

ABSTRAK

Muhammad Indra Al-Syarif, 2016. *Strategi Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin Dalam Memperoleh Nasabah Produk Tabungan Haji*. Skripsi Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Pembimbing: (I) Dra. Hj. Nadiyah, MH. (II) Abdul Hafiz Sairazi, SHI, MHI.

Penelitian ini di latar belakangi tingginya animo masyarakat Kalsel khususnya di Kota Banjarmasin untuk menunaikan ibadah haji. Hal ini tentu menjadi daya tarik bagi perbankan syariah untuk berlomba meraih nasabah tabungan haji. Begitu juga dengan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin telah berupaya melakukan berbagai strategi pemasaran dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji ditengah persaingan dengan perbankan syariah lainnya. Tentunya ada strategi yang diterapkan dan kendala lapangan yang mesti diatasi.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui strategi Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji, dan mengetahui kendala dalam penerapan strategi yang dilakukan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif. Untuk menggali datanya dilakukan wawancara dengan tiga orang responden. Hasilnya diolah dengan teknik editing dan tabulasi. Kemudian dianalisis secara kualitatif berdasarkan ekonomi Islam, dan ditarik kesimpulannya.

Hasil penelitian diperoleh bahwa strategi yang digunakan Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji, adalah: (a) membuka beberapa jenis tabungan Haji BRISyariah iB, (b) memasang iklan di *website* terkemuka tentang tabungan haji, (c) memberikan fasilitas kelengkapan haji bagi nasabah, (d) memberikan kemudahan pelayanan kepada nasabah, (e) melakukan promosi maksimal, dan (f) adanya jaminan keamanan (membangun reputasi yang baik). Kendala dalam penerapan strategi yang dihadapi oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji adalah: (a) kehadiran bank lainnya yang juga melayani tabungan haji, (b) masih terbatasnya pelayanan dengan hanya satu kantor cabang, dan (c) terbatasnya dana dalam melakukan kegiatan promosi.

Terhadap tinjauan terhadap strategi yang dilakukan oleh Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin dalam memperoleh nasabah produk tabungan haji pada dasarnya telah menjalankan prinsip-prinsip pemasaran yang baik yang dilakukan secara modern dalam meraih para nasabah. Meskipun ada beberapa kendala yang dihadapi, namun demikian tenaga *marketing* (pemasaran) telah semaksimal mungkin menjalankan strategi bisnisnya, yaitu melihat segmentasi pasar dengan upaya yang kreatif, *targeting* yang mampu dicapai, mampu melaksanakan *positioning* sebagai perbankan yang baik dan berbeda dengan perbankan konvensional, memberikan *service* maksimal, penuh kehangatan dan keikhlasan ibadah, serta terus memberikan pelayanan yang lebih cepat, lebih mudah dan lebih berkualitas dari hari ke hari bagi calon jemaah