

TINJAUAN PELAKSANAAN PEMBUKAAN REKENING TABUNGAN HAJI PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBATU UIN SYARIF HIDAYATULLAH

Oleh:

INDAH KHAIRUNNISA

ABSTRAK

Peneliti ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan haji dalam mempertahankan nasabah haji Indonesia di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu UIN Syarif Hidayatullah, untuk mengetahui kendala-kendala yang di hadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabng Pembantu UIN Syarif Hidayatullah, dan juga untuk mengetahui tantangan yang di hadapi dalam melakukan pemasaran produk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu UIN Syarif Hidayatullah. Metode Penelitian Kualitatif ini menggunakan pendekatan berbasis studi kasus yang deskriptif. Pengumpulan data di lakukan dengan menggunakan wawancara dan dokumen. Sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu informasi yang bersumber dari observasi langsung ke Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah, wawancara kepada pihak *Branch Operation&Service Manager, Back Office*, dan *Customer Service* Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah. Sedangkan data data sekunder yaitu memperoleh data dari studi kepustakaan untuk melengkapi data-data primer. hasil penelitian nya menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia sudah cukup baik akan tetapi masih terdapat kekurangan yaitu mesin ATM yang kurang tersebar di beberapa tempat.

Kata Kunci: Pemasaran, Strategi, Tabungan haji

REVIEW OF THE IMPLEMENTATION OF OPENING A HAJJ SAVING ACCOUNT AT THE INDONESIAN SHARIAH BANK OF SYARIF HIDAYATULLAH UIN BRANCH OFFICE

By:

INDAH KHAIRUNNISA

ABSTRACT

This researcher aims to determine the marketing strategy for haj savings products in retaining Indonesian hajj customers at Bank Syariah Indonesia Sub-Branch Office of UIN Syarif Hidayatullah, to find out the obstacles faced by Bank Syariah Indonesia Sub-Branch Office of UIN Syarif Hidayatullah, and also to find out the challenges that faced in marketing the products of Bank Syariah Indonesia Sub-Branch Office of UIN Syarif Hidayatullah. This qualitative research method uses a descriptive case study-based approach. Data collection is done by using interviews and documents. The data sources used are primary data, namely information that comes from direct observation to Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah, interviews with Branch Operations & Service Managers, Back Offices, and Customer Service of Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah. Meanwhile, secondary data is obtaining data from literature studies to complement primary data. the results of his research show that Bank Syariah Indonesia is quite good, but there are still deficiencies, namely ATM machines that are not spread in several places.

Keywords: *Marketing, Strategy, Haji Savings*