

**ANALISIS PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA PADA
BANK SYARIAH INDONESIA KCP BOGOR KOTA WISATA**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Program Studi Perbankan Syariah (S.E)



Oleh:

SITI NURSAIDAH
41182933200020

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI

2024 M / 1446 H

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

**ANALISIS PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA PADA
BANK SYARIAH INDONESIA KCP BOGOR KOTA WISATA**

Skripsi

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Program Studi Perbankan Syariah**

Oleh

**Siti Nursaidah
41182933200020**

Pembimbing



**Rizal Fahlevi, Lc., M.Si.
NIDN. 0419018905**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI

2024 M / 1446 H

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi berjudul: “ANALISIS PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BOGOR KOTA WISATA” telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi pada tanggal 25 Oktober 2024. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam.

Bekasi, 25 Oktober 2024

Sidang *Munaqasyah*

Dekan/
Ketua Sidang



Dr. Akmal Rizki Gunawan Hsb, M.A.
NIDN. 0410049201

Ketua Program Studi/
Sekretaris Merangkap Penguji I



Rafika Rahmawati, S.E.I., M.Si.
NIDN. 0418128801

Penguji II : **Isfandayani, S.S., M.Si.**
NIDN. 0419107401

Penguji III : **Rizal Pahlevi, Lc., M.Si**
NIDN. 04190118905

Penguji IV : **Purnama Putra, S.Akt., M.Si**
NIDN. 0405108102



(.....)



(.....)



(.....)

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Siti Nursaidah

NPM : 41182933200020

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul: “ANALISIS PEMASARAN PRODUK TABUNGAN HAJI MUDA PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BOGOR KOTA WISATA” adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiat dalam penyusunannya. Adapun kutipan yang ada dalam penyusunan karya ini telah saya cantumkan sumber kutipannya dalam skripsi. Saya bersedia melakukan proses yang semestinya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku jika ternyata skripsi ini keseluruhan merupakan plagiat dari karya orang lain.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Bekasi, 25 Oktober 2024



Siti Nursaidah
41182933200020

PEDOMAN TRANSLITERASI

Huruf Latin	Huruf Latin
ا	Alif
ب	Ba'
ت	Ta'
ث	Tsa'
ج	Jim
ح	Ha'
خ	Kha'
د	Dal
ذ	Dzal
ر	Ra'
ز	Za
س	S
ش	Sh
ص	S
ض	D
ط	T
ظ	Z
ع	'Ain
غ	Ghain
ف	Fa'
ق	Qaf

ك	Kaf
ل	Lam
ل	Lam
م	Mim
ن	Nun
ه	Haa
و	Wau
ى	Ya'
ء	Hamzah
ال	Lam alif

ABSTRAK

Tabungan Haji Muda merupakan produk perbankan syariah yang dirancang untuk memudahkan generasi muda dalam merencanakan ibadah haji melalui skema tabungan yang terjangkau dan fleksibel. Fokus penelitian ini adalah memahami bagaimana BSI merumuskan dan melaksanakan pemasaran produk tersebut.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan observasi langsung. Informan utama dalam penelitian ini adalah manajer pemasaran BSI KCP Bogor Kota Wisata. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif mengenai proses pemasaran dari perspektif bank.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran produk Tabungan Haji Muda di BSI KCP Bogor Kota Wisata mengedepankan pendekatan personal dan edukasi, terutama melalui kampanye literasi keuangan yang menargetkan kalangan muda. Selain itu, dukungan layanan digital BSI turut meningkatkan kemudahan akses dan kenyamanan bagi nasabah dalam membuka dan mengelola tabungan. Namun, terdapat tantangan dalam hal meningkatkan kesadaran generasi muda terhadap pentingnya menabung untuk tujuan haji di usia muda.

Penelitian ini menyatakan bahwa pemasaran Bank Syariah Indonesia untuk produk Tabungan Haji Muda masih belum optimal dalam meningkatkan jumlah nasabah muda. Upaya peningkatan di bidang edukasi dan kesadaran mengenai manfaat serta pentingnya perencanaan haji sejak dini menjadi langkah yang esensial. Selain itu, pemanfaatan media digital secara efektif dan pendekatan yang lebih personal dipandang sebagai elemen penting yang dapat menunjang keberhasilan pemasaran produk ini di masa mendatang.

Kata kunci: Pemasaran, Tabungan Haji Muda, Bank Syariah Indonesia

ABSTRACT

Young Hajj Savings is a sharia banking product designed to make it easier for the younger generation to plan the hajj pilgrimage through an affordable and flexible savings scheme. The focus of this study is to understand how BSI formulates and implements the marketing of the product.

The research method used is a qualitative method with data collection techniques in the form of in-depth interviews and direct observation. The main informant in this study was the marketing manager of BSI KCP Bogor Kota Wisata. This approach allows researchers to get a comprehensive picture of the marketing process from the bank's perspective.

The results of the study show that the marketing of the Young Hajj Savings product at BSI KCP Bogor Kota Wisata prioritizes a personal and educational approach, especially through a financial literacy campaign targeting young people. In addition, BSI's digital service support also increases the ease of access and convenience for customers in opening and managing savings. However, there are challenges in terms of increasing awareness of the younger generation regarding the importance of saving for the purpose of hajj at a young age.

This research states that Bank Syariah Indonesia's marketing of the Young Hajj Savings product is still not optimal in increasing the number of young customers. Efforts to increase education and awareness regarding the benefits and importance of early Hajj planning are essential steps. Apart from that, the strategy of using digital media effectively and a more personal approach is seen as an important element that can support the successful marketing of this product in the future.

Keywords: *Marketing, Young Hajj Savings, Bank Syariah Indonesia*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Alhamdulillahirabbil'alamiin puja puji serta syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya serta memberikan kemudahan dan kemampuan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi "**Analisis Pemasaran Produk Tabungan Haji Muda Pada Bank Syariah Indonesia KCP Bogor Kota Wisata**" dengan lancar dan sebaik-baiknya. Sholawat beriringan salam penulis curahkan kepada junjungan umat manusia yaitu Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan pedoman serta penerangan kehidupan kepada umat manusia dan senantiasa menantikan syafa'at nya di akhirat kelak. Penulisan skripsi ini sebagai tugas akhir yang merupakan salah satu syarat untuk dapat memperoleh serta menempuh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Kota Bekasi. Penulis mengharapkan segala bentuk saran, masukan hingga kritik dari berbagai pihak yang dapat membuat kesadaran penulis. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak khususnya dalam prodi Perbankan Syariah.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada segenap pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, doa, dan dorongan untuk penulis dalam penyelesaian

penulis skripsi ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih sebesar-besarnya secara khusus kepada :

1. Bapak Dr. Amin, S.Pd., M.Si. selaku Rektor Universitas Islam 45 Bekasi
2. Dr. Akmal Gunawan Hsb, M.A. selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi
3. Ibu Rafika Rahmawati, S.E.I, M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi
4. Bapak Rizal Fahlevi, Lc., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa meluangkan waktu untuk memberi arahan dengan sabar , bimbingan serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian skripsi dengan sebaik-baiknya.
5. Ibu Isfandayani, M.Si. dan Bapak Purnama Putra, S.Akt. M.Si. selaku Dosen Program studi Perbankan Syariah Universitas Islam 45 Bekasi yang selama ini telah memberikan kontribusi kepada penulis sehingga mendapatkan ilmu untuk bekal masa depan.
6. Seluruh Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Islam 45 Bekasi
7. Bapak Roja selaku Kepala cabang, Bapak Restu selaku *Back Office*, Ibu Meta selaku *Branch Operation*, Bapak Yoga selaku *Consumer Bussiness Relation*, yang telah memberikan waktu dan atas kesediaannya membantu penulis menjadi narasumber sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
8. Kepada Ayah tercinta, H. Kokoy Komarudin yang selalu menjadi sumber inspirasi, kekuatan, dan motivasi dalam hidup saya. Terima kasih atas segala doa, dukungan,

dan pengorbanan yang tak terhingga. Ayah telah menjadi teladan dalam kesabaran, kerja keras, dan kasih sayang, yang selalu menyemangati saya untuk terus berjuang dan menyelesaikan setiap tantangan yang saya hadapi, termasuk dalam penyusunan skripsi ini. Segala pencapaian yang saya raih tidak terlepas dari kasih sayang dan bimbingan Ayah. Semoga karya sederhana ini bisa menjadi awal dari lebih banyak keberhasilan yang bisa saya persembahkan untuk Ayah. Terima kasih, Ayah, atas segalanya.

9. Kepada Ibunda tercinta, Hj. Siti Marwah Terima kasih atas setiap doa, cinta, dan dukungan yang tiada henti, yang selalu menguatkan saya di setiap langkah. Ibu adalah sumber kekuatan saya, dengan kasih sayang yang tulus dan pengorbanan tanpa pamrih, yang selalu memberi semangat untuk terus maju, bahkan di saat-saat tersulit. Setiap keberhasilan yang saya raih, termasuk terselesaikannya skripsi ini, adalah berkat ketulusan cinta dan pengorbanan Ibu. Semoga skripsi ini menjadi bukti kecil dari rasa terima kasih dan penghargaan saya atas semua yang Ibu berikan. Terima kasih, Ibu, untuk setiap hal yang luar biasa.
10. Kepada Adikku tercinta, Muhammad Yuda Waliyudin yang saat ini sedang menimba ilmu di pondok pesantren, saya ingin mengucapkan terima kasih atas dukungan dan doa yang selalu menguatkan saya. Terima kasih, adikku, atas setiap doa dan semangatmu.

11. Kepada Saudaraku tercinta, Keluarga Wa Endar yang selalu menyemangati dan mendukung saya dalam setiap langkah, Terima kasih sudah selalu ada untuk saya dan keluarga disaat saudara yang lain tidak ada yang membersamai.
12. Kepada Sahabatku tercinta, Ashyfa Aulia Nabilah saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kebersamaan dan dukungan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Di saat-saat jenuh dan suntuk, kehadiran Anda selalu berhasil mengajak saya untuk healing sejenak. Terima kasih atas kesediaan Anda untuk mendengarkan keluh kesah, memberikan saran, serta menemani di saat-saat sulit. Terima kasih selalu ada.
13. Kepada Teman setiaku sejak maba, Saqyllah Zahra Abdullah terima kasih telah membersamai dari awal kita menapaki perjalanan sebagai mahasiswa baru hingga saat ini, Terima kasih telah menemani saya melewati setiap tantangan, dari masa adaptasi hingga proses penyelesaian skripsi ini dan terima kasih karena tidak pernah bosan mendengarkan keluh kesah penulis yang itu-itu saja.
14. Kepada Teman-teman *circle* tersayang, yaitu Saqyllah zahra, Lydia oktaviani, Talida silmi. Terima kasih atas kebersamaan, tawa, semangat, dan dukungan moral yang kalian berikan selama masa perkuliahan.
15. Kepada Teman baikku, Elsa Ayuningtias yang selalu mau direpotkan perihal tugas dan kebingungan penulis dalam perkuliahan, Terima kasih sudah membantu dan selalu menjawab 1000 pertanyaan penulis.

16. Kepada teman-teman seperjuangan, Perbankan Syariah Angkatan 2020 terima kasih atas kebersamaan, perjuangan, serta tawa dan canda selama masa perkuliahan. Terima kasih sudah selalu kompak dan tolong menolong.
17. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan yaitu Forum Ekonomi Syariah (FOREKS) yang telah memberikan pengalaman baru di masa perkuliahan.
18. Dan yang terakhir, kepada diri sendiri Siti Nursaidah terima kasih sudah bertahan sejauh ini terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai titik ini, walaupun sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena memutuskan untuk tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada, Idul. Apapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

Bekasi, 25 Oktober 2024

Penulis

Siti Nursaidah

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	I
PERNYATAAN KEASLIAN.....	III
PEDOMAN TRANSLITERASI	IV
ABSTRAK	VI
KATA PENGANTAR.....	VIII
DAFTAR ISI.....	XIII
DAFTAR GAMBAR	XVI
DAFTAR TABEL	XVII
DAFTAR LAMPIRAN	XVIII
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	15
1.3 Batasan Masalah	15
1.4 Rumusan Masalah.....	15
1.5 Tujuan Masalah	16
1.6 Manfaat Penelitian.....	16
1.7 Sistematika Pembahasan.....	17
BAB II LANDASAN TEORI	19
2.1 Tabungan Haji Muda	19
2.1.1 Tujuan dan Manfaat Tabungan Haji Muda Indonesia	23
2.2 Produk Tabungan Haji.....	25
2.3 Pemasaran	30
2.3.1 Konsep Dasar Pemasaran	37
2.4 Bauran Pemasaran	38
2.4.1 Produk.....	39
2.4.2 Harga	41

2.4.3	Tempat	42
2.4.4	Promosi	43
2.5	Kajian Terdahulu.....	46
2.6	Kerangka Pemikiran	48
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	49
3.1	Pendekatan Penelitian.....	49
3.2	Sumber Data	49
3.2.1	Data Primer	50
3.2.2	Data Sekunder.....	50
3.3	Lokasi Penelitian.....	50
3.4	Informan Penelitian.....	50
3.4.1	Informan Kunci.....	51
3.4.2	Informan Pendukung	51
3.5	Teknik Pengumpulan Data	51
3.6	Teknik Analisis Data.....	52
3.6.1	Reduksi Data.....	53
3.6.2	Penyajian Data	53
3.6.3	Penarikan Kesimpulan	54
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian	55
4.1.1	Sejarah Bank Syariah Indonesia	55
4.1.2	Visi Bank Syariah Indonesia.....	56
4.1.3	Misi Bank Syariah Indonesia.....	57
4.1.4	Nilai Dasar Bank Syariah Indonesia.....	57
4.1.5	Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas BSI Kantor Cabang Pembantu Bogor Kota Wisata.....	58
4.1.6	Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia	62
4.2	Temuan Penelitian	72

4.2.1 Pemasaran produk Tabungan Haji Muda Indonesia Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bogor Kota Wisata	72
4.2.2 Penentuan Target Pemasaran	79
4.2.3 Analisis Pemasaran BSI KCP Bogor Kota Wisata	80
4.3 Tantangan utama & Kendala BSI Kcp Bogor Kota Wisata dalam Memasarkan Produk.....	87
BAB V KESIMPULAN.....	91
5.1 Kesimpulan.....	91
5.2 Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....	94
LAMPIRAN.....	100

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Nasabah Bank Syariah.....	5
---	---

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Nasabah Haji.....	2
Tabel 2.1 Kerangka Berpikir.....	48
Tabel 4.1 Struktur Organisasi BSI.....	58
Tabel 4.2 Jumlah Nasabah Tabungan Haji & Tabungan Haji Muda.....	82

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Profil Bank Syariah Indonesia.....	100
Lampiran 2 Pertanyaan Wawancara Penelitian.....	102
Lampiran 3 Jawaban Informan Penelitian.....	103
Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian Wawancara	107
Lampiran 5 Surat Izin Penelitian.....	108
Lampiran 6 Frekuensi Bimbingan.....	109
Lampiran 7 Berita Acara Seminar proposal	112
Lampiran 8 Surat Keterangan Penelitian	113
Lampiran 9 Surat Keterangan Pembimbing Skripsi.....	114
Lampiran 10 Turnitin	115

SKRIPSI IDULEE ANALISIS PEMASARAN PRODUK TABUNGANN HAJII MUDAAA.docx

ORIGINALITY REPORT

29%

SIMILARITY INDEX

28%

INTERNET SOURCES

12%

PUBLICATIONS

12%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.unismabekasi.ac.id Internet Source	3%
2	repository.umj.ac.id Internet Source	3%
3	repository.iain-manado.ac.id Internet Source	1%
4	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
5	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	1%
6	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
7	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	1%
8	repository.univ-tridianti.ac.id Internet Source	1%
9	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	1%