

**SISTEM PENGELOLAAN TABUNGAN MABRUR
BANK SYARIAH INDONESIA GUNUNGG TUA
KECAMATAN PADANG BOLAK**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ELIZAR MARDIA NASUTION
NIM. 19 401 00246**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**SISTEM PENGELOLAAN TABUNGAN MABRUR
BANK SYARIAH INDONESIA GUNUNG TUA
KECAMATAN PADANG BOLAK**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarana Ekonomi (SE)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**ELIZAR MARDIA NASUTION
NIM: 19 401 00246**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**SISTEM PENGELOLAAN TABUNGAN MABRUR
BANK SYARIAH INDONESIA GUNUNG TUA
KECAMATAN PADANG BOLAK**



SKRIPSI

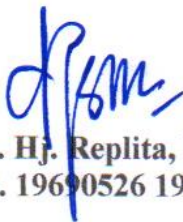
*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarana Ekonomi (SE)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

ELIZAR MARDIA NASUTION

NIM: 19 401 00246

PEMBIMBING I



Dra. Hj. Replita, M.Si
NIP. 19690526 199503 2 001

PEMBIMBING II



Annida Karima Sovia, M.M
NIP. 19941121 9202203 2 004

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Elizar Mardia Nasution**

Padangsidempuan, September 2025
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Elizar Mardia Nasution** yang berjudul "**Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



Dra. Hj. Replita, M.Si.
NIP. 1969 0526 199503 2 001

PEMBIMBING II



Annida Karima Sovia, M.M.
NIP. 1994112192022032004

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Elizar Mardia Nasution
NIM : 19 401 00246
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Bank Syariah
Indonesia Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa Nomor 341 Tahun 2023 Pasal 14 Ayat 12.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, September 2025

Saya yang Menyatakan,



ELIZAR MARDIA NASUTION
NIM. 19 401 00246

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad Dhary Padangsidempuan, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Elizar Mardia Nasution**
Nim : 19 401 00246
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Ad Dhary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*No Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **"Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak"**. Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Islam Negeri SYAHADA Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/ memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan
Pada tanggal, September 2025
Yang Menyatakan



Elizar Mardia Nasution
NIM. 19 401 00246



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : ELIZAR MARDIA NASUTION
NIM : 19 401 00246
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : SISTEM PENGELOLAAN TABUNGAN
MABRUR BANK SYARIAH INDONESIA
GUNUNG TUA KECAMATAN PADANG
BOLAK

Ketua

Dra. Hj. Replita, M. Si
NIDN. 2026056902

Sekretaris

Muhammad Isa, ST., M.M
NIDN. 2005068002

Anggota

Dra. Hj. Replita, M. Si
NIDN. 2026056902

Muhammad Isa, ST., M.M
NIDN. 2005068002

M. Fauzan, M.E.I
NIDN. 0104048904

Nando Fahrizal, M.E
NIDN. 2019109402

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Kamis/13 November 2025
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/72,5 (B)
Indeks Predikat Kumulatif : 3,32
Predikat : Sangat Memuaskan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733 Telepon (0634) 22080
Faximili (0634) 24022 Website: uinsyahada.ac.id

PENGESAHAN

**Judul Skripsi : SISTEM PENGELOLAAN TABUNGAN MABRUR
BANK SYARIAH INDONESIA GUNUNG TUA
KECAMATAN PADANG BOLAK**

**Nama : Elizar Mardia Nasution
NIM : 19 401 00246**

Telah dapat diterima untuk memenuhi
Syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam bidang Perbankan Syariah

Padangsidempuan,
Dekan,

Desember 2025



Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Elizar Mardia Nasution
NIM : 19 402 00246
Judul Skripsi : Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrut Pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Sistem pengelolaan tabungan mabrur di bank syariah Indonesia telah dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia dengan cara melakukan sosialisasi ke pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara efektif juga di share ke sosial media supaya nasabah ataupun masyarakat mengetahui info bahwa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, namun disini sistem pemasaran yang dilakukan oleh pihak bank sudah sangat bagus dan melampaui semua masyarakat baik secara online maupun offline. Sehingga rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem pengelolaan Tabungan Mabrut pada. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dan bagaimana sistem pemasaran Tabungan Mabrut pada. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Dengan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem pengelolaan Tabungan Mabrut pada. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, untuk mengetahui bagaimana sistem pemasaran Tabungan Mabrut pada. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Landasan teori dalam penelitian ini berkaitan dengan teori-teori sistem, pengelolaan, pemasaran, tabungan mabrur dan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif dan sumber data primer dan sekunder. Kemudian teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian bahwa sistem pengelolaan produk tabungan mabrur dengan teori-teori yang ada dengan adanya produk ABATANA sangat membantu buat calon nasabah tabungan mabrur dan dengan adanya pengelolaan ini nasabah lebih percaya untuk membuka tabungan haji dan sistem pengelolaan tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua sangat baik dan mempermudah masyarakat dalam pelaksanaan ibadah haji, mudah dipahami masyarakat, dan tidak rumit. Jadi dapat disimpulkan bahwa Pengelolaan produk Tabungan Mabrut Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dilakukan dengan baik, dimana masyarakat mudah mengerti dan jelas, tidak rumit dalam pengelolaannya, baik itu dari segi pendaftaran. Akan tetapi masih sering terjadi kesalahpahaman pemberangkatan dikarenakan kurangnya komunikasi terhadap pihak nasabah atau jamaah yang mau berangkat haji atau umrah karena sebagian nasabah tidak paham mengenai porsi haji/umrahnya, dan sebagainya.

Kata Kunci: Sistem Pengelolaan, Tabungan Mabrut

ABSTRACT

Name : Elizar Mardia Nasution
Reg. Number : 19 402 00246
Title of Thesis : *Mabrur Savings Management System at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua*

The management system of Mabrur savings at Bank Syariah Indonesia has been carried out by Bank Syariah Indonesia by conducting socialization to religious studies or offices and also effectively shared on social media so that customers or the public know the information that the hajj savings are at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, but here the marketing system carried out by the bank is very good and exceeds all communities both online and offline. So the formulation of the problem in this study is how the management system of Mabrur Savings at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua and how the marketing system of Mabrur Savings at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. The purpose of this study is to find out how the management system of Mabrur Savings at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, to find out how the marketing system of Mabrur Savings at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. The theoretical basis in this study is related to the theories of systems, management, marketing, mabrur savings and Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. This type of research uses qualitative research with descriptive methods and primary and secondary data sources. Then the data analysis techniques used are data reduction, data presentation and drawing conclusions. Based on the results of the study, the management system of mabrur savings products with existing theories with the ABATANA product is very helpful for prospective mabrur savings customers and with this management, customers are more confident in opening hajj savings and the mabrur savings management system at Bank Syariah Indonesia Gunung Tua is very good and makes it easier for people to carry out the hajj, easy for people to understand, and not complicated. So it can be concluded that the management of the Mabrur Savings product of Bank Syariah Indonesia Gunung Tua is carried out well, where people can easily understand and clearly, it is not complicated in its management, both in terms of registration. However, there are still frequent misunderstandings about departure due to lack of communication with customers or pilgrims who want to go on hajj or umrah because some customers do not understand the portion of their hajj/umrah, and so on.

Keywords: *Management System, Mabrur Saving*

ملخص البحث

الاسم : إليزارا ماردي ناسوتيون

رقم التسجيل : ٦٤٢٠٠٢٠٤٩١

عنوان البحث : مبروك لإدارة التوفير والتسويق في شركة ذات مسؤولية محدودة. مكتب

فرع بنك الشريعة الإندونيسي جونونج توا

تم تنفيذ نظام إدارة مدخرات المبرر في البنوك الإسلامية الإندونيسية من قبل البنوك الإسلامية الإندونيسية من خلال إجراء التواصل الاجتماعي للدراسات الدينية أو المكاتب ومشاركتها بشكل فعال على وسائل التواصل الاجتماعي حتى يعرف العملاء أو الجمهور أن مدخرات الحج موجودة في شركة ذات مسؤولية محدودة لبنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا، ولكن هنا نظام التسويق الذي ينفذه البنك جيد جدًا ويتجاوز جميع المجتمعات سواء عبر الإنترنت أو خارجها. لذا فإن صياغة المشكلة في هذه الدراسة هي كيف هو نظام إدارة مدخرات المبرر في بنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا وكيف هو نظام تسويق مدخرات المبرر في بنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا. الغرض من هذه الدراسة هو معرفة كيفية نظام إدارة مدخرات المبرر في بنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا، لمعرفة كيفية نظام تسويق مدخرات المبرر في بنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا. يعتمد الأساس النظري لهذه الدراسة على نظريات النظم، والإدارة، والتسويق، والادخار المبروري، وبنك الشريعة الإندونيسي، فرع جونونج توا. يعتمد هذا النوع من البحث على البحث النوعي، مع مناهج وصفية ومصادر بيانات أولية وثانوية. أما أساليب تحليل البيانات بناءً على نتائج المستخدمة، فتشمل اختزال البيانات، وعرضها، واستخلاص النتائج. أبتانا الدراسة، فإن نظام إدارة منتجات الادخار المبرور مع النظريات الموجودة مع منتج مفيد جدًا لعملاء الادخار المبرور المحتملين ومع هذه الإدارة، يكون العملاء أكثر ثقة في فتح فرع بنك مدخرات الحج ونظام إدارة مدخرات المبرور في شركة ذات مسؤولية محدودة الشريعة جونونج توا جيد جدًا ويجعل من السهل على الناس أداء فريضة الحج، وسهل الفهم مكتب فرع على الناس، وغير معقد. لذلك يمكن أن نستنتج أن إدارة منتج الادخار المبرور لبنك الشريعة في إندونيسيا مكتب فرع الشريعة في إندونيسيا جونونج توا تتم بشكل جيد، حيث يمكن للناس فهمه بسهولة ووضوح، وغير معقد في إدارته، سواء من حيث التسجيل. ومع ذلك، لا تزال هناك سوء فهم متكرر حول المغادرة بسبب نقص التواصل مع العملاء أو الحاجاج الذين يرغبون في الذهاب إلى الحج أو العمرة لأن بعض العملاء لا يفهمون جزء من الحج / العمرة، وما إلى ذلك.

الكلمات الرئيسية : نظام مابرور للادخار والإدارة

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Sistem Pengelolaan dan Pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada bidang Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, serta Bapak Prof. Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr.

Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islafm Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan, Ibu Dra. Replita, M.Si., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Sarmiana Batubara, M.A. selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah. Serta seluruh civitas Akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary.
4. Pembimbing I Ibu Dra. Hj. Replita, M. Si. dan Pembimbing II Ibu Annida Karima Sovia, M.M. yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan

dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary.

7. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta Jefri Nasution, Ibunda tersayang Delisma Pulungan yang mempercayai peneliti menempuh pendidikan strata satu dan telah menjadi Orangtua terhebat yang selalu memberikan kasih sayang, cinta, do'a dan dukungannya serta tidak bosan-bosannya menasehati penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Terimakasih kepada keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan semangat serta bantuan doa kepada peneliti agar tidak putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Untuk sahabat-sahabat baikku rekan seperjuangan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan, semangat dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
10. Terimakasih kepada sahabat-sahabat seperjuangan di Program Studi Perbankan Syariah mahasiswa angkatan 2019 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalm meraih cita-cita dan segala urusan dipermudah Allah SWT.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, 24 November 2025
Peneliti,

ELIZAR MARDIA NASUTION

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Es dan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We

هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.. ' ..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	<i>Fatḥah</i>	A	A
	<i>Kasrah</i>	I	I
	<i>Dammah</i>	U	U

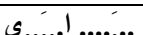
b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	<i>fatḥah dan ya</i>	Ai	a dan i
	<i>fatḥah dan wau</i>	Au	dan u

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	<i>fatḥah dan alif</i> <i>atḥah dan alif</i>	ā	a dan garis atas

ي...	<i>Kasrah</i> danya	ī	i dan garis di bawah
و...	<i>dommah</i> danwau	ū	u dan garis di atas

3. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. *Ta marbutah* hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.

b. *Ta marbutah* mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. *Syaddah (Tsaydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang sdiikuti oleh huruf *qamariah*.

a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. *Hamzah*

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga.

Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. *Tajwid*

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian takterpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber : Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab Latin*. Cetakan Kelima. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	14
C. Batasan Istilah	14
D. Rumusan Masalah	15
E. Tujuan Penelitian	16
F. Kegunaan Penelitian	16
G. Sistematika Pembahasan	17
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	18
1. Sistem.....	18
a. Pengertian Sistem.....	18
b. Unsur-unsur Sistem.....	19
c. Ciri-Ciri Sistem	20
d. Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur	21
2. Pengelolaan.....	22
a. Pengertian Pengelolaan	22
b. Bentuk Pengelolaan.....	23
c. Tujuan Pengelolaan.....	24
d. Fungsi Pengelolaan	25
3. Pemasaran	25
a. Pengertian Pemasaran	25
b. Pengertian Strategi Pemasaran.....	27
c. Perumusan Strategi Pemasaran	28
d. Tujuan Pemasaran	29

e. Konsep Pemasaran	30
f. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrut.....	31
4. Tabungan Mabrut	33
a. Pengertian Tabungan Mabrut.....	33
b. Akad dalam Tabungan	34
c. Ketentuan Umum Mengenai Tabungan Mabrut	37
5. Bank Syariah Indonesia	39
a. Pengertian Bank Syariah Indonesia	39
b. Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrut	39
c. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrut.....	41
B. Penelitian Terdahulu.....	42
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	46
B. Jenis Penelitian	46
C. Subjek Penelitian	46
D. Sumber Data	47
E. Teknik Pengumpulan Data	47
F. Teknik Pengelolaan Analisis Data	49
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	50
 BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia.....	52
1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia Gunung Tua	52
2. Profil Lembaga Bank Syariah Indonesia Gunung Tua	54
3. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Gunung Tua	55
4. Jumlah Tenaga Kerja Bank Syariah Indonesia Gunung Tua	55
B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	56
1. Sistem pengelolaan tabungan mabrut pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua	56
2. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrut pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua	61
3. Triangulasi Metode	70
C. Pembahasan Hasil Penelitian	71
1. Sistem pengelolaan tabungan mabrut pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua	71
2. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrut pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua	74
D. Keterbatasan Penelitian.....	75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 76

B. Saran..... 77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua	8
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Haji bagi seorang Muslim erat kaitannya dengan niat dan keinginan yang kuat. Banyak kisah yang berkembang di masyarakat yang menceritakan seseorang yang tidak mampu secara finansial tetapi secara tiba-tiba Allah mengundangnya ke Baitullah melalui perantara bantuan orang lain. Dalam kenyataan sebaliknya, banyak umat Islam yang mampu secara finansial tetapi tidak punya niat untuk menunaikannya¹

Momentum haji bagi umat Islam memiliki makna tersendiri. Selain sebagai ritual keagamaan dalam rukun Islam yang terakhir, haji memiliki semangat moral, spiritual dan intelektual bagi yang menunaikannya. Sehingga ibadah haji memberikan kontribusi yang cukup signifikan dalam proses perubahan masyarakat kearah yang lebih baik.²

Haji sebagai ibadah, akhir lebih sekedar prosesi ritual umat Islam terhadap Kewajiban pelaksanaan rukun Islam kelima. Ibadah Haji adalah menyengaja berkunjung ke Baitullah dengan melaksanakan rukun dan wajib haji, sehingga ibadah haji manifestasikan titik simpul dialogis antara kesadaran spiritual dengan kecerdasan rasional. Untuk itu calon jama'ah haji perlu memahami kajian perbedaan mazhab seputar pelaksanaan ibadah haji dan umrah dengan ragam pendekatan yang kompeherensip, baik secara doktrinal, teoritis, historis, filosofis,

¹ Fini, Fitriani, "Strategi Pelayanan Produk Tabungan Haji Arafah Pada PT.Bank Muamalat Indonesia Cabang Bumi Serpong Damai (BSD) Tangerang" (*Skripsi S1 Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Jakarta*, 2013). hlm. 1 .

² <http://perpus.trilogi.ac>

maupun kultural dengan mempertimbangkan konteks umat Islam Indonesia, khususnya calon jam'ah Haji dari DKI Jakarta.³

Berangkat haji ke Tanah Suci yang merupakan cita-cita umat Islam, di dalam perjalanannya memerlukan biaya yang cukup besar. Untuk itu harus ada perencanaan dan persiapan yang matang sebelumnya. Banyak cara yang ditempuh seorang Muslim dalam mewujudkan cita-citanya itu. Salah satu upaya adalah dengan jalan menabung di bank.

Indonesia merupakan negara yang jauh jaraknya dari tanah suci Mekah dan Madinah. Dengan demikian bagi seseorang yang ingin berangkat haji membutuhkan biaya yang cukup besar. Bagi mereka yang berkecukupan bahkan lebih secara finansial dapat menunaikannya secara cepat, namun bagi mereka yang penghasilan pas-pasan dan kekurangan bisa langsung naik haji salah satu upaya adalah dengan cara menabung di tabungan haji.

Ibadah haji yang merupakan suatu ibadah yang wajib dilaksanakan setiap muslim yang mampu hanya sekali seumur hidupnya, jumlah dan peminatnya setiap tahun semakin bertambah. Banyak cara yang ditempuh, seperti bagi kaum Muslim yang kehidupannya masih cukup dari segi materi, dapat berangkat dengan cara sistem penghimpunan dana menjadikan dana terkumpul pada satu tempat atau perusahaan yang pada hal ini adalah Bank Syariah Indonesia, dikatakan dengan sistem tabungan haji lebih kepada sistem dimana orang-orang mengumpulkan atau menyimpan uangnya untuk membayar haji (menghimpun). Sehingga dengan sistem tabungan haji ini orang mempunyai harapan dapat pergi haji. Sehingga

³ Hidayat manarul, Manasik Haji dalam Tinjauan Fahaman Ahli Sunnah Wal Jamaah, Ciputat, ABHUNU, 2010 hlm.1-3.

tabungan haji adalah suatu simpanan perencanaan yang dilakukan orang perorangan yang mempunyai rencana menunaikan ibadah haji.⁴

Butuh perencanaan yang cukup matang untuk mereka yang tidak cukup secara financial tetapi mempunyai keinginan yang tinggi dalam memenuhi kewajiban ibadah ke tanah suci, di Indonesia mereka dapat melakukannya melalui tabungan haji yang disediakan oleh bank-bank syariah. Sehingga dengannya diperoleh nomor porsi kursi haji tahun berikut dengan membayar melunasi Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) yang merupakan sejumlah dana yang harus dibayar oleh warga negara yang akan menunaikan ibadah haji.⁵

Mengenai pengertian istitha'ah yang menjadi syarat wajib haji memang terdapat perbedaan penafsiran dikalangan ulama. Menurut Rasyid Ridha dan Muhammad Anduh, istitha'ah itu berarti mampu untuk sampai ke Baitullah dan kemampuan itu berbeda bagi setiap orang, tergantung jauh atau dekatnya dari Baitullah dengan mempertimbangkan kondisi masing-masing. Tetapi kebanyakan ulama menafsirkan istitha'ah dengan mempunyai bekal haji dan biaya transportasi haji PP, disamping nafkah untuk keperluan keluarga yang ditinggalkan di tanah air

Menurut UU No. 10 Tahun 1998 berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni bank konvensional dan bank syariah.⁶ Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, bank konvensional

⁴ Hendra Kholid, "Tabungan Haji", artikel diakses pada 26 April 2011 dari <http://hendrakholid.net>

⁵ Undang-Undang Republik Indonesia. Undang-Undang No. 13 Tahun 2008 tentang penyelenggaraan ibadah haji (jakarta: Undang-Undang Republik Indonesia, 2008), hlm.2.

⁶ *Ibid*, hlm.1.

merupakan bank yang melakukan aktivitas perputaran uang sesuai kesepakatan nasional dan internasional dan berdasarkan hukum formil suatu negara.

Menurut Windowati dan Mustikawati, aktivitas menabung di suatu bank merupakan implementasi dari sebuah keputusan penggunaan jasa penyimpanan yang ditawarkan oleh pihak bank. Keputusan nasabah untuk menabung bergantung pada produk tabungannya sesuai dengan kebutuhan mereka saat ini, namun nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu sebelum menabung di bank tersebut.⁷ Selain itu juga nasabah memperhatikan bagaimana kualitas pelayanan serta produk apa yang ditawarkan sehingga nasabah termotivasi untuk menabung serta mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk mencari kepuasan dalam menyimpan dananya di bank tersebut.⁸ Namun di sisi lain selain kepuasan dan pelayanan yang baik salah satu faktor utama keputusan nasabah untuk menabung di bank yaitu kepercayaan, karena menabung merupakan proses titipan dana yang diberikan nasabah kepada bank sehingga disini perlu adanya kepercayaan diantara pihak bank dengan nasabah.

Keputusan nasabah juga merupakan faktor utama yang harus dilihat oleh perbankan untuk memaksimalkan kegiatan operasional di bank tersebut. Pada umumnya bahwa fungsi utama bank syariah ada tiga yaitu menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan dana dari masyarakat dan jasa. Bank syariah berperan penting meningkatkan daya tarik nasabah untuk lebih percaya dan menabung

⁷Cindy Claudia Thohari dan Luqman Hakim, "Peran Religiusitas Sebagai Variabel Moderating Pembelajaran Perbankan Syariah, Literasi Keuangan Syariah, Product Knowledge Terhadap Keputusan Menabung Di Bank Syariah," dalam *Jurnal Pendidikan Akuntansi*, Volume 9, No. 1, Maret 2021, hlm. 47.

⁸Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Di Malang," dalam *Jurnal Of Indonesian Applied Economics*, Volume 4, No. 1, Mei 2010, hlm. 44.

dananya di bank syariah, sehingga bank syariah perlu mengembangkan strategi-strategi pemasaran (*marketing*) untuk meningkatkan jumlah nasabah dan juga dapat menyeimbangkan persaingan. Pada era kemajuan teknologi, sudah berkembang dengan sangat pesat sehingga pihak-pihak perusahaan memiliki ide atau *development* sistem *marketing* untuk menyeimbangkan dengan kemajuan zaman.

Bank syariah memiliki banyak produk seperti tabungan BSM, tabungan mabrur, tabungan investasi Cendikia, tabungan simpatik, tabungan berencana dan lain-lain. Salah satu tabungan yang banyak diminati masyarakat khususnya bagi umat Islam di Indonesia adalah Tabungan Mabrur.⁹ Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia.¹⁰

Adapun manfaat tabungan mabrur pada bank syariah Indonesia adalah aman dan terjamin, fasilitas talangan haji sangat mudah untuk mendapatkan porsi haji, dalam pendaftaran calon jamaah haji menggunakan Sistem Informasi dan Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Departemen Agama, serta mempermudah nasabah dalam proses pembukaan buku tabungan haji. Dimana nasabah akan dimintai keterangan-keterangan ataupun persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk pembukaan buku tabungan mabrur tersebut dan mengikuti aturan-aturan yang sesuai dengan syariat agama Islam. Disamping itu pelayanan yang dilakukan oleh karyawan bank syariah Indonesia juga harus

⁹ Maulidianah, Moh. Mukhsinin Syuaibi dan Sukanto, "Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan," *dalam Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 10, Nomor 2, Tahun 2019, hlm. 238.

¹⁰ Aji Prasetyo, *Akuntansi Keuangan Syariah*, (Jakarta : Andi Offset, 2019), hlm. 262.

memadai dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku sebagaimana mestinya.

Produk tabungan mabrur ini seharusnya bank syariah Indonesia mempermudah prosedur pembukaan buku tabungan mabrur ini dan nasabah tidak harus mengurus sendiri ke kantor Kemenag dan sangat merepotkan nasabah karena harus bolak-balik dari Kantor Kemenag ke Bank, tetapi justru semuanya dapat dilakukan didalam Bank.

Manfaat tabungan haji yang mempermudah calon jamaah haji untuk mendapatkan porsi haji merupakan sistem pemasaran dan pengelolaan bank syariah Indonesia untuk menarik nasabah menabung di bank syariah Indonesia, namun yang diketahui bahwa jumlah nasabah di bank syariah Indonesia mengalami peningkatan yang tidak stabil atau naik turun. Sementara tabungan mabrur yang disediakan bank syariah Indonesia sangat mempermudah proses pendaftaran calon jamaah haji. Akan tetapi sistem yang dibuat bank syariah Indonesia mempermudah nasabah untuk membuka tabungan haji membuat nasabah kurang tahu tentang istilah tabungan mabrur yang ada di bank syariah Indonesia.

Adapun wawancara dengan bapak Husni Ardiansyah Tanjung mengatakan bahwa:

Tabungan mabrur adalah salah satu produk yang ada di bank syariah Indonesia, tabungan mabrur diperuntukkan untuk nasabah-nasabah yang ingin mendaftarkan haji, setelah nasabah terdaftar haji dan kuota haji sudah cukup dengan dana 25.100.00 pihak bank akan mengambil proses keberangkatannya selama 20 tahun kedepan, pada saat uang keberangkatan masuk ke rekening nasabah pihak bank akan langsung memproses dana dari nasabah ke SISKOHAT haji Indonesia, jadi dana yang senilai 25.100.000 bukan di bank syariah Indonesia melainkan hanya tertinggal 100.000 untuk menjaga tabungannya. Pada saat keberangkatan haji nasabah harus memiliki dana kurang lebih 10.000.000 untuk

pelunasan lain dari dana yang 25.100.000,00. Dan tabungan mabrur ini sudah ada sejak bank syariah mandiri berdiri dan masyarakat rata-rata sudah mengetahui atau mengenal dengan tabungan mabrur dan hanya ada di bank syariah, setelah bank syariah Indonesia muncul bank mensosialisasikannya kepada masyarakat.¹¹

Fenomena yang terjadi dalam penelitian ini adalah pengenalan istilah bank oleh sebagian masyarakat hanya terkait dengan tabungan dan pembiayaan saja, padahal jika di cermati lebih dalam masih banyak fasilitas-fasilitas lain maupun layanan-layanan bank yang dapat dinikmati oleh masyarakat seperti di Bank Syariah Indonesia sendiri terdapat produk Bank Syariah Indonesia Giro, Bank Syariah Indonesia *Card*, Bank Syariah Indonesia *Mobile Banking*, Bank Syariah Indonesia *Net Banking*, maupun produk jasa lainnya, namun untuk tabungan mabrur terdapat pada menu Bank Syariah Indonesia *Mobile Banking*.

Minimnya pengetahuan masyarakat diakibatkan oleh kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk yang berdasarkan prinsip syariah dan beranggapan produk di Bank Syariah sama dengan produk Bank Konvensional. Bank Syariah Indonesia ikut ambil bagian dalam hal mempermudah nasabahnya menikmati produk-produk mereka dengan mengikuti aturan-aturan yang sesuai dengan syariat agama Islam. Pihak Bank Syariah Indonesia Gunung Tua juga memberikan informasi kepada masyarakat ataupun nasabah tentang produk-produk mereka termasuk produk tabungan mabrur ini. Nasabah produk tabungan mabrur ini dari tahun ke tahun itu bisa dikatakan lumayan banyak, akan tetapi dari tahun 2018 -2023 jumlah nasabah menurun. Indikator Pengelolaan Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

¹¹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Husni Ardiansyah Tanjung, Branch Office Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua., Kamis 14 Maret 2024 Pukul 10.05 WIB.

Tabel I.1
Data Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

No	Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)
1	2018	296
2	2019	416
3	2020	360
4	2021	244
5	2022	144
6	2023	350
	Jumlah	1810

Sumber: Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

Berdasarkan tabel diatas, data terkait jumlah nasabah Tabungan Mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, jumlah nasabah Tabungan Mabrur dari tahun 2018-2022. Pada tahun 2018 jumlah nasabah mencapai 296 nasabah, pada tahun 2019 mengalami kenaikan mencapai 416 nasabah, dan tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 360 nasabah, tahun 2021 mencapai 244 sedangkan tahun 2022 lebih menurun lagi yaitu mencapai 144 nasabah dan pada tahun 2023 mengalami kenaikan lagi mencapai 350 nasabah. Pada tahun 2023 jumlah nasabah mengalami kenaikan dengan jumlah 350 nasabah, hal ini dipengaruhi adanya peralihan promosi yang dilakukan dari *word of mouth* menjadi *electronic word of mouth* melalui media sosial Bank Syariah Indonesia, melalui *electronic word of mouth* disana masyarakat dapat melihat bagaimana respon positif dan negatif nasabah menggunakan produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia. Selain itu juga tingginya minat nasabah untuk menunaikan ibadah haji, sehingga jumlah pendaftaran haji meningkat walupun kita mendaftar haji di tahun 2023 akan tetapi keberangkatan haji masih menunggu 15 tahun lagi.

Peresentase diatas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah tiap tahunnya menurun, sehingga penulis ingin mengetahui sistem pengelolaan dan pemasaran

apa yang digunakan pada Bank Syariah Indonesia diantara ketatnya persaingan antara bank saat ini yang menyebabkan nasabah Tabungan Mabrur perkembangannya tidak stabil, dan disini peneliti melakukan wawancara terhadap *customer service* Bank Syariah Indonesia Gunung Tua mengatakan bahwa:

“Pemasaran tabungan mabrur dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia dengan cara melakukan sosialisasi ke pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara efektif juga di *share* ke sosial media supaya nasabah ataupun masyarakat mengetahui info bahwa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua”.¹²

Peneliti juga mewawancarai masyarakat Gunung Tua Padang Bolak salah satunya dengan Bapak Sutan Hasan Siregar, beliau menyatakan bahwa:

Saya paham baik dengan kegiatan operasional bank, termasuk bank syariah Indonesia tapi saya tidak tertarik untuk melakukan Tabungan Mabrur di Bank Syariah Indonesia karena kegiatan operasionalnya terkadang sering terkendala di jaringan, sehingga saya tertarik menabung haji di Bank Sumut dan melakukan pembukaan pendaftaran haji di bank konvensional yaitu Bank Sumut, disini beliau merasa pembukaan tabungan haji di bank syariah dan bank konvensional sama saja, hanya saja bank konvensional lebih cepat prosesnya dibanding dengan Bank Syariah Indonesia.¹³

Wawancara dengan Ibu Syamsiah Siregar beliau mengatakan bahwa:

“Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan berdasarkan syariah, namun dalam keseharian, saya menggunakan bank konvensional ketika melakukan transaksi baik transfer maupun menabung. Di bank konvensional saya menabung untuk tabungan haji, karena menurut saya di bank konvensional tabungan haji lebih mudah urusannya di banding dengan bank syariah. Di bank syariah istilah tabungan haji disebut dengan tabungan mabrur, tabungan mabrur sama dengan tabungan haji tetapi menurut saya istilah-istilah di bank syariah membuat masyarakat bingung sehingga memilih bank konvensional untuk membuka rekening tabungan haji”.¹⁴

¹² Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Kamis 14 Maret 2024 Pukul 14:15 WIB.

¹³ Hasil Wawancara Dengan Bapak Sutan Hasan Siregar, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Jumat 15 Maret 2024 Pukul 10:05 WIB.

¹⁴ Hasil Wawancara Dengan Ibu Syamsiah Siregar, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Jumat 15 Maret 2024 Pukul 10:05 WIB.

Adapun penelitian terdahulu mengenai sistem pengelolaan dan pemasaran tabungan mabrur yang pernah dilakukan dan sebagai penganut penelitian ini adalah dalam jurnal yang di tulis oleh Mauludianah, dkk, dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri Pandaan Pasuruan” menyatakan bahwa:

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan khususnya dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur, bank mengembangkan marketing mix (bauran pemasaran) yang terdiri dari empat unsur yakni strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat dan menarik minat masyarakat pada produk Tabungan Mabrur.¹⁵

Adapun jurnal yang ditulis oleh Rahma Fitri dan Alim Murtani dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mambrur Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan” menyatakan bahwa:

Strategi pemasaran adalah salah satu kunci kesuksesan untuk mempromosikan produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan dalam persaingan pasar yang positif antar instansi Perbankan Syariah. Pelayanan adalah kegiatan yang ditawarkan kepada konsumen atau pelanggan yang dilayani yang bersifat tidak berwujud dan tidak dapat dimiliki. organisasi yang menghasilkan barang dan jasa harus memperhatikan perkembangan yang terjadi di luar organisasinya yang mempunyai kualitas pelayanan menarik yang mampu meningkatkan minat pelanggan (nasabah).¹⁶

Tabungan mabrur menjadi target utama Bank Syariah Indonesia dalam memasarkan produk tabungan tersebut. Pemasaran Tabungan mabrur dapat melalui media sosial, browser, website maupun secara *face to face* kepada

¹⁵ Maulidianah, Moh. Mukhsinin Syuaibi dan Sukanto, “Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan.”

¹⁶ Rahma Fitri dan Alim Murtani, “Analisis Strategi Pemasaran Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mambrur Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan.”

nasabah. Adapun yang menjadi target tabungan mabrur secara optimal yaitu mempermudah nasabah dalam proses pembukaan buku tabungan haji dan umrah. Yang dimana nasabah akan dimintai keterangan-keterangan ataupun persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk pembukaan buku tabungan mabrur tersebut dan mengikuti aturan-aturan yang sesuai dengan syariat agama Islam. Disamping itu pelayanan yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia juga harus memadai dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku sebagaimana mestinya. Karyawan Bank Syariah Indonesia juga harus mampu meyakinkan nasabah dan menambah daya minat nasabah untuk menabung atau membuka tabungan mabrur, dengan menetapkan besar tabungan untuk memperoleh porsi haji, selain itu juga tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia bebas biaya admin, biaya provisi dan denda, sehingga menjadi kelebihan tabungan mabrur dan menjadi daya tarik terhadap nasabah.

Adapun fenomena pada penelitian ini adalah sistem pengelolaan tabungan mabrur di bank syariah Indonesia, berdasarkan penjelasan *customer service* pemasaran tabungan mabrur dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia dengan cara melakukan sosialisasi ke pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara efektif juga di *share* ke sosial media supaya nasabah ataupun masyarakat mengetahui info bahwa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, namun disini sistem pemasaran yang dilakukan oleh pihak bank sudah sangat bagus dan melampaui semua masyarakat baik secara *online* maupun *offline*. Namun, disini peneliti ingin melihat apakah sistem pengelolaan tabungan mabrur yang dilakukan oleh pihak bank syariah Indonesia sudah berdasarkan prinsip syariah atau sama halnya dengan sistem pengelolaan tabungan haji di bank

konvensional. Dalam hal pengelolaan dana haji bank syariah harus mempunyai manajemen yang baik. Manajemen dalam arti mengatur sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat dan terarah. Persaingan antar bank syariah juga menuntut bank melakukan terobosan–terobosan yang menarik dalam hal *manage* organisasinya. Masalahnya, pengelolaan dana haji saat ini belum adanya keberpihakan penuh dari regulator penyelenggara haji, untuk menyerahkan ke Badan Pengelola Keuangan Haji sepenuhnya. Hal ini terlihat dari masih menduanya kebijakan dalam pengelolaan dana haji. Saat ini, sebagian pengelolaan dana haji diberikan ke industri perbankan syariah dan sebagian diserahkan pengelolaannya ke industri perbankan konvensional.

Sistem pengelolaan adalah serangkaian aktifitas atau proses untuk memenuhi kebutuhan nasabah melalui harapan yang memiliki hasil untuk sampai tujuan. Dengan adanya dilaksanakan sistem pengelolaan yang memenuhi kebutuhan nasabah, nasabah akan mendapatkan kepuasan apa yang dijanjikan oleh perusahaan begitupun sebaliknya jika janji perusahaan tidak terealisasi maka konsumen sangat kecewa.

Menurut Anggito Abimanyu mengatakan bahwa, pengelolaan keuangan haji dilakukan untuk meningkatkan kualitas penyelenggaraan ibadah haji dan kemaslahatan umat Islam. Pengelolaan dana haji pada bank syariah menjadi perhatian khusus di masyarakat, hal ini disebabkan oleh dana yang terkumpul cukup besar, ditambah dengan banyaknya umat Muslim yang ingin menunaikan ibadah haji.¹⁷

¹⁷ <https://Repository.Unair.Ac.Id/100109/4/4.BAB%201%20PENDAHULUAN.Pdf>.

Menurut sebagian ulama bagi orang yang belum istitha'ah (mampu) namun sudah mendapatkan kursi (seat) haji karena dana talangan, hal tersebut tidak menjamin kepastian untuk bisa berangkat, karena pada saat tahun masa pelunasan belum ada kepastian apakah dia bisa melunasi talangan hajinya atau tidak. Hal ini menunjukkan bahwa dana talangan haji tidak serta merta menjamin adanya kemampuan untuk menunaikan ibadah haji, karena dalam praktik dana talangan haji mengandung unsur hutang yang menuntut pelunasan sehingga mengurangi kesempurnaan istitha'ah yang seharusnya tidak ada paksaan sama sekali.¹⁸

Kemudian, kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk-produk yang ada di bank syariah Indonesia. Istilah-istilah yang ada pada produk bank syariah Indonesia berbeda dengan bank konvensional, karena pada umumnya istilah produk yang ada di bank syariah Indonesia diambil dari bahasa arab, sehingga masyarakat kurang tahu produk-produk apa saja yang ada di bank syariah. Namun disini peneliti melihat sebagian masyarakat mengetahui istilah produk yang ada di bank syariah namun tidak tahu guna dari produk tersebut, seperti tabungan mabrur umumnya masyarakat Gunung Tua mengetahui tabungan mabrur, namun tidak untuk tabungan haji hanya sekedar menabung. Sehingga disini pihak bank lebih tegas lagi dalam memasarkan produk-produk yang ada di bank syariah Indonesia agar masyarakat lebih tahu secara detail tentang produk tersebut.

Selain itu juga sebagian masyarakat Gunung Tua mengetahui produk tabungan mabrur untuk tabungan haji, namun masyarakat beranggapan bahwa

¹⁸ Silvi Novindri, "Analisis Fikih Terhadap Akad Dana Talangan Haji Pada Bank Syariah," hlm. 6.

seringnya terjadi kendala jaringan di bank syariah Indonesia membuat masyarakat lebih memilih bank konvensional untuk membuka rekening tabungan haji.

Selain itu juga, kurangnya motivasi masyarakat untuk menabung. Masyarakat gunung tua umumnya menabung dengan membeli emas sebagai perhiasan, sehingga masyarakat lebih sering membeli emas dibanding menabung untuk menunaikan ibadah haji. Hal tersebut menjadi faktor pemicu kurangnya minat masyarakat untuk membuka tabungan haji karena masyarakat lebih memilih membeli emas sebagai perhiasan dengan artian lain menabung sambil berhias, sehingga motivasi masyarakat membuka tabungan haji masih minim. Oleh karena itu, ini menjadi hal yang sangat perlu diubah, sehingga masyarakat perlu diberi motivasi yang mendorong masyarakat untuk membuka tabungan mabrur.

Berdasarkan latar belakang masalah dan fenomena serta penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Sistem Pengelolaan dan Pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua”**.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti yakni mengenai Sistem Pengelolaan dan Pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman yang berbeda terhadap istilah yang digunakan dalam pembahasan ini, penulis akan membatasi permasalahan sesuai dengan batasan istilah berikut:

1. Sistem adalah sekumpulan hal atau kegiatan atau elemen atau subsistem yang saling bekerjasama atau yang dihubungkan dengan cara-cara tertentu sehingga membentuk satu kesatuan untuk melaksanakan suatu fungsi guna mencapai suatu tujuan.¹⁹
2. Pengelolaan adalah penyelenggaraan atau pengurusan agar suatu urusan dikelola dapat berjalan dengan lancar, efektif dan efesiensi.
3. Pemasaran merupakan salah satu fungsi yang penting dalam suatu lembaga bisnis di samping fungsi lainnya, yaitu personalia, keuangan maupun produksi.
4. Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah yang ditawarkan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.
5. Bank Syariah Indonesia adalah salah satu bank syariah yang bergerak dibidang perbankan syariah, bank syariah Indonesia ini merupakan hasil penggabungan antara Bank Syariah Mandiri, Bank Negara Indonesia syariah, dan Bank Rakyat Indonesia syariah menjadi satu.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang dipaparkan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengelolaan Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?
2. Bagaimana sistem pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?

¹⁹ Hadion Wijoyo, dkk., *Sistem Informasi Manajemen (Padang : Insan cendikia, 2021)*, hlm. 35.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui sistem pengelolaan Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.
2. Untuk mengetahui sistem pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini secara teoritis maupun praktis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang luas serta untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada lembaga keuangan bank dan masyarakat Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Untuk menambah referensi pada perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, sebagai bahan referensi pada taman baca di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Pihak Mahasiswa

Hasil penelitian ini bisa menjadi barometer dan motivasi untuk meningkatkan pembelajaran mahasiswa untuk mencapai tujuan dan menambah wawasan mahasiswa.

4. Bagi Lembaga Keuangan Bank

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan serta dapat mengambil kesimpulan dan pengelolaan tabunga mabrur di Bank tersebut.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan pada penelitian ini terdiri dari lima bab, yang masing-masing bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, membahas tentang latar belakang masalah, batasan istilah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori, membahas tentang kajian teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis.

BAB III Metode Penelitian, membahas tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengelolaan pengumpulan data dan teknik analisis data teknik pengecekan keabsahan data.

BAB IV Hasil Penelitian, membahas hasil dari penelitian yang diteliti oleh peneliti.

BAB V Penutup, merupakan bab penutup dari keseluruhan isi skripsi yang memuat kesimpulan dan saran yang terkait dengan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Sistem

a. Pengertian Sistem

Kata sistem berasal dari bahasa Yunani “syestema” yang mempunyai pengertian demikian :

- 1) Suatu keseluruhan yang tersusun dari sekian banyak bagian.
- 2) Hubungan yang berlangsung diantara satuan-satuan atau komponen secara teratur²⁰.

Menurut Kamus Besar Indonesia, kata sistem secara Etimologi berarti “susunan, aturan”, sedangkan secara Terminologi, sistem berarti perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas misalnya sistem perencanaan makanan, sistem pernapasan dan sistem komunikasi.²¹

Sistem adalah sebagian tata hubungan diantara dua atau lebih komponen (unsur) yang bersifat saling mempengaruhi (*independent components*) saling ketergantungan kesekian objek (komponen) tersebut membentuk suatu keadaan yang nyata atau suatu kesatuan (*etinity*), komponen tersebut selalu dalam keadaan berfungsi atau bergerak membuat kesatuan di dalam keadaan seimbang dan berfungsi (*home astatis*).²²

²⁰ Tatang Amirin, pokok-pokok Teori Sistem, (Jakarta,: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), hlm,1

²¹ Hasan Alwi, dkk., *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002).

²² A.Muis, komunikasi Islam, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), cet.1, hlm.27

Istilah sistem menunjuk pada dua hal, yaitu pada suatu wujud (entitas) atau benda yang memiliki tata aturan atau susunan struktural dari bagianbagiannya, yang kedua, menunjuk pada suatu rencana, metode, alas atau tata cara mencapai sesuatu.²³

- 1) Sistem sebagai wujud (*entitas*) Suatu sistem biasa dianggap merupakan “suatu himpunan bagian yang saling berkaitan yang membentuk suatu keseluruhan yang rumit atau saling kompleks tetapi merupakan satu kesatuan”. Jadi, yang dimaksud sistem sebagai suatu wujud disini adalah sistem yang terbentuk atas sekumpulan bagian-bagian. Misalnya manusia, mobil, jam, lembaga pemerintah dan lain-lain.
- 2) Sistem sebagai suatu metode Sistem dalam arti wujud (*entitas*) bersifat deskriptif, konsep pengertian sistem sebagai suatu metode ini dikenal dengan pengertian umum sebagai pendekatan sistem (*sistem approach*). Pada dasarnya pendekatan ini merupakan penerapan metode ilmiah didalam usaha memecahkan masalah.²⁴

b. Unsur-unsur Sistem

Unsur-Unsur yang mewakili suatu sistem secara umum adalah masukan (input), pengelolaan (proccesing) dan keluaran (output). Disamping itu satu sistem senantiasa tidak terlepas dari lingkungan sekitarnya. Maka umpan balik (*feedback*) dapat berasal dari output tetapi dapat juga berasal dari lingkungan sekitarnya.

²³ Tatang M.Amirin, Pokok-pokok Teori Sistem, hlm,15.

²⁴ Tatang M.Amirin, Pokok-pokok Teori Sistem, hlm.6-7

- 1) Input (masukan) adalah proses dimana segala macam data atau bahan yang dibutuhkan dikemukakan, kemudian data-data yang terkumpul mengalami sebab proses untuk dapat menghasilkan output (keluaran) sistem yang dimaksud.
- 2) Procces (proses) proses adalah dimana segala macam kegiatan dikelola atau dijalankan sesuai dengan tujuan tertentu. Salah satu contohnya adalah proses pelatihan, agar suatu proses dapat berjalan baik, maka perlu adanya sistem media baik tulisan, ataupun metode yang digunakan dalam proses sebuah pelatihan serta materi pelatihan yang digunakan untuk proses sebuah pelatihan yang digunakan untuk diproses agar sesuai dengan tujuan.
- 3) *Output* (keluaran) adalah hasil dari input dan proses yang telah dilakukan apakah sesuai dengan tujuan atau tujuan dari terbentuknya sebuah sistem. Dari keluaran tersebut mengalami proses timbal balik (*feedback*) dan dapat dijadikan sebagai evaluasi mendatang yang merupakan dari *input* selanjutnya. Organisasi dipandang sebagai suatu sistem yang tentunya akan memiliki semua unsur-unsur ini.²⁵

c. Ciri-Ciri Sistem

Ciri adalah tanda-tanda khusus yang membedakan sesuatu dengan yang lain. Ciri-ciri sistem menurut Churchman adalah :

- 1) Sasaran dari keseluruhan sistem secara bersama-sama adalah kinerja yang terukur.

²⁵ Wahyudi Kumorotomo dan Subando Agus M, Sistem Informasi Manajemen, (Yogyakarta : UGM Press, 2001), Cet. Ke-4, hlm. 9

- 2) Lingkungan sistem
- 3) Sumber-sumber system
- 4) Komponen-komponen sistem
- 5) Manajemen sistem, yaitu perencanaan dan pengelolaan dan pengendalian sistem yang bersangkutan.²⁶

d. Sistem Pengelolaan Tabungan Maburr

Sistem pengelolaan adalah serangkaian aktifitas atau proses untuk memenuhi kebutuhan nasabah melalui harapan yang memiliki hasil untuk sampai tujuan. Dengan adanya dilaksanakan sistem pengelolaan yang memenuhi kebutuhan nasabah, nasabah akan mendapatkan kepuasan apa yang dijanjikan oleh perusahaan begitupun sebaliknya jika janji perusahaan tidak terealisasi maka konsumen sangat kecewa. Sistem operasi pada pengelolaan tabungan bank syariah mandiri sudah sesuai syariat Islam yang dimana banyak masyarakat terutama masyarakat yang beragama muslim tertarik dengan sistem yang ada di Bank ini. Sedangkan Produk tabungan bank syariaah mandiri sangat terjamin, aman, dan halal dalam melakukan transaksi.²⁷

Sistem sebagai kesatuan objek yang kompleks, yang terdiri dari beberapa interaksi yang teratur dan bagian yang tidak teratur terpisah sehingga tunduk kepala suatu konsep dan aturan yang sama dengan berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Dapat di pahami bahwa dengan melihat kedalam konteks bahwa islam sebagai syariah yang memiliki

²⁶ H.Nasuka, Teori Sistem, (Jakarta : Prenada Media, 2005),hlm,21.

²⁷ *Ibid*, hlm. 14.

karakter dalam konteks kompherensif (menyeluruh) dan universal. Hal ini dapat diartikan bahwa aspek kehidupan manusia diatur dan dilaksanakan berdasarkan syariat Islam.

Sistem pengelolaan tabungan mabrur yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah. Pengelolaan yang akan terus diupayakan dan dipertahankan, sistem pengelolaan yang akan selalu dikelola oleh pihak Bank Syariah, dengan memiliki beberapa pengelolaan untuk memikat daya tarik dari semua kalangan khususnya para calon nasabah Bank Syariah. Karena adanya prinsip yang menjadai sistem pengelolaan untuk menarik minat para calon nasabah, semua para karyawan Bank Syariah melayani dengan baik terhadap kebutuhan nasabah harus diutamakan. Karena Bank Syariah menjadi pelopor pertama yang menggunakan syariat Islam.

2. Pengelolaan

a. Pengertian Pengelolaan

Pengelolaan adalah penyelenggaraan atau pengurusan agar suatu yang dikelola dapat berjalan dengan lancar, efektif dan efesiensi. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengelolaan berasal dari kata “kelola” yang memiliki arti mengendalikan, menyelenggarakan, mengurus, dan menjalankan. Pengelolaan memiliki pengertian sebagai proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan dan pencapaian tujuan.²⁸

²⁸ Rinda Gusneli, *Strategi Pengelolaan Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batusangkar (Batusangkar, IAIN Batusangkar, 2013)*, hlm. 17.

Kunci keberhasilan manajemen bank syariah sangat ditentukan oleh bagaimana bank tersebut dapat menarik hati masyarakat, sehingga peranan bank syariah tersebut sebagai *financial intermediary* berjalan dengan baik. Bank sebagai salah satu lembaga keuangan yang aktivitasnya adalah menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dan menyalurkannya kepada masyarakat yang kekurangan dana (*defisit unit*). Hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya adalah hubungan kemitraan. Dimana satu bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) dan yang lain sebagai pengelola dana (*mudharib*).

b. Bentuk Pengelolaan

1) Promosi

Sebelum melakukan pengelolaan maka akan dilakukan sosialisasi melalui promosi yang akan membuat masyarakat tertarik dengan suatu produk maka akan dilakukan promosi terlebih dahulu dan disosialisasikan kepada masyarakat tentang keunggulan-keunggulan yang membuat nasabah tertarik kemudian baru dilakukan penghimpunan setelahnya.

2) Penghimpunan

Penghimpunan dana dalam kamus Indonesia-Inggris adalah *Fundraising*, sedangkan orang yang mengumpulkan dana disebut *Fundraiser*. Sedangkan dalam kamus besar Bahasa Indonesia, yang dimaksud dengan penghimpunan adalah proses, cara, perbuatan, mengumpulkan, penghimpunan, pengarahannya.

3) Penggunaan

Penggunaan berasal dari kata “guna” yang berarti manfaat, adapun pengertian penggunaan itu sendiri menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia:

- a) Pengusaha agar mampu mendatangkan hasil dan manfaat.
- b) Pengusaha (tenaga dan sebagainya) agar mampu menjalankan tugas dengan baik.

Maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan adalah bagaimana cara atau usaha dalam mendatangkan hasil dan manfaat yang lebih besar serta lebih baik.

c. Tujuan Pengelolaan

Tujuan pengeolaan adalah segenap sumber daya yang ada seperti: sumber daya manusia, peralatan atau sarana yang ada dalam suatu organisasi dapat digerakkan sedemikian rupa, sehingga dapat menghindarkan dari segenap pemborosan waktu, tenaga dan materi guna mencapai tujuan yang di inginkan.²⁹ Pengelolaan dibutuhkan dalam semua organisasi, karena adanya pengelolaan atau manajemen semua usaha akan sia-sia dan pencapain tujuan akan lebih sulit. Terdapat beberapa tujuan pengelolaan yaitu:³⁰

- 1) Untuk mencapai tujuan organisasi berdasarkan visi dan misi.

²⁹ Andres Putranta Sitepu, *Tansparansi Pengelolaan Keuangan Daerah (Jakarta Timur : Azka Pustaka Utama, 2022)*, hlm. 23.

³⁰ Zaimatun Nadzifah, *Pengelolaan Usaha Konveksi Dalam Perspektif Manajemen Syariah (Studi Kasus UMKM Konveksi Start Nine Di Dusun Beton Desa Tritunggal Kec. Babat Kab. Lamongan (Kediri, IAIN Kediri, 2020)*, hlm. 22.

- 2) Untuk menjaga keseimbangan diantara tujuan-tujuan yang saling bertentangan.
- 3) Untuk mencapai efesiensi dan efektivitas.

d. Fungsi Pengelolaan

Menurut John D. Millet, fungsi pengelolaan adalah suatu proses pengarahan dan pemberian fasilitas kerja kepada orang yang diorganisasikan dalam kelompok formal untuk mencapai tujuan. Henry Fayol mengemukakan ada 5 fungsi pengelolaan yaitu *planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Commanding* (pemberian perintah), *Coordinating* (pengkoordinasian), dan *Controlling* (pengawasan).

3. Pemasaran

a. Pengertian Pemasaran

Istilah pemasaran muncul pertama kali sejak kemunculan istilah barter. Proses pemasaran dimulai sebelum barang-barang di produksi dan tidak berakhir dengan penjualan. Menurut Kotler, pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran.³¹

Menurut Philip Kotler, pemasaran adalah proses sosial dan manajerial yang seseorang atau kelompok lakukan dan memperoleh yang

³¹ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Bumi Aksara, 2015), hlm. 26.

mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai.³²

Dalam kegiatan pemasaran ada 10 tipe entitas yang dipasarkan yaitu:

1) Barang

Barang merupakan produk nyata yang memiliki bagian terbesar dalam proses produksi maupun pemasaran. Perusahaan bisa memasarkan mobil, laptop, jam tangan, dan lain sebagainya.

2) Jasa

Jasa merupakan produk yang ditawarkan dalam bentuk abstrak, perkembangan jaman memang melahirkan berbagai ide-ide bisnis tentang apa saja yang dipasarkan. Contohnya yaitu, industri perbankan, transportasi baik itu jalur laut, udara dan darat.

3) Acara/Kegiatan

Ide bisnis juga bisa diperoleh dari mengadakan berbagai acara atau event. Memang bisnis ini sangat tergantung pada regulasi waktu. Misal acara olahraga piala dunia yang diadakan 4 tahun sekali.

4) Pengalaman

Salah satu aspek penting dari pemasaran adalah bagaimana menciptakan suatu pengalaman yang akan tertanam di dalam benak pelanggan. Contohnya, produk-produk Apple yang menawarkan

³²Philip Khotler dan G amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2014),, hlm. 49.

pengalaman bagi penggunanya tentang keindahan, kemudahan, eksklusivitas, serta kecanggihan.³³

5) Ide

Produk yang paling aman dari penjiplakan adalah ide. Ide bisa sangat bervariasi, unik dan berbeda-beda setiap orang. Dan salah satu sebab lahirnya berbagai produk yang mengesankan adalah dari benih yang disebut ide.

6) Informasi

Era informasi yang begitu pesat berkat dukungan teknologi informasi saat ini menjadikan bisnis ini peluang pasar yang menarik saat ini. Informasi-informasi yang ditawarkan juga bermacam-macam.

7) Orang

Sumber daya manusia juga merupakan pasar yang besar. Melihat perkembangan penduduk serta statistik maupun kompetensi (keahlian), maka manusia merupakan potensi pasar yang menjanjikan. Baik pasaran orang dalam jumlah besar untuk menjadi tenaga kerja, maupun pemasaran orang secara individual.

b. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana untuk memaksimalkan peluang meraih bisnis yang ditargetkan melalui pengelolaan faktor-faktor yang dapat dikendalikan perusahaan, seperti desain produk, periklanan, pengendalian biaya dan pengetahuan pasar. Menurut Corey, strategi

³³ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, *Konsep Dan Strategi Pemasaran (Makassar: CV Sah Media, 2019)*, hlm. 2-5.

pemasaran terdiri dari lima elemen yang saling berkaitan yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi, dan komunikasi pemasaran.

Strategi pemasaran Bank Syariah merupakan suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk/jasa perbankan yang ditujukan pada peningkatan penjualan.

c. Perumusan Strategi Pemasaran

Terdapat tiga langkah dalam perumusan strategi pemasaran, diantaranya:³⁴

1) Strategi Segmentasi Pasar (*Market Segmenting*)

Segmentasi Pasar adalah proses membagi-bagi pasar (konsumen) menjadi kelompok-kelompok konsumen yang memiliki perbedaan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku dan membutuhkan produk atau program pemasaran yang terpisah. Dengan segmentasi pasar, perbankan membagi pasar yang besar dan heterogen menjadi segmen yang kecil yang dapat dicapai secara efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

2) Strategi Penentuan Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Targeting adalah sebuah strategi dan proses evaluasi dan memilih segmen pasar yang sudah dipisah-pisah. Target pasar adalah sekelompok konsumen yang memiliki karakteristik dan kebutuhan yang sama sehingga perusahaan memutuskan untuk melayaninya. Dalam

³⁴ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, hlm. 56.

menelaah pasar sasaran harus mengevaluasi dengan menelaah tiga faktor, yaitu :

- a) Ukuran dan pertumbuhan segmen
 - b) Kemenarikan struktural segmen
 - c) Sasaran dan sumber daya
- 3) Strategi Penentuan Posisi Pasar (*Positioning*)

Positioning didefinisikan sebagai sebuah strategi yang disusun agar sebuah produk mendapatkan tempat yang jelas dan berbeda di benak target konsumen. Menurut Philip Kotler, Positioning adalah aktifitas mendesain citra dan memposisikan diri di benak konsumen. Dengan strategi positioning inilah sebuah produk atau merek dapat juga dikatakan sebagai strategi pencitraan sebuah produk. Tanpa pencitraan, proses segmentasi dan targetting akan menjadi sia-sia.

d. Tujuan Pemasaran

- 1) Konsumsi, atau dengan kata lain memajukan konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan secara berulang-ulang.
- 2) Kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui cerita.
- 3) Mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

e. Konsep Pemasaran

Ada lima konsep dalam pemasaran dimana setiap konsumen dapat dijadikan landasan pemasaran oleh masing masing perusahaan, adapun konsep-konsep yang dimaksud adalah sebagai berikut :³⁵

1) Konsep Produksi (*Production Concept*)

Konsep Produksi bertitik-tolak dari anggapan, bahwa konsumen ingin produk yang harga mudah dan murah didapatkan di mana-mana. Produsen yang menganut konsep ini akan membuat produksi secara massal, menekankan biaya dengan efisiensi tinggi, sehingga harga pokok pabrik bisa ditekan dan harga jual lebih rendah dari saingan.

2) Konsep Penjualan (*Selling Concept*)

Prosedur membuat barang, kemudian harus menjual barang itu dengan promosi. Hal penting ialah adanya kegiatan promosi secara maksimal. konsep ini ialah konsumen pasti mau membeli barang, bila mereka dirangsang untuk membeli. Promosi besar-besaran merupakan ciri khas dari *selling concept*.³⁶

3) Konsep Pemasaran (*Marketing Concept*)

Prosedur tidak hanya membuat barang, tidak asal promosi. Tapi prosedur memusatkan pada selera konsumen, produsen memperhatikan *needs* dan *wants* dari konsumen. Konsumen juga tidak hanya sekedar membeli fisik barang, tetapi mengharapkan sesuatu dari barang itu.

³⁵ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, hlm. 46.

³⁶ Bernard T. Widjaja, *Lifestyle Marketing* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2021), hlm. 23.

4) Konsep Produk (*Product Concept*)

Pada saat barang masih langka di pasar, maka produsen memusatkan perhatian pada teknis pembuatan produk saja. Produsen belum memperhatikan selera konsumen. Produsen hanya membuat barang dengan *to please one self* hanya menuruti bagaimana selera produsen sendiri.

5) Konsep kemasyarakatan, memiliki rasa tanggung jawab (*responsibility*) atau berwawasan sosial (*spcietal marketing concept*).

f. Sistem Pemasaran Tabungan Maburur

Strategi pemasaran produk perbankan syariah adalah salah satu kunci untuk mengembangkan bisnis perbankan syariah. Penelitian dari judul ini adalah strategi pemasaran produk tabungan mabrur Bank Syariah Indonesia Gunungtua.

Strategi pemasaran yang digunakan dalam produk Tabungan Maburur ialah dengan menggunakan beberapa macam strategi yaitu melihat dari segi segmentasi, membuat target, lalu melakukan posisi dari Bank Syariah Indonesia Gunungtua, setelah itu melakukan diferensiasi dan yang terakhir merancang bauran pemasaran yang akan dilakukan, adapun macam bauran pemasaran yaitu produk, harga, tempat, promosi dan manusia. Selain itu sistem pemasaran tabungan Maburur Bank Syariah Indonesia, antara lain :³⁷

1) Segmentasi Pasar, Bank Syariah Indonesia melakukan segmentasi pasar untuk menentukan target nasabah yang tepat untuk tabungan Maburur.

³⁷ Bank Syariah Indonesia, “<https://lr.bankbsi.co.id/> Diakses Pada Tanggal 15 Maret 2023.”

- 2) Targeting, Bank Syariah Indonesia menentukan target nasabah yang ingin dicapai melalui pemasaran tabungan Mabrur.
- 3) Positioning, Bank Syariah Indonesia memposisikan tabungan Mabrur sebagai produk yang kompetitif dan sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- 4) Pemasaran Online, Bank Syariah Indonesia menggunakan pemasaran online, seperti media sosial dan iklan online, untuk meningkatkan kesadaran dan mengarahkan traffic ke situs web.
- 5) Pemasaran Offline, Bank Syariah Indonesia melakukan pemasaran offline, seperti promosi langsung dan event, untuk meningkatkan kesadaran dan mengarahkan nasabah potensial.

Adapun saluran pemasaran Bank Syariah Indonesia, yaitu:

- a) Situs Web, Bank Syariah Indonesia memiliki situs web yang menyediakan informasi tentang tabungan Mabrur dan memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi online.
- b) Media Sosial, Bank Syariah Indonesia menggunakan media sosial, seperti Facebook dan Instagram, untuk mempromosikan tabungan Mabrur dan meningkatkan kesadaran masyarakat.
- c) Iklan Online, Bank Syariah Indonesia menggunakan iklan online, seperti Google Ads dan Facebook Ads, untuk meningkatkan kesadaran dan mengarahkan traffic ke situs web.
- d) Kantor Cabang, Bank Syariah Indonesia memiliki kantor cabang yang menyediakan layanan langsung kepada nasabah dan mempromosikan tabungan Mabrur.

- e) Agen dan Mitra, Bank Syariah Indonesia bekerja sama dengan agen dan mitra untuk mempromosikan tabungan Mabrur dan meningkatkan kesadaran masyarakat.

Adapun tujuan strategi pemasaran Bank Syariah Indonesia, antara lain:

- 1) Meningkatkan Kesadaran: Bank Syariah Indonesia melakukan kampanye pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang tabungan Mabrur.
- 2) Membangun Hubungan: Bank Syariah Indonesia membangun hubungan yang baik dengan nasabah melalui komunikasi yang efektif dan layanan yang prima.
- 3) Menggunakan Teknologi: Bank Syariah Indonesia menggunakan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pemasaran tabungan Mabrur.

Dengan menggunakan sistem pemasaran yang efektif, Bank Syariah Indonesia dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang tabungan Mabrur dan meningkatkan jumlah nasabah.

4. Tabungan Mabrur

a. Pengertian Tabungan Mabrur

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik

dengan cek, *bilyet giro*, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.³⁸

Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah. Bank Syariah Indonesia memiliki produk khusus untuk tabungan haji yang bernama Bank Syariah Indonesia Tabungan Mabrur. Akad yang digunakan adalah akad *muḍhārabah muḥālaqah*, yaitu bentuk kerja antara nasabah dan bank yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dan tabungan haji ini tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji atau Umrah (BPIH). Besaran BPIH bagi jamaah haji dipergunakan untuk biaya penerbangan haji, sebagian biaya pemondokan di Makkah dan biaya hidup.³⁹

b. Akad dalam Tabungan

1) *Wādi'ah*

a) Pengertian *Wādi'ah*

Wādi'ah adalah titipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik perseorangan maupun badan hukum yang harus di jaga dan dikembalikan kapan saja apabila si penitip menghendaki. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam *wādi'ah* adalah sebagai berikut:

³⁸ Abdul Ghafur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia (Yogyakarta : Gadjah Mada University, 2018)*, hlm. 24.

³⁹ Nur Fitriyana, *Pelaksanaan Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (Medan : UIN Sumatera Utara, 2018)*, hlm. 34.

(1) *Wādi'ah Yad Al-Amānah* (penerima simpanan) yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohnya dalam memelihara barang titipan.

(2) *Wādi'ah Yad Adh-Dhamānah* (tangan penanggung) yang artinya penggunaan uang titipan harus terlebih dulu meminta izin kepada si pemilik uang dengan catatan si pengguna uang menjamin akan mengembalikan uang tersebut secara utuh.

b) Dasar Hukum Pelaksanaan Wadiah

Adapun dasar hukum wadiah terdapat dalam Q.S An-Nisa ayat

58, sebagaimana firman Allah:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.

2) *Muḍhārabah*

Muḍhārabah adalah suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang memberi modal niaga kepada orang lain, agar modal itu diniagakan dengan perjanjian keuntungannya dibagi

antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.⁴⁰

Muḍhārabah terbagi menjadi dua jenis yaitu sebagai berikut:

- a) *Muḍhārabah Muṭhālaqah* merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak kedua yang cakupannya lebih luas. Maksudnya, tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha, dan daerah bisnis.
- b) *Muḍhārabah Muqayyadah* merupakan kebalikan dari *mudharabah mutlaqah*, yaitu dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan daerah bisnis.

Prinsip *mudharabah* biasanya diaplikasikan di perbankan syariah pada tabungan biasa, tabungan berjangka (tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu, seperti tabungan haji, tabungan berencana, tabungan kurban, dan sebagainya), serta deposito berjangka. Aplikasi perbankan syariah yang banyak menggunakan model *mudharabah muthlaqah* pada produk penghimpunan yang dilakukan. Dalam hal ini nasabah sepenuhnya memercayai kepada pihak bank untuk mengelola dananya pada jenis investasi apa saja selama investasi tersebut tidak bertentangan dengan prinsip dan aturan syariat serta memberikan hasil yang cukup baik kepada nasabah dalam bentuk bagi hasil yang kompetitif.

⁴⁰ Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah Di Indonesia (Depok : Rajawali Pers, 2016)*, hlm. 32.

c. Ketentuan Umum Mengenai Tabungan Mabrut

1) Penabung

- a) Penabung adalah umat Islam perorangan yang berminat untuk menunaikan ibadah haji.
- b) Penabung harus menyerahkan fotocopy KTP/identitas diri lainnya yang ditentukan oleh bank. Sebaiknya penabung bertempat tinggal pada wilayah kabupaten/kota yang sama dengan lokasi/alamat cabang Bank Syariah Indonesia.
- c) Tabungan dalam mata uang rupiah.
- d) Penabung mendapatkan buku Tabungan Mabrut sebagai bukti laporan mutasi rekening.
- e) Data penabung tidak dapat di ganti dengan data orang lain.
- f) Bank akan melakukan segala transaksi baik mengenai pengambilan atau penyetoran uang oleh penabung maupun penerima atau pembayaran yang dilakukan bank untuk kepentingan atau atas beban penabung.
- g) Tidak memperoleh fasilitas ATM.
- h) Bagi penabung yang batal karena meninggal dunia sebelum terdaftar SISKOHAT, maka pewarisan hak atau tabungan diserahkan kepada ahli waris yang sah menurut hukum atau kepada pihak lain yang ditunjuk sesuai hukum.

- i) Bagi penabung yang batal atas permintaan sendiri sebelum terdaftar pada SISKOHAT, maka diatur sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Indonesia.
- j) Jika buku tabungan hilang, penabung wajib melaporkan secara tertulis kepada bank syariah mandiri dengan melampirkan surat keterangan dari kepolisian dan Bank akan mengeluarkan buku tabungan baru sebagai penggantinya.

2) Manfaat Tabungan Mabrur

- a) Aman dan terjamin.
- b) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan forsi haji.
- c) Online dengan SISKOHAT Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran.

3) Persyaratan Tabungan Mabrur

Sebelum melakukan proses pembukaan rekening tabungan Mabrur di Bank Syariah Indonesia, ada persyaratan dan dokumen yang harus di lengkapi, yaitu sebagai berikut:

- a) Mengisi form aplikasi pembukaan rekening.
- b) Melampirkan fotokopi identitas diri seperti KTP, SIM, atau Paspor.
- c) Melampirkan fotokopi NPWP.
- d) Setoran awal minimal Rp 100 ribu.
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp 100 ribu.
- f) Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25 ribu.

- g) Saldo minimal buat didaftarkan ke SISKOHAT sebesar Rp 25,100.000 juta atau sesuai dengan ketentuan Kementerian Agama.
- h) Saldo tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi BPIH.

5. Bank Syariah Indonesia

a. Pengertian Bank Syariah Indonesia

Bank syariah di Indonesia lahir sejak tahun 1992. Bank syariah pertama di Indonesia adalah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Pada tahun 1992 hingga 1999. Seiring berkembangnya bank syariah terus mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Hal ini berarti secara makro bank syariah merupakan institusi keuangan yang berperan sebagai pemain aktif dalam mendukung kegiatan investasi pada masyarakat. Pada tahun 1999, berdirilah bank syariah yang kedua di Indonesia yaitu PT. Bank Mandiri Syariah, anak perusahaan bank mandiri.⁴¹

Bank Syariah Indonesia adalah salah satu bank syariah yang bergerak dibidang perbankan syariah. Bank ini diresmikan pada tanggal 1 Februari 2021 pukul 13:00 WIB atau bertepatan dengan tanggal Jumadil Akhir 1442 H. Bank ini merupakan hasil penggabungan BSM, BNI syariah, dan BRI syariah menjadi satu.⁴²

b. Sistem Pengelolaan Tabungan Maburur

Sistem Pengelolaan Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia merupakan proses rencana suatu bantuan dalam kebaikan yang bermanfaat dan saling menghasilkan satu sama lain, bagi pihak calon jama'ah haji dan

⁴¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2017), hlm. 24.

⁴² Bank Syariah Indonesia, "Https://Ir.Bankbsi.Co.Id/ Diakses nPada Tanggal 15 Maret 2023."

pihak perbankan sendiri, yang masih bersifat menyeluruh dan terintegrasi berisikan sasaran dan program jangka panjang.

Sistem pengelolaan tabungan haji mabrur di Bank Syariah Indonesia yaitu dengan memberikan kemudahan pada nasabahnya agar bisa mewujudkan keinginan nasabah mewujudkan impian pergi ketanah suci.⁴³

Tabungan Haji Mabrur Bank Syariah Indonesia ini untuk memudahkan para calon jama'ah haji dan nasabahnya dalam mewujudkan harapannya. Sistem yang digunakan Tabungan Haji Bank syariah Indonesia ini melalui proses sebagai berikut :

Pertama, nasabah menabung di Bank Syariah Indonesia sejumlah uang minimal Rp. 100.000,- hingga mencapai Rp. 25.000.000,-Kedua, calon nasabah Bank Syariah Indonesia mendaftarkan nasabah sehingga nasabah tidak perlu bersusah payah mendaftarkan ke Departemen Agama karena semua keperluan pendaftaran untuk Tabungan Haji tersebut sudah didaftarkan oleh pihak Bank. Ketiga, setelah pihak nasabah sudah mendapatkan nomor SPPH maka pihak Bank Syariah Indonesia memasukan nomor rekening haji beserta nomor Surat Pendaftaran Pergi Haji untuk bisa di input selanjutnya menjadi Nomor Porsi.

Namun, jika kita ingin mengetahui tahun keberangkatan haji maka saldo minimum pada tabungan Mabrur berjumlah Rp. 25.000.000,- untuk mendapatkan porsi haji. Naum jika kita tidak mempunyai uang sebesar Rp. 25.000.000,- kita diberi kemudahan dengan membuka rekening tabungan

⁴³ Sharul Salam, *Mekanisme Produk Tabungan Mabrur Pada PT. Bank Syariah Mandiri KK Univeristas Slam Indoensia Yogyakarta*, hlm. 46.

mabrur untuk menabung sampai jumlah uang tabungan mendapatkan porsi haji terpenuhi dengan syarat-syarat tertentu.

c. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrur

Strategi pemasaran produk perbankan syariah adalah salah satu kunci untuk mengembangkan bisnis perbankan syariah. Penelitian dari judul ini adalah strategi pemasaran produk tabungan mabrur Bank Syariah Indonesia Gunungtua.

Strategi pemasaran yang digunakan dalam produk Tabungan Mabrur ialah dengan menggunakan beberapa macam strategi yaitu melihat dari segi segmentasi, membuat target, lalu melakukan posisi dari Bank Syariah Indonesia Gunungtua, setelah itu melakukan diferensiasi dan yang terakhir merancang bauran pemasaran yang akan dilakukan, adapun macam bauran pemasaran yaitu produk, harga, tempat, promosi dan manusia. Selain itu sistem pemasaran tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia, antara lain :⁴⁴

- 1) Segmentasi Pasar, Bank Syariah Indonesia melakukan segmentasi pasar untuk menentukan target nasabah yang tepat untuk tabungan Mabrur.
- 2) *Targeting*, Bank Syariah Indonesia menentukan target nasabah yang ingin dicapai melalui pemasaran tabungan Mabrur.
- 3) *Positioning*, Bank Syariah Indonesia memposisikan tabungan Mabrur sebagai produk yang kompetitif dan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

⁴⁴ Bank Syariah Indonesia, "Https://Ir.Bankbsi.Co.Id/ Diakses Pada Tanggal 15 Maret 2023."

- 4) Pemasaran Online, Bank Syariah Indonesia menggunakan pemasaran online, seperti media sosial dan iklan online, untuk meningkatkan kesadaran dan mengarahkan traffic ke situs web.
- 5) Pemasaran Offline, Bank Syariah Indonesia melakukan pemasaran offline, seperti promosi langsung dan event, untuk meningkatkan kesadaran dan mengarahkan nasabah potensial.

Adapun tujuan strategi pemasaran Bank Syariah Indonesia, antara lain:

- 1) Meningkatkan Kesadaran: Bank Syariah Indonesia melakukan kampanye pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang tabungan Mabrur.
- 2) Membangun Hubungan: Bank Syariah Indonesia membangun hubungan yang baik dengan nasabah melalui komunikasi yang efektif dan layanan yang prima.
- 3) Menggunakan Teknologi: Bank Syariah Indonesia menggunakan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pemasaran tabungan Mabrur.

Dengan menggunakan sistem pemasaran yang efektif, Bank Syariah Indonesia dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang tabungan Mabrur dan meningkatkan jumlah nasabah.

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai perbandingan untuk landasan atau referensi penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, sebagai berikut:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Nur Fitriyana, (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2018)	Pelaksanaan Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Padangsidempuan	Berdasarkan pembahasan yang telah penulis uraikan mengenai Pelaksanaan Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Padangsidempuan bahwa tabungan mabrur ini merupakan tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri. Tabungan Mabrur ini khususnya yang mempunyai KTP/NPWP/PASPOR, Kartu Keluarga untuk menabung keperluan menunaikan ibadah haji dan umrah. Transaksi ini secara langsung dilakukan berdasarkan ketentuan-ketentuan ataupun persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dan mendapatkan pelayanan sebagai mana mestinya. Setoran awal dari tabungan mabrur ini hanya Rp.500.000,- dan setoran selanjutnya Rp.100.000,-. Apabila dananya sudah mencapai Rp.25.500.000,- maka nasabah akan terdaftar secara langsung ke SISKOHAT Kementerian Agama (Kemenag) dan nasabah mendapatkan nomor keberangkatan haji dan umrah. Selanjutnya nasabah melunasi kekurangan biaya haji dan umrah tersebut maka setelah itu nasabah tinggal menunggu waktu

			keberangkatan ke tanah suci.
2.	Mauludian Moh. Mukhsinin Syu'aibi dan Sukanto, (Jurnal Ekonomi Islam, Juni 2019)	Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Maburr di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan	Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BSM KCP Pandaan khususnya dalam memasarkan produk Tabungan Maburr, Bank mengembangkan <i>marketing mix</i> (bauran pemasaran) yang terdiri dari empat unsur yakni strategi harga, tempat, produk, dan waktu. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat dan menarik minat masyarakat pada produk Tabungan Maburr. ⁴⁵
3.	Muhammad Suhri (Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam 2021).	Strategi Pemasaran Tabungan Haji Terhadap Minat Masyarakat Di Bank Syariah Mandiri Sumbawa Besar	Strategi pemasaran yang dilakukan oleh syariah Mandiri khususnya pada produk tabungan haji yaitu dengan memasarkan produknya lewat pembagian brosur, mensosialisasikan ke tempat-tempat umum, sekolah, kantor-kantor, dan lewat sosial media. Saat pemasaran produk, marketing sudah dibekali pendidik/pendidikan, diantaranya adalah tentang strategi pemasaran produk. ⁴⁶

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, terdapat beberapa perbedaan dan persamaan, diantaranya:

1. Perbedaan penelitian Nur Fitriyana dengan peneliti yaitu tempat penelitian dimana peneliti meneliti di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Padang Bolak sedangkan Nur Fitriyana meneliti di PT Bank Syariah Mandiri KCP

⁴⁵ Mauludian, Moh. Mukhsinin Syuaibi dan Sukanto, "Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Maburr Di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan, dalam Jurnal Ekonomi Islam, Juni 2019."

⁴⁶ Muhammad Suhri, "Strategi Pemasaran Tabungan Haji Terhadap Minat Masyarakat Di Bank Syariah Mandiri Sumbawa Besar, dalam Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam, Vol. 3 No. 1 Tahun 2021."

Padangsidempuan. Sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.

2. Perbedaan penelitian Mauludianah, Moh. Mukhsinin Syu'aibi dan Sukamto dengan penelitian ini yaitu pada variabel independen dimana peneliti memiliki variabel indepen sistem pengelolaan tabungan mabrur sedangkan Mauludianah, Moh. Mukhsinin Syu'aibi dan Sukamto memiliki variabel indepen analisis pemasaran Tabungan Mabrur. Sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan menggunakan metode penelitian kualitatif.
3. Perbedaan penelitian Muhammad Suhri dengan tempat penelitian dimana peneliti meneliti di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Padang Bolak sedangkan Nur Fitriyana meneliti di Bank Syariah Mandiri Sumbawa Besar. Sedangkan persamaannya sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode wawancara.

BAB II

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak, Kab. Padang Lawas Utara dan waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2024 sampai Desember 2024.

B. Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah metode baru karena popularitasnya belum lama, metode ini juga dinamakan *postpositivistik* karena berlandaskan pada filsafat post positifisme, serta sebagai metode artistic karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpolah), dan disebut metode interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.⁴⁷ Adapun metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah individu, benda atau organisme yang dijadikan informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian. Istilah lain dari subjek penelitian lebih dikenal dengan responden, yaitu orang yang memberi respon atau informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian. Jadi sumber yang bersedia memberikan informasi dalam pengumpulan data penelitian berasal dari responden maupun informan.

⁴⁷ Budi Gautama Siregar dan Ali Hardana, *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis* (Medan : Merdeka Kreasi Group, 2021), hlm. 60.

Subjek dalam penelitian ini adalah orang yang memberikan informasi tentang masalah atau keadaan yang sebenarnya. Memperoleh data dan informasi maka dibutuhkan adanya subjek penelitian. Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah pimpinan, *Costumer Service*, dan 4 nasabah untuk mendiskripsikan permasalahan penelitian mengenai Sistem Pengelolaan dan Pemasaran Tabungan Mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak.

D. Sumber Data

Data merupakan salah satu indikator yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian. Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer merupakan data yang dihimpun secara langsung dari sumbernya dan diolah sendiri oleh lembaga bersangkutan untuk dimanfaatkan.⁴⁸ Data primer dalam penelitian ini adalah karyawan Bank Syariah Indonesia.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau data yang sudah dikumpulkan oleh pihak lain. Data sekunder yang diambil dalam penelitian ini adalah nasabah, masyarakat, pegawai Bank Syariah Indonesia yang tidak masuk data primer.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagi proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang penting

⁴⁸ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), hlm. 138.

adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.⁴⁹ hal ini peneliti terjun langsung dan melakukan observasi di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua untuk mengetahui sistem pengelolaan dan pemasaran tabungan mabrurnya.

2. Wawancara

Menurut Husein Umar dalam bukunya Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis adalah: “Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data yang lain. Pelaksanaanya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan yang di wawancarai, tetapi dapat juga secara tidak langsung seperti memberikan daftar pertanyaan untuk dijawab pada kesempatan lain”.⁵⁰ Wawancara yang dilakukan penelitian ini adalah dalam memperoleh data awal dari penelitian.

Adapun indikator dalam penelitian ini untuk mrnjawab yang tercantum dalam rumusan masalah antara lain, yaitu:

- a. Sistem pemasaran produk tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.
- b. Kemampuan mengakses manfaat kesejahteraan dalam sistem pemasaran tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.
- c. Faktor- faktor kendala dalam memasarkan produk-produk Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

⁴⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D* (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 145.

⁵⁰ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 225.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang. Dokumen merupakan pelengkap dari pengguna metode observasi dan wawancara.⁵¹Dokumentasi yang dilakukan peneliti dengan menggunakan smarphone yaitu dokumentasi seperti rekaman video dan gambar.

F. Teknik Pengelolaan Analisis Data

Analisis data yang dilakukan secara kualitatif. Langkah-langkah dilakukan dalam pengolahan data kualitatif adalah:

1. Reduksi Data

Langkah atau proses pemilihan yang dilakukan oleh peneliti untuk melakukan perampingan data dengan cara memilih data yang penting kemudian menyederhanakannya dan mengabstrasikannya.⁵²Reduksi data dalam penelitian ini memberikan gambaran yang lebih jelas serta mempermudah bagi peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya reduksi data dalam penelitian ini memberikan gambaran yang lebih jelas serta mempermudah bagi peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. Penyajian Data

Penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antarkategori, dan sejenisnya.Paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan

⁵¹Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2015), hlm. 176.

⁵² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2017), hlm. 245.

teks yang bersifat naratif. Data yang diperoleh dibuat dalam bentuk matriks sehingga lebih mudah untuk melihat pola-pola hubungan satu dengan lainnya sehingga peneliti dapat lebih mudah mengetahui apa yang terjadi untuk menarik kesimpulan.⁵³

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Setelah data disajikan yang juga dalam rangkaian analisis data, maka proses selanjutnya adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Tahap analisis data, seorang peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat dan proposisi. Proses verifikasi dalam hal ini adalah tinjauan ulang terhadap catatan lapangan, tukar pikiran dengan teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektivitas. Penarikan kesimpulan yaitu merangkum pembahasan data menjadi beberapa kalimat yang singkat, padat dan dapat dimengerti.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Menghindari kesalahan atau kekeliruan data yang telah terkumpul, perlu dilakukan pengecekan keabsahan data. Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang mempunyai kekurangan sehingga diperlukan cara untuk menjamin keabsahan data pada penelitian. Penjamin keabsahan data di peroleh dari triangulasi.

⁵³ Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif (Depok : Rajawali Pers,2019)*, hlm. 35.

Triangulasi merupakan Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan cara mengecek ulang *crosscheck* dengan subjek lain. Penelitian ini, triangulasi data dilakukan dengan dua cara yaitu:⁵⁴

1. Triangulasi Sumber

Menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda. Seperti membandingkan data dengan hasil pengamatan melalui wawancara, yakni membandingkan data dengan apa yang dilakukan secara pribadi atau secara umum.

2. Triangulasi Metode

Triangulasi metode adalah usaha memeriksa keabsahan data atau memeriksa temuan peneliti. Keabsahan data yang dilakukan beberapa teknik seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Serta menggunakan bahan referensi dimana adanya pendukung untuk memberikan bukti data yang telah ditemukan peneliti.⁵⁵

Memperkuat data yang sah, peneliti menggunakan metode wawancara ataupun observasi untuk mengecek keabsahannya, dan peneliti juga bisa menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek perbedaan kebenaran informasi tersebut.

⁵⁴ Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khiron, *Metode Penelitian Kualitatif* (Semarang : Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo, 2019), hlm. 59.

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 245.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Situasi kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menemukan beragam dampak negatif yang sangat hebat di seluruh kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi ekonomi yang krisis, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bankbank konvensional mengalami krisis moneter yang luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.⁵⁶

PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari tersebut dengan merger beberapa Bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat Bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu Bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan

⁵⁶ <https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/sejarah>, diakses pada tanggal 11 Desember 2022 pukul 09: 00 WIB.

penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru Bank Syariah Indonesia.⁵⁷

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang Bank Umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system). Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI/No.1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November

⁵⁷ <https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/sejarah>, diakses pada tanggal 11 Desember 2022 pukul 09: 40 WIB.

1999. Bank Syariah Mandiri Gunung Tua pertama kali berdiri pada tahun 2010.

Proses bergantinya Bank Mandiri Syariah Menjadi Bank Syariah Indonesia pada tahun 2016, Otoritas Jasa Keuangan menyiapkan peta jalan atau roadmap pengembangan keuangan syariah. Pada tahun 2019, Otoritas jasa keuangan atau OJK mendorong Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah milik pemerintah berkonsolidasi atau merger perbankan. Di antaranya Bank Syariah Mandiri, PT. Bank BNI Syariah, PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Pada tanggal 2 Juli 2020, Menteri Badan Usaha Milik Negara Erick Thohir berencana menggabungkan bank syariah BUMN yaitu BRI Syariah, BNI Syariah, BTN Syariah, dan Mandiri Syariah.⁵⁸

Pada bulan Oktober 2020, Pemerintah secara resmi mengumumkan rencana merger bank syariah dari tiga bank Himbara yaitu Mandiri Syariah, BNI Syariah dan BRI Syariah. Pada tanggal 11 Desember 2020, Konsolidasi bank syariah Himbara menetapkan nama perusahaan hasil merger menjadi Bank Syariah Indonesia Tbk. Pada tanggal 27 Januari 2021, OJK secara resmi mengeluarkan izin merger usaha tiga bank syariah. Surat itu terbit dengan Nomor SR03/PB.1/2021. Pada tanggal 1 Februari 2021, Presiden Jokowi meresmikan Bank Syariah Indonesia Tbk atau Bank Syariah Indonesia.

2. Profil Lembaga Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Adapun Profil Lembaga Bank Syariah Indonesia Gunung Tua:

Nama : Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

⁵⁸ <https://indonesia.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>, diakses pada tanggal 11 Desember 2022 pukul 09:03 WIB

Alamat : Jln. SM. Raja No. 234

Telepon : (0635) 510919

Faksimile : (0635) 210929

Website : www.syariahindonesia.co.id⁵⁹

3. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Visi : “Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Misi :

- a. Meningkatkan layanan berbasis teknologi dan kualitas produk yang melampaui harapan nasabah.
- b. Mewujudkan keuntungan dan pertumbuhan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- c. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai Islam.
- d. Mengutamakan penyaluran pembiayaan dan penghimpunan dana murah.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap lingkungan dan masyarakat.⁶⁰

4. Jumlah Tenaga Kerja Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Adapun jumlah tenaga kerja Bank Syariah Indonesia Gunung Tua yaitu:

- a. Branch Manager : Catur Wiyono
- b. Branch Operation & Service Manager : Husni Ardiansyah Tanjung
- c. General Support Staff : Eva Handayani
- d. Customer Service : Siti Azizah Resni Manurung
- e. Teller : Herawati Siregar

⁵⁹ Buku Pedoman PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Gunung Tua.

⁶⁰ Buku Pedoman, Ibid.

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------|
| f. Micro Banking Manager | : Muhammad Ridwan |
| g. Micro Administrasi | : Jumiati Siregar |
| h. Micro Financing Analyst | : Amir Hamzah Harahap |
| i. Mitra Micro | : Sayuti Hasibuan |
| j. Micro Financing Sales | : Andi Pratama Purba |
| | : Nazaruddin Nasution |
| | : Marta Yudi |
| k. Pawning Officer | : Maskayani Purba |
| l. PMS (Pelaksana Marketing Support) | |
| 1) Jr. CBRM | : Riza Alfiandi |
| 2) Sales ForceI | : Ibrahim Saputra |
| 3) Driver | : Ridwan Dedi Saputra |
| 4) OB (Office Boy) | : Putra Mulia Lubis |
| 5) Security | : Rizki Arianzah Nasution |

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Sistem Pengelolaan Tabungan Maburur Pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua

Dari hasil wawancara dengan pihak karyawan Bank Syariah Indonesia, menyatakan bahwa Bank Syariah Indonesia Gunungtua melakukan pengelolaan dengan promosi. Adapun promosi yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua adalah memasuki pengajian-pengajian wirid yasin, pengajian akbar. Kutipan hasil wawancara dari Reza Alvian “Saya melakukan

promosi ke grup-grup pengajian Bapak/Ibu untuk menjelaskan pengelolaan Tabungan Mabrur ke pengajian wirid Bapak/Ibu”.⁶¹

Hasil wawancara dengan Eva Handayani dan Yuliana yang menegaskan kami petugas Bank Syariah Indonesia Gunung Tua selalu menawarkan Tabungan Mabrur kepada masyarakat, terkadang pihak Bank Syariah Indonesia tidak menjadikan tapi lebih sering pihak Bank Syariah Indonesia menompangkan acara promosi ini pada pengajian ini”.⁶²

Setiap perusahaan harus mempunyai sistem pengelolaan dan pemasaran termasuk produk tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Haji adalah salah satu yang wajib di dalam rukun Islam bagi yang mampu. Hal ini didukung dengan pernyataan Pak Putra Resmi yang mengatakan bahwa:

“Tabungan mabrur oleh pihak Bank Syariah Indonesia dilakukan dengan cara mensosialisasikan ke tempat pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara aktif juga di share ke sosial media supaya nasabah mengetahui info bahawa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia. Selain itu tabungan haji juga mempunyai produk dengan nama ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana) yang mana nasabah bisa mengumpulkan dananya dengan cara autodebet dari rekening biasa yang mereka punya dipindahkan ke tabungan hajinya nasabah”.⁶³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Emmi Juwita Siregar selaku nasabah tabungan mabrur beliau mengatakan bahwa:

Alasan saya membuka tabungan di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua karena saya ingin tabungan saya berbasis syariah Islam yang dimana tidak mengutamakan keuntungan sendiri tetapi keuntungan bersama dan saya mengetahui karena kebetulan untuk pencairan

⁶¹ Hasil wawancara dengan Reza Alvian selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:00 wib.

⁶² Hasil wawancara dengan Ibu Eva Handayani dan Ibu Yuliana selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:40 wib.

⁶³ Hasil wawancara dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung selaku customer service di Bank Syarian Indonesia Gunung Tua, Tanggal 1 Oktober 2024, pukul 16:00 wib.

sertifikasi saya melalui Bank Syariah Indonesia. Pengelolaannya cukup baik, karena mereka selalu memberikan informasi yang terbaru pada setiap pelanggan Bank Syariah Indonesia.⁶⁴

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Hamidah selaku nasabah tabungan mabrur beliau mengatakan bahwa:

Saya berniat membuka tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia karena saya mendapatkan TASPEN, dan saya mendapatkan informasi mengenai produk tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia dari anak saya, dan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank cukup baik dan mudah untuk dimengerti, dan disini saya kurang mengerti karena saya mendaftar haji hanya mengambil porsi haji dan langsung di bayar senilai Rp 25.000.00,00 karena saya tidak mencicil, karena mencicil nasabah akan pergi ke bank untuk membayar cicilan. Dan saya merasa kecewa karena keberangkatan ataupun waiting list nya cukup lama dan terkadang sudah diperkirakan jadwal keberangkatannya diundur tidak sesuai dengan perjanjian sebelumnya.⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yeni Cahya nasabah tabungan mabrur, beliau mengatakan bahwa:

Saya mendapatkan informasi tentang tabungan mabrur dari pihak bank itu sendiri karena saya sering kesana dan mereka mengatakan apabila Ibu ingin membuka tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia saja berhubung karena saya juga sudah lama melakukan pembiayaan di sana, makanya saya tertarik untuk membuka tabungan mabrur, tetapi saya masih menggunakan cicilan tiap bulannya dengan produk ABATANA karena saya belum memiliki dana haji dan belum mendapat porsi.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Maradonna nasabah tabungan mabrur, beliau mengatakan bahwa:

Saya di Bank Syariah Indonesia membuka tabungan haji dengan ABATANA, karena saya belum memiliki dana langsung sebesar 25.000.00,00. Saya hanya membuka dengan cicilan setoral awal

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Emmi Juwita Siregar selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Tanggal 30 September 2024 pukul 14:00 wib.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, pada tanggal 30 September 2024 pukul 10:05 wib.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Yeni Cahyani Lubis selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 31 September 2024 pukul 13:10 wib.

100.000,00. Dan setiap bulan saya akan menyetor ke Bank Syariah Indonesia untuk dana haji nantinya. Dan saya mengetahui informasi dari saudara dan menyarankan untuk membuka tabungan mulai sekarang.⁶⁷

Pengelolaan tabungan mabrur yang digunakan di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua sangat membantu nasabah terkait dengan adanya produk ABATANA yang sangat membantu nasabah untuk melaksanakan ibadah haji sedangkan untuk pemasaran yang digunakan Bank Syariah Indonesia adalah dengan melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk mengenalkan dan menjelaskan produk tabungan mabrur, agar para masyarakat lebih mengenal, mengetahui sehingga timbul keinginan untuk membuka tabungan mabrur dan tidak lupa juga mempromosikannya dengan media sosial.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nur Hamidah menyatakan bahwa “ruang lingkup bidang usaha Bank Syariah Indonesia Gunung Tua merupakan badan usaha yang bergerak dibidang jasa keuangan kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit, Bank Syariah Indonesia menganut prinsip-prinsip syariah dan prinsip operasional Bank Syariah”.⁶⁸

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, sistem pengelolaan tabungan mabrur pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua menggunakan sistem produk ABATANA yang sangat baik dan mempermudah masyarakat dalam

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Maradonna selaku nasabah produk tabungan mabrur pada . Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 1 Oktober 2024 pukul 08:00 wib.

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah selaku nasabah produk tabungan mabrur di . Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, pada tanggal 30 September 2024 pukul 10:05 wib.

pelaksanaan ibadah haji, mudah dipahami masyarakat, dan tidak rumit. Setiap produk yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua pastinya memiliki kekurangan, salah satunya masih adanya masalah keterlambatan nasabah mendapatkan porsi haji dikarenakan pihak bank terlambat dan mungkin saja kurang ketelitian dari pihak bank mendaftarkannya ke SISKOHAT.

Berdasarkan sistem pengelolaan produk tabungan mabrur dengan teori-teori yang ada dengan adanya produk ABATANA sangat membantu buat calon nasabah tabungan mabrur dan dengan adanya pengelolaan ini nasabah lebih percaya untuk membuka tabungan haji.

Pengelolaan yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia terhadap produk tabungan mabrur sangat mudah untuk dipahami dan di mengerti dan uang pendaftaran pembukaan rekening tidak memberatkan calon nasabah sehingga calon nasabah lebih tertarik untuk membuka tabungan haji, dengan adanya produk ABATANA ini sangat membantu dan mempermudah masyarakat sejak dini untuk membuka rekening tabungan haji.

Berdasarkan hasil wawancara dengan prinsip Bank Syariah Indonesia yaitu ⁶⁹ prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang berkaitan dengan usaha, Bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran,

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Maradonna selaku nasabah produk tabungan mabrur pada . Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 1 Oktober 2024 pukul 08:00 wib.

prinsip operasional Bank Syariah Indonesia yaitu prinsip keadilan, prinsip keterbukaan, prinsip kemitraan dan univerealitas.⁷⁰

2. Sistem Pemasaran tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua

Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank syariah terbesar di Indonesia yang memiliki berbagai macam produk yang dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Salah satu produk unggulan dari Bank Syariah Indonesia yaitu produk Tabungan Mabrur yang menggunakan program ABATANA.

Produk Tabungan Mabrur itu sendiri merupakan tabungan dalam bentuk mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah yang menggunakan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah. Serta tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji atau umrah (BPIH). Sedangkan program ABATANA sendiri merupakan program autodebet dari Tabungan BSM ke Tabungan Mabrur dengan pembebasan biaya standing instruction (SI) khusus bagi nasabah Tabungan Mabrur dan Mabrur Junior eksisting maupun yang baru. Bank Syariah Indonesia sebagai bank dengan pangsa pasar tabungan haji regular terbesar yang terdaftar di Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (Siskohat), memiliki beberapa strategi dalam memasarkan produk Bank Syariah Indonesia yaitu Tabungan Mabrur yang menggunakan program ABATANA.

⁷⁰ <https://indonesia.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>, diakses pada tanggal 27 Desember 2022 pukul 09:42 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Emmi Juwita Siregar menyatakan bahwa “Strategi pemasaran ini sangat diperlukan, agar produk yang ditawarkan dapat dikenal, diterima, dan dipergunakan oleh masyarakat, khususnya di daerah Gunungtua dan sekitarnya. Berikut strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Gunungtua dalam memasarkan produk Tabungan Mabur menggunakan Program ABATANA.”⁷¹

a. Market Segmentation (segmentasi pasar)

Strategi pertama yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Gunungtua ialah dengan melakukan segmentasi pasar, yaitu membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Masyarakat yang khususnya beragama Islam. Masyarakat yang menjadi sasaran pemasar, biasanya masyarakat yang berumur 40 tahun ke atas dan memiliki penghasilan lebih, namun tidak menutup kemungkinan juga, masyarakat yang berumur di bawah 40 tahun menjadi sasaran pemasar. Karena banyak masyarakat yang masih muda tertarik dengan adanya program ini, tetapi yang sudah tua justru tidak tertarik, dan sebaliknya.

Dengan pengelompokan seperti ini, maka akan lebih memudahkan pemasar dalam menentukan nasabah sasarannya. Strategi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Gunungtua, agar cepat mendapat tanggapan, biasanya pemasar akan menawarkan program ABATANA ini kepada nasabah Bank Syariah Indonesia Gunungtua yang telah memiliki Tabungan BSM maupun Tabungan Simpatik (sebagai *source of payment*)

⁷¹ Hasil wawancara dengan Ibu Emmi Juwita Siregar selaku nasabah produk tabungan mabur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Tanggal 30 September 2024 pukul 14:00 wib.

dan Tabungan Mabrur maupun Mabrur Junior (sebagai payment target), yang sebelumnya telah dikategorikan berdasarkan kriteria tertentu. Dan juga diutamakan nasabah yang telah *payroll* di Bank Syariah Indonesia Gunungtua dan/atau yang secara rutin menerimana dana bulanan di rekening tabungan Bank Syariah Indonesia Gunungtua. Dapat melalui telephone maupun bertemu secara langsung dengan nasabah.

b. Market Positioning (menentukan posisi pasar)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Reza Alvian menyatakan bahwa “Bagi Bank Syariah Indonesia Gunungtua, tabungan haji dan umrah menjadi salah satu prioritasnya di tahun 2018. Dalam memasarkan produk BSM Tabungan Mabrur, Bank Syariah Mandiri memiliki program Ayo Berhaji Aman dan Terencana (ABATANA). Lewat program tersebut, Bank Syariah Indonesia Gunungtua ingin membantu nasabah yang belum pernah berhaji untuk melakukan perencanaan haji. Dengan memberikan kemudahan dan fasilitas yang terbaik serta cepat dalam melayani nasabah, dan bekerjasama dengan mitra travel terpercaya Bank Syariah Indonesia Gunungtua.”⁷²

c. Diferensiasi

Apabila positioning di benak konsumen telah kuat maka perlu dilakukan diferensiasi yang meliputi apa yang ditawarkan (*content*), dalam hal ini produk Tabungan Mabrur yang menggunakan Program ABATANA. Bagaimana menawarkan (*context*), dan infrastruktur apa yang

⁷² Hasil wawancara dengan Reza Alvian selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:00 wib.

dibutuhkan. Dengan sasaran yang sudah ditentukan, Bank Syariah Indonesia Gunungtua dalam memasarkan produknya mencari nasabah dengan cara menawarkan produk ke sekolah-sekolah, Universitas dan tempat-tempat telah bekerja sama dengan Bank Syariah Indonesia Gunungtua. Serta untuk meningkatkan dan memperluas pelayanan haji, Bank Syariah Indonesia Gunungtua perkuat sinergi dengan Bank Indonesia Gunungtua melalui Layanan Syariah (LSB). Layanan tersebut memungkinkan nasabah membuka dan menyetor Tabungan Mabrur serta melakukan pelunasan haji di outlet Bank Indonesia Gunungtua. Sebagai Bank Layanan haji dan Umrah, Bank Syariah Indonesia Gunungtua menawarkan berbagai kemudahan untuk mewujudkan niat berhaji dan umrah mulai dengan setoran minimal Rp 100.000,- bagi Tabungan Mabrur dan Mabrur Junior, program umrah spesial serta berbagai jenis pembiayaan untuk umrah sampai penyediaan uang riyal guna penuhi kebutuhan jamaah selama umrah maupun haji. Bank Syariah Indonesia Gunungtua juga memberikan fasilitas dan kemudahan dalam penggunaan Program ABATANA, yaitu pembebasan biaya *standing instruction* (SI) khusus bagi nasabah Tabungan Mabrur dan Mabrur Junior yang lama maupun yang baru. Serta pemberian hadiah langsung berupa payung cantik kepada nasabah yang menggunakan program ABATANA dengan nominal tertentu.

d. *Marketing Mix*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Reza Alvian menyatakan bahwa “*Marketing mix* penting dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Gunungtua. *Marketing mix* itu sendiri terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/saluran distribusi), dan *promotion* (promosi). Karena *marketing mix* merupakan salah satu strategi pemasaran yang sangat dilihat konsumen, maka strategi *marketing mix* ini sangat diperlukan.”⁷³

1) *Product* (produk)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Siti Azizah Resni Manurung menyatakan bahwa “Produk yang ditawarkan yaitu produk Tabungan Mabrur yang menggunakan Program ABATANA. Dalam produk ini, Bank Syariah Indonesia Gunungtua juga memberikan fasilitas-fasilitas yang akan memudahkan nasabah, diantaranya:”⁷⁴

- a) Pembebasan biaya standing instruction (SI) khusus bagi nasabah Tabungan Mabrur dan Mabrur Junior, baik nasabah lama maupun nasabah baru.
- b) Bebas biaya administrasi bulanan
- c) Kemudahan pengurusan administrasi perjalanan haji
- d) Reminder notifikasi saldo
- e) Setoran ringan

⁷³ Hasil wawancara dengan Reza Alvian selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:00 wib.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung selaku customer service di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Tanggal 1 Oktober 2024, pukul 16:00 wib.

f) Asuransi jiwa

g) Online dengan SISKOHAT Departemen Agama

2) *Price* (harga)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Siti Azizah Resni Manurung menyatakan bahwa “Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya. Dalam menentukan harga, perusahaan akan memberikan biaya semurah-murahnya agar dapat dijangkau oleh masyarakat menengah kebawah. Oleh sebab itu, Bank Syariah Indonesia Gunungtua menetapkan harga dengan jumlah yang sangat murah, yaitu setoran awal untuk pembukaan Tabungan Mabrur atau Mabrur Junior baru yang menggunakan Program ABATANA sebesar Rp 0,-. Karena setoran awal akan didebet langsung dari SI pertama, jadi nasabah tidak perlu melakukan penyetoran awal. Dan untuk setoran SI selanjutnya yaitu minimal sebesar Rp 100.000,- setiap bulannya.”⁷⁵

3) *Place* (tempat/distribusi)

Dalam strategi tempat atau distribusi, Bank Syariah Indonesia Gunungtua melakukan survey langsung ke lapangan yang ditargetkan. Dengan cara berinteraksi langsung dalam melakukan penawaran kepada para nasabah agar lebih mudah dan cepat mendapat tanggapan.

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung selaku customer service di Bank Syarian Indonesia Gunung Tua, Tanggal 1 Oktober 2024, pukul 16:00 wib.

4) *Promotion* (promosi)

Produk sudah diciptakan, harga sudah ditetapkan, dan tempat sudah disiapkan, artinya produk sudah benar-benar siap untuk dipasarkan. Agar produk Tabungan Mabrur yang menggunakan Program ABATANA dapat laku dijual kepada masyarakat atau nasabah, maka masyarakat perlu tahu kehadiran produk ini. Seperti manfaat, harga, dimana bisa diperoleh, dan kelebihan-kelebihannya dibandingkan produk pesaing. Cara untuk memberitahukannya kepada masyarakat yaitu dengan melalui promosi.

5) Peningkatan Value

Peningkatan value berarti mampu membangun merek yang kuat, memberikan pelayanan (service) yang memuaskan konsumen sehingga membuat konsumen loyal, serta mampu menjalankan proses sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Gunungtua dalam rangka meningkatkan value yaitu dengan menaati budaya perusahaan (ETHIC) oleh segenap karyawan, yang meliputi:

a) *Excellence*

Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result oriented*) dengan menjaga amanah dan melakukan proses terusmenerus (*prudence*) juga meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi banker (*competence*). Dengan bekerja

semaksimal mungkin sesuai dengan keahlian dan posisi masingmasing.

b) Teamwork

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi dengan mengembangkan perilaku dapat dipercaya (*trusted and trust*) juga memberikan kontribusi positif dan optimal (*contribution*). Teamwork bisa berhasil jika masing-masing karyawan melakukan pekerjaan yang sesuai dengan kompetensi mereka. Penerapan yang dilakukan oleh marketer Bank Syariah Indonesia Gunungtua yaitu, selalu berkomunikasi mengenai tugas dan kendala seperti ketika sedang melakukan sosialisasi. Memberikan penghargaan pada karyawan yang berprestasi untuk meningkatkan semangat dalam bekerja, seperti seorang marketer yang mampu mencapai bahkan melebihi target.

c) Humanity

Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan dengan memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan sosial (*social and environment care*) juga mengembangkan perilaku mengayomi (*inclusivity*). Penerapan yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia Gunungtua yaitu, seperti ikut serta dalam kegiatan sosial, dan menerapkan denda keterlambatan bagi karyawan yang terlambat maupun yang tidak

mengikuti doa pagi sebesar Rp 75.000,-, yang kemudian uang dari denda tersebut dipergunakan untuk amal.

d) Integrity

Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi dengan jujur (*honesty*) juga melaksanakan tata kelola yang baik (*Good Governance*). Penerapan yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia Gunungtua yaitu, dengan tidak melakukan korupsi atau fraud dan memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi, karena menjaga rahasia bank sama artinya dengan menjaga rahasia nasabah.

e) Customer Focus

Berdasarkan hasil wawancara dengan Siti Azizah Resni Manurung menyatakan bahwa “Mengembangkan tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (*internal and external*) dengan mengembangkan proses, layanan, dan produk untuk melampaui harapan nasabah (*innovation*) juga memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah (*service excellence*). Penerapan yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia Gunungtua yaitu, seperti seorang marketer, customer service, ataupun karyawan yang berhadapan langsung dengan nasabah untuk dapat bertanggungjawab kepada nasabah dari awal hingga akhir

dalam menjalankan kegiatan pelayanan. Dan cepat tanggap dalam memahami keinginan dan kebutuhan nasabah.”⁷⁶

Dengan adanya 5 pilar dan budaya perusahaan yang harus ditaati di Bank Syariah Indonesia Gunungtua membuktikan bahwa segenap karyawan harus benar-benar memahami, mengerti, dan menaati kelima pilar dan budaya perusahaan di Bank Syariah Indonesia Gunungtua. Seperti menaati SOP, bekerja sesuai dengan tugas masing-masing, rutin mengadakan pengajian, dan sebelum melakukan aktifitas pada pagi hari seluruh karyawan Bank Syariah Indonesia Gunungtua melakukan doa bersama dan memberikan motivasi-motivasi yang dapat meningkatkan semangat karyawan dalam bekerja. Karena tanpa adanya pilar dan budaya perusahaan tersebut, maka tidak akan mungkin perusahaan dapat memberikan pelayanan terbaik yang sesuai tata cara dan aturan-aturan yang berlaku di Bank Syariah Indonesia Gunungtua.

3. Triangulasi Metode

Setiap perusahaan atau lembaga keuangan dalam mengelola dan memasarkan produknya pasti tidak selalu berjalan mulus seperti yang diharapkan, pasti ada rintangan atau hambatan yang terjadi dalam memasarkan produknya. Baik itu hambatan dari dalam perusahaan ataupun dari luar perusahaan. Berdasarkan wawancara dengan pihak. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dengan bapak Husni ardiansyah Tanjung ada beberapa kendala

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung selaku customer service di Bank Syarian Indonesia Gunung Tua, Tanggal 1 Oktober 2024, pukul 16:00 wib.

yang dihadapi oleh pihak Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dalam pengelolaan dan memasarkan produk tabungan mabrur adalah sebagai berikut:

Tabungan mabrur tidak bisa diambil sewaktu-waktu, sehingga masyarakat berpikir suatu saat jika membutuhkan dana cepat, masyarakat atau calon nasabah tidak bisa mengambil dana yang mereka miliki di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua. Tidak semua masyarakat bisa melaksanakan ibadah haji dikarenakan waktu tunggu (waiting list) sehingga menyebabkan masyarakat kurang berminat menyimpan dananya pada produk tabungan mabrur.⁷⁷

Berdasarkan wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwa kendala dari produk tabungan mabrur adalah dana yang dimiliki pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua tidak bisa diambil jika diperlukan dalam keadaan mendesak, karena harus di proses terlebih dahulu. Dan daftar tunggu (waiting list) yang lama sehingga membuat masyarakat enggan membuka tabungan mabrur dan lebih memilih jenis pembiayaan yang lain dan adapun jumlah nasabah tabungan mabrur yaitu 4 orang.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Indonesia Gunungtua

Sistem merupakan sekumpulan elemen, himpunan dari suatu unsur, komponen fungsional yang saling berhubungan dan berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Pengelolaan adalah proses yang

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Husni Ardiansyah Tanjung selaku Pimpinan Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:00 wib.

memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijakan dan pencapaian tujuan. pengelolaan yang dilakukan pihak bank terhadap dana tabungan mabrur bahwa bank hanya lah sebagai perantara untuk pembukaan rekening haji dan pendaftaran haji, setelah daftar dana haji yang Rp 25.000.000,00 tersebut akan di tarik oleh DEPAG dan hanya tertinggal senilai Rp 100.000,00 agar tabungan tersebut tetap aktif. Dan apabila masyarakat ingin melakukan ibadah haji tapi terhalang oleh dana, Bank Syariah Indonesia memiliki yang namanya ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana) yang dimana bisa membantu calon nasabah untuk membuka tabungan haji dengan cara menabung terlebih dahulu dan ketika sudah mencukupi dengan dana modal haji akan di pindahkan ke rekening tabungan haji dan mengambil porsi haji.

Untuk dilakukan pembukaan tabungan mabrur, Bank Syariah Indonesia Gunung Tua memiliki syarat dan ketentuan yaitu:

- a. Perorangan usia 17 tahun keatas atau sudah menikah.
- b. Kartu Identitas Diri (KTP).
- c. NPWP (nasabah yang tidak menyampaikan NPWP wajib mengisi surat pernyataan terlampir).
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening secara lengkap dan benar.

Adapun hasil penelitian yang dilakukan peneliti melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, sistem pengelolaan tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua sangat baik dan mempermudah masyarakat

dalam pelaksanaan ibadah haji, mudah dipahami masyarakat, dan tidak rumit. Setiap produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua pastinya memiliki kekurangan, salah satunya masih adanya masalah keterlambatan nasabah mendapatkan porsi haji dikarenakan pihak bank terlambat dan mungkin saja kurang ketelitian dari pihak bank mendaftarkannya ke SISKOHAT.

Berdasarkan sistem pengelolaan produk tabungan mabrur dengan teori-teori yang ada dengan adanya produk ABATANA sangat membantu buat calon nasabah tabungan mabrur dan dengan adanya pengelolaan ini nasabah lebih percaya untuk membuka tabungan haji. Adapun penelitian terdahulu yang menjadi penganut peneliti ini adalah Evita Premila Djilham Nuhqila dengan judul *Pengelolaan Tabungan Haji Perspektif Hukum Perjanjian Syariah*:

Dana haji harus dikelola baik oleh Badan Pengelolaan Keuangan Haji sesuai dengan syariah. Pengelolaan dana haji harus sesuai dengan prinsip syariah dikarenakan untuk kepastian hukum diluar prinsip syariah. Pengelolaan dana haji juga harus berpegang teguh pada tujuan syariah yang berarti bahwa tujuan investasi haji tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi harus berorientasi pada pemberdayaan masyarakat. Bank syariah sebagai pengelola mempunyai kewajiban untuk memberikan nisbah atau bagi hasil dan laporan keuangan sebagai konsekuensi dari timbulnya akad atau perjanjian bagi hasil yang dilakukan antara pihak bank syariah dengan calon jamaah haji.⁷⁸

⁷⁸ Evita Premila dan Djilham Nuhqila, "Pengelolaan Tabungan Haji Perspektif Hukum Perjanjian Syariah" Dalam *Jurnal Hukum Islam*, Volume 18 Nomor 1, Juni 2020. Hlm. 99.

Pengelolaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia terhadap produk tabungan mabrur sangat mudah untuk dipahami dan di mengerti dan uang pendaftaran pembukaan rekening tidak memberatkan calon nasabah sehingga calon nasabah lebih tertarik untuk membuka tabungan haji, dan dengan adanya produk ABATANA ini sangat membantu dan mempermudah masyarakat sejak dini untuk membuka rekening tabungan haji.

2. Sistem Pemasaran Tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia Gunungtua

Strategi pemasaran produk perbankan syariah adalah salah satu kunci untuk mengembangkan bisnis perbankan syariah. Penelitian dari judul ini adalah strategi pemasaran produk tabungan mabrur Bank Syariah Indonesia Gunungtua.

Strategi pemasaran yang digunakan dalam produk Tabungan Mabrur ialah dengan menggunakan beberapa macam strategi yaitu melihat dari segi segmentasi, membuat target, lalu melakukan posisi dari Bank Syariah Indonesia Gunungtua, setelah itu melakukan diferensiasi dan yang terakhir merancang bauran pemasaran yang akan dilakukan, adapun macam bauran pemasaran yaitu produk, harga, tempat, promosi dan manusia.

Manfaat tabungan haji yang mempermudah calon jamaah haji untuk mendapatkan porsi haji merupakan sistem pemasaran dan pengelolaan bank syariah Indonesia untuk menarik nasabah menabung di bank syariah Indonesia, namun yang diketahui bahwa jumlah nasabah di bank syariah Indonesia mengalami peningkatan yang tidak stabil atau naik turun. Sementara tabungan mabrur yang disediakan bank syariah Indonesia sangat mempermudah proses

pendaftaran calon jamaah haji. Akan tetapi sistem yang dibuat bank syariah Indonesia mempermudah nasabah untuk membuka tabungan haji membuat nasabah kurang tahu tentang istilah tabungan haji yang ada di bank syariah Indonesia.

D. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor agar dapat untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karena penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian tersebut, antara lain:

1. Adanya keterbatasan penelitian dengan metode yang dilakukan dan terkadang jawaban yang diberikan oleh informan tidak menunjukkan keadaan sesungguhnya.
2. Lokasi penelitian yang cukup jauh, sehingga dapat menghabiskan biaya dan waktu yang banyak.
3. Dalam proses pengumpulan data sulit menemukan buku dan referensi mengenai judul penelitian.
4. Hasil penelitian ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan peneliti dari hal pengetahuan, di samping itu peneliti belum memiliki pengalaman dalam menulis karya ilmiah terutama dalam pengkajian teori, pengamatan, pengolahan data.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sistem pengelolaan dan pemasaran tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua maka peneliti dapat menyimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Sistem Pengelolaan Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia dengan memberikan kemudahan pada nasabahnya agar bisa mewujudkan keinginan nasabah pergi ke tanah suci. Tabungan haji mabrur Bank Syariah Indonesia ini untuk memudahkan para calon jamaah haji dan nasabahnya dalam mewujudkan harapan beribadah ke tanah suci.

Pengelolaan produk Tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia Gunung Tua dilakukan dengan baik, dimana masyarakat mudah mengerti dan jelas, tidak rumit dalam pengelolaannya, baik itu dari segi pendaftaran. Akan tetapi masih sering terjadi kesalahpahaman pemberangkatan dikarenakan kurangnya komunikasi terhadap pihak nasabah atau jamaah yang mau berangkat haji atau umrah karena sebagian nasabah tidak paham mengenai porsi haji/umrah nya, dan sebagainya.

2. Strategi pemasaran yang digunakan dalam produk Tabungan Mabrur dengan menggunakan beberapa macam strategi yaitu melihat dari segi segmentasi, membuat target, lalu melakukan posisi dari Bank Syariah Indonesia Gunungtua, setelah itu melakukan diferensiasi dan yang terakhir merancang bauran pemasaran yang akan dilakukan, ada 5 macam bauran pemasaran yaitu

produk, harga, tempat, promosi dan manusia. Selain itu juga sistem pemasaran tabungan Mabrur Bank Syariah Indonesia dapat dilakukan dengan segmentasi pasar, targeting, positioning, pemasaran online, pemasaran offline.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis memberikan saran atas sistem pengelolaan dan pemasaran tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

1. Diharapkan untuk pihak Bank Syariah Indonesia lebih meningkatkan lagi sosialisasi mengenai produk-produk Bank Syariah Indonesia Gunung Tua kepada masyarakat umum, terutama untuk produk tabungan mabrur.
2. Diharapkan untuk pimpinan menambah jumlah karyawan agar lebih mudah dalam melakukan aktifitas di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan lebih fokus terhadap pengelolaan dan pemasaran tabungan mabrur yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Gunung Tua serta menggunakan metode wawancara dengan melibatkan lebih banyak informan. Dan penelitian ini hendaknya dapat digunakan sebagai acuan peneliti selanjutnya serta memberikan kontribusi bagi upaya peningkatan mutu dan kualitas Bank Syariah Indonesia atau lembaga keuangan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, A.G. (2018). *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- A.Muis,(2001) komunikasi Islam, (Bandung: Remaja Rosdakarya)
- Afrizal. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Alwi, H., dkk. (2002). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka).
- Bank Syariah Indonesia. (2023). <https://lr.bankbsi.co.id/> Diakses Pada Tanggal 15 November.
- Buku Pedoman PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Gunung Tua.
- Darmawan, D dan Fauzi, K. N. (2016). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Hidayat manarul, (2010)Manasik Haji dalam Tinjauan Faham Ahli Sunnah Wal Jamaah, Ciputat, ABHUNU,
- Fitri, R., dan Murtani, A. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dan Pelayanan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Mambrur Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Setia Budi Medan. *dalam Jurnal Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis* Vol. 1, No. 1.
- Fitriyana, N. (2018). *Pelaksanaan Tabungan Maburur Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang*. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Gunawan, I. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Gusneli, R. (2020). *Strategi Pengelolaan Tabungan Maburur Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batusangkar*. Batusangkar: IAIN Batusangkar.
- Harahap, D. (2017). Determinan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah Di Indonesia: Model Vector Autogresif. *dalam Jurnal Iqtisoduna* Vol. 10, No. 1.
- Hasibuan, A. N., Hardana, A., dan Erlina. (2022). Effect Of Operating Costsonal Operating Income (BOPO) And Non-Performing Financing (NPF) On Return On Assets (ROA) In PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah, TBK For The Period 2009-20017. *Journal Of Sharia Banking* 1, No. 2.

Hasil Wawancara Dengan Bapak Husni Ardiansyah Tanjung, Branch Office Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua., Kamis 14 Maret 2024 Pukul 10.05 WIB.

Hasil Wawancara Dengan Bapak Sutan Hasan Siregar, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Jumat 15 Maret 2024 Pukul 10:05 WIB.

Hasil wawancara dengan Ibu Emmi Juwita Siregar selaku nasabah produk tabungan mabrur di PT. Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Tanggal 30 September 2024 pukul 14:00 wib.

Hasil wawancara dengan Ibu Eva Handayani dan Ibu Yuliana selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:40 wib.

Hasil wawancara dengan Bapak Maradonna selaku nasabah produk tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 1 Oktober 2024 pukul 08:00 wib

Hasil wawancara dengan Ibu Nurhamidah selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, pada tanggal 30 September 2024 pukul 10:05 wib.

Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Azizah Resni Manurung, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Kamis 14 Maret 2024 Pukul 14:15 WIB.

Hasil Wawancara Dengan Ibu Syamsiah Siregar, Customer Service Di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Jumat 15 Maret 2024 Pukul 10:05 WIB.

Hasil wawancara dengan Ibu Yeni Cahyani Lubis selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 31 September 2024 pukul 13:10 wib.

Hasil wawancara dengan Reza Alvian selaku Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, tanggal 1 Oktober 2024, pukul 11:00 wib.

<https://indonesia.id/infografis/berdirinya-bank-syariah-indonesia>, diakses pada tanggal 27 Desember 2022 pukul 09:42 WIB.

<https://www.mandirisyariah.co.id/tentang-kami/sejarah>, diakses pada tanggal 11 Desember 2022 pukul 09: 00 WIB.

[Https://Repository.Unair.Ac.Id/100109/4/4.BAB%201%20PENDAHULUAN.Pdf](https://Repository.Unair.Ac.Id/100109/4/4.BAB%201%20PENDAHULUAN.Pdf)

Ismail. (2017). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.

- Khotler, P., dan Armstrong, G. (2014). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kumorotomo, Wahyudi dan Subando Agus. (2001). *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta : UGM.
- Kusumastuti, A. dan Khiron, A. M. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo.
- Maski, G. (Mei 2010). Analisis Keputusan Nasabah Menabung : Pendekatan Komponen Dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Di Malang. *Jurnal Of Indonesian Applied Economics* 4, No 1.
- Maulidianah, Syuaibi, M.M., dan Sukanto. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Mabrur Di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan.” *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 10, No. 2.
- Mursid, M. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nadzifah, Z. (2020). *Pengelolaan Usaha Konveksi Dalam Perspektif Manajemen Syariah (Studi Kasus UMKM Konveksi Start Nine Di Dusun Beton Desa Tritunggal Kec. Babat Kab. Lamongan*. Kediri: IAIN Kediri.
- Nainggolan, B. (2016). *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Depok: Rajawali Pers.
- Nasuka, H.. 2005. *Teori Sistem*. Jakarta : Prenada Media.
- Novindri, S. Analisis Fikih Terhadap Akad Dana Talangan Haji Pada Bank Syariah. dalam *Jurnal Muqtasid* Vol. 4, No. 1 (Juni 2013).
- Prasetyo, A. (2019). *Akuntansi Keuangan Syariah*. Jakarta: Andi Offset.
- Ruslan, R. (2003). *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Salam, S. (2019). Mekanisme Produk Tabungan Mabrur Pada PT. Bank Syariah Mandiri KK Univeristas Slam Indoensia Yogyakarta. Yogyakarta: Laporan Magang Univeristas Islam Indoensia Yogyakarta.
- Saleh, M. Y., dan Said,M. (2019). *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV Sah Media.
- Siregar, B. G., dan Hardana, A. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*. Medan: Merdeka Kreasi Group.
- Sitepu, A.P. (2022). *Tansparansi Pengelolaan Keuangan Daerah*. Jakarta Timur: Azka Pustaka.

Sugiono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

———. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Suhri, M. (2021). Strategi Pemasaran Tabungan Haji Terhadap Minat Masyarakat Di Bank Syariah Mandiri Sumbawa Besar.” *dalam Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* Vol. 3, No. 1.

Tatang M.Amirin, Pokok-pokok Teori Sistem.

Thohari, C.C., dan Hakim, L. (2021). Peran Religiusitas Sebagai Variabel Moderating Pembelajaran Perbankan Syariah, Literasi Keuangan Syariah, Product Knowledge Terhadap Keputusan Menabung Di Bank Syariah | *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, [https://ejournal.unesa.ac.id /index.php/ jpak/article/view/38901](https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jpak/article/view/38901).

Umam, K., dan Utomo, S. B. (2016). *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Umar, H. (2013). *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Widjaja, B. T. (2021). *Lifestyle Marketing*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Wijoyo, H. dkk. (2021). *Sistem Informasi Manajemen*. Padang: Insan Cendikia Mandiri.

Zainul, Z. R. dan Khairannis. (2019). Analisis Pengelolaan Dana Haji Pada PT. Bank Aceh Syariah.” *dalam Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 2, No. 1.

RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Elizar Mardia Nasution
2. NIM : 19 401 00246
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Tempat/Tanggal Lahir : Aek Tunjang, 21 Februari 2001
5. Anak Ke : 1 dari 4 Bersaudara
6. Kewarganegaraan : Indonesia
7. Status : Mahasiswa
8. Agama : Islam
9. Alamat Lengkap : Aek Tunjang, Kec.Barumun Tengah,
Kab. Padang Lawas Utara
10. Telp. HP : 0821 6506 0846
11. E-mail : elizarmardianasutionb@gmail.com

II. IDENTITAS ORANGTUA

1. Ayah
 - a. Nama : Jefri Nasution
 - b. Pekerjaan : Petani
 - c. Alamat : Aek Tunjang, Kec.Barumun Tengah,
Kab. Padang Lawas Utara
 - d. Telp. HP : 0813 7082 9513
2. Ibu
 - a. Nama : Delisma Pulungan
 - b. Pekerjaan : Petani
 - c. Alamat : Aek Tunjang, Kec.Barumun Tengah,
Kab. Padang Lawas Utara
 - d. Telp. HP : 0812 7762 2140

III. PENDIDIKAN

1. SDN 0216 Aek Tunjang : Tamat Tahun 2013
2. MTsN 3 Padang Lawas : Tamat Tahun 2016
3. SMA N 1 Barumun Tengah : Tamat Tahun 2019
4. S.1 UIN SYAHADA Padangsidempuan

DAFTAR INFORMAN

1. Nama : Nando
Jabatan/Pekerjaan : Branch Operation dan Service Manager
Alamat : Gunung Tua
2. Nama : Hera
Jabatan/Pekerjaan : Customer Service
Alamat : Padang Sidempuan
3. Nama : Sutan Hasan Siregar
Jabatan/Pekerjaan : Customer Service
Alamat : Barumon
4. Nama : Eva Handayani
Jabatan/Pekerjaan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua
Alamat : Paluta
5. Nama : Siti Azizah Resmi Manurung
Jabatan/Pekerjaan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua
Alamat : Paluta
6. Nama : Putra
Jabatan/Pekerjaan : Pramubakti Bank Syariah Indonesia Gunung Tua
Alamat : Sibuhuan
7. Nama : Andi
Jabatan/Pekerjaan : Retaile sales exekutive
Alamat : Sibuhuan
8. Nama : Yeni Cahyani Lubis
Jabatan/Pekerjaan : Nasabah BSI/Ibu Rumah Tangga
Alamat : Gunung Tua
9. Nama : Maradonna
Jabatan/Pekerjaan : Nasabah BSI/Guru
Alamat : Barumon
10. Nama : Emmi Juwita Siregar
Jabatan/Pekerjaan : Nasabah BSI/Guru
Alamat : Barumon
11. Nama : Syamsiah Siregar
Jabatan/Pekerjaan : Customer Service
Alamat : Labuhan Batu
12. Nama : Reza Alvian
Jabatan/Pekerjaan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua
Alamat : Simaninggir

PEDOMAN WAWANCARA

Judul : Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

Nama : Elizar Mardia Nasution

Nim : 19 402 00246

A. DAFTAR WAWANCARA

1. Berapa setoran awal untuk membuka tabungan haji di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?
2. Berapa besaran biaya keseluruhan untuk keberangkatan haji di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?
3. Bagaimana Bank Syariah Indonesia Gunung Tua melayani nasabahnya?
4. Apakah kegiatan operasional Bank Syariah menjadi daya Tarik nasabah untuk membuka tabungan mabrur?
5. Apakah nasabah diberi kemudahan dalam membuka tabungan mabrur?
6. Apakah strategi pemasaran sangat penting untuk menarik nasabah menabung di Bank Syariah Indonesia?
7. Bagaimana ruang lingkup Bank Syariah Indonesia dalam bidnag usaha?
8. Bagaimana pemasaran tabungan mabrur yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia?
9. Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memasarkan tabungan mabrur?
10. Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memasarkan tabungan mabrur dengan produk ABATANA?
11. Apakah ada biaya dalam pembukaan tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia?
12. Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memberikan pelayanan untuk menarik minat nasabah?
13. Mengapa bapak/Ibu lebih memilih Bank konvensional dalam menabung?
14. Apakah Ibu tahu tentang tabungan mabrur yang ada di Bank Syariah Indonesia?

15. Bagaimana target promosi tabungan mabrur yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia?
16. Bagaimana target promosi tabungan mabrur yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia?
17. Kapan tabungan mabrur menjadi tabungan prioritas masyarakat Gunungtua?
18. Bagaimana teknik marketing yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia?

HASIL WAWANCARA

Sistem Pengelolaan Tabungan Mabrut Pada Bank Syariah Indonesia

Gunung Tua

Narasumber : Sutan Hasan Siregar

Jabatan : Customer Service

- Apakah kegiatan operasional Bank Syariah menjadi daya Tarik nasabah untuk membuka tabungan mabrut?

Saya paham baik dengan kegiatan operasional bank, termasuk bank syariah Indonesia tapi saya tidak tertarik untuk melakukan Tabungan Mabrut di Bank Syariah Indonesia karena kegiatan operasionalnya terkadang sering terkendala di jaringan, sehingga saya tertarik menabung haji di Bank Sumut dan melakukan pembukaan pendaftaran haji di bank konvensional yaitu Bank Sumut, disini beliau merasa pembukaan tabungan haji di bank syariah dan bank konvensional sama saja, hanya saja bank konvensional lebih cepat prosesnya dibanding dengan Bank Syariah Indonesia.

Narasumber : Emmi Juwita Siregar

Jabatan : Nasabah produk tabungan mabrut

- Apakah nasabah diberi kemudahan dalam membuka tabungan mabrut?

Alasan saya membuka tabungan di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua karena saya ingin tabungan saya berbasis syariah Islam yang dimana tidak mengutamakan keuntungan sendiri tetapi keuntungan bersama dan saya mengetahui karena kebetulan untuk pencairan sertifikasi saya melalui Bank Syariah Indonesia. Pengelolaannya cukup baik, karena mereka selalu memberikan informasi yang terbaru pada setiap pelanggan Bank Syariah Indonesia.

- Apakah strategi pemasaran sangat penting untuk menarik nasabah menabung di Bank Syariah Indonesia?

Strategi pemasaran ini sangat diperlukan, agar produk yang ditawarkan dapat dikenal, diterima, dan dipergunakan oleh masyarakat, khususnya di daerah Gunungtua dan sekitarnya. Berikut strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank

Syariah Indonesia Gunungtua dalam memasarkan produk Tabungan Mabrur menggunakan Program ABATANA.

Narasumber : Eva Handayani

Jabatan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

- Bagaimana Bank Syariah Indonesia Gunung Tua melayani nasabahnya?

Kami petugas Bank Syariah Indonesia Gunung Tua selalu menawarkan Tabungan Mabrur kepada masyarakat, terkadang pihak Bank Syariah Indonesia tidak menjadikan tapi lebih sering pihak Bank Syariah Indonesia menompangkan acara promosi ini pada pengajian.

Narasumber : Yuliana

Jabatan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

- Bagaimana Bank Syariah Indonesia Gunung Tua melayani nasabahnya?

Kami petugas Bank Syariah Indonesia Gunung Tua selalu menawarkan Tabungan Mabrur kepada masyarakat, terkadang pihak Bank Syariah Indonesia tidak menjadikan tapi lebih sering pihak Bank Syariah Indonesia menompangkan acara promosi ini pada pengajian.

Narasumber : Maradonna

Jabatan : Nasabah produk tabungan mabrur

- Berapa setoran awal untuk membuka tabungan haji di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?

Saya di Bank Syariah Indonesia membuka tabungan haji dengan ABATANA, karena saya belum memiliki dana langsung sebesar 25.000.00,00. Saya hanya membuka dengan cicilan setoral awal 100.000,00. Dan setiap bulan saya akan menyetor ke Bank Syariah Indonesia untuk dana haji nantinya. Dan saya mengetahui informasi dari saudara dan menyarankan untuk membuka tabungan mulai sekarang.

- Apa saja prinsip-prinsip syariah dalam Bank Syariah Indonesia?

Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau

kegiatan lainnya yang berkaitan dengan usaha, Bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, prinsip operasional Bank Syariah Indonesia yaitu prinsip keadilan, prinsip keterbukaan, prinsip kemitraan dan universalitas.

Narasumber : Nurhamidah

Jabatan : Nasabah produk tabungan mabrur

- Berapa besaran biaya keseluruhan untuk keberangkatan haji di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua?

Saya berniat membuka tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia karena saya mendapatkan TASPEN, dan saya mendapatkan informasi mengenai produk tabungan mabrur pada Bank Syariah Indonesia dari anak saya, dan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank cukup baik dan mudah untuk dimengerti, dan disini saya kurang mengerti karena saya mendaftar haji hanya mengambil porsi haji dan langsung di bayar senilai Rp 25.000.00,00 karena saya tidak mencicil, karena mencicil nasabah akan pergi ke bank untuk membayar cicilan. Dan saya merasa kecewa karena keberangkatan ataupun waiting list nya cukup lama dan terkadang sudah diperkirakan jadwal keberangkatannya diundur tidak sesuai dengan perjanjian sebelumnya.

- Bagaimana ruang lingkup Bank Syariah Indonesia dalam bidang usaha?

Ruang lingkup bidang usaha Bank Syariah Indonesia Gunung Tua merupakan badan usaha yang bergerak dibidang jasa keuangan kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit, Bank Syariah Indonesia menganut prinsip-prinsip syariah dan prinsip operasional Bank Syariah

Narasumber : Siti Azizah Resni Manurung

Jabatan : Customer Service

- Bagaimana pemasaran tabungan mabrur yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia?

Pemasaran tabungan mabrur dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia dengan cara melakukan sosialisasi ke pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara efektif juga di *share* ke sosial media supaya nasabah ataupun masyarakat mengetahui info bahwa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua.

- Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memasarkan tabungan mabrur?

Tabungan mabrur oleh pihak Bank Syariah Indonesia dilakukan dengan cara mensosialisasikan ke tempat pengajian atau ke kantor-kantor dan dengan cara aktif juga di *share* ke sosial media supaya nasabah mengetahui info bahwa tabungan haji itu ada di Bank Syariah Indonesia. Selain itu tabungan haji juga mempunyai produk dengan nama ABATANA (Ayo Berhaji Aman dan Terencana) yang mana nasabah bisa mengumpulkan dananya dengan cara autodebet dari rekening biasa yang mereka punya dipindahkan ke tabungan hajinya nasabah.

- Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memasarkan tabungan mabrur dengan produk ABATANA?

Produk yang ditawarkan yaitu produk Tabungan Mabrur yang menggunakan Program ABATANA. Dalam produk ini, Bank Syariah Indonesia Gunungtua juga memberikan fasilitas-fasilitas yang akan memudahkan nasabah, diantaranya:”

- a) Pembebasan biaya standing instruction (SI) khusus bagi nasabah Tabungan Mabrur dan Mabrur Junior, baik nasabah lama maupun nasabah baru.
- b) Bebas biaya administrasi bulanan
- c) Kemudahan pengurusan administrasi perjalanan haji
- d) Reminder notifikasi saldo
- e) Setoran ringan
- f) Asuransi jiwa
- g) Online dengan SISKOHAT Departemen Agama

- Apakah ada biaya dalam pembukaan tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia?

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya. Dalam menentukan harga, perusahaan akan memberikan biaya semurah-murahnya agar dapat dijangkau oleh masyarakat menengah kebawah. Oleh sebab itu, Bank Syariah Indonesia Gunungtua menetapkan harga dengan jumlah yang sangat murah, yaitu setoran awal untuk pembukaan Tabungan Mabrur atau Mabrur Junior baru yang menggunakan Program ABATANA sebesar Rp 0,-. Karena setoran awal akan didebet langsung dari SI pertama, jadi nasabah tidak perlu melakukan penyetoran awal. Dan untuk setoran SI selanjutnya yaitu minimal sebesar Rp 100.000,- setiap bulannya.

- Bagaimana pegawai Bank Syariah Indonesia memberikan pelayanan untuk menarik minat nasabah?

Mengembangkan tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal and external) dengan mengembangkan proses, layanan, dan produk untuk melampaui harapan nasabah (*innovation*) juga memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah (*service excellence*). Penerapan yang dilakukan oleh karyawan Bank Syariah Indonesia Gunungtua yaitu, seperti seorang marketer, customer service, ataupun karyawan yang berhadapan langsung dengan nasabah untuk dapat bertanggungjawab kepada nasabah dari awal hingga akhir dalam menjalankan kegiatan pelayanan. Dan cepat tanggap dalam memahami keinginan dan kebutuhan nasabah.

Narasumber : Syamsiah Siregar

Jabatan : Customer Service

- Mengapa bapak/Ibu lebih memilih Bank konvensional dalam menabung?

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan berdasarkan syariah, namun dalam keseharian, saya menggunakan bank konvensional ketika melakukan transaksi baik transfer maupun menabung. Di bank konvensional saya menabung untuk tabungan haji, karena menurut saya di bank konvensional

tabungan haji lebih mudah urusannya di banding dengan bank syariah. Di bank syariah istilah tabungan haji disebut dengan tabungan mabrur, tabungan mabrur sama dengan tabungan haji tetapi menurut saya istilah-istilah di bank syariah membuat masyarakat bingung sehingga memilih bank konvensional untuk membuka rekening tabungan haji.

Narasumber : Yeni Cahyani Lubis

Jabatan : Nasabah produk tabungan mabrur

- Apakah Ibu tahu tentang tabungan mabrur yang ada di Bank Syariah Indonesia?

Saya mendapatkan informasi tentang tabungan mabrur dari pihak bank itu sendiri karena saya sering kesana dan mereka mengatakan apabila Ibu ingin membuka tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia saja berhubung karena saya juga sudah lama melakukan pembiayaan di sana, makanya saya tertarik untuk membuka tabungan mabrur, tetapi saya masih menggunakan cicilan tiap bulannya dengan produk ABATANA karena saya belum memiliki dana haji dan belum mendapat porsi.

Narasumber : Reza Alvian

Jabatan : Pegawai Bank Syariah Indonesia Gunung Tua

- Bagaimana target promosi tabungan mabrur yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia?

Saya melakukan promosi ke grup-grup pengajian Bapak/Ibu untuk menjelaskan pengelolaan Tabungan Mabrur ke pengajian wirid Bapak/Ibu.

- Kapan tabungan mabrur menjadi tabungan prioritas masyarakat Gunungtua?

Bagi Bank Syariah Indonesia Gunungtua, tabungan haji dan umrah menjadi salah satu prioritasnya di tahun 2018. Dalam memasarkan produk BSM Tabungan Mabrur, Bank Syariah Mandiri memiliki program Ayo Berhaji Aman dan Terencana (ABATANA). Lewat program tersebut, Bank Syariah Indonesia Gunungtua ingin membantu nasabah yang belum pernah berhaji untuk melakukan perencanaan haji. Dengan memberikan kemudahan dan fasilitas yang terbaik serta cepat dalam melayani nasabah, dan bekerjasama dengan mitra travel terpercaya Bank Syariah Indonesia Gunungtua.

- Bagaimana teknik marketing yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia?

Marketing mix penting dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Gunungtua. *Marketing mix* itu sendiri terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat/saluran distribusi), dan *promotion* (promosi). Karena *marketing mix* merupakan salah satu strategi pemasaran yang sangat dilihat konsumen, maka strategi *marketing mix* ini sangat diperlukan.

DOKUMENTASI

Gambar 1. Bapak Nando (Selaku Branch Operation & Service Manager di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua) Gunung Tua, 02 September 2024, pukul 12:01 wib





Gambar 2. Kakak Hera (Selaku Customer Service di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua) Gunung Tua 3 Sepetember 2024, pukul 12:12 wib.



Gambar 3. Pak Putra (Pramubakti di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua) Gunung Tua, 3 Oktober 2024 pukul 15:30 WIB.



**Gambar 4. (selaku Sales Force di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua)
Gunung Tua, 07 September 2024 pukul 14:15 WIB.**



**Gambar 5 Pak Andi RSE(Retaile sales exekutive) di Bank Syariah Syariah
Indonesia Gunung Tua) Gunung Tua, 5 Oktober 2024 pukul 14:15 WIB**



Gambar 6 : Ibu Yeni Cahyani Lubis selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 31 September 2024 pukul 13:10 wib.



Gambar 7 : Dengan Ibu Nurhamidah selaku nasabah produk tabungan mabrur di . Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, pada tanggal 30 September 2024 pukul 10:05 wib.

Gambar 8 : Bapak Maradonna selaku nasabah produk tabungan mabrur pada . Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, 1 Oktober 2024 pukul 08:00 wib.



Gambar 9 : Ibu Emmi Juwita Siregar selaku nasabah produk tabungan mabrur di Bank Syariah Indonesia Gunung Tua, Tanggal 30 September 2024 pukul 14:00 wib.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 258 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/01/2024 22 Januari 2024
Sifat : Biasa
Lamp : 1 berkas
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

Yth;

1. Dra.Hj. Replita, M.Si : Pembimbing I
2. Annida Karima Sovia, M.Si : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi tersebut di bawah ini :

Nama : Elizar Mardia Nasution
NIM : 1940100246
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Sistem Pengelolaan Tabungan Mabruk Bank Syariah Indonesia Gunung Tua Kecamatan Padang Bolak.**

di harap kepada Ibu untuk menjadi pembimbing mahasiswa tersebut di atas.
Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Kementerian Agama



Dr. H. Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790625200604 1 004

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Pembantu Gunung Tua
Jl. SM Raja no 234
Kel.pasar Gunung Tua
Kec.Padang bolak Kab.Paluta 22753
Telp : (0635)510919
[www.bank bsi. Co.id](http://www.bank.bsi.co.id)

18 Oktober 2024

No.

Kepada,
Dekan FEBI UIN Syahada
Di Tempat

Perihal : **PEMBERITAHUAN TELAH SELESAI RISET MAHASISWI UIN SYAHADA
PADANG SIDIMPUNAN**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak dan Seluruh staff UIN Syahada Padangsidimpun senantiasa dalam keadaan
sehat wal'afiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Menunjuk perihal diatas bersama ini kami menerangkan bahwa :

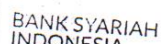
Nama : **ELIZAR MARDIA NASUTION**
NIM : 1940100246
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Telah selesai melaksanakan RISET di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Gunung Tua dengan
judul skripsi : **"Sistem Pengelolaan Tabungan Mabror Bank Syariah Indonesia Gunung
Tua Kecamatan Padang Bolak "**.

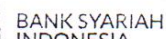
Demikian surat ini kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana diperlukan oleh
yang bersangkutan dengan ketentuan tidak melanggar kode etik dan kerahasiaan nasabah dan
Bank, atas perhatian dan kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk
BRANCH OFFICE GUNUNG TUA


Turmizi Padanung
Branch Manager


BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Gunung tua


Akhmad Nando Rudi Munard
BOSM


BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Gunung tua