

ABSTRAK

Umi Kalsum. 2023. *Upaya Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Calon Haji melalui Keunggulan Produk Tabungan Simas Haji iB.* Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing: Dra. Hj. Fitriana Syarqawie, MHI

Kata Kunci: Upaya bank, meningkatkan nasabah, keunggulan produk, tabungan Simas Haji iB.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tiga permasalahan yaitu tentang bagaimana upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah calon haji melalui tabungan Simas Haji Ib, keunggulan yang ditawarkan dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji Ib dan kendala yang di hadapi dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji Ib di Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui keunggulan produk yang ditawarkan kepada calon nasabah, untuk mengetahui apa saja keunggulan dari tabungan Simas Haji Ib yang menjadi acuan bank dalam meningkatkan jumlah nasabahnya serta untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan Simas Haji Ib.

Jenis penelitian pada skripsi ini adalah menggunakan penelitian lapangan dengan metode penelitian kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan dilapangan dalam kehidupan yang sebenarnya. Penelitian ini berlokasi di Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin yang beralamat di Jl. Gatot Subroto, Kebun Bunga, Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Banjarmasin ialah pihak bank melakukan sosialisasi, mengikuti buzzer, manawarkan ke teman dan kerabat. Dari segi promosi atau pemasaran pihak bank memberikan souvenir, doorprize dan hadiah-hadiah yang menarik kepada calon nasabah haji. Keunggulan produk tabungan Simas Haji iB berupa, proses yang cepat, tanpa antri, diberikan layanan dan kemudahan pembukaan rekening, terhubung langsung dengan Sistem Komputersisasi Haji, bebas biaya administrasi, bagi hasil yang kompetitif, bebas biaya penutupan rekening. Kendala dalam memasarkan tabungan Simas Haji iB yaitu, persaingan produk, minimnya pengetahuan masyarakat, nasabah belum ada dana untuk setor haji, masa tunggu yang cukup lama, kenaikan biaya haji dari pemerintah.