

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Bank Syariah Indonesia adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yaitu menandai aturan perjanjian Menurut prinsip syariah, bank mengikuti aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk kegiatan penyimpanan dana dan pembiayaan usaha. Prinsip syariah ini menjamin bahwa segala aktivitas perbankan dilakukan sesuai dengan ketentuan agama Islam. Di Indonesia, regulasi mengenai Bank Syariah Indonesia dalam UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Bagi kebanyakan orang yang ingin menunaikan ibadah haji, biaya yang diperlukan tidaklah terjangkau. oleh karena itu, mereka perlu mempertimbangkan dengan matang sebelum dapat melaksanakan ibadah haji. Salah satu strategi yang bisa mereka terapkan adalah dengan menyisihkan sejumlah uang secara bertahap dalam jangka waktu yang lama, guna mendaftar sebagai calon jama'ah haji. Industri perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PT. Bank Syariah Indonesia yang secara resmi 1 Februari 2021 (Indonesia B. S., 2022)

Tabungan merupakan jenis simpanan yang hanya dapat ditarik dengan memenuhi syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi pemindahbukuan tidak dapat dilakukan. Pentingnya menabung terdapat bahwa simpanan berdasarkan simpanan wadiah atau akad investasi untuk akad *Mudharabah* atau dana syariah lainnya berdasarkan akad yang bertentangan dengan Prinsip, dengan penarikan. hanya dengan syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dengan cek atau transfer bank.

Produk tabungan Bank Syariah Indonesia adalah Tabungan Haji, yaitu simpanan dalam bentuk Rupiah untuk menunaikan ibadah haji dan umrah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia. Manfaat tabungan haji yang aman, layanan penunjang haji untuk memudahkan perolehan jatah haji dan *online* di SISKOHAT departemen agama untuk memudahkan pendaftaran tabungan haji. Produk tabungan haji ini bertujuan agar pihak bank dapat mempermudah prosedur pembukaan buku tabungan haji, nasabah tidak perlu datang langsung ke kantor Kementerian Agama ke bank, semuanya dapat dilakukan di dalam bank. Produk ini

berpengaruh signifikan terhadap laba Bank Syariah Indonesia. Menurut Kementerian Agama data calon jemaah haji, per Provisi se-Indonesia oleh kementerian Agama, daftar menunggu haji yang paling banyak adalah dari Provinsi Jawa Timur dengan jumlah pendaftaran sebanyak 1.043.209 calon jemaah haji. Tingginya jumlah pendaftar menunjukkan bahwa begitu besarnya minat masyarakat terhadap haji.

Biaya haji tidak sedikit bagi orang yang ingin menunaikan kewajibannya, namun membutuhkan banyak pertimbangan untuk bisa menunaikan ibadah haji. Salah satu caranya adalah dengan menabung secara bertahap dalam jangka waktu tertentu untuk bisa mendaftar sebagai calon haji.

Strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan, pedoman yang memandu upaya, setiap pemasaran tingkat dan lokasi dari waktu ke waktu. Strategi pemasaran perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran tersebut. Tujuan pemasaran harus dengan jelas menyatakan berapa banyak pangsa pasar dan volume penjualan yang ingin di capai dan kapan. Strategi pemasaran dengan keseluruhan langkah untuk mencapai tujuan tertentu. Pengertian pemasaran diterjemahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting karena masyarakat menjadi lebih berpengetahuan.

Strategi memiliki aspek ideal dari arah jangka panjang dan pencapaian suatu organisasi, menyesuaikan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah. Serangkaian keputusan mendasar atau penting tentang tujuan dan cara melakukan bisnis. Pentingnya memasarkan adalah disadari bahwa memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran syariah merupakan tingkatan tertinggi dalam pemasaran. Selalu ada aktivitas pemasaran dalam bisnis apa pun, baik perusahaan nirlaba maupun perusahaan sosial, Pemasaran selalu ada di setiap bisnis, baik itu perusahaan ataupun sosial

Tidak ada perbedaan yang signifikan antara pemasaran produk perbankan dengan pemasaran produk lainnya. Namun, dalam konteks bank syariah, produk yang ditawarkan berupa jasa daripada barang, sehingga cenderung memiliki karakteristik yang lebih abstrak. Karena perbedaan ini, strategi pemasaran yang tepat harus disesuaikan dengan strategi pemasaran khusus untuk produk jasa. Strategi Pemasaran Produk menerapkan bahwa strategi pemasaran menggunakan

7P, *Product* (produk), *price* (harga) *place* (tempat), *Promotion* (promosi), *people* (orang), *process* (proses), *physical evidence* (bukti fisik) berpengaruh terhadap perkembangan produk simpanan haji karena dari satu kesatuan strategi pemasaran 7P tersebut memiliki kesinambungan dalam meningkatkan perkembangan produk simpanan haji.

Beberapa produk Tabungan haji yang telah dilakukan oleh perbankan syariah di Indonesia disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Data Nasabah Tabungan Haji wadiah Bank Syariah Indonesia Tahun 2021 -2023

Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan Haji wadiah BSI KCP UIN Syarif Hidayatullah
2021	1.538 nasabah
2022	1.559 nasabah
2023	1.610 nasabah

Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah

Dari diatas, dapat diketahui dengan jumlah nasabah tabungan wadiah haji di Bank Syariah Indonesia selama 3 tahun terakhir mengalami kenaikan dan penurunan. Pada tahun 2021 jumlah tabungan haji sebanyak 1. 538 nasabah, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2022 sebanyak 1.559. kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2023 sebanyak 1.610. Dapat di ketahui Jumlah nasabah tabungan haji wadiah di Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah mengalami kenaikan dan penurunan yang bisa di bilang tidak terlalu signifikan.

Tabel 2. Data Nasabah Tabungan Haji Mudharabah Bank Syariah Indonesia Tahun 2021 -2023

Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan Haji mudharabah BSI KCP UIN Syarif Hidayatullah
2021	3.352 nasabah
2022	3.369 nasabah

2023

3.755 nasabah

Sumber: Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah

Dari diatas, dapat diketahui dengan jumlah nasabah tabungan *Mudharabah* haji di Bank Syariah Indonesia selama 3 tahun terakhir mengalami kenaikan dan penurunan. Pada tahun 2021 jumlah tabungan haji sebanyak 3.352 nasabah, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2022 sebanyak 3.369, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2023 sebanyak 3.755. Dapat diketahui jumlah nasabah tabungan haji *Mudharabah* di Bank Syariah Indonesia KCP UIN Syarif Hidayatullah mengalami kenaikan dan penurunan yang bisa di bilang tidak terlalu signifikan.

Salah satu inovasi produk perbankan syariah di Indonesia adalah tabungan haji. Dana tabungan haji yang ditawarkan oleh Bank Syariah memiliki nama, penawaran, dan penawaran yang berbeda. Adanya berbagai produk tabungan haji yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat menimbulkan persaingan antar bank, meskipun persaingan tersebut juga termasuk persaingan yang sehat. Berikut jenis produk tabungan haji yang diluncurkan oleh bank – bank syariah di Indonesia.

Tabel 3. Produk Tabungan Haji Yang Telah Dilakukan Oleh Perbankan Syariah Di Indonesia

Bank	Produk Tabungan Haji	Akad Yang Digunakan
Bank Syariah Mandiri	1. Tabungan <i>Mabrur</i> 2. Tabungan <i>Mabrur Junior</i>	<i>Mudharabah Muthlaqah</i>
Bank Muamalat	Tabungan <i>iB Hijrah Haji</i>	<i>Wadiah</i>
BNI Syariah	BNI <i>Baitullah iB Hasanah</i>	<i>Mudharabah</i> atau <i>Wadiah</i>
BRI Syariah	Tabungan Haji BRI Syariah <i>iB</i>	<i>Mudharabah Muthlaqah</i>
Bank Syariah Indonesia	Tabungan <i>Mabrur/ Tabungan haji</i>	<i>Mudharabah</i> atau <i>Wadiah</i>

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2023

Pemasaran memerlukan pembacaan dan antisipasi yang lebih cermat terhadap fenomena perubahan yang terjadi di kalangan konsumen saat ini dan dai haruskan agar lebih teliti dalam meramalkan fenoma atas segala perubahan - perubahan,

Indah Khairunnisa, 2023

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

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, D3 Perbankan dan Keuangan
[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

dijadikan sebagai informasi dan sebagai acuan penting dalam menyusun strategi pemasaran untuk menarik konsumen dan mempertahankannya di pasar.

Berdasarkan uraian tersebut, menandakan bahwa penulis tertarik ingin mengetahui lebih lanjut bagaimana Strategi Pemasaran Produk yang dilakukan oleh Bank Syariah KCP UIN Syarif Hidayatullah, maka dari latar belakang tersebut, penulis mengambil judul **“Tinjauan Pelaksanaan Pembukaan Rekening Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu UIN Syarif Hidayatullah”**

I.2 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu UIN Syarif Hidayatullah dalam mempertahankan nasabah tabungan haji
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu UIN Syarif Hidayatullah dalam memasarkan produk Tabungan Haji Indonesia.

I.3 Manfaat

Adapun manfaat di harapkan dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Bagi peneliti, Tugas Akhir ini dapat memberikan informasi lebih lanjut tentang cara pembukaan tabungan haji
2. Tentunya bagi masyarakat umum, diharapkan kajian ini dapat memberikan informasi dan wawasan lebih tentang kemudahan proses tabungan haji Bank Syariah Indonesia
3. Untuk Mengetahui lebih lanjut informasi seputar produk Bank Syariah Indonesia.