

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Efektivitas Strategi Jemput Bola Pada Produk Tabungan Haji Untuk Kalangan Muda Di Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung” yang ditulis oleh Intan Permatasari, NIM. 12401183133 jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Refki Rusyadi, M.Pd.I

Di Indonesia minat masyarakat muslim untuk dapat menunaikan ibadah haji selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini mengakibatkan waktu tunggu yang lama, sehingga mayoritas jama'ah haji berada pada usia lansia saat keberangkatan. Adanya gerakan haji muda diharapkan dapat mengurangi berbagai risiko pada masa keberangkatan, seperti kondisi kesehatan yang tentunya dapat mengganggu proses pelaksanaan ibadah haji. Konteks penelitian ini tentang strategi jemput bola yang dilakukan oleh Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung dalam mempromosikan produk tabungan haji dengan mendatangi masyarakat khususnya kalangan muda secara langsung.

Permasalahan yang difokuskan oleh peneliti terdapat 2 pertanyaan : (1) Bagaimana strategi jemput bola pada produk tabungan haji yang dilakukan oleh Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung?, (2) Bagaimana respon para kalangan muda tentang gerakan haji muda yang ada di Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung?. Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut: (1) Untuk mengetahui bagaimana efektivitas strategi jemput bola pada produk tabungan haji yang dilakukan oleh Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung. (2) Untuk mengetahui respon para kalangan muda tentang gerakan haji muda yang ada di Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Data disajikan dengan menggunakan teks yang bersifat naratif. Penelitian ini dilaksanakan dalam waktu 2 bulan dilaksanakan di Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung dengan Narasumber adalah Bapak Ahmad Subeki sebagai RO Haji, 6 responden yang merupakan nasabah tabungan haji, dan 6 responden bukan nasabah.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan bahwa, (1) Strategi jemput bola di Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung melakukan pemasaran secara getok tular, Layanan Jemput Bola yang diterapkan Bank Panin Dubai Syariah selama ini 75% efektif, karena dirasa menguntungkan dan nasabah juga merasa nyaman dan sangat terbantu, (2) Respon para anak muda dengan adanya gerakan haji muda 70% positif dan dapat meningkatkan kesadaran bagi anak muda akan pentingnya ibadah Haji, Karena anak muda memang memiliki peluang dan postensi lebih tinggi dibandingkan orang yang sudah lanjut usia. Kendala yang dialami oleh kalangan muda yang tidak bisa mendaftar haji karena kekurangan biaya dan kebutuhan sehari-hari yang banyak serta pemasukan yang masih belum stabil.

**Kata Kunci:** *kalangan muda, tabungan haji, strategi jemput bola*

## ABSTRACT

Thesis with the title "Effectiveness of Ball Pick-up Strategies on Hajj Savings Products for Young People at Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung" written by Intan Permatasari, NIM. 12401183133 majoring in Sharia Banking, Faculty of Economics and Islamic Business (FEBI), UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervisor Refki Rusyadi, M.Pd.I

In Indonesia, the interest of the Muslim community to be able to perform the Hajj has always increased from year to year. This results in long waiting times, so that the majority of pilgrims are in the elderly age at the time of departure. The existence of the young Hajj movement is expected to reduce various risks during the departure period, such as health conditions which can certainly interfere with the process of implementing the Hajj. The context of this research is about the ball pick-up strategy carried out by Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung in promoting Hajj savings products by visiting the public, especially young people directly.

The problem focused by the researcher is 2 questions: (1) What is the strategy of picking up the ball on hajj savings products carried out by Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung?, (2) How do young people respond to the young hajj movement at Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung?. The objectives of the study are as follows: (1) To find out how the effectiveness of the ball pick-up strategy on Hajj savings products carried out by Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung. (2) To find out the response of young people about the young Hajj movement at Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung.

This research uses a qualitative approach with data collection techniques through observation, in-depth interviews and documentation. Data is presented using text of a narrative nature. This research was carried out within 2 months at Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung with the resource persons being Mr. Ahmad Subeki as RO Hajj, 6 respondents who were Hajj savings customers, and 6 respondents who were not customers.

Based on the research that has been carried out, it was concluded that, (1) The ball pick-up strategy at Bank Panin Dubai Syariah Tulungagung conducts oral to oral marketing, the Ball Pick-up Service implemented by Bank Panin Dubai Syariah has been 75% effective, because it is felt to be profitable and customers also feel comfortable and greatly helped, (2) The response of young people with the young Hajj movement is 70% positive and can increase awareness for young people about the importance of hajj, Because young people do have higher opportunities and postence than people who are elderly. Obstacles experienced by young people who cannot register for hajj due to lack of costs and a lot of daily necessities and income that is still unstable.

**Keywords:** *young people, hajj savings, pick-up-the-ball strategy*

## الملخص

أطروحة بعنوان "فعالية استراتيجيات التقاط الكرة على منتجات الادخار للحج للشباب في ١ . بنك بانين دبي الشريعة تولونجاغونغ كتبها إنتان بيرماتاساري ، رقم تعريف الطالب

تخصص الصيرفة الشرعية، كلية الاقتصاد والأعمال ٤ ٢ ٠ ١ ١ ٠ ٨ ١ ٣ ٣  
الإسلامية، جامعة السيد علي رحمة الله تولونجاغونغ الإسلامية الحكومية، المشرف على

\الرقمي رسيادي، ماجستير التربية الإسلامية

في إندونيسيا ، يزداد دائمًا اهتمام الجالية المسلمة بالقدرة على أداء فريضة الحج من عام إلى آخر .وينتج عن ذلك فترات انتظار طويلة ، بحيث يكون غالبية الحجاج من كبار السن وقت المغادرة .من المتوقع أن يؤدي وجود حركة الحج الشبابية إلى تقليل المخاطر المختلفة خلال فترة المغادرة ، مثل الظروف الصحية التي يمكن بالطبع تعطيل عملية أداء الحج .يدور سياق هذا البحث حول استراتيجية البيك اب التي نفذها بنك بانين دبي الشريعة تولونجاغونغ في الترويج لمنتجات ادخار الحج من خلال زيارة المجتمع ، وخاصة الشباب مباشرة .

كيف كانت استراتيجية (١) : كانت المشكلات التي ركز عليها الباحثون عبارة عن سؤالين (٢) ،البيك اب لمنتج مدخرات الحج التي نفذها بنك تولونجاغونغ بانين دبي الشريعة ؟ كيف استجاب الشباب لحركة الحج الشباب في بانين دبي الشريعة بنك تولونجاغونغ؟ . لمعرفة مدى فعالية استراتيجية التقاط الكرة على (١) :أهداف البحث هي كما يلي لمعرفة رد فعل (٢) .منتجات مدخرات الحج التي ينفذها بنك تولونجاغونغ بانين دبي الشريعة الشباب حول حركة الحج الشباب في بنك بانين دبي الشريعة تولونجاغونغ

تستخدم هذه الدراسة نهجًا نوعيًا مع تقنيات جمع البيانات من خلال الملاحظة والمقابلات المتعمقة والتوثيق .يتم تقديم البيانات باستخدام النص السردي .تم إجراء هذا البحث في غضون شهرين وتم إجراؤه في بانين دبي الشريعة بنك تولونجاغونغ مع الأشخاص ذوي الخبرة وهم السيد أحمد السبيكي كمسوق للحج وستة مشاركين من عملاء مدخرات الحج وستة مشاركين لم يكونوا عملاء

استراتيجية الالتقاط في بنك (١) بناءً على البحث الذي تم إجراؤه ، يمكن الاستنتاج أن بانين دبي الشريعة تجري تولونجاغونغ التسويق الشفهي إلى الشفوي ، وهي خدمة التقاط

إن استجابة الشباب لوجود حركة الحج (٢) الكرة التي ينفذها بنك بانين دبي الشريعة لذلك الشبابية إيجابية ويمكن أن تزيد من وعي الشباب بأهمية الحج ، لأن الشباب لديهم فرص وإمكانيات أعلى من كبار السن. العقبات التي يواجهها الشباب الذين لا يستطيعون التسجيل للحج ترجع إلى نقص الأموال والعديد من الاحتياجات اليومية والدخل غير المستقر.

**الكلمات المفتاحية:** الشباب ، توفير الحج ، إستراتيجية الإنجاز