasi tentang Bank Muamalat Indonesia dengan produk maupun jasa layanannya khususnya produk tabungan iB Haji dan Umrah pada Bank Muamalat Indonesia dapat diketahui masyarakat secara luas
- d. Penjualan pribadi dilakukan oleh marketing dengan cara door to door serta datang langsung ke kelompok-kelompok pengajian.
- e. Membuat program Rezeki Haji Berkah, bagi nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah mendapatkan kesempatan umrah gratis setiap bulannya dari seluruh cabang Bank Muamalat Indonesia.
- f. Pemberian berbagai souvenir eksklusif serta perlengkapan haji (souvenir tergantung kebijakan dari Bank Muamalat).

Strategi promosi produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah lebih terjamin dan mempunyai fitur yang menarik Lebih terjamin karena terhubung secara online SISKOHAT dan KEMENAG, untuk memperoleh kepastian mendapatkan kuota/porsi keberangkatan ibadah haji. Dalam strategi promosi produk Tabungan Haji dan Umrah membuat program rezeki haji berkah yang berhadiah lima tiket umrah setiap bulannya, untuk memancing minat nasabah untuk menggunakan produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah.