

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Dasar Pemikiran

Bank adalah suatu lembaga yang mendapat izin untuk mengerahkan dana masyarakat berupa pinjaman sehingga sebagai perantara nasabah penyimpanan dana. Perkembangan perbankan syariah saat ini meningkatkan, padahal sejak zaman Rasulullah SAW sudah menggunakan lembaga keuangan yang berpedoman atau berprinsip syariah (Wibowo & Hendi, 2005:2). Bank syariah atau *Islam Banking* yaitu suatu sistem perbankan yang harus dikembangkan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (riba), spekulasi (*maisir*), dan ketidakpastian atau ketidakjelasan dengan prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa dengan dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan penetapan fatwa dibidang syariah (*gahar*) (Ali, 2008:1).

Dalam bank syariah atau lembaga keuangan syariah ada dua siklus atau istilah yaitu penghimpun dana dan penyaluran dana. Penghimpun dana di bank umum syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito dengan menggunakan prinsip *wadiah*, prinsip *mudharbah*, dan akad perlengkap misalnya *wakalah*. Sedangkan penyaluran dana dalam bank syariaiah atau lembaga keuangan syariah dalam bentuk pembiayaan dengan menggunakan pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap ( Zainuddin Ali, 2008:30).

Bank BNI Syariah telah menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari produk pembiayaan, produk pendanaan dan jasa-jasa perbankan lainnya. Pada produk pembiayaan terdiri dari produk Tabungan iB Hasanah, Tabungan Bisnis ib Hasanah, Tabungan Simpel iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah. Salah satu produk pendanaan yang banyak menarik minat masyarakat adalah Tabungan Haji Baitullah iB Hasanah, dimana produk tersebut menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Selain itu produk Tabungan Haji iB Hasanah dapat berguna untuk ke tanah suci. Bank juga dapat menjaga amanah dari nasabah sesuai akad yang telah disepakati yaitu akad *wadiah* (PT. Bank BNI Syariah, 2011).

Adanya persaingan yang ketat dengan produk tabungan haji yang ada pada bank syariah lainnya maka bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Strategi merupakan rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Sedangkan strategi pemasaran merupakan proses pemasaran yang mencakup beberapa hal analisa diatas kesempatan-kesempatan, pemilihan, sasaran-sasaran, pengembangan strategi, implementasi, serta pengawasan (Dagun, 2000). Selain itu strategi dalam memasarkan suatu produk terutama Tabungan Haji iB Hasanah juga dapat dilakukan dengan memperbanyak jaringan yang luas serta jelas dari suatu perusahaan tertentu. Sebagaimana ibadah haji ini merupakan salah satu yang harus wajib dilaksanakan oleh umat muslim. Produk tabungan haji dengan

berbagai strategi pemasaran untuk menarik minat nasabah sehingga nasabah bisa memenuhi rukun Islam yang kelima, biasanya pihak bank menerapkan berbagai macam strategi pemasaran salah satunya dengan cara membuat program Rezeki Haji Berkah yang berhadiah lima tiket umrah gratis satu tiket umrah.

Berdasarkan uraian tersebut maka Tugas Akhir ini mengangkat judul **“ STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG PALU”**.

### **1.2 Tujuan Magang**

Dengan melihat dasar pemikiran yang ada, maka tujuan dari magang ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Produk Tabungan Haji di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran Produk Tabungan Haji di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu.

### **1.3 Target Magang**

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di Bank BNI Syariah Kantor Cabang palu adalah:

1. Mampu menjelaskan Produk Tabungan Haji di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu.
2. Mampu menjelaskan strategi pemasaran Produk Tabungan Haji di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu.



## **1.7. Sistematika penulis Laporan Magang**

Laporan magang ini disusun dalam empat bab yaitu :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisikan dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, jadwal magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan yang didalamnya mengemukakan dasar-dasar teori yang berkaitan dengan strategi, pemasaran, tabungan haji pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu.

### **BAB III ANALISIS TEORI**

Bab ini terdiri dari data umum dan data khusus. Data umum membahas tentang gambaran umum PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palu yang berkaitan dengan sejarah singkat, perkembangan, visi misi serta struktur organisasi perusahaan. Sedangkan data khusus mendeskripsikan hasil pengamatan yang membahas tentang strategi pemasaran pada Tabungan Haji.

### **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bagian penutup dari penulisan laporan magang. Berisi kesimpulan yang diambil dari data-data yang didapatkan di PT. Bank Syariah cabang Palu serta saran yang dikemukakan demi perkembangan PT. Bank BNI Syariah kantor Cabang Palu.