

IKHTISAR

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

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan mengenai bagaimana pemasaran tabungan haji di BRI Syariah Kc Medan selama ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam hal ini pemasaran produk yang efektif adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah dengan media pemasaran yang efisien dan efektif dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan operasional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Untuk itu pihak BRI syariah harus menekankan kepada petugas pemasaran untuk bisa lebih giat dan fokus dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk tabungan haji.

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

Kata Kunci : Pemahaman, pemasaran, akad Wadiah Yad Dhamanah

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmaanirrahim.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayahNya kepada kita semua. Pemberi karunia yang tiada tara kepada setiap makhluk-Nya. Serta memberikan petunjuk dan kelancaran dalam pembuatan Tugas Akhir ini. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada insan termulia, terkasih, Nabi junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, pembawa lentera di tengah kegelapan, pemberi syafaat kelak di hari kiamat. Alhamdulillah atas rahmat, nikmat dan karunia Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Haji Indonesia di BRI Syariah Cabang Medan”. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Kiranya dalam Tugas Akhir ini, penulis memohon maaf tidak dapat menyebut satu persatu semua pihak yang telah membantu dalam proses perjalanan studi di D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, penulis mengucapkan terima kasih, utamanya kepada:

1. Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag, selaku Rektor UIN Sumatera Utara.
2. Dr. Andri Sooemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
3. Bapak Zuhrinal M. Nawawi selaku ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah
4. Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, ME selaku Pembimbing Skripsi yang telah membimbing dan meluangkan waktu dalam proses penyusunan Tugas Akhir.

5. Keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan keluarga besar program D3 Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara dan seluruh dosen yang telah memberi ilmu dan membimbing hingga terciptanya karya ini.

6. Orang Tua Bapak dan Ibu tercinta yang tulus memberikan bimbingan, motivasi, semangat dan tak henti-hentinya memanjatkan doa serta memberikan kasih sayang yang tulus kepada penulis.

7. Teman-temanku D3 Perbankan Syariah Angkatan 2015 yang telah memberikan masukan, kritik saran dan tak lupa memberikan semangat terimakasih untuk semuanya serta pihak-pihak yang membantu dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Medan, Mei 2018

Mustafa Fadillah

54151012

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSEMBAHAN.....	i
IKHTISAR.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
BAB.1 PENDAHULUAN	
A.LatarBelakang.....	1
B. RumusanMasalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. ManfaatPenelitian	5
E. MetodePenelitian.....	7
F. Metode Pengumpulan Data.....	8
G. Analisis Data	9
H. SistematikaPenulisan	10
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. StrategiPemasaran	12
1. PengertianStrategi	12
2. Model-model Pembuatan strategi.....	14
3. PengertianPemasaran	16
B. Strategi PemasaranProduk Tabungan Haji	17
1.Strategi Produk.....	18

2. Strategi Harga.....	18
3. Strategi Tempat	18
4. Strategi Promosi.....	19
C. Produk dan Tabungan Haji di BRISyariah	19

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Bank BRISyariah Kc Medan	25
B. Produk-produk BRISyariah Kc Medan.....	34

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji.....	46
---	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	52
B. Saran.....	53
C. Penutup.....	53

DAFTAR PUSTAKA