

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "*Upaya Dan Strategi Meningkatkan Minat Nasabah Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung*" ini ditulis oleh Rifki Wahyu Putra Utama, 17401153184, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung yang dibimbing oleh Dyah Pravitasari, S.E, M.S.A.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh hasil pengamatan yang timbul yaitu perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang berbasis prinsip-prinsip syariah. Salah satunya yaitu Produk Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung. Tabungan ini menggunakan Akad Wadi'ah dan Mudarabah. Tabungan Baitullah iB Hasanah sangat menarik untuk diteliti, apakah upaya dan strategi yang harus dimiliki oleh pihak PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung untuk mengatasi ketatnya persaingan bisnis antar bank syariah dalam hal menarik minat masyarakat untuk menggunakan tabungan BNI Baitullah iB Hasanah.

Fokus Penelitian yang digunakan yaitu 1. Bagaimana upaya PT. Bank BNI Syariah KCP Tulungagung untuk menarik minat nasabah BNI Baitullah iB Hasanah, 2. Bagaimana strategi yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah KCP Tulungagung dalam meningkatkan minat nasabah?. Serta tujuan dari penelitian ini untuk mendeskripsikan upaya dan strategi yang dilakukan bank PT. BNI Syariah KCP Tulungagung dalam meningkatkan minat nasabah tabungan BNI Baitullah iB Hasanah.

Metode Penelitian yang digunakan yaitu dengan pendekatan kualitatif jenisnya studi kasus, teknik pengumpulan data dalam penulisan laporan ini observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun observasi dilakukan secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mencatat segala hal yang berhubungan dengan Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah dan melakukan wawancara kepada pihak bank PT. BNI Syariah KCP Tulungagung.

Hasil Penelitian yang peneliti lakukan di PT. Bank BNI Syariah KCP Tulungagung menunjukkan bahwa dalam untuk menarik minat nasabah yaitu melalui keunggulan-keunggulan dari Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah seperti tidak adanya biaya potongan saat awal pembukaan rekening, jika nasabah sudah lunas untuk berangkat haji akan diberikan kartu ATM Hasanah Debit oleh pihak bank dan pihak bank akan memberikan bagi hasil kepada nasabah yang menggunakan Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah dengan Akad *Mudarabah dan Wadiah*. Strategi pemasaran untuk meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan BNI Baitullah iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung : 1.Melalui iklan media online, 2.Strategi personal selling, 3.Melalui televisi, 4.Melalui siaran radio, 5.Melalui offline menyampaikan secara langsung kepada nasabah dan bekerjasama dengan kantor-kantor BPIH yang ada di Tulungagung, 6. Dan pagelaran pameran travel haji dan umrah.

Kata Kunci: Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah, Upaya, Strategi Meningkatkan, Nasabah.

ABSTRACT

Thesis with the title "Efforts and Strategies to Increase Customer Interest BNI Savings Baitullah iB Hasanah at PT Bank Negara Indonesia Syariah Tulungagung Sub-branch Office" was written by Rifki Wahyu Putra Utama, 17401153184, Faculty of Economics and Islamic Business, Islamic Banking Department, Islamic Institute Tulungagung State which was guided by Dyah Pravitasari, SE, M.S.A

The research is motivated by the result of observation that arise, namely islamic banking as a financial institution based on sharia principles. One of them is the BNI Baitullah iB Hasanah Savings Product at PT. Bank BNI Syariah Tulungagung Sub-Branch Office. This savings uses Akad Wadi'ah and Mudarabah. The Baitullah iB Hasanah Savings is very interesting to study, whether the efforts and strategies that must be owned by the PT. Bank BNI Syariah Tulungagung Sub-branch Office to overcome the tight business competition between Islamic banks in terms of attracting the interest of the community to use BNI Baitullah iB Hasanah savings.

The focus of the research used is 1. What is the effort of PT. Bank BNI Syariah Tulungagung KCP to attract the interest of BNI Baitullah iB Hasanah customers, 2. What is the strategy carried out by PT. Bank BNI Syariah Tulungagung KCP in increasing customer interest ?. And the purpose of this study is to describe the efforts and strategies carried out by the bank PT. BNI Syariah Tulungagung KCP in increasing interest in BNI Baitullah iB Hasanah savings customers.

The research method used is a qualitative approach to the type of case studies, data collection techniques in writing this report observation, interviews and documentation. The observations were carried out directly on certain objects which were the focus of the research and noted everything related to the BNI Baitullah iB Hasanah Savings and conducted interviews with the bank of PT. BNI Syariah KCP Tulungagung.

Research Results that researchers did at PT. Bank BNI Tulungagung KCP Syariah pointed out that in order to attract customers' interest, namely through the advantages of BNI Baitullah iB Hasanah Savings such as the absence of discount fees at the beginning of account opening, if the customer has paid off for the hajj departure the bank will receive a Hasanah Debit the bank will provide profit sharing to customers using BNI Baitullah iB Hasanah Savings with Mudarabah and Wadiah contracts. Marketing strategy to increase customer interest in BNI Baitullah iB Hasanah savings products at PT. Bank BNI Syariah Tulungagung Sub-branch Office: 1. Through online media advertising, 2. Personal selling strategy, 3. Through television, 4. Through radio broadcasts, 5. Through offline convey directly to customers and cooperate with existing BPIH offices in Tulungagung, 6. And an exhibition of travel hajj and umrah exhibitions.

Keywords: BNI Baitullah iB Hasanah Savings, Efforts, Improving Strategies, Customers.