

**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN HAJI DAN  
UMROH DI BPRS MITRA AMANAH PALANGKA RAYA  
SKRIPSI**

Diajukan Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

**HERA NORDEWI NOVITA**  
NIM. 1804110283

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**TAHUN 2022 M / 1444 H**

## PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan  
Haji/Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya  
NAMA : Hera Nordewi Novita  
NIM : 1804110283  
FAKULTAS : Ekonomi dan Bisnis Islam  
JURUSAN : Ekonomi Islam  
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah  
JENJANG : Strata Satu (S1)

Palangka Raya, Oktober 2022

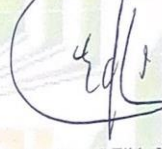
Menyetujui

Pembimbing I,



Dr. Syarifuddin, S.Ag., M.Ag.  
NIP. 19700503 200112 1 002

Pembimbing II,



Fadiyah Adlina, S.Fil.L., M.Pd.I  
NIK. 19910128 201809 1 322

Menyetujui,

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam,



Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag.  
NIP. 19740423 2001 12 1 002

Ketua Jurusan

Ekonomi Islam,



Dr. Itsla Yunisva/Aviva, M.E.Sy  
NIP. 19891010 201503 2 012

## NOTA DINAS

Hal : Mohon diuji skripsi Palangka Raya, Oktober 2022  
Saudari Hera Nordewi Novita

Yth, Ketua Panitia Ujian Skripsi  
FEBI IAIN Palangka Raya  
Di-  
Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama : Hera Nordewi Novita

Nim : 1804110283

Judul : Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji/Umroh Di BPRS Mitra  
Amanah Palangka Raya.

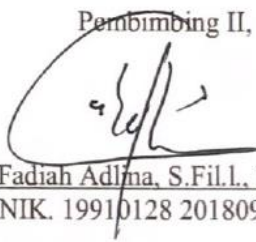
Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,

  
Dr. Syarifuddin, S.Ag., M.Ag  
NIP. 19700503 200112 1 002

Pembimbing II,

  
Fadiah Adlina, S.Fil.L., M.Pd.I  
NIK. 19910128 201809 1 322

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umrah di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya” oleh Hera Nordewi Novita NIM: 1804110283 telah *dimunaqasyahkan* Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Senin

Tanggal : 03 Oktober 2022

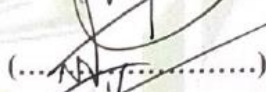
Palangka Raya, 03 Oktober 2022

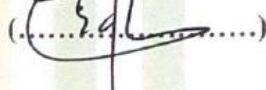
### Tim Penguji

1. Ali Sadikin, M. SI  
Ketua Sidang
2. Jelita, M. SI  
Penguji Utama/I
3. Dr. Svarifuddin, M. Ag  
Penguji II
4. Fadiyah Adlina, M. Pd. I  
Sekretaris Sidang

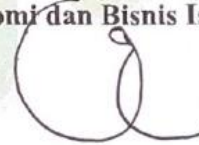
  
(.....)

  
(.....)

  
(.....)

  
(.....)

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. M. Ali Sibram Malisi, M. Ag  
NIP. 19740423 2001 12 1 002

# **ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN HAJI DAN UMROH DI BPRS MITRA AMANAH PALANGKA RAYA**

## **ABSTRAK**

Oleh Hera Nordewi Novita

NIM. 1804110283

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya turut serta dalam pelayanan lembaga keuangan dengan corak khusus yaitu pelayanan perbankan dengan nafas ke-Islaman melalui salah satu produknya yaitu produk Tabungan Haji dan Umrah yang hingga saat ini masih sangat sedikit yang mendaftar dan belum ada yang mencapai porsi Bank Syariah Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan yang lebih detail dalam rangka membuat strategi dan pengenalan masalah yang sedang dan belum terjadi pada produk tabungan haji dan umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Ada 2 (dua) subjek penelitian ini ibu Teti Sugiarti, S.Pd., dan bapak Krismanik Maninto. Serta 2 (dua) informan yaitu bapak Muhammad Taufik dan ibu Amelia Wahyu Salsabilla yang menjadi sumber dan riset. Teknik pengabsahan data yang dilakukan adalah melalui metode triangulasi. Kemudian teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa mekanisme produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dimulai dengan pemasaran produk ke acara keagamaan dan guru-guru di sekolah. Calon nasabah yang mendaftarkan dirinya sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, nasabah akan mendapatkan buku tabungan terkait jumlah saldo dan mulai melaksanakan setorannya. Setelah dana setoran mencapai biaya porsi haji senilai Rp25.000.000,00, dana tersebut akan digunakan untuk mendapatkan porsi hajinya di Bank Syariah Indonesia (BSI).

Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menghasilkan beberapa strategi yaitu strategi SO (Strengths Opportunities) seperti mempertahankan kualitas produk, pelayanan, dan perluasan area promosi; strategi WO (Weaknesses Opportunities) seperti menentukan estimasi setoran, menambah SDM, perluasan pemasaran ke media sosial, hingga membantu nasabah mendapatkan porsi hajinya; strategi ST (Strengths Threats) seperti memberikan pelayanan prima, peningkatan kualitas tanpa menghilangkan keunggulan produk, dan memperkuat product branding; serta strategi WT (Weaknesses Threats) seperti menentukan batas waktu setoran, membantu nasabah mendapatkan porsi haji, dan meningkatkan area promosi ke sosial media dan organisasi kemasyarakatan.

Kata kunci: Analisis SWOT, Tabungan Haji dan Umroh, BPRS

# **SWOT ANALYSIS OF HAJJ AND UMRAH SAVINGS PRODUCTS AT BPRS MITRA AMANAH PALANGKA RAYA**

## **ABSTRACT**

**By: Hera nordewi Novita  
1804110283**

*BPRS Mitra Amanah Palangka Raya participates in the service of financial institutions with a special style, namely banking services with an Islamic breath through one of its products, namely the Hajj and Umrah Savings products, which until now are still very few who have registered and no one has reached the portion of Bank Syariah Indonesia. This study aims to find out more detailed calculations in order to make strategies and identify problems that are and have not occurred in Hajj and Umrah savings products at BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.*

*This type of research uses field research with a descriptive qualitative approach. The data collection technique of this research used observation, interviews, and documentation. There are 2 (two) subjects in this research, Mrs. Teti Sugiarti, S.Pd., and Mr. Krismanik Maninto. And 2 (two) informants, namely Mr. Muhammad Taufik and Mrs. Amelia Wahyu Salsabilla who became sources and research. The data validation technique used is the triangulation method. Then the data analysis technique in this study uses data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions.*

*The results of this study conclude that the mechanism for the Hajj and Umrah Savings product at BPRS Mitra Amanah Palangka Raya begins with product marketing to religious events and teachers at schools. Prospective customers who register themselves in accordance with the applicable terms and conditions, customers will get a savings book related to the amount of balance and start making deposits. After the deposited funds reach the cost of the hajj portion of Rp. 25,000,000.00, the funds will be used to get the hajj portion at Bank Syariah Indonesia (BSI).*

*SWOT analysis on Hajj and Umrah Savings products at BPRS Mitra Amanah Palangka Raya resulted in several strategies, namely the SO (Strengths Opportunities) strategy such as maintaining product quality, service, and expanding the promotion area; WO (Weaknesses Opportunities) strategies such as determining deposit estimates, adding human resources, expanding marketing to social media, to helping customers get their hajj portion; ST strategy (Strengths Threats) such as providing excellent service, improving quality without losing product excellence, and strengthening product branding; as well as WT (Weaknesses Threats) strategies such as determining deposit deadlines, helping customers get a portion of hajj, and increasing promotion areas to social media and community organizations.*

*Keywords: SWOT analysis, Hajj and Umrah savings, BPRS*

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur peneliti haturkan kehadiran Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas limpahan taufiq, rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya” dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi Junjungan kita yakni Nabi Muhammad SAW., beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
2. Bapak Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
3. Ibu Dr. Itsla Yunisva Aviva, M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.

4. Bapak Dr. Sadiani, M.H. selaku Wakil Rektor, sekaligus berperan sebagai Dosen Pembimbing Akademik yang telah memotivasi dan selalu memberi semangat kepada peneliti agar menyelesaikan kuliah tepat waktu.
5. Bapak Dr. Syarifuddin, S.Ag., M.Ag. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, sekaligus berperan sebagai dosen pembimbing I yang telah banyak membantu, mengarahkan, dan membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir.
6. Ibu Fadiah Adlina, S.Fil.I., M.Pd.I. selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah, sekaligus berperan sebagai dosen pembimbing II yang telah banyak membantu, mengarahkan dan membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir.
7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang tidak bisa peneliti sebut satu persatu, yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam berbagai ilmu pengetahuan kepada peneliti.
8. Terimakasih untuk Bapak Muhammad Ariyadi, S.T. selaku direktur utama dan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd. selaku direktur yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
9. Terimakasih untuk kedua orang tua peneliti yang selalu mendoakan untuk kelancaran membuat skripsi ini, dan semua teman-teman peneliti di IAIN Palangka Raya terutama untuk mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah kelas C tahun angkatan 2018 yang telah membantu peneliti selama perkuliahan dan skripsi ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah ikut membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

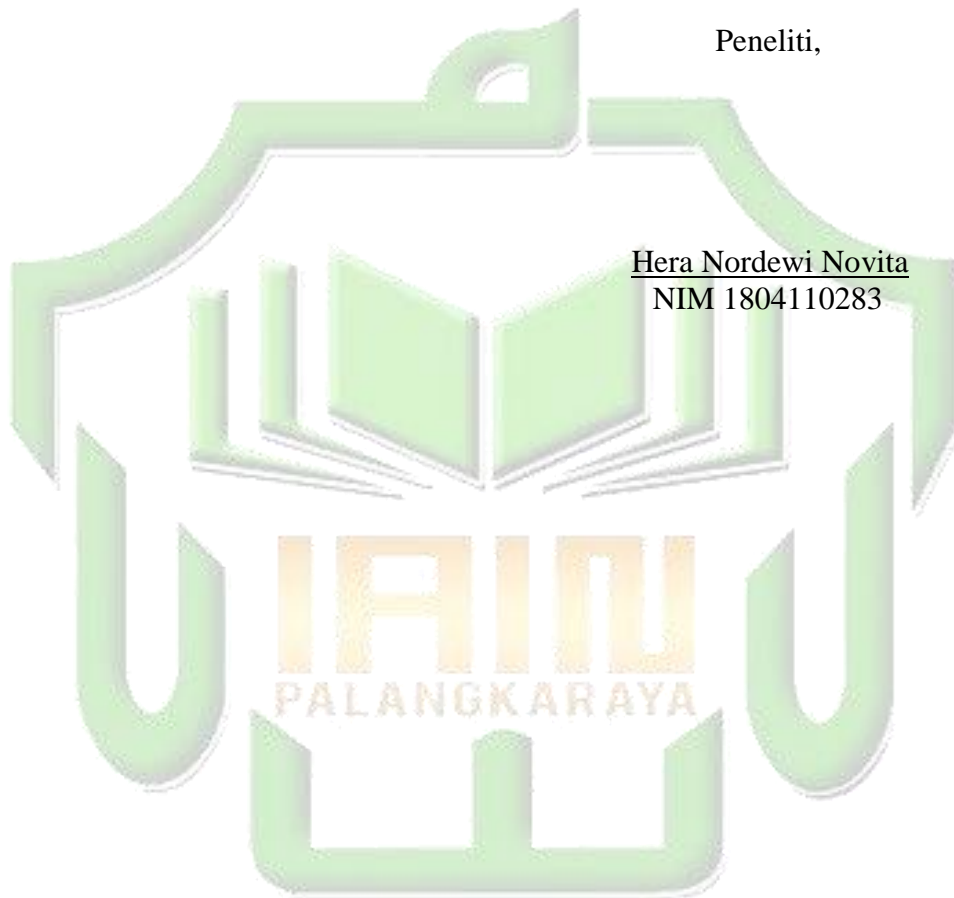


Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan. Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, Oktober 2022

Peneliti,

Hera Nordewi Novita  
NIM 1804110283



## PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji/Umroh Di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya” benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap, menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2022

Peneliti,



Hera Nordewi Novita  
NIM 1804110283

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَابْتَغُوا إِلَيْهِ الْوَسِيلَةَ وَجَاهِدُوا فِي سَبِيلِهِ  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan carilah wasilah (jalan) untuk mendekatkan diri kepada-Nya, dan berjihadlah (berjuanglah) di jalan-Nya, agar kamu beruntung.” (Al-Maidah:35)



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es tidak diatas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	Ḥ	ha titik dibawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik bawah
ض	<i>Dād</i>	Ḍ	de titik bawah

ط	Tā'	Ṭ	te titik bawah
ظ	Zā'	Ẓ	zet titik dibawah
ع	'Ayn	... ' ...	Koma terbalik (di atas)
غ	Gayn	G	Ge
ف	Fā'	F	Ef
ق	Qāf	Q	Qi
ك	Kāf	K	Ka
ل	Lām	L	El
م	Mīm	M	Em
ن	Nūn	N	En
و	Waw	W	We
ه	Hā'	H	Ha
ء	Hamzah	... ' ...	Apostrof
ي	Yā	Y	Ye

**B. Konsonan Rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:**

متعاقدين	Ditulis	<i>muta 'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

**C. Ta' Marbutah di akhir kata**

1. Bila mati, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
-----	---------	--------------

جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>
------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

اللهمنة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātulfiṭri</i>

#### D. Vokal pendek

—◌—	Fathah	Ditulis	A
—◌—	Kasrah	Ditulis	I
—◌—	Dammah	Ditulis	U

#### E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	yas'ā
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>

Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

#### F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaulun</i>

#### G. Vokal Pendek Yang Berurutan dalam Satu Kata, Dipisahkan Dengan Apostrof

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la's syakartum</i>

#### H. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

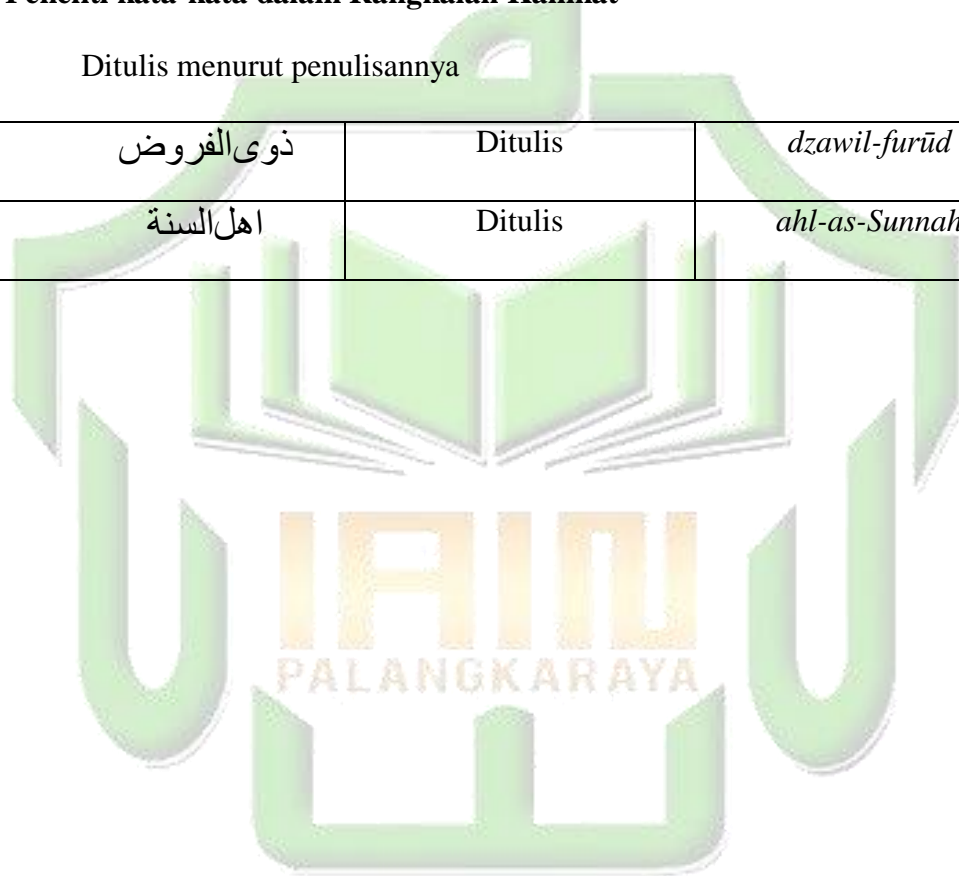
2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

### I. Peneliti kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>dzawil-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl-as-Sunnah</i>





## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS .....</b>	<b>x</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>xi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>11</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	11
B. Landasan Teori .....	18
1. Analisis SWOT .....	18
2. Tabungan Haji/ Umroh .....	32
3. BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) .....	39
C. Kerangka Pikir .....	40
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	42
B. Waktu dan Tempat Penelitian .....	43
C. Objek dan Subjek Penelitian .....	43
D. Teknik Pengumpulan Data.....	45
E. Pengabsahan Data .....	47
F. Teknik Analisis Data.....	47
G. Sistematika Penulisan.....	50
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>52</b>
A. Gambaran Umum PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya .....	52
B. Penyajian Data .....	58
C. Analisis Data .....	72
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>93</b>
A. Kesimpulan .....	93
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>96</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>99</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah di Indonesia berkembang dengan sangat pesat. Pengembangan bank syariah menjadi perhatian penting mengingat bahwa mayoritas masyarakat Indonesia beragama Islam yang kemudian memerlukan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits. Pengembangan ini juga dilakukan sebagai bentuk upaya meningkatkan mobilisasi dana masyarakat yang belum terlayani oleh sistem perbankan konvensional.

Islam mengatur seluruh aspek kehidupan manusia, tidak saja aspek ibadah, tetapi juga aspek muamalah, khususnya ekonomi Islam, salah satunya adalah pelaksanaan Haji dan Umrah yang harus ditopang dengan dana yang mumpuni untuk berangkat ke Tanah Suci Mekkah, Arab Saudi. Hukum haji adalah *fardhu 'ain*, wajib bagi setiap muslim yang mampu, wajibnya sekali seumur hidup. Mengenai wajibnya haji telah disebutkan dalam Al Qur'an, As Sunnah dan ijma' (keepakatan para ulama).<sup>1</sup> Sebagai rukun Islam yang kelima, dalam pelaksanaannya, ibadah haji ini mempunyai beberapa rukun, cara dan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar hajinya dapat dikatakan sah menurut syariat Islam.

---

<sup>1</sup> Idawati, *Persoalan-Persoalan Kontemporer Yang Terjadi Dalam Pelaksanaan Ibadah Haji*, Jurnal Warta, Edisi 51, Januari 2017, h. 2.

Pelaksanaan ibadah haji di Indonesia memiliki dua model. Pertama, ibadah haji yang dikelola dan dilaksanakan oleh pemerintah yang disebut sebagai haji regular, dan yang kedua ibadah haji yang diselenggarakan oleh perusahaan swasta (non pemerintahan) ini disebut sebagai haji khusus. Dalam prakteknya, kedua model ini memiliki ruang dan porsi yang berbeda serta terpisah, utamanya dalam hal tata kelola keuangan. Sebagaimana diketahui, bahwa minat umat Islam Indonesia untuk melaksanakan ibadah yang masuk sebagai rukun Islam kelima ini sangatlah tinggi.<sup>2</sup> Hal ini dibuktikan dengan panjangnya daftar antrian haji di berbagai daerah di Indonesia, sebagaimana tertera pada tabel berikut.<sup>3</sup>

**Tabel 1.1**  
**Daftar Antrian Haji**

WILAYAH	KUOTA	TAHUN		WILAYAH	KUOTA	TAHUN
ACEH	1988	66		KOTA SAMARINDA	260	71
SUMATERA UTARA	3777	42		KAB. KUTAI KARTANEGARA	241	59
SUMATERA BARAT	2093	49		KAB. TANAH PASIR	112	63
R I A U	2290	51		KAB. B E R A U	68	67
J A M B I	1321	64		KAB. KUTAI BARAT	41	43
SUMATERA SELATAN	3183	47		KAB. KUTAI TIMUR	81	69
LAMPUNG	3198	46		KOTA BONTANG	67	81
DKI JAKARTA	3593	55		KAB. PENAJAM PASER UTARA	60	61
JAWA TENGAH	13776	63		KAB. MAHAKAM ULU	5	16
D.I. YOGYAKARTA	1427	65		KOTA MAKASSAR	516	84

<sup>2</sup> M. Ali Mubarak dan Ulya Fuhaidah, *Manajemen Pengelolaan Dana Haji Republik Indonesia (Studi Kolaborasi Antar Lembaga BPKH, Kemenag dan Mitra Keuangan Dalam Pengelolaan Dana Haji)*, *Iltizam Journal of Shariah Economic Research*, Vol. 2, No. 2, 2018, h. 71.

<sup>3</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, <https://haji.kemenag.go.id/v4/waiting-list> (diakses pada tanggal 19 Mei 2022 pukul 12:36 WIB).

WILAYAH	KUOTA	TAHUN		WILAYAH	KUOTA	TAHUN
JAWA TIMUR	15956	69		KOTA PARE-PARE	57	84
B A L I	317	55		KAB. PINRANG	163	91
NUSA TENGGARA BARAT	2042	74		KAB. GOWA	274	78
NUSA TENGGARA TIMUR	303	47		KAB. WAJO	185	86
KALIMANTAN TENGAH	731	54		KAB. BONE	340	79
KALIMANTAN SELATAN	1732	77		KAB. TANA TORAJA	18	45
SULAWESI UTARA	323	34		KAB. MAROS	142	79
SULAWESI TENGAH	903	46		KAB. LUWU	124	46
SULAWESI TENGGARA	917	53		KAB. SINJAI	107	54
P A P U A	488	50		KAB. BULUKUMBA	185	72
BANGKA BELITUNG	483	54		KAB. BANTAENG	85	97
B A N T E N	4291	54		KAB. JENEPONTO	156	83
GORONTALO	444	34		KAB. SELAYAR	54	54
KEPULAUAN RIAU	586	45		KAB. TAKALAR	120	72
KOTA BENGKULU	140	67		KAB. BARRU	80	59
KAB. BENGKULU UTARA	92	41		KAB. SIDRAP	116	94
KAB. BENGKULU SELATAN	59	46		KAB. PANGKEP	138	70
KAB. REJANG LEBONG	106	46		KAB. SOPENG	115	78
KAB. MUKOMUKO	81	44		KAB. ENREKANG	86	47
KAB. SELUMA	79	35		KAB. LUWU UTARA	106	53
KAB. KAUR	49	30		KAB. PALOPO	51	51
KAB. KEPAHANG	50	47		KAB. LUWU TIMUR	73	62
KAB. LEBONG	43	37		KAB. TANA TORAJA UTARA	11	50
KAB. BENGKULU TENGAH	43	41		KOTA AMBON	165	29
KOTA BANDUNG	1116	47		KAB. MALUKU TENGAH	62	34
KOTA BOGOR	450	44		KAB. MALUKU TENGGARA	32	29
KOTA SUKABUMI	125	38		KAB. SERAM BAGIAN BARAT	45	27
KOTA CIREBON	158	46		KAB. SERAM BAGIAN TIMUR	45	28
KAB. BOGOR	1570	48		KAB. KEPULAUAN ARU	22	34
KAB. SUKABUMI	739	35		KAB. MALUKU TENGGARA BARAT	6	19
KAB. CIANJUR	629	35		KAB. BURU	45	30
KAB. BEKASI	1001	59		KOTA TUAL	47	32
KAB. KARAWANG	986	44		KAB. BURU SELATAN	22	25
KAB. SUBANG	544	38		KAB. MALUKU BARAT DAYA	3	17
KAB. PURWAKARTA	350	45		KAB. HALMAHERA BARAT	32	39
KAB. BANDUNG	1167	43		KAB. HALMAHERA TENGAH	33	35

WILAYAH	KUOTA	TAHUN	WILAYAH	KUOTA	TAHUN
KAB. SUMEDANG	401	36	KOTA TERNATE	121	52
KAB. GARUT	867	37	KAB. HALMAHERA UTARA	43	43
KAB. TASIKMALAYA	674	37	KOTA TIDORE KEPULAUAN	53	45
KAB. CIAMIS	508	39	KAB. HALMAHERA TIMUR	28	36
KAB. CIREBON	1092	48	KAB. KEPULAUAN SULA	50	28
KAB. KUNINGAN	457	39	KAB. MAMUJU	119	60
KAB. INDRAMAYU	817	45	KAB. HALMAHERA SELATAN	89	33
KAB. MAJALENGKA	533	42	KAB. PULAU MAROTAI	22	43
KOTA BEKASI	1258	49	KAB. PULAU TALIABU	18	37
KOTA DEPOK	776	55	KAB. PASANGKAYU	71	57
KOTA TASIKMALAYA	303	48	KAB. POLEWALI MANDAR	230	53
KOTA CIMAHI	258	48	KAB. MAJENE	115	38
KOTA BANJAR	89	34	KAB. MAMASA	49	43
KAB. BANDUNG BARAT	516	41	KAB. MAMUJU TENGAH	74	78
KAB. PANGANDARAN	182	39	KAB. MANOKWARI	81	33
KOTA PONTIANAK	279	47	KAB. WONDAMA	8	28
KAB. SAMBAS	143	43	KAB. TELUK BINTUNI	17	39
KAB. SANGGAU	50	40	KAB. FAK-FAK	36	35
KAB. SINTANG	63	38	KAB. KAIMANA	16	40
KAB. MEMPAWAH	82	38	KAB. SORONG	35	35
KAB. KAPUAS HULU	59	49	KAB. SORONG SELATAN	9	43
KAB. KETAPANG	113	43	KAB. RAJA AMPAT	10	41
KAB. LANDAK	26	25	KOTA SORONG	110	39
KAB. BENGKAYANG	29	35	KAB. TAMBRAUW	3	27
KOTA SINGKAWANG	50	51	KAB. MAYBRAT	2	9
KAB. MELAWI	47	33	KAB. BULUNGAN	38	54
KAB. SEKADAU	29	31	KOTA TARAKAN	67	71
KAB. KAYONG UTARA	34	31	KAB. NUNUKAN	52	76
KAB. KUBU RAYA	139	44	KAB. MALINAU	24	31
KOTA BALIKPAPAN	239	69	TANA TIDUNG	8	44

Sumber: Kemenag penyelenggaraan haji dan umrah

Jumlah pendaftar haji di Kalimantan Tengah semakin banyak. Akibatnya, daftar tunggu jemaah haji di Bumi Tambun Bungai ini mencapai 23 tahun. Data yang diterima dari Siskohat (Sistem Informasi Dan Komputerisasi Haji Terpadu)

Kanwil Kemenag Kalimantan Tengah menunjukkan, waktu atau masa tunggu jemaah haji Kalimantan Tengah jika dihitung berdasarkan jumlah kuota provinsi yang berlaku setiap tahun maka mencapai 23 tahun.<sup>4</sup> Kuota jemaah haji Kalteng untuk haji reguler berjumlah 731 jemaah, sedangkan yang masuk cadangan sebesar 147 jemaah, dan akan berangkat pada gelombang kedua tanggal 19 Juni 2022.<sup>5</sup>

Salah satu kendala dalam pelaksanaan ibadah haji adalah dana pemberangkatan yang dalam hal ini disebut dengan ONH (Ongkos Naik Haji). Sebagaimana diketahui, bahwasanya jumlah ONH ditetapkan melalui Keputusan Presiden (Keppres) setiap tahunnya karena faktor perekonomian yang selalu bergerak dinamis sehingga berpengaruh dalam segala aspek ekonomi yang salah satunya adalah ONH itu sendiri. Mengingat besarnya jumlah ONH yang harus perlu dipersiapkan menyebabkan hal ini menjadi kendala tersendiri bagi masyarakat yang ingin melaksanakan Ibadah Haji dan juga Umrah. Untuk menyikapi hal tersebut, maka masyarakat Indonesia bisa menyisihkan sebagian pendapatannya dalam jangka waktu tertentu guna melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah yaitu dengan menabung. Hal ini menjadi peluang besar bagi Perbankan

---

<sup>4</sup> Kementerian Agama Kalteng, <https://mmc.kalteng.go.id/berita/read/32187/masa-tunggu-haji-kalimantan-tengah-capai-23-tahun> (diakses pada tanggal 26 Mei 2022 pukul 07:09 WIB).

<sup>5</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, <https://haji.kemenag.go.id/v4/tahun-ini-kuota-haji-kalteng-731-jemaah> (diakses pada tanggal 26 Mei 2022 pukul 07:09 WIB).

Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah non-Bank, salah satu di antaranya adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Sebagai satu-satunya BPRS di Kota Palangka Raya yang secara tersendiri diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 3 Tahun 2016 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. BPRS Mitra Amanah dipersiapkan untuk turut serta dalam pelayanan lembaga keuangan bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah, dengan corak khusus yaitu pelayanan perbankan dengan nafas keIslaman. Melalui salah satu produknya, yaitu Produk Tabungan Haji/Umrah siap memfasilitasi masyarakat yang ingin menabung guna melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah yang dibuka sejak tahun 2013. Namun, hingga saat ini pendaftar hanya berjumlah sebanyak 12 orang. Bahkan dari 12 orang tersebut sampai sekarang masih belum ada yang dananya mencapai Rp25.000.000,00 agar didaftarkan ke bank syariah yang ada di Indonesia untuk mendapatkan porsi. Tidak adanya peningkatan dari daftar nasabah Produk Tabungan Haji dan Umroh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dikarenakan belum banyak *progress* dan persaingan dengan *kompetitor* yang sangat berat. Padahal jika melihat dari jumlah setoran yang harus diserahkan nasabah hanya sejumlah Rp500.000,00 per setorannya dengan tenggat waktu yang tidak ditentukan. Hal ini menarik untuk dilakukan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.<sup>6</sup> Observasi

---

<sup>6</sup> Observasi Pra-penelitian, 17 Mei 2022.



dan wawancara ini dilakukan dengan salah satu karyawan di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Memahami semakin tingginya intensitas pasar utamanya pada pasar digital diperlukan adanya pengamatan mendalam tentang SWOT, dimana SWOT adalah kelengkapan dari rencana *strategic marketer* untuk dapat mengambil alih pasar secara maksimal, pengertian SWOT adalah proses *identifikasi* berbagai faktor yang dilakukan secara sistematis agar bisa merumuskan strategi organisasi dengan tepat, sedangkan fungsi dari analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Didalam teori ekonomi dinyatakan bahwa SWOT penting untuk menganalisis dan mengetahui kondisi organisasi lebih komprehensif (secara menyeluruh).

Pentingnya SWOT dalam dunia *marketing* adalah untuk mendapatkan sebuah perhitungan yang lebih detail dalam rangka membuat strategi market dan mengenali gejala *problem* yang sedang dan belum terjadi, antipasi ini penting untuk menjaga produk agar tetap mengalami pertumbuhan didalam pasar.<sup>7</sup>

Untuk dapat mencapai tujuan yang dibuat tersebut, BPRS Mitra Amanah dituntut untuk merumuskan dan menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien yang salah satunya dapat dilakukan dengan analisa SWOT, yaitu dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*Strengths*), kelemahan

---

<sup>7</sup> Donny Arif, *Marketing Is Easy*, Jogjakarta: KBM Indonesia, 2020, h. 36.

(*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang merupakan hal kritis bagi keberhasilan BPRS Mitra Amanah dalam meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada serta memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki.

Berdasarkan pada permasalahan tersebut peneliti tertarik mengadakan penelitian dengan mengangkat judul: “Analisis Swot Terhadap Produk Tabungan Haji/Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya”.

## **B. Rumusan Masalah**

Dalam rangka memfokuskan pembahasan, peneliti merumuskan beberapa hal yang perlu dikemukakan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Bagaimana Mekanisme Produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya?
2. Bagaimana analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan penelitian pada pembahasan ini yaitu sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan Mekanisme Produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya sebagai berikut:

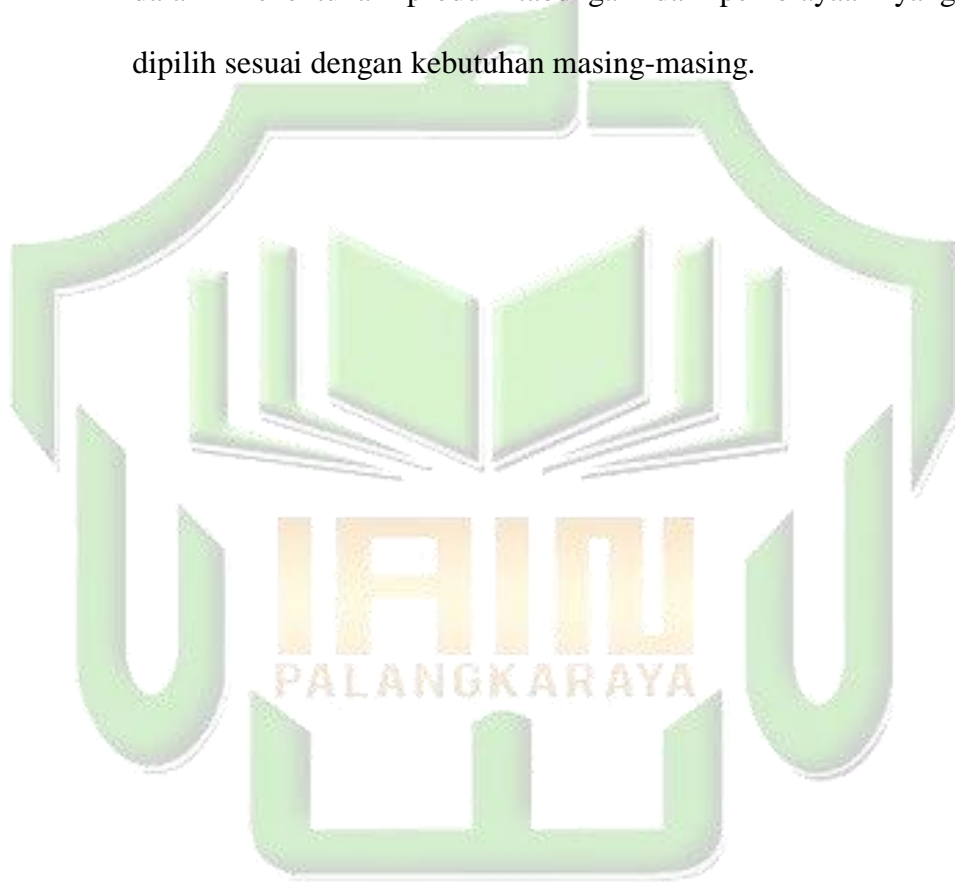
##### **1. Kegunaan secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis termasuk dalam bidang tabungan dan pembiayaan (*finance*).

##### **2. Kegunaan secara Praktis**

- a. Bagi peneliti sendiri, penelitian ini diharapkan menjadi sarana yang tepat dalam mengimplementasikan pengetahuan peneliti terkait kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*), khususnya di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
- b. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau bahan acuan bagi peneliti yang akan melakukan penelitian yang berkaitan terhadap permasalahan yang serupa di waktu yang akan datang.
- c. Bagi perusahaan atau yang dalam hal ini BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan

- evaluasi terhadap produk Tabungan Haji dan Umrah untuk meningkatkan produktivitas perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien.
- d. Bagi konsumen, penelitian ini diharapkan dapat membantu konsumen dalam menentukan produk tabungan dan pembiayaan yang akan dipilih sesuai dengan kebutuhan masing-masing.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini menjelaskan mengenai kegiatan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya yang memiliki relevansi dengan topik yang akan diteliti.<sup>8</sup> Untuk lebih memperkuat judul penelitian ini, maka peneliti membuat penelitian terdahulu yang dapat dilihat berikut ini:

Pertama, Devi Wartini, Skripsi, 2018, Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan, Institut Agama Islam Negeri, Program Studi Perbankan Syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan berdasarkan Analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan memiliki Kekuatan: *brand image* yang cukup kuat, pelayanan yang cukup baik, tabungan Haji Makbul tanpa biaya administrasi, asuransi gratis, dan manasik gratis. Kelemahan: lamanya daftar tunggu keberangkatan haji sehingga masyarakat lebih memilih umrah, promosi produk masih kurang. Peluang: masyarakat di Kota semakin berminat untuk naik haji. Ancaman: persaingan produk yang ketat dan wilayah Padangsidimpuan cukup luas.<sup>9</sup> Adapun

---

<sup>8</sup> Dio Caisar Darma, dkk., “5 Teknik Jitu” Mahasiswa Menyusun Skripsi, t.tp., 2020, h. 27.

<sup>9</sup> Devi Wartini. “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan”, Skripsi, Padangsidimpuan: Institut Agama Islam Negeri, 2018, h. 18.

manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan produk tabungan haji makbul pada PT. Bank Sumut cabang syariah padangsidempuan.

Kedua, Irpan Suleman Pohan, Skripsi, 2020, Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan IB Muamalat Haji Dan Umrah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK. KCP. Panyabungan, Program Studi Perbankan Syariah. Tujuan penelitian ini adalah Bagaimana Media promosi yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KCP. Panyabungan dalam memasarkan produk tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah, Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (analisis SWOT) dalam memasarkan produk tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah pada PT. Bank Mauamalat Indonesia. Tbk. KCP. Panyabungan. Hasil penelitian ini menunjukkan Media Promosi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KCP. Panyabungan adalah media Periklanan dengan memakai media cetak, Media Promosi Publisitas (*Publicity*) dengan menghadiri kegiatan masyarakat seperti menghadiri pengajian/ Perwiritan dan berkunjung ke sekolah, Media Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) dengan cara mengunjungi rumah masyarakat atau calon nasabah.<sup>10</sup> Adapun manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan penggunaan media promosi

---

<sup>10</sup> Irpan Suleman Pohan. “Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan IB Muamalat Haji Dan Umrah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK. KCP. Panyabungan”, Skripsi, Padangsidempuan: Institut Agama Islam Negeri, 2020, h. 8.

dalam pemasaran produk tabungan IB Muamalat haji dan umrah pada PT. Bank Muamalat Indonesia. Tbk. KCP. Panyabungan.

Ketiga, Sutami Irawan, Skripsi, 2017, Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Haji Baitullah Hasanah (Studi PT. BNI Syariah KCPM Ipuh Mukomuko), Program Studi Perbankan Syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang jelas mengenai suatu permasalahan nyata, sehingga dapat memformulasikan tindakan nyata yang konkrit.<sup>11</sup> Hasil penelitian ini adalah media promosi yang digunakan oleh PT. BNI Syariah KCPM Ipuh Mukomuko dalam memasarkan produk Tabungan Haji IB Baitullah Hasanah adalah Media Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*, Publisitas, Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)).<sup>12</sup> Adapun manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan penggunaan media promosi dalam pemasaran produk tabungan haji IB Baitullah Hasanah.

Keempat, Aqwa naser daulay, jurnal, 2017, Faktor-faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Tujuan penelitian tersebut untuk memberikan informasi dan menggambarkan mengenai faktor-faktor apa saja yang berhubungan dengan perkembangan produk

---

<sup>11</sup> Sutami Irawan. “Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Haji Baitullah Hasanah (Studi PT. BNI Syariah KCPM Ipuh Mukomuko)”, Skripsi, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri, 2017, h. 5.

<sup>12</sup> *Ibid*, h. 69-70.

tabungan haji perbankan syariah. Adapun temuan dalam penelitian ini terdapat tiga faktor yang berhubungan dengan perkembangan produk tabungan haji yaitu; 1) Faktor yang berkaitan langsung dengan produk, seperti; pelayanan dan akad yang digunakan, 2) Kebijakan pemerintah mengenai keterbatasan kuota haji yang mengharuskan pengelolaan waiting list, 3) Peningkatan pendapatan masyarakat muslim.<sup>13</sup> Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Tabungan haji merupakan produk perbankan yang memberi kemudahan kepada masyarakat yang mau berangkat haji, baik dari segi pengumpulan dana, jumlah dana yang harus di kumpulkan, perencanaan waktu, sampai dengan pendaftaran haji yang berkenaan dengan banyaknya umat Islam yang mau naik haji, sehingga memaksa pemerintah Arab Saudi membuat aturan kuota haji dalam rangka keamanan dan kenyamanan para jamaah haji.<sup>14</sup> Adapun manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan faktor yang berhubungan dengan perkembangan produk tabungan haji perbankan syariah di Indonesia.

Kelima, Nuryadi Akbar, jurnal, 2019, Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Sudirman, Bogor), Universitas Ibn Khaldun. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran dan penerapan analisis swot pada

---

<sup>13</sup> Aqwa Naser Daulay, "*Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia*", Human Falah, . Volume 4. No. 1, Januari – Juni 2017, h. 105.

<sup>14</sup> *Ibid*, h. 133.



produk tabungan haji di BSM KCP Sudirman, Bogor. Metode yang digunakan yaitu kualitatif, dan data sekunder yang bersumber dari naskah, catatan, dokumen dll, serta analisa data yang digunakan reduksi data. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini, bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh BSM KCP Sudirman, Bogor menggunakan target pasar yang dituju yaitu *segmentation* khusus secara segi daerah atau wilayah, segi usia, dan segi status nasabah. Selain itu BSM menggunakan bauran pemasaran yang mengandung unsur 4P, yaitu strategi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi. Dalam strategi promosi menggunakan promosi berupa periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Hasil analisis di atas, dapat disimpulkan bahwa kekuatan memiliki poin lebih besar dari pada kelemahan, sehingga peluang untuk Produk Tabungan Haji lebih besar dari pada ancamannya.<sup>15</sup> Adapun manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan strategi pemasaran pada tabungan haji dalam akad mudharabah.

Keenam, Habibulloh, jurnal, 2022, Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi, Institut Agama Islam (IAI) Ibrahimy Genteng Banyuwangi, Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan haji yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi.

---

<sup>15</sup> Nuryadi Akbar, "Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kcp Sudirman, Bogor)", Amwaluna, Vol. 3 No. 1, January 2019, h. 70.

Sedangkan metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, adapun metode analisis data yang digunakan adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.<sup>16</sup> Hasil penelitian secara kualitatif menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk tabungan haji adalah dengan cara memanfaatkan saat di akhir pelayanan seperti *cross selling*, *door to door* terkait dengan produk tabungan haji. Cara seperti itu adalah cara yang paling efektif untuk mendapatkan calon nasabah, karena bertatap muka langsung dan mempresentasikan produk tabungan haji seperti apa yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi.<sup>17</sup> Adapun manfaat penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sebagai referensi untuk penelitian ini yang berkaitan dengan strategi pemasaran pada produk tabungan haji di bank syariah Indonesia.

Adapun persamaan dan perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah pada tabel berikut ini:

**TABEL 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penelitian	Judul Peneliti	Persamaan	Perbedaan
1.	Devi Wartini	Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Devi Wartini adalah memiliki judul yang sama	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Devi Wartini adalah berbeda lokasi penelitiannya.

<sup>16</sup> Habibulloh, "Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi", Ribhuna, Volume 1 Nomor 1, Tahun 2022, h. 25.

<sup>17</sup> *Ibid*, h. 26.

		Padangsidempuan		
2.	Irpan Suleman Pohan	Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan IB Muamalat Haji Dan Umrah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK. KCP. Panyabungan	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Irpan Suleman Pohan adalah sama membahas tentang analisis SWOT.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Irpan Suleman Pohan adalah penelitian terdahulu lebih memfokuskan media promosi dalam pemasaran produk.
3.	Sutami Irawan	Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Haji Baitullah Hasanah (Studi PT. BNI Syariah KCPM Ipuh Mukomuko)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Sutami Irawan adalah sama membahas tentang analisis SWOT dan tabungan haji.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Sutami Irawan adalah lebih mengarah ke media promosi dalam memasarkan produk tabungan.
4	Aqwa Naser Daulay	Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Aqwa Naser Daulay adalah sama membahas tentang Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Aqwa Naser Daulay adalah lebih mengarah ke Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia.
5	Nuryadi Akbar	Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kcp Sudirman, Bogor)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuryadi Akbar adalah sama membahas tentang Pemasaran Pada Tabungan Haji.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuryadi Akbar adalah lebih mengarah ke Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah.
6	Habibulloh	Strategi Pemasaran Pada Produk	Persamaan penelitian ini dengan penelitian	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang

		Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi	yang dilakukan oleh Habibulloh adalah sama membahas tentang Pemasaran Pada Produk Tabungan Haji.	dilakukan oleh Habibulloh adalah lebih mengarah ke Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia.
--	--	--	--	--

Sumber: Dibuat oleh peneliti tahun 2022

## B. Landasan Teori

### 1. Analisis SWOT

#### a. Pengertian Analisis SWOT

Pada dasarnya, analisis SWOT merupakan singkatan dari 4 kata yaitu *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*. Analisis SWOT ini merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Beberapa ahli menyebutkan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategis klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi. Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa yang bisa dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.<sup>18</sup>

Analisis ini bersifat deskriptif dan subjektif. Bisa saja beberapa orang dalam organisasi memberikan hasil analisis yang berbeda pada keempat bagian dalam analisis SWOT. Hal ini sangat wajar terjadi, karena

---

<sup>18</sup> Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*, t.tp., Anak Hebat Indonesia, t.th., h. 7.

analisis SWOT merupakan sebuah analisis yang akan memberikan *output* berupa arahan dalam sebuah permasalahan. Meskipun arahan tersebut bisa diartikan sebagai salah satu bentuk solusi, namun pada dasarnya arahan/rekomendasi yang dihasilkan bertujuan untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sekaligus mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.<sup>19</sup>

Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasi berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunitie*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesseses*) dan ancaman (*threats*). Secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang memengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman).

Faktor-faktor yang ditetapkan kemudian diterapkan dalam bentuk matriks SWOT, yang mana pengaplikasiannya adalah:

- 1) Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunitie*) yang ada.

---

<sup>19</sup> *Ibid*, h. 7.

- 2) Bagaimana cara mengatasi kelemahan-kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada.
- 3) Bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada.
- 4) Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.<sup>20</sup>

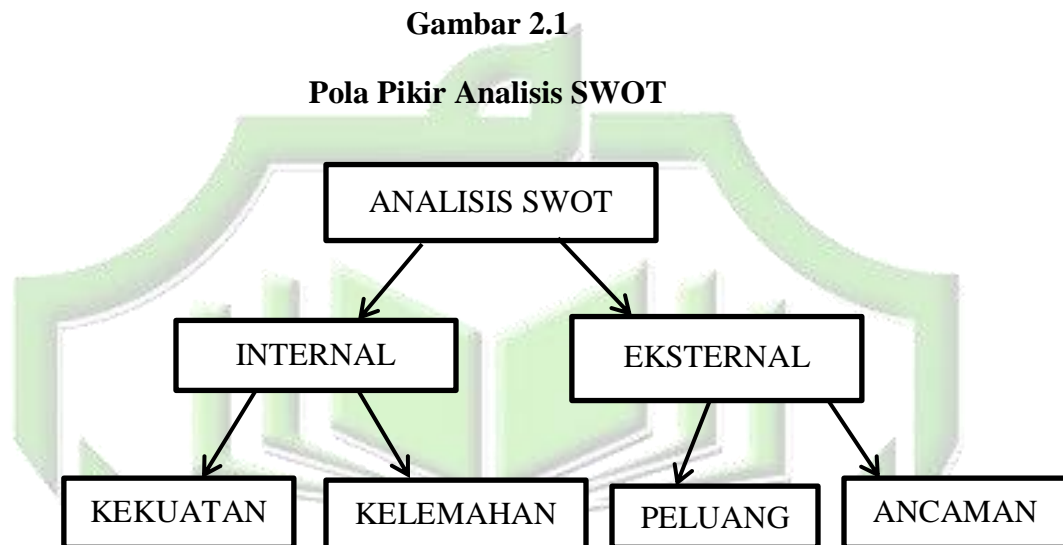
Jika seorang wirausaha mampu menerapkan dan melakukan analisis SWOT dengan tepat maka akan membuahkan hasil berupa kuatnya proses pelaksanaan usaha dan pengendalian usaha. Pada dasarnya Analisis SWOT merupakan suatu kegiatan meneliti faktor-faktor yang menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu usaha, mempermudah penciptaan metodologi khusus untuk analisis dan diagnosis kegiatan usaha dengan menentukan perannya. Analisis SWOT dianggap sebagai penelitian kompleks ekonomi, teknis, sosiologis, hukum dan Aktivitas manajerial yang mencirikan perusahaan yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dan penyebabnya, tujuan dari pelaksanaan analisis ini

---

<sup>20</sup> *Ibid*, h. 8.

adalah untuk membuat rekomendasi, menghilangkan atau meminimalkan aspek negatif dan melakukan pemulihan yang positif.<sup>21</sup>

Secara sederhana pola pikir Analisis SWOT dapat digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Dari buku Enam Alat Analisis Manajemen h. 8.

Analisis SWOT secara sekaligus dapat dipakai untuk melakukan evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan secara sekaligus, sehingga selanjutnya bisa di bicarakan solusinya. Apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan akan diidentifikasi dalam matrik IFAS (*Internal Factor Analylis Summary*), sedangkan hal-hal yang menjadi peluang dan ancaman akan dicerminkan dalam matrik EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Gabungan dari kedua matrik

---

<sup>21</sup> Asmar Yulastri, dkk., *Buku Ajar Kewirausahaan*, t. tp., UNP Press, t. th., h .23.

tersebut. Melalui SWOT Diagram akan mencerminkan posisi perusahaan yang dikenal sebagai *positioning* yaitu tindakan untuk merancang produk. Selanjutnya posisi ini akan dipakai untuk melakukan identifikasi *strategic business, planning* yang dilakukan dengan memakai matrik *SWOT/TOWS, GE-Mc Kensey, Product Life Cycle* dsb.<sup>22</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian Analisis SWOT diatas maka dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT merupakan perencanaan strategis klasik yang menggunakan cara sederhana untuk menentukan sebuah strategi. Instrumen ini memudahkan untuk menentukan apa yang bisa dicapai, dan apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka. Analisis SWOT dianggap sebagai penelitian kompleks ekonomi, teknis, sosiologis, hukum dan Aktivitas manajerial yang mencirikan perusahaan yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dan penyebabnya. Analisis SWOT juga dapat dipakai untuk melakukan evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan, sehingga selanjutnya bisa di bicarakan solusinya.

b. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan analisis SWOT adalah untuk menyusun formulasi strategis, berdasarkan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor-

---

<sup>22</sup> Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis Manajemen*, Semarang: University Press, 2011, h. 8.



faktor eksternal (peluang dan ancaman).<sup>23</sup> Tujuan dari pelaksanaan analisis ini adalah untuk membuat rekomendasi, menghilangkan atau meminimalkan aspek negatif dan melakukan pemulihan yang positif.<sup>24</sup>

c. Fungsi Analisis SWOT

Fungsi analisis SWOT dan strategi kompetitif adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan, kelemahan serta keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan/usaha yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi eksternal perusahaan.<sup>25</sup>

d. Manfaat Analisis SWOT

Sebagai metode analisis yang paling dasar, analisis SWOT dianggap memiliki banyak manfaat atau kelebihan dibandingkan dengan metode analisis yang lain. Berikut merupakan penjabaran beberapa manfaat menggunakan metode analisis SWOT:

- 1) Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang, dan ancaman.

---

<sup>23</sup> Freddy Rangkuti, *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011, h. 8.

<sup>24</sup> Asmar Yulastri, dkk., *Buku Ajar Kewirausahaan*, UNP Press, h. 23.

<sup>25</sup> Zuhrotun Nisak, "analisis SWOT untuk menentukan Strategi kompetitif", h. 2.

- 2) Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.
- 3) Analisis SWOT dapat membantu kita “membedah” organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.
- 4) Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat ini.
- 5) Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timbul.<sup>26</sup>

Tujuan akhir analisis SWOT adalah menghasilkan berbagai alternatif strategi yang lebih bersifat fungsional, sehingga strategi tersebut akan lebih mudah diaplikasikan dan diimplementasikan pada masing-masing *Strategic Business Unit*. Adapun manfaat yang dapat dipetik dari analisis SWOT adalah sebagai berikut:

---

<sup>26</sup> Fajar Nur'aini, *Teknik Analisis SWOT*, t.tp., Anak Hebat Indonesia, 2016, h. 12.

- 1) Secara jelas dapat dipakai untuk mengetahui posisi perusahaan dalam kancah persaingan dengan perusahaan sejenis.
- 2) Sebagai pijakan dalam mencapai tujuan perusahaan
- 3) Sebagai upaya untuk menyempurnakan strategi yang telah ada, sehingga strategi perusahaan senantiasa bisa mengakomodir setiap perubahan kondisi bisnis yang terjadi.<sup>27</sup>

e. Tahap Analisis SWOT

Dalam tahap ini bukan hanya sekedar mengumpulkan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis. Umumnya data akan dikategorikan sebagai data internal dan eksternal. Data internal meliputi laporan keuangan perusahaan, laporan tentang sumber daya manusia, laporan kegiatan operasional dan pemasaran. Sedangkan data eksternal yang diperlukan antara lain meliputi analisis tentang pasar, pesaing, pemasok pemerintah, serta kelompok yang mempunyai kepentingan tertentu.<sup>28</sup>

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Sebaiknya kita menggunakan beberapa model sekaligus agar dapat

---

<sup>27</sup> Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis Manajemen*, Semarang: University Press, 2011, h. 9.

<sup>28</sup> *Ibid*, h.10

memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat. Model yang dapat dipergunakan adalah sebagai berikut:

1) Matriks TOWS atau SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Freddy Ranguti, *Analisis SWOT*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997, h.83.

**DIAGRAM 2.1.**

**MATRIKS SWOT**

<b>IFAS</b> <i>(Internal Factor Analysis Summary)</i>	<b>STRENGTHS (S)</b> (kekuatan) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor faktor-kelemahan internal</li> </ul>	<b>WEAKNESSES (W)</b> (kelemahan) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 kekuatan internal</li> </ul>
<b>EFAS</b> <i>(External Factor Analysis Summary)</i>		
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (peluang) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 Faktor peluang eksternal</li> </ul>	<b>STRATEGI SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>THREATS (T)</b> (ancaman) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 Faktor ancaman eksternal</li> </ul>	<b>STRATEGI ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Dari Freddy Rangkuti, Analisis SWOT, h. 83.

*a) Strategi SO*

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

*b) Strategi ST*

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c) *Strategi WO*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d) *Strategi WT*

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.<sup>30</sup>

2) Matriks BCG (*Boston Consulting Group*)

Metode pendekatan yang paling banyak dipakai untuk analisis korporat adalah BCG *Growth/Share Matrix*, yang diciptakan pertama kali oleh *Boston Consulting Group* (BCG).

Tujuannya:

- a) Mengembangkan strategi pangsa pasar untuk portofolio produk berdasarkan karakteristik *cash flow*-nya ( arus kas).
- b) Mengembangkan portofolio produk perusahaan sehingga jelas kekuatan dan kelemahannya.
- c) Memutuskan apakah perlu meneruskan investasi untuk produk yang tidak menguntungkan.
- d) Mengalokasikan anggaran pemasaran produk guna memaksimalkan *cash flow* jangka panjang.

---

<sup>30</sup> *Ibid*, h. 84.

e) Mengukur kinerja manajemen berdasarkan kinerja produk di pasaran.<sup>31</sup>

### 3) Matriks Internal Eksternal

Matriks internal eksternal ini dikembangkan dari *Model General Electric* (GE-Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.<sup>32</sup>

### 4) Matriks *SPACE*

Selanjutnya setelah menggunakan model analisis Matriks IE, perusahaan itu dapat menggunakan Matriks *Space* untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya dan arah perkembangan selanjutnya.

### 5) Matriks *Grand Strategy*

Masalah yang sering dihadapi dalam penggunaan analisis SWOT ini adalah menentukan “*What will be the pincipal purposes of the grand strategy?*” Apakah perusahaan ingin memanfaatkan posisi yang kuat atau mengatasi kendala yang ada? Model yang lebih spesifik adalah dengan menggunakan *Grand strategy selection matrix*.

---

<sup>31</sup> *Ibid*, h. 88.

<sup>32</sup> *Ibid*, h. 95.

Idea dasar dari strategi ini adalah pemilihan dua variabel sentral di dalam proses penentuan:

- a) Penentuan tujuan utama *grand strategy*.
- b) Memilih faktor-faktor internal atau eksternal untuk pertumbuhan atau profitabilitas.<sup>33</sup>

f. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal

1) Analisis Lingkungan Eksternal

Upaya untuk melakukan identifikasi dan analisis terhadap berbagai faktor lingkungan luar perusahaan, seperti pengaruh perkembangan ekonomi, politik, hukum, ekologi, teknologi, kependudukan. Dan memiliki dua cakupan yakni:

a) *Opportunities (Peluang)*

Merupakan kesempatan bagi perusahaan untuk berkembang seperti contohnya: adanya pelaksanaan otonomi daerah, adanya perkembangan teknologi dan sebagainya. Peluang merupakan faktor lingkungan yang menjadi pendorong bagi suatu perusahaan untuk berkembang.

---

<sup>33</sup> *Ibid*, h. 99.



b) *Threat (Ancaman)*

Suatu situasi yang dapat mengurangi kemampuan bisnis atau perusahaan untuk melindungi dan memperbaiki kedudukan kompetitifnya dalam pasar.

2) Analisis Lingkungan Internal

Merupakan proses identifikasi yang mengurai menjadi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan, mencakup sumber daya manusia, keuangan, operasional, SDM dan budaya perusahaan.

a) *Strengths (Kekuatan)*

Hal-hal yang dapat menjadikan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Termasuk didalamnya seperti tenaga kerja, *goodwill*, modal, mesin dan sebagainya.

b) *Weaknesses (Kelemahan)*

Merupakan segala sesuatu yang menjadi kelemahan atau kendala-kendala yang menyebabkan perusahaan sulit untuk berkembang atau meningkatkan kinerja perusahaannya. Seperti tenaga kerja tidak terampil, tidak cukupnya modal usaha dan kapasitas mesin yang tidak memadai.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Harmony, *Analisis SWOT: Pengertian, Fungsi dan Penerapannya*, <https://www.harmony.co.id/blog/analisis-swot-pengertian-fungsi-dan-penerapannya>, 24 Februari, 2021, 03:50.

## 2. Tabungan Haji/ Umroh

### a. Pengertian Tabungan

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, 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.<sup>35</sup>

Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat di kenal oleh masyarakat, karena sejak sekolah dasar anak-anak sekolah sudah dikenalkan dengan tabungan, meskipun masih bersifat menabung di sekolah. Hal ini secara tidak langsung pihak sekolah memperkenalkan kepada anak-anak untuk berhemat dengan menabung. Meskipun tabungan tersebut sifatnya bukan tabungan seperti yang diterapkan di bank, akan tetapi setidaknya istilah tabungan sudah diperkenalkan kepada kita sejak kecil.

Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini justru membutuhkan bank sebagai tempat menyimpan uangnya. Hal ini disebabkan karena keamanan uangnya yang dibutuhkan oleh masyarakat. Simpanan tabungan

---

<sup>35</sup> Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2018, h. 67.

merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana.<sup>36</sup>

Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan, masing-masing bank berbeda. Akan tetapi, pada umumnya bank memberikan persyaratan yang sama pada setiap bank yaitu setiap masyarakat yang ingin membuka rekening tabungan, perlu menyerahkan fotokopi identitas, misalnya KTP, SIM, paspor, dan identitas lainnya. Di samping itu, setiap bank akan memberikan persyaratan tentang setoran awal, minimal, serta saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal ini diperlukan apabila tabungan akan ditutup, maka terdapat saldo yang akan digunakan untuk membayar biaya administrasi penutupan tabungan.

Dalam abad modern, bank melakukan inovasi produk tabungan dengan berbagai jenis. Berbagai jenis dan variasi tabungan yang ditawarkan oleh setiap bank dengan berbagai keunggulan karena bank sedang menghadapi persaingan ketat dalam menghimpun dana masyarakat melalui produk tabungannya.

Beberapa contoh tabungan yang ditawarkan oleh bank antara lain:

- 1) Tabungan Bunga harian
- 2) Tabungan Pendidikan

---

<sup>36</sup> *Ibid*, 68.

- 3) Tabungan *Autosave*
- 4) Tabungan Berhadiah
- 5) Tabungan Dengan Asuransi
- 6) Dan berbagai jenis tabungan lainnya yang dikembangkan oleh bank umum devisa maupun bank nondevisa.<sup>37</sup>

b. Pengertian Haji/Umroh

Sejak tahun ke-6 hijriah, ibadah haji resmi menjadi kewajiban umat Islam. Pada penetapan kewajiban ini terjadi setelah turunnya QS. Al-Baqarah : 196 sebagai berikut:

وَأَتِمُّوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ...

“Dan sempurnakanlah ibadah haji dan umrah karena Allah...”<sup>38</sup>

Kata haji berasal dari bahasa Arab yang berarti menyengaja, menuju suatu tempat, atau mengunjunginya secara berulang-ulang. Begitu juga dengan umrah, yang juga dapat berarti mengunjungi atau menuju suatu tempat.

Sedang menurut istilah syara’, haji dan umrah berarti “menyengaja mengunjungi Ka’bah dengan niat untuk beribadah pada waktu tertentu, dengan syarat-syarat tertentu dan tata cara tertentu”. Pengertian ini erat

---

<sup>37</sup> *Ibid*, h.68.

<sup>38</sup> Wahidin, T. dan Bahrudin, A. *Al-Qur.An Dan Terjemahnya*, Bandung: Al-Mizan Publishing House PT Mizan Bunaya Kreative, 2015, h. 31.

kaitannya dengan segala ketentuan haji yang sifatnya pekerjaan fisik, berbentuk “bepergian beribadah” ke Mekah. Hampir seluruh bentuk bepergian beribadah tersebut harus dipaksakan, atau disengajakan, seperti melakukan tawaf, sa’I, wukuf di Arafah atau mabit di Mina.

Yang dimaksud mampu dalam pelaksanaan haji, di samping mampu secara fisik (tidak sakit, dewasa, dan sebagainya) juga paling penting adalah mampu menanggulangi kebutuhan biaya perjalanannya. Kewajiban ini pun masih ditentukan pula oleh kondisi keamanan di perjalanan dan kemampuan penampungan (kuota) tempat berhaji. Dasar hukum tentang kewajiban haji adalah firman Allah SWT QS. Ali’Imran: 97: <sup>39</sup>

...وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا...

“...Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan ke sana...”<sup>40</sup>

c. Tabungan Haji/Umroh

1) Syarat dan Ketentuan Membuka Tabungan Haji/Umrah

Umumnya, bank mensyaratkan tabungan awal sebesar Rp50.000 hingga Rp1.000.000. sedangkan untuk penyetoran berikutnya, ada yang mensyaratkan nilai minimal nominal tertentu, ada juga menyerahkan

---

<sup>39</sup> Djedjen Zainuddin, *Pendidikan Agama Islam Fikih*, Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2014, h. 66.

<sup>40</sup> Wahidin, T. dan Bahrudin, A. *Al-Qur.An Dan Terjemahnya*, Bandung: Al-Mizan, 2015, h. 63.

kepada keinginan nasabah. Tak perlu minder kalau menabungnya sedikit-sedikit. Masih lebih baik dari pada tidak ada. Yakinlah, bahwa tidak ada ibadah yang sia-sia meskipun terlihat kecil nilainya dari pada hanya menunggu hal yang tidak pasti.<sup>41</sup>

Menurut informasi resmi dari Kementerian Agama Republik Indonesia, cara mendaftar haji menggunakan ONH Reguler, yaitu:

- a) Membuka tabungan di bank penerima setoran haji minimal Rp25.000.000, kemudian membawa buku tabungan ke kantor Kemenag Kabupaten atau Kota domisili.
- b) Membawa beberapa persyaratan yang dibutuhkan, seperti KTP, surat keterangan sehat, dan pas foto.
- c) Mengisi SPPH (Surat Permohonan Pergi Haji) di kemenag.
- d) Membawa SPPH ke bank tempat membuka rekening, dan bank akan mendebet rekening yang sudah disetorkan. Kemudian, bank akan memberikan *print-out* bukti setoran awal Rp25.000.000, yang di dalamnya berisi nomor porsi.
- e) Setelah itu, *print-out* dibawa kembali ke Kemenag untuk melakukan registrasi.

---

9. <sup>41</sup> Firmansyah Dimmy, *Cara Mudah Menuju Mekah*, Bandung: PT Mizan Pustaka, t, th, bag.

f) Kemudian, melihat di situs [www.haji.kemenag.go.id](http://www.haji.kemenag.go.id), dengan memasukkan nomor porsi untuk mengetahui tahun keberangkatan.<sup>42</sup>

Setelah calon jemaah haji melakukan enam langkah tersebut dan mengetahui tahun berapa memiliki kuota untuk berangkat haji, maka barulah dirinya bisa mengetahui berapa ONH Reguler yang harus ditunaikan di tahun tersebut. Sedangkan untuk mendaftar ONH Plus cukup mudah. Calon jemaah haji khusus menyetorkan uang sebesar USD5.000 untuk mendapatkan nomor porsi ONH Plus. Setelah jemaah mendapatkan nomor porsi ONH Plus, tinggal mendatangi pihak penyelenggara resmi ONH Plus. Kemudian, menyerahkan semua dokumen yang dibutuhkan. Sedangkan yang mengurus, biasanya penyelenggara ONH Plus out sendiri, yaitu perusahaan travel umrah dan haji khusus tempat mendaftar.

Setelah mendapat kepastian tahun keberangkatan, empat bulan setelah itu, calon jemaah haji khusus harus melunasi ONH Plus tersebut. Untuk ONH plus, berkisar antara USD 8.500 hingga USD10.000. besarnya harga tersebut disesuaikan dengan fasilitas hotel dan jumlah rekan sekamar yang dipilih (*double, triple, dan squad*).<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Iwan, Giwangkara, *Cara Mudah Berbisnis Travel Umrah Dan Haji Khusus*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2018. 61.

<sup>43</sup> *Ibid*, h. 62.

## 2) Fasilitas Membuka Rekening Tabungan Haji/Umrah

Biaya akomodasi merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh jamaah umrah dan haji, yang terdiri dari biaya pengurusan dokumen, transportasi, penyediaan makanan dan minuman, pemondokan/hotel, pemandu perjalanan, dan lain sebagainya. Biaya akomodasi untuk jamaah haji dikenal dengan istilah ONH (Ongkos Naik Haji). Sedangkan untuk jamaah umrah biaya akomodasi diserahkan kepada masing-masing perusahaan travel.<sup>44</sup>

## 3. BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah)

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 3/Pojk.03/2016 Tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, disebutkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang selanjutnya disingkat BPRS adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah juga disebutkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Dalam struktur organisasi BPRS setidaknya terdiri dari jajaran Direksi, Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Pejabat Eksekutif. Dalam melakukan kegiatan usahanya, BPRS harus berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT), dan harus berdasarkan pada prinsip Syariah

---

<sup>44</sup> *Ibid*, h.60.



dan kehati-hatian. Konsep dasar operasional BPRS yakni melakukan kegiatan-kegiatan usahanya dengan menggunakan akad-akad muamalah seperti *wadiah, mudharabah, bai.u bithhaman ajil, ijarah dan fee/jasa*.<sup>45</sup>

Sedikit penjelasan dan informasi tentang bagi hasil dari BPRS Risalah Ummat-BRU, menerima dana dari nasabah dalam bentuk tabungan umum *mudharabah (taubah)*, tabungan *mudharabah haji/umrah (thahirah)*, tabungan pelajar dan mahasiswa (*tarjamah*), tabungan *wadiah* debitor, deposito *mudharabah*: 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, dan 12 bulan.

BRU memperoleh pendapatan untuk dibagihasilkan kepada pemegang rekening tabungan dan deposito tersebut diatas. Perhitungan distribusi pendapatan dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip *revenue sharing* (pendapatan) dan *profit sharing* (keuntungan). Dalam praktiknya BRU menggunakan *revenue sharing* (pendapatan) dalam distribusi pendapatannya kepada pemilik dana (*shahibul maal*)/investor.<sup>46</sup>

### C. Kerangka Pikir

Penelitian ini berdasarkan pengamatan peneliti tentang pelaksanaan Haji dan Umrah yang harus ditopang dengan dana yang mumpuni untuk berangkat ke Tanah Suci Mekkah. Karena panjangnya daftar antrean menunaikan ibadah haji, sebagian masyarakat memutuskan melakukan ibadah umroh terlebih dahulu,

---

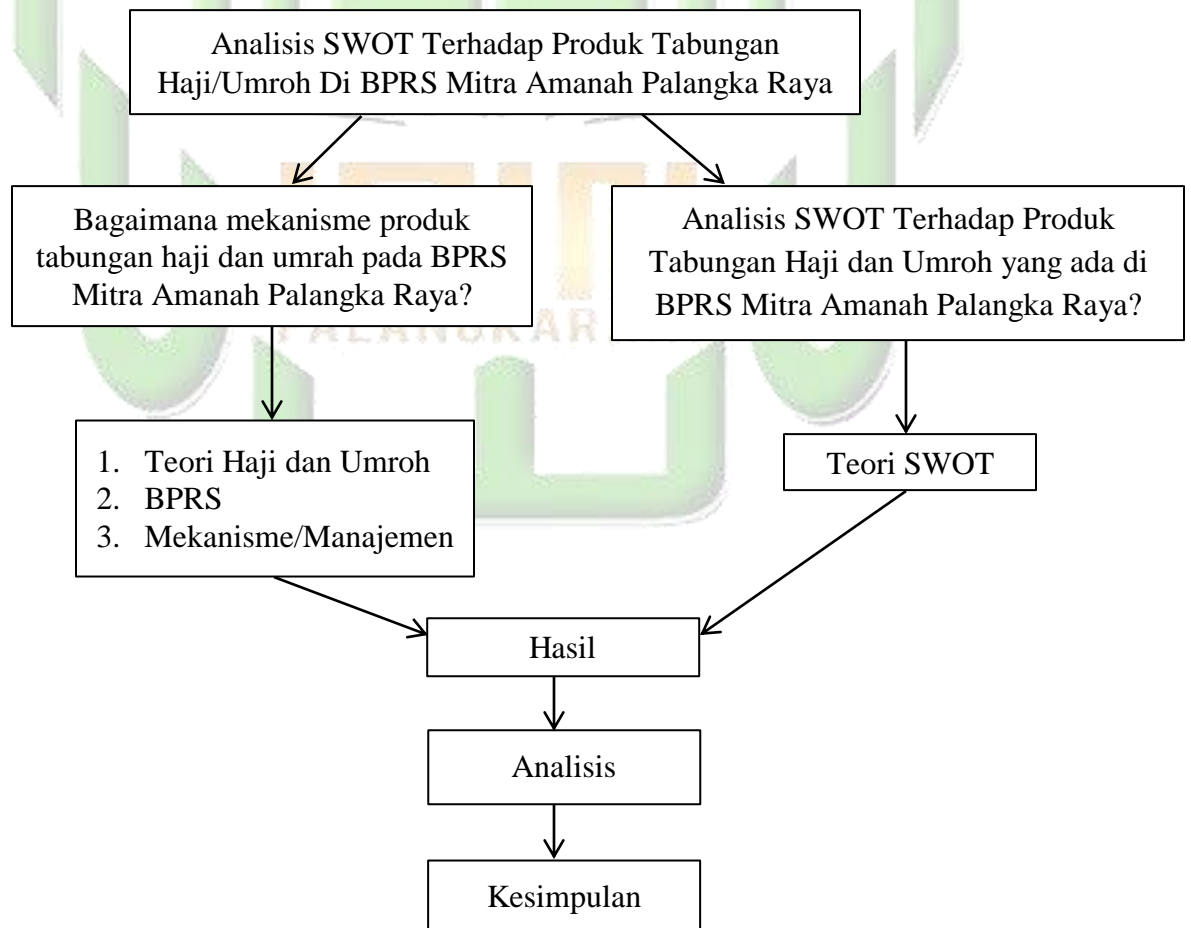
<sup>45</sup> Muhammad Kurniawan, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Toeri dan Aplikasi)*, Indramayu: Penerbit Adab, 2020, h. 39.

<sup>46</sup> Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPS*, Jakarta: Grasindo, t. th., h. 63.

kemudian melakukan ibadah haji lain waktu. Tabungan haji/umroh di BPRS Mitra Amanah belum banyak progres, jadi BPRS Mitra Amanah siap memfasilitasi masyarakat yang ingin menabung guna melaksanakan Ibadah Haji dan Umrah melalui salah satu produknya, yaitu Tabungan Haji dan Umrah. Hal ini dimaksudkan untuk turut serta dalam pelayanan lembaga keuangan bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah, dengan corak khusus yaitu pelayanan perbankan dengan nafas keIslaman.

**GAMBAR 2.2**

**Kerangka Pikir**



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

##### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah menggunakan (*field Research*) penelitian lapangan. Penelitian ini merupakan (*field Research*) penelitian lapangan yang dilaksanakan pada PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif. Penonjolan proses penelitian dan pemanfaatan landasan teori dilakukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian dan sebagai bahan pembahasan.<sup>47</sup>

##### 2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif adalah penelitian dengan metode untuk menggambarkan suatu hasil penelitian. Sesuai dengan namanya, jenis penelitian deskriptif memiliki tujuan untuk memberikan deskripsi, penjelasan, juga validasi mengenai fenomena yang tengah diteliti. Dalam menggunakan jenis penelitian deskriptif, masalah yang dirumuskan harus layak untuk diangkat, mengandung nilai ilmiah, dan

---

<sup>47</sup> Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Makassar: Yayasan Ahmar Cendekian Indonesia, 2019, h. 6.

tidak bersifat terlalu luas. Tujuannya pun tidak boleh terlalu luas dan menggunakan data yang bersifat fakta dan bukan opini.<sup>48</sup>

## **B. Waktu dan Tempat Penelitian**

### **1. Waktu Penelitian**

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan selama 2 bulan sejak tanggal 5 agustus 2022 sampai dengan 5 oktober 2022, setelah seminar proposal dan mendapat izin penelitian dari dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

### **2. Tempat Penelitian**

Tempat penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang beralamat di Jl. Raden Saleh. Dipilihnya lokasi penelitian ini karena BPRS Mitra Amanah Palangka Raya satu-satunya BPRS yang ada di Kalimantan Tengah Palangka Raya dan terdapat produk tabungan haji dan umrah dengan cara setoran tunai secara langsung.

## **C. Objek dan Subjek Penelitian**

### **1. Objek Penelitian**

Objek adalah isu, problem, atau permasalahan yang dibahas, dikaji, diteliti dalam riset sosial. Objek penelitian memiliki cakupan luas sejauh masih berhubungan dengan topik penelitian.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian*, Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN), 2021, h. 7.

<sup>49</sup> Mukhtazar, *Prosedur Penelitian Pendidikan*, Yogyakarta: Absolute Media, 2020, h. 45-46.

Objek dari penelitian ini adalah informasi terkait Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji/Umroh yang dilakukan oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

## 2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan atau narasumber yang menjadi sumber data riset.<sup>50</sup> Subjek penelitian yang diteliti adalah orang, benda, ataupun lembaga (organisasi). Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah *Direktur* ibu Teti Sugiarti, S.Pd., dan *Frontliner* bapak Krismanik Maninto yang menangani nasabah dan berhubungan dengan Produk Tabungan Haji dan Umroh Pada PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Peneliti memilih subjek tersebut karena subjek-subjek tersebut yang mengetahui tentang produk tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

Untuk penentuan informan menggunakan teknik secara *porposive sampling*. Informan ialah sumber data yang berhubungan dengan pihak ketiga, dan data tentang hal-hal yang melembaga atau gejala umum.<sup>51</sup> *Porposive Sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.<sup>52</sup> Adapun informan dalam penelitian ini adalah nasabah bapak Muhammad Taufik dan ibu Amelia Wahyu Salsabilla yang menggunakan produk tabungan haji/umroh pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, h. 45.

<sup>51</sup> Ivanovich Agusta, *Teknik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif*, h. 2.

<sup>52</sup> Mamik, *Metodologi Kualitatif*, Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015, h. 53-54.

dengan menggunakan teknik *porpositive sampling* (bertujuan). dengan ciri-ciri sebagai berikut:

1. Nasabah dari produk tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah
2. Memiliki pekerjaan
3. Berkeluarga
4. Bersedia di wawancara

Nasabah dari produk tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya berjumlah 12 nasabah dari nasabah tersebut peneliti hanya diberi 5 data nasabah yang bisa untuk dihubungi, dan dari nasabah tersebut hanya 2 nasabah yang bersedia untuk di wawancara.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian ini karena tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam pengumpulan data, agar kegiatan tersebut menjadi mudah dan sistematis. Untuk memperoleh data-data yang diperlukan, maka peneliti menggunakan metode dengan:

1. Observasi

Istilah observasi berasal dari bahasa latin yang berarti melihat dan memperhatikan. Secara luas observasi diarahkan pada kegiatan memperhatikan

fenomena secara akurat, mencatat fenomena yang muncul dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam fenomena tersebut.<sup>53</sup>

Observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan terhadap Analisis SWOT Produk Tabungan Haji Umrah dan kelapangan dengan mendatangi narasumber yakni karyawan PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah peran situasi tatap muka interpersonal di mana satu orang (*interviewer*), bertanya kepada satu orang yang diwawancarai, beberapa pertanyaan yang dibuat untuk mendapatkan jawaban yang berhubungan dengan masalah penelitian. Wawancara adalah interaksi paling tidak antara dua orang, satu pihak berperan dalam sebuah proses, dan satu pihak lainnya mempengaruhi respon yang lain.<sup>54</sup> Disini peneliti menyiapkan pertanyaan-pertanyaan untuk informan yang disusun sebelum percakapan dimulai, yang dimana pertanyaan tersebut akan dijawab oleh yang diwawancarai, peneliti mewawancarai pihak yang bersangkutan dengan Produk Tabungan Haji/Umrah BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat,

---

<sup>53</sup> Ni'matuzahroh dan Susanti Prasetyaningrum, *Observasi Toeri dan Aplikasi dalam Psikologi*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018, h. 3.

<sup>54</sup> Fadhallah, *Wawancara*, Jakarta Timur: UNJ PRESS, 2020, h. 1.

lengger, agenda, dan sebagainya. Metode ini lebih mudah dari metode lain seperti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah.<sup>55</sup>

Dalam penelitian ini berfungsi sebagai alat pengumpulan data yang berbentuk tulisan atau gambar dan data-data produk tabungan PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

#### **E. Pengabsahan Data**

Salah satu teknik pengabsahan data yang dilakukan adalah melalui metode triangulasi. Tujuannya agar data dan informasi yang telah dikumpulkan tetap terjaga keabsahannya. Metode triangulasi meliputi; triangulasi data, peneliti, teori, metodologis, dan interdisipliner.<sup>56</sup> Teknik triangulasi adalah pengumpulan data dengan menggunakan berbagai macam teknik pengumpulan data (observasi, wawancara, dan dokumentasi).<sup>57</sup> Dalam peneliti tentang analisis data terhadap produk tabungan haji dan umrah, maka digunakan pendekatan triangulasi sumber data. Peneliti menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara

---

<sup>55</sup> Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015, h. 78.

<sup>56</sup> Hans Yans Hamdani, *Upaya Peningkatan Kualitas Pendidikan Di Papua*, Bandung: Media Sains Indonesia, 2021, h. 168.

<sup>57</sup> I Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial*, Pendidikan, kebudayaan, dan Keagamaan, Bali: Nilacakra, 2018, h. 66.



mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>58</sup>

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Analisis data menjadi pegangan bagi penelitian selanjutnya sampai jika mungkin, teori yang *grounded* adalah teoritisasi data. Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data.<sup>59</sup>

#### 1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data di lapangan tentu berkaitan dengan teknik penggalian data, dan ia berkaitan pula dengan sumber dan jenis data, setidaknya sumber data dalam penelitian kualitatif berupa: (1) kata- kata dan (2) tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen atau sumber data tertulis, foto, dan statistik. Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio tapes,

---

<sup>58</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 244.

<sup>59</sup> *Ibid*, h. 245.

pengambilan foto, atau film. Sedangkan sumber data tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, dan dokumen resmi.<sup>60</sup>

## 2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti.<sup>61</sup>

## 3. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.

---

<sup>60</sup> Ahmad Rijali, “Analisis Data Kualitatif “, Vol. 17 No. 33, Januari – Juni 2018, h. 85.

<sup>61</sup> *Ibid*, h. 91.

#### 4. Penarikan kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka, dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh.<sup>62</sup>

#### **G. Sistematika Penulisan**

Dalam sistematika penulisan, peneliti membagi skripsi ini menjadi beberapa bab dan setiap bab terdiri dari beberapa sub bab, sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, Bab Ini Berisikan Latar Belakang, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka, Bab Ini Berisikan Teori-Teori Terdiri Dari Landasan Teori, Penelitian Terdahulu, Kajian Teoritis, Dan Kerangka Pikir.

Bab III Metode Penelitian, Bab Ini Berisikan Tentang Penjelasan Mengenai Ruang Lingkup Penelitian Terdiri Dari Pendekatan Dan Jenis Penelitian, Waktu

---

<sup>62</sup> *Ibid*, h. 94.

Dan Tempat Penelitian, Objek Dan Subjek Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Pengabsahan Data, Teknik Analisis Data, Dan Sistematika Penulisan.

BAB IV Yang berisi tentang sejarah, visi dan misi PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, penyajian data, dan analisis data.

BAB V Merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu dalam penelitian ini, lampiran dan daftar isi pustaka.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

##### **1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

Pada tahun 2010, Ibu Hj. Indriati, SE., M.Si.Ak dan Bapak H. Yoyo Sugeng Triyogo, SE berangkat ke tanah suci Mekkah untuk menunaikan ibadah haji. Di tanah suci ini, terlintas dalam pemikiran Ibu Hj. Indriati, SE., M.Si.Ak untuk bisa berbuat dalam membantu sesama yang masih dalam kondisi kesusahan. Pemikiran tersebut didiskusikan dengan Bapak H. Yoyo Sugeng Triyogo, SE dan mendapat tanggapan positif dari beliau sehingga akhirnya muncul satu keputusan dan tekad untuk membuka bank pada saat pulang ke tanah air nanti.

Setelah tiba di tanah air (Palangka Raya), Ibu Hj. Indriati, SE., M.Si.Ak dan Bapak H. Yoyo Sugeng Triyogo, SE mulai giat mendiskusikan rencana mereka dengan beberapa orang sahabat dan kenalan mereka. Hampir semua sahabat dan kenalan memberikan tanggapan, saran, serta kritik kepada mereka yang pada akhirnya membawa mereka pada sebuah keputusan untuk memulai mengurus perijinan yang diperlukan guna terwujudnya cita-cita tersebut.<sup>63</sup>

Sembari mengurus semua perijinan di tingkat provinsi, maka pada bulan Mei – Juni 2013 para pengurus sepakat melakukan recruitment calon

---

<sup>63</sup> <http://bprspky.blogspot.com/p/tentang-kami.html> Pada Tanggal 29 Juni 2022 Pukul 20:46.

karyawan. Tercatat 18 orang yang diterima sebagai karyawan dari 121 orang pelamar.

Dalam rangka mempersiapkan Sumber Daya Insani yang mampu bersaing dan bekerja secara professional, maka sejak tanggal 05 Juni 2013 s/d 20 Desember 2013, manajemen PT. BPRS Mitra Amanah mulai memberikan pelatihan-pelatihan kepada 18 orang karyawannya, baik itu pelatihan pada beberapa perbankan umum syariah lainnya yang ada di Kota Palangka raya maupun mendatangkan beberapa orang mentor yang sangat ahli dari Surabaya dan Jakarta.

Pada tanggal 24 Desember 2013, Gubernur Bank Indonesia Jakarta pada akhirnya menerbitkan Surat Keputusan tentang Ijin Operasional kepada PT. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dengan nomor : 15/136/KEP.GBI/DPG/2013. Perijinan yang diterbitkan oleh Bank Indonesia ini adalah merupakan perijinan terakhir kalinya, karena sejak 01 Januari 2014 fungsi perijinan perbankan sudah dilakukan oleh Otoritas Jasa keuangan (OJK).

Sejak diterimanya lampiran surat keputusan dari Gubernur Bank Indonesia tersebut, manajemen PT. BPRS Mitra Amanah mulai sibuk mempersiapkan diri untuk soft opening. Pada tanggal 21 Januari 2014 dilakukan acara soft opening di Kantor PT. BPRS Mitra Amanah, dimana dalam acara tersebut hadir Kepala Bank Indonesia Palangka Raya Bapak Muhammad Nur beserta dengan beberapa orang stafnya, dan Pimpinan Otoritas Jasa Keuangan

Provinsi Kalimantan Tengah juga hadir beserta dengan beberapa orang stafnya, Pimpinan Cabang BTN Kalimantan Tengah beserta stafnya, Pimpinan Cabang Bank Muamalat Kalimantan Tengah beserta stafnya, dan beberapa orang pengusaha-pengusaha lokal yang ada di Palangka Raya juga berkenan hadir dalam acara *soft opening* tersebut.<sup>64</sup>

Selanjutnya pada tanggal 19 Februari 2014, PT. BPRS Mitra Amanah mengadakan acara Grand Opening yang secara resmi dibuka oleh Bapak Ir. H. Achmad Diran Wakil Gubernur Provinsi Kalimantan Tengah. Selama beberapa waktu dalam melakukan persiapan, yaitu sejak 21 Januari 2014 s/d 19 Februari 2014, PT. BPR Syariah Mitra Amanah telah mampu menunjukkan eksistensinya. Paling tidak dalam waktu tersebut, bank ini mampu menyerap dana dari masyarakat hingga Rp 335 juta dan memberikan pembiayaan hampir Rp 250 juta.

Pendirian BPRS Mitra Amanah ini adalah dimaksudkan untuk turut serta dalam pelayanan lembaga keuangan bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah, dengan corak khusus yaitu pelayanan perbankan dengan nafas keIslaman.

Berbeda dari badan usaha swasta pada umumnya, BPRS Mitra Amanah merupakan usaha yang berlandaskan kebersamaan (*Solidarity Corporate*) yang tetap menjunjung tinggi profesionalisme. BPRS Mitra Amanah hadir

---

<sup>64</sup> <http://bprspky.blogspot.com/p/tentang-kami.html> Pada Tanggal 29 Juni 2022 Pukul 20:46.

untuk memberikan pelayanan “*retail banking*” bagi kemajuan bersama sesuai dengan motto “Rahmatan Lil Alamin”.<sup>65</sup>

Kegiatan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya ada penghimpunan dana dalam bentuk pendanaan dan ada penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan.

Produk-produk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya sebagai berikut:

a. Pendanaan di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

- 1) Tabungan Amanah iB
- 2) Tabungan Qurban Amanah iB
- 3) Tabungan Haji/Umroh Amanah iB
- 4) Deposito Mudharabah iB

b. Pembiayaan di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

- 1) Pembiayaan Modal Kerja
- 2) Pembiayaan Serba Guna
- 3) Pembiayaan Investasi
- 4) Pembiayaan Umroh

## 2. Visi dan Misi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

Visi yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menjadi bank syariah terbesar dan terpercaya di Kalimantan Tengah.

Misi yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka raya menjalankan usaha perbankan yang sehat dan amanah dengan produk yang berorientasi pada

---

<sup>65</sup> <http://bprspky.blogspot.com/p/tentang-kami.html> Pada Tanggal 29 Juni 2022 Pukul 20:46.



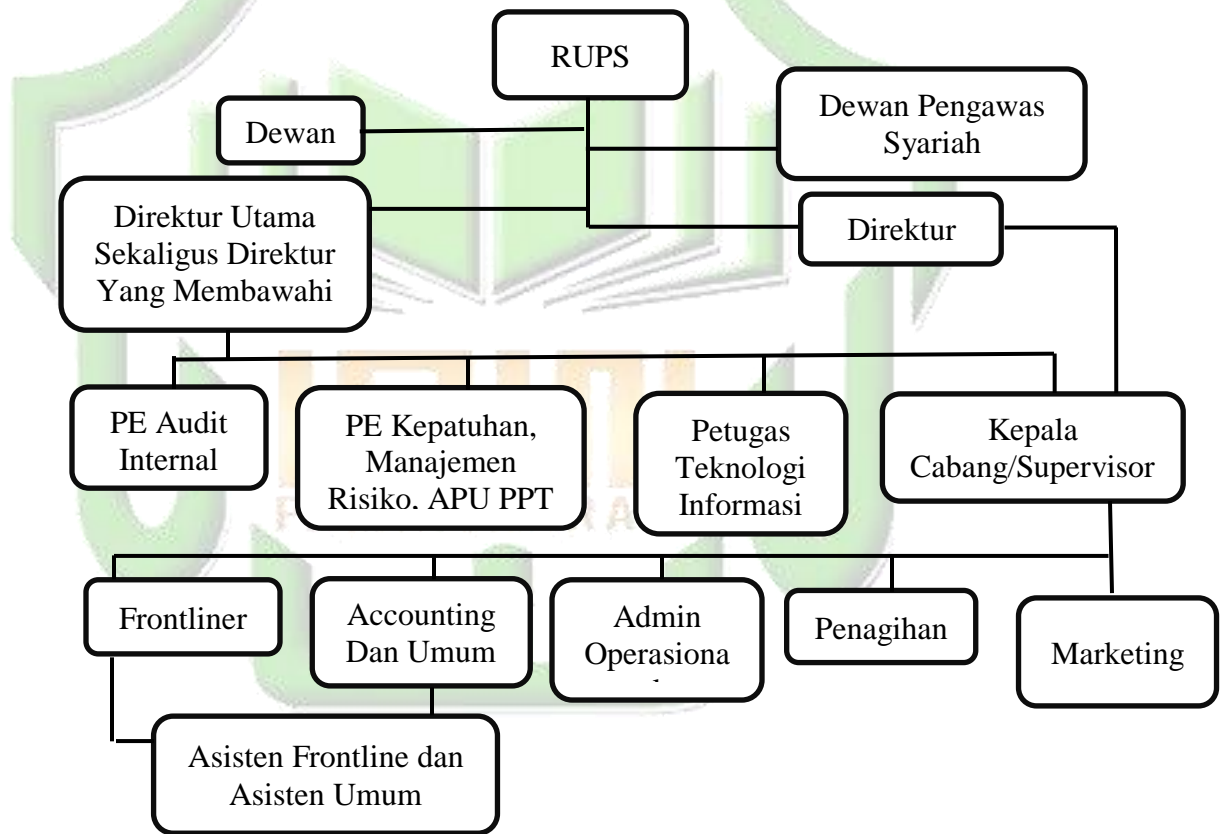
kebutuhan nasabah, utamanya pada pengembangan usaha kecil dan menengah dalam rangka pengembangan ekonomi syariah.<sup>66</sup>

### 3. Struktur Organisasi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

Struktur organisasi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menyesuaikan perkembangan bisnis, sekaligus mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.

**Gambar 4.1**

**Struktur organisasi BPRS Mitra Amanah Palangka raya**



sumber: BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

<sup>66</sup> Wawancara dengan Teti Sugiarti, S.Pd Sebagai Direktur di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 05 Agustus 2022 Pukul 10:12 WIB.

Keterangan :

1. Dewan Komisaris

1.1 Komisaris Utama : Yoyo Sugeng Triyono,  
S.E

1.2 Komisaris : Dr. Saijo, S.P., M.P

2. Dewan Pengawas Syariah

2.1 Ketua Dewan Pengawas Syariah : Dr. Ir. H. Syamsuri  
Yusup, M. Si

2.2 Anggota Dewan Pengawas Syariah : Dr. Syarifuddin, M. Ag

3. Dewan Direksi

3.1 Direktur Utama : Muhammad Ariyadi, ST

3.2 Direktur : Teti Sugiarti, S.Pd.

4. PE Audit Internal : belum terisi kembali

5. PE Kepatuhan, Manajemen Risiko, Apu PPT : belum terisi kembali

6. Petugas Teknologi Informasi : belum terisi kembali

7. Kepala Cabang/Supervisor : belum terisi kembali

8. Frontline : Krismanik Maninto

9. Accounting dan Umum : Agus Safarwito

10. Penagihan : Abdurahman

11. Marketing : 1. Ayu Mila Sari

2. Dondi

12. Asisten Frontline dan Asisten Umum

3. Nurika Indriati

: Muhammad Irfan

Nur Hakim<sup>67</sup>

## B. Penyajian Data

Berikut peneliti menjelaskan tahapan penelitian ini. Pertama dimulai dengan memberikan surat penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Setelah mendapat persetujuan dari BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, kemudian peneliti menyiapkan apa saja yang ingin ditanyakan dan diminta ke BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Subjek ibu Teti Sugiarti, S.Pd. sebagai *Direktur* dan bapak Krismanik Maninto sebagai *Frontliner*. Informan bapak Muhammad Taufik dan ibu Amelia Wahyu Salsabilla sebagai nasabah dari produk tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang telah memenuhi ciri-ciri dari *purposive sampling*. Berikut subjek dan informan yang bersedia untuk di wawancara pada penelitian ini:

---

<sup>67</sup> Wawancara dengan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd Sebagai Direktur di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 05 Agustus 2022 Pukul 10:12 WIB.

**Tabel 4.1**  
**Subjek dan Informan**

No.	Nama	Pekerjaan	Posisi pada penelitian
1.	Teti Sugiarti, S.Pd.	Direktur di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya	Subjek 1
2.	Krismanik Maninto	Frontliner di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya	Subjek 2
3.	Muhammad Taufik	Wiraswasta (Catering)	Informan 1
4.	Amelia Wahyu Salsabilla	PNS	Informan 2

Sumber: peneliti

### **1. Bagaimana Mekanisme Produk Tabungan Haji dan Umroh pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara bersama pihak dari BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Hasil wawancara dengan 2 orang subjek dari BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dan 2 orang informan dari Tabungan Haji dan Umroh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, dipaparkan berdasarkan pada poin-poin setiap pertanyaan saat wawancara.

Mekanisme adalah cara kerja suatu hal untuk mencapai tujuannya. Adapun mekanisme pada produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu dan memberikan kemudahan bagi nasabah dari produk Tabungan Haji dan Umroh yang ingin melakukan ibadah

dengan cara menabung untuk mendapatkan porsi di Bank Syariah Indonesia.

Hal ini dapat dilihat dari wawancara peneliti dengan subjek dan informan.

**a. Subjek 1 selaku bagian Direktur**

Berdasarkan wawancara yang di peroleh peneliti dari Ibu Teti Sugiarti, S.Pd yang pertanyaannya telah di tentukan oleh peneliti sebagai berikut:

Peneliti bertanya, bagaimana proses pendaftaran produk Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya?

Berikut jawaban dari Ibu Teti Sugiarti, S.Pd.

“Untuk prosesnya dari persyaratan tabungannya itu kan sama seperti tabungan biasa KTP suami istri, mengisi form aplikasi, setoran Rp. 500.000,00 untuk pembukaan awal untuk selanjutnya minimal Rp. 100.000,00 bisa dan setorannya tidak harus perbulan. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan kemudahan yang setorannya bisa di jemput dan bebas mau di cicil berapa. Produk tabungannya tidak bisa langsung terdaftar di Siskohat (Sistem Informasi dan Komputer Haji Terpadu) terus tabungannya itu kalo misalkan sudah mencukupi Rp. 25.000.000,00 baru di tarik untuk di daftarkan di Siskohat di Bank Syariah Indonesia.”<sup>68</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa persyaratan untuk membuka Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya sama saja dengan Tabungan seperti biasanya yaitu KTP, mengisi form, dan saldo awal Rp. 500.000,00 untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,00. Setorannya juga bebas tidak

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd Sebagai Direktur di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 08 Agustus 2022 Pukul 10:58 WIB.

diwajibkan untuk setoran tiap bulan, dan setoran bulanan juga bisa di jemput.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu nasabah untuk menabung agar bisa mencapai dana Rp. 25.000.000,00 dan di daftarkan di Bank Syariah Indonesia untuk mendapatkan porsi.

**b. Subjek 2 selaku bagian *Frontliner***

Berdasarkan wawancara yang di peroleh peneliti dari Bapak Krismanik Maninto yang pertanyaannya telah di tentukan oleh peneliti sebagai berikut:

Peneliti bertanya, Apakah BPRS Mitra Amanah menawarkan produk Tabungan Haji dan Umrah bersamaan dengan produk BPRS Mitra Amanah lainnya dan Bagaimana proses pendaftaran produk Tabungan Haji dan Umrah?

“Prosesnya seperti ini jika tabungan mereka sudah mencapai Rp. 25.000.000,00 setelah itu baru kita bantu untuk menyetorkan ke Bank Syariah Indonesia. Dan nasabah mendapat buku tabungan, jadi nasabah mengetahui juga sudah berapa saldo mereka di produk tabungan haji ini.”<sup>69</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Bapak Krismanik Maninto sebagai Frontliner di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menjelaskan produk Tabungan Haji dan Umroh mekanisme produk tabungan haji dan umroh ini seperti hanya membantu nasabah untuk

---

<sup>69</sup> Wawancara dengan Bapak Krismanik Maninto Sebagai Frontliner di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 19 Agustus 2022 Pukul 09:07 WIB.

mengumpulkan dana untuk bisa mendapatkan porsi di Bank Syariah Indonesia. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya juga memberikan jaminan buku tabungan untuk setoran nasabah dari produk tabungan haji dan umroh.

**c. Informan 1 selaku Nasabah Tabungan Haji dan Umroh**

Berdasarkan wawancara yang di peroleh peneliti dari Bapak Muhammad Taufik yang pertanyaannya telah di tentukan oleh peneliti sebagai berikut:

Peneliti bertanya, Apakah persyaratan untuk membuka rekening tergolong mudah dan cepat dan bagaimana pelayanan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya?

“Cepat dan mudah dan untuk pelayanannya bagus saja. Setelah membuka tabungan haji diberi buku tabungan, dan sekarang buku tabungannya saja tidak tau di simpan dimana tapi mungkin kalo di cari ada. BPRS juga pernah melakukan setoran di jemput.”

Menurut Bapak/Ibu, Apakah produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya sudah sesuai dengan syariat Islam?

“Kita bicara secara global aja pada dasarnya yang bertuliskan syariah belum tentu sesuai dengan syariah Islam tapi ada ketentuan dan pengecualian lain misalnya mempermudah orang melaksanakan ibadah haji tidak masalah, orang kan misalnya uangnya ga mungkin tercapai jika langsung bayar Rp. 25.000.000,00 jadi dengan adanya

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya ini mempermudah nasabah dalam mencapai uang segitu.”<sup>70</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Bapak Muhammad Taufik memberikan respon baik terhadap pelayan dan proses untuk membuka Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan jaminan kepada nasabah produk Tabungan Haji dan Umroh yaitu buku Tabungan jadi nasabah juga bisa mengetahui sudah berapa jumlah yang mereka setorkan. Setoran tabungan haji juga bisa di jemput. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya juga membantu nasabah untuk mewujudkan ibadah haji mereka dengan cara menabung di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

**d. Informan 2 selaku Nasabah Tabungan Haji dan Umroh**

Berdasarkan wawancara yang di peroleh peneliti dari Ibu Amelia Wahyu Salsabilla yang pertanyaannya telah di tentukan oleh peneliti sebagai berikut:

Peneliti bertanya, sejak kapan Bapak/Ibu memiliki tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dan persyaratan untuk membuka rekening tergolong mudah dan diproses dengan cepat? “Sejak

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Bapak Muhammad Taufik Sebagai Nasabah Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum’at 12 Agustus 2022 Pukul 09:18 WIB.



tahun 2017 dan untuk prosesnya mudah aja setelah itu saya ada diberikan buku tabungan.”

Menurut Bapak/Ibu, Apakah produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya sudah sesuai dengan syariat Islam? “Sudah sesuai dengan syariat Islam”

Menurut Bapak/Ibu, bagaimana pelayanan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dan apakah pernah diberitahu kalo setorannya bisa di jemput? “Pelayanannya bagus aja karena awal buka juga jadi bagus aja. Untuk setoran itu belum pernah dikasih tau saat membuka Tabungan Haji ini.”<sup>71</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas bawah Ibu Amelia Wahyu Salsabilla memberikan jawaban bahwa memiliki tabungan haji dari tahun 2017 . Ibu Amelia juga memberikan jawaban yang bagus untuk pelayan dan proses saat membuka tabungan Haji dan Umroh. Saat membuka tabungan haji ibu amelia juga di berikan buku tabungan.

- 2. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umrah pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**
  - a. Subjek 1 selaku bagian Direktur**

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Ibu Amelia Wahyu Salsabilla Sebagai Nasabah Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum’at 15 Agustus 2022 Pukul 16:02 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd sesuai dengan pertanyaan yang telah dipersiapkan adalah sebagai berikut:

Peneliti menanyakan, tentang bagaimana pemasaran pada produk tabungan haji dan umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya? Berikut jawaban dari Ibu Teti Sugiarti, S.Pd.

“Kenapa tabungannya tidak jalan dan rekeningnya tidak aktif disini itu karena BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak langsung terdaftar di Siskohat jadi nasabah merasa agak ribet, nabung disini kenapa tidak langsung ke Bank Syariah Indonesia aja. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan kemudahan yang setoran bisa di jemput dan bebas mau dicicil berapa Cuma untuk sekarang peminatnya kurang. Untuk memasarkannya agak susah jadi yang ada ini tidak berkembang dan tidak aktif lagi. Kalo untuk tabungan haji ini kami pilih pasar-pasarnya tidak bisa pasar seperti pasar umum, lebih condong masuknya itu pengajian-pengajian dan acara yang sifatnya keagamaan disitu bisa tawarkan untuk tabungan haji dan umroh, di sekolah masih bisa untuk guru-gurunya tapi kami juga jarang menawarkan ke sekolah untuk tabungan haji dan umroh karena fokusnya kalo ke sekolah itu fokusnya tabungan sekolahnya. Kalo kendala untuk tabungan haji ini jalannya ga cepat kaya jalan di tempat disatu sisi kita kekurangan SDM khusus untuk produk tabungan haji dan sekarang lebih fokus ke dana pendidikan dan itu pun sudah kewalahan jadi agak terbagi *progress* nya. Kendala selanjutnya kurang banyak peminatnya dan kemaren waktu COVID-19 haji dan umroh juga di tutup. Untuk kedepannya bisa yang lakukan adalah tabungan umroh yang sekarang udah bisa mulai di buka kalo untuk tabungan haji kan lama daftar tunggu nya saja sampai 23 tahun dan maksimal usia 65 tahun apalagi yang usia 40 atau 50 tahun udah gada harapan lagi untuk melakukan haji.”<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd Sebagai Direktur di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 08 Agustus 2022 Pukul 10:58 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa tidak ada ketentuan batasan waktu atau tidak ada target untuk melakukan setoran sampai kapan harus menyelesaikan Tabungan Haji dan Umroh ini.

Produk Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu nasabah sampai mendapatkan porsi di Siskohat di Bank Syariah Indonesia saja, maka dari itu yang membuat nasabah menjadi harus 2 kali proses jika menabung di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Kurangnya SDM atau marketing di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya membuat pemasaran menjadi terbagi dan menjadi tidak fokus. Terlewat dari itu semua BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan kemudahan untuk nasabah Tabungan Haji dan Umroh dengan cara setoran tabungan bisa di jemput.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya melakukan promosi dan pemasaran di pengajian-pengajian dan di sekolah. Jika dilihat di pasar-pasar umum masyarakat menengah kebawah bisa di jadikan targer pasar selanjutnya dengan memberikan kemudahan yang dimiliki BPRS Mitra Amanah Palangka Raya..

Kendala selanjutnya juga COVID 19 yang menjadikan ibadah haji di tutup untuk sementara. Mungkin untuk selanjutnya bisa mengaktifkan tabungan umroh karena bisa di liat maksimal usia untuk

ibadah haji di umur 65 jadi yan umur 40 tahun udah gada harapan untuk melakukan ibadah haji.

**b. Subjek 2 selaku bagian frontliner**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Krismanik Maninto sesuai dengan pertanyaan yang telah dipersiapkan adalah sebagai berikut:

Peneliti menanyakan, Apakah BPRS Mitra Amanah menawarkan produk Tabungan Haji dan Umrah bersamaan dengan produk BPRS Mitra Amanah lainnya?

”Untuk saat ini kami tidak ada menawarkan, karena kuota haji dibatasi oleh Kemenag, jadi hanya ditawarkan pada awal dahulu saja, setelah 2017 akhir hingga sekarang tidak ada ditawarkan, apalagi semenjak Covid-19 tidak ada sama sekali ditawarkan. Kalau produk yang lain ditawarkan, seperti tabungan amanah, tabunganku, kalau tabungan haji dan umrah memang nggak ada.”<sup>73</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk Tabungan Haji dan Umroh tidak diutamakan, tidak di pasarkan, dan tidak di tawarkan tapi utntuk tabungan lain yaitu tabungan amanah dan tabunganku itu pasti di tawarkan.

Sejak tahun 2017 hingga sekarang produk Tabungan Haji dan Umroh belum pernah di promosikan lagi dan belum pernah ada nasabah yang

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Bapak Krismanik Maninto Sebagai Frontliner di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 19 Agustus 2022 Pukul 09:07 WIB.

menanyakan dan belum ada nasabah yang tertarik dengan produk tabungan itu.

**c. Informan 1 selaku Nasabah Tabungan Haji dan Umroh**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Muhammad Taufik sesuai dengan pertanyaan yang telah dipersiapkan adalah sebagai berikut:

Peneliti bertanya, Kalo boleh tau Bapak/Ibu mengetahui BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dari mana dan lokasi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya termasuk lokasi yang strategis apa tidak?

“Awalnya tahu kantornya dari sosial media aja, yaitu *Facebook* dan sebenarnya awalnya belum mempunyai tabungan, tapi kami mempunyai dan tertarik pada pinjaman yang ada di BPRS karena suku bunganya ringan jadi pada saat kami mengajukan kredit nah dari situ kami di tawarkan produk-produk salah satunya produk Tabungan Haji dan Umroh. Istri saya yang tertarik dan berminat. Untuk lokasinya strategis letaknya masih tidak terlalu jauh dan mudah di jangkau.”

Peneliti menanyakan, Apakah hingga saat ini Bapak/Ibu masih aktif melakukan setoran tabungan Haji dan Umroh, jika tidak apa alasannya dan apakah nasabah di hubungi pihak BPRS apabila lama tidak melakukan setoran?

”Untuk saat ini belum ada melakukan setoran, terakhir melakukan setoran pada saat awal membuka Tabungan Haji itu saja. Alasannya “Membagi uangnya misalnya untuk ke A dan ke B, maka dari itu Tabungan Haji ini jadi terabaikan, sebenarnya bisa saja dan cukup saja tapi karena mungkin kelupaan dan jadi terabaikan, kalo hutang kan wajib dibayar tapi kalo Tabungan Haji masih bisa nanti. Untuk saat ini belum di hubungi tapi lupa pernah 1 sampai 2 kali mungkin pernah tapi tidak rutin.”

Bagaimana kabar dari dana nasabah yang tidak melakukan atau tidak aktif lagi untuk melakukan setoran Tabungan Haji dan Umroh?

“Untuk itu kami belum cek atau kami datang ke sana, dan konfirmasi disana apakah dananya terkuras habis kami tidak tau, misal kalo bank konvensional pasti sudah terkurang saldonya dan untuk ini kami tidak tau gimana sistemnya karena di situ tidak ada Tarik tunai, ibaratnya di situ hanya untuk menyimpan.”<sup>74</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan diatas dapat dipahami bahwa Bapak Muhammad Taufik mengetahui BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dari media social *Facebook* dan tertarik pada produk tabungan haji saat ditawarkan waktu melakukan pinjaman kredit karena suku bunganya ringan,

Letaknya yang strategis membuat bapak taufik merasa mudah di jangkau. Untuk sekarang bapak taufik belum melakukan setoran untuk tabungan haji. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya jarang mengingatkan Bapak Taufik perbulannya untuk rutin setoran Tabungan Haji.

Alasan Bapak Taufik tidak melakukan setoran Tabungan Haji karena membagi-bagi uang bulanan, dan untuk setoran Tabungan Haji di pinggirkan atau diabaikan dulu soalnya ada hal penting yang harus di utamakan. Bapak Taufik tidak mengetahui bagaimana kabar dari uang yang pernah di setorkan pada Tabungan Haji di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

---

<sup>74</sup> Wawancara dengan Bapak Muhammad Taufik Sebagai Nasabah Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum'at 12 Agustus 2022 Pukul 09:18 WIB

#### **d. Informan 2 selaku Nasabah Tabungan Haji dan Umroh**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Amelia Wahyu Salsabilla sesuai dengan pertanyaan yang telah dipersiapkan adalah sebagai berikut:

Peneliti bertanya, Kalo boleh tau Bapak/Ibu mengetahui BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dari mana dan produk tabungan apa yang Bapak/Ibu miliki di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya? “Awalnya saya memiliki tabungan Pegadaian Emas sama Tabungan Haji, mengetahui tabungan haji dari brosur yang ada di BPRS situ karena pernah ada kreditan di BPRS jadi sekalian ternyata ada tabungan haji dan umroh dan tertarik.”

Menurut Bapak/Ibu lokasi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya termasuk lokasi yang strategis? “Strategis karena dekat dengan rumah saya jadi strategis saja”

Peneliti menanyakan, Apakah hingga saat ini Bapak/Ibu masih aktif melakukan setoran tabungan haji dan apalasannya jika tidak aktif lagi?

“Udah tidak aktif lagi dan terakhir setoran juga Cuma awal saat buka tabungan itu saja. Alasan tidak aktif lagi karena kan dulu tinggal di Palangka Raya dan tahun 2019 saya dapat PNS sudah pindah ke sampit lalu berhenti dan takut susah bayarnya. Kalo BPRS ada di sampit saya juga mau melanjutkan.”

Apakah nasabah pernah dihubungi apabila lama tidak melakukan setoran dan bagaimana kabar dari dana nasabah yang tidak melakukan atau tidak aktif lagi untuk melakukan setoran Tabungan Haji dan Umroh?

“Meraka udah tahu kalo saya pindah ke sampit, BPRS tidak ada mengingatkan untuk melakukan setoran karena mereka itu santai aja seberapa saya mau setoran dan waktunya bebas aja tidak ada masalah jadi tidak ada di ingatkan dan tidak ada di tagih oleh BPRS tapi itu dulu tahun 2017 dan tidak tau untuk sekarang seperti apa. Untuj dana tabungan haji saya sudah tidak ada lagi dananya karena dulu saya pernah punya pinjaman kredit motor R15 terus mantan suami saya nunggak bayar jadi pihak BPRS mendatangi saya dan nanyain gimana untuk tunggakan itu, jadi pakai uang Tabungan Haji saya untuk membayarnya semuanya dan tidak ada sisanya lagi lalu saya TTD dan ACC saja”<sup>75</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat dipahami jika Ibu Amelia Wahyu Salsabilla mengetahui produk tabungan haji dan umroh dari brosur saat ibu amelia setoran kreditan. Lokasi yang dekat dengan rumah ibu amelia termasuk strategis.

Tidak aktif lagi melakukan setoran Tabungan Haji karena tahun 2019 sudah pindah rumah ke sampit dan susah untuk setoran. Terakhir setoran Tabungan Haji tahun 2017 saat membuka Tabungan Haji dan hanya melakukan setoran beberapa bulan saja karena setelah itu ibu amelia pindah ke sampit. Ibu Amelia sudah melakukan konfirmasi ke BPRS Mitra Amanah Palangka Raya kalo Ibu Amelia sudah pindah ke sampit.

Dulu saat masih aktif setoran Tabungan Haji, ibu Amelia tidak pernah di hubungi atau di ingatkan untuk melakukan setoran Tabungan Haji karena dari pihak BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak menetapkan tanggal setoran, dan juga setoran minimal berapa.

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Ibu Amelia Wahyu Salsabilla Sebagai Nasabah Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, Hari Jum’at 15 Agustus 2022 Pukul 16:02 WIB.



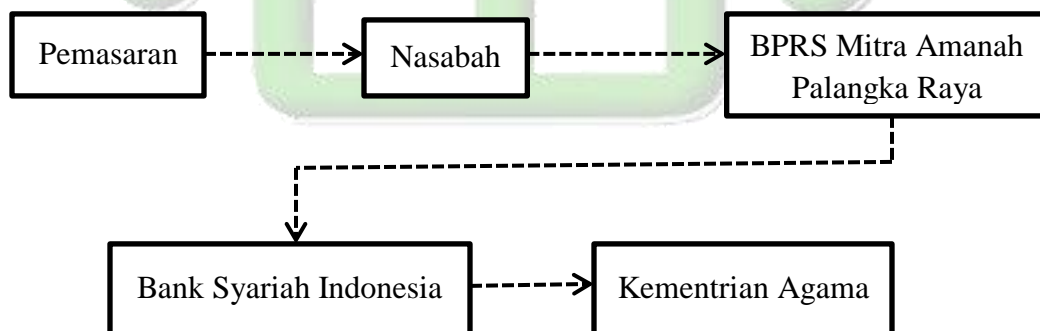
Untuk dana Tabungan Haji yang pernah di setorkan sudah di pindahkan ke pembiayaan motor karena sudah telat beberapa bulan tidak bayar jadi tidak ada lagi dana di Tabungan Haji Ibu Amelia.

### C. Analisis Data

Pada analisis data ini, berisikan pembahasan dan analisis data kesimpulan dari penelitian yang berjudul Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Adapun pada bagian bab ini pembahasannya terbagi menjadi dua kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu: pertama, bagaimana mekanisme produk tabungan haji dan umroh pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dan yang kedua, analisis SWOT terhadap produk tabungan haji dan umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

**Gambar 4.2**

#### **Mekanisme Produk Tabungan Haji Umroh**



Sumber: BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

Keterangan:

1. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya melakukan pemasaran melalui media sosial yaitu facebook juga melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dan acara keagamaan seperti pengajian.
2. Nasabah mengunjungi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
3. Untuk membuka rekening Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dengan mulai mengisi formulir pendaftaran pembukaan tabungan haji dan umrah, dan juga mengumpulkan persyaratan dan ketentuan yang ada di brosur. Setoran awal Rp.500.000,00 dengan minimal setoran selanjutnya Rp. 100.000,00. Persyaratan dan ketentuan sama saja dengan Tabungan Haji dan Umroh yang ada di Bank Syariah lainnya.
4. Bank Syariah Indonesia membuka Tabungan Haji, kemudian melanjutkan setoran Haji.
5. Kementerian Agama menetapkan porsi untuk nasabah Tabungan Haji tersebut.<sup>76</sup>

### **1. Bagaimana Mekanisme Produk Tabungan Haji Dan Umroh Pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap subjek dan informan yang berhasil didapatkan oleh peneliti. Maka peneliti

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Ibu Teti Sugiarti, S.Pd Sebagai Direktur, Hari Jum'at 05 Agustus 2022 Pukul 10:12 WIB.

melakukan penghimpunan data dan analisis data menggunakan kajian teori yang terdapat pada kajian pustaka. Analisis pada rumusan masalah yang pertama yaitu bagaimana mekanisme produk tabungan haji dan umroh pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Mekanisme adalah rangkaian kerja untuk menyelesaikan sebuah masalah yang berhubungan dengan proses kerja untuk mengurangi kegagalan sehingga menghasilkan hasil yang maksimal. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh maka menurut peneliti mekanisme pada produk tabungan haji dan umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya telah berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan ketentuan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Dari langkah-langkah telah dilakukan sesuai dengan kebijakan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Mekanisme tabungan haji dan umroh ini bertujuan ingin membantu nasabah untuk mendapatkan porsi di Bank Syariah Indonesia dan ekonomi menengah kebawah juga bisa masuk pada produk tabungan haji dan umroh ini. Bisa dilihat dari hasil wawancara terhadap subjek direktur, subjek frontliner, dan 2 informan nasabah dari produk tabungan haji dan umroh memberikan respon yang baik terhadap pelayanan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Hasil wawancara bersama direktur BPRS Mitra Amanah Palangka Raya bahwa persyaratan untuk membuka Tabungan Haji dan Umroh menyiapkan yaitu KTP, mengisi formulir, saldo awal Rp. 500.000,00 dan

untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,00. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu nasabah menabung dan di daftarkan di Bank Syariah Indonesia untuk mendapatkan porsi.

Hasil wawancara bersama *frontliner* BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menjelaskan bahwa mekanisme produk tabungan haji dan umroh ini membantu nasabah mengumpulkan dana untuk bisa mendapatkan porsi di Bank Syariah Indonesia. Kemudian diberi buku tabungan untuk nasabah melakukan setoran.

Hasil wawancara dengan nasabah I bahwa memberikan respon baik terhadap pelayan dan proses saat membuka Tabungan Haji dan Umroh. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan buku Tabungan untuk nasabah. Setoran tabungan haji juga bisa di jempit. Nasabah merasa terbantu dengan adanya produk tabungan haji ini karena untuk mewujudkan ibadah haji mereka dengan cara menabung di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Hasil wawancara bersama Ibu Amelia Wahyu Salsabilla memberikan jawaban bahwa memiliki tabungan haji dari tahun 2017 . Ibu Amelia juga memberikan jawaban yang bagus untuk pelayan dan proses saat membuka tabungan Haji dan Umroh. Saat membuka tabungan haji ibu Amelia juga di berikan buku tabungan.

Dari hasil wawancara bersama subjek dapat disimpulkan bahwa wawancara dari direktur dan *frontliner* memberikan jawaban yang sama

tentang proses mekanisme untuk membuka tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Dari hasil wawancara bersama informan dapat disimpulkan bahwa wawancara dari 2 orang informan memberikan jawaban dan respon yang baik terhadap pelayanan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, dan memberikan jawaban mudah untuk persyaratan saat membuka tabungan haji.

Cara penagihan produk tabungan haji dan umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya termasuk baik dan bagus yang mana mereka membebaskan nasabah untuk tenggat waktu setoran dan minimal setoran hanya Rp. 100.000,00 saja dan memudahkan bagi nasabah, namun itu kurang efektif karena nasabah produk tabungan haji dan umroh malah menjadi lalai dan tidak diutamakan.

## **2. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

### **a. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh Pada BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

#### **1) Kekuatan (*Strengths*) Produk Tabungan Haji dan Umroh**

Kekuatan atau kelebihan dari produk ini adalah tabungan Haji dan Umroh disini tidak dikenakan biaya administrasi karena sifatnya hanya sebagai titipan dan proses saat membuka Tabungan Haji disini juga mudah dan cepat dan Pelayanan yang bagus.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya memberikan jaminan kepada nasabah dengan mendapat buku tabungan, jadi nasabah mengetahui juga sudah berapa saldo mereka di produk Tabungan Haji ini. BPRS Mitra Amanah Palangka raya ini memberikan kemudahan untuk nasabah dengan cara setoran bisa dijemput jika nasabah tidak bisa melakukan setoran ke BPRS

Mekanismenya seperti ini jika tabungan mereka sudah mencapai Rp. 25.000.000,00 maka setelah itu baru di bantu oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk menyetorkan ke Bank Syariah Indonesia.

Biaya setoran untuk Tabungan Haji dan Umroh ini minimal hanya Rp. 100.000,00 untuk 1 kali setoran dan itu pun tidak di tentukan untuk bulan atau tanggal setoran sehingga nasabah dibebaskan dalam melakukan setoran kapan saja. Jika nasabah memiliki kendala dalam melakukan setoran, maka pihak BPRS Mitra Amanah Palangka Raya bisa melakukan penjemputan dana setoran.

## **2) Kelemahan (*Weaknesses*) Produk Tabungan Haji dan Umroh**

Faktor yang mempengaruhi produk Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka raya tidak bertambahnya nasabah dari produk tersebut adalah terkendala dalam kurangnya SDM sehingga produk Tabungan haji dan Umroh menjadi tidak

berkembang, bahkan untuk saat ini SDM yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya terfokus pada produk Dana Sekolah.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk saat ini tidak ada menawarkan produk Tabungan Haji dan Umroh, karena kuota haji yang dibatasi oleh Kemenag. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya menawarkan produk Tabungan Haji dan Umroh hanya saat awal hadirnya BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Pada tahun 2017 akhir hingga sekarang tidak ada menawarkan produk Tabungan Haji dan Umroh. Apalagi semenjak Covid-19 tidak ada sama sekali ditawarkan tapi kalau produk yang lain ditawarkan, seperti tabungan amanah dan tabunganku.

Kelemahan atau kekurangan dari produk ini adalah ketentuannya tidak sama dengan Bank Syariah lain yang ada di Palangka Raya karena produk Tabungan Haji dan Umroh ini hanya membantu nasabah menyetorkan dananya ke BSI untuk mendapatkan porsi.

Setelah nasabah di serahkan ke BSI, pihak dari BPRS tidak ada urusan dan campur tangan lagi karena sudah di lanjutkan di BSI dengan ketentuan yang berlaku. Selain itu tidak adanya ketentuan mengenai batas waktu setoran mengakibatkan tidak adanya target waktu penyelesaian setoran oleh nasabah. Dan juga BPRS Mitra

Amanah Palangka Raya jarang mengingatkan nasabah untuk melakukan setoran.

### **3) Peluang (*Opportunities*) Produk Tabungan Haji dan Umroh**

Dengan keterbatasan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Mayoritas penduduk di kota Palangka Raya beragama Islam. Tempat yang strategis di tengah kota dan dekat dengan masyarakat, perkantoran dan universitas maka itu bisa di jadikan kesempatan untuk lebih sering melakukan promosi.

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya merupakan BPRS pertama dan satu-satunya yang ada di Palangka Raya bahkan menjadi satu-satunya juga di Kalimantan Tengah dengan mayoritas penduduk di Kota Palangka Raya beragama Islam.

Tahun 2022 ini tahun pertama masyarakat Indonesia bisa melaksanakan ibadah haji dan umroh, maka dari itu ini adalah peluang BPRS Mitra Amanah untuk mengenalkan produk tabungan haji umroh pada masyarakat. Suku bunga yang ringan menjadi peluang bagi BPRS Mitra Amanah untuk menarik minat masyarakat.

### **4) Ancaman (*Treats*) Produk Tabungan Haji dan Umroh**

Zaman yang modern seperti saat ini persaingan yang berat menyebabkan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya bisa melakukan sesuai dengan kemampuan yang mereka bisa saja. Banyaknya



produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di kota Palangka Raya dan persaingan yang semakin ketat menjadikan masyarakat semakin kritis untuk memilih dan membandingkan suatu produk tabungan haji umroh.

Pemasaran yang dilakukan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dengan cara mendatangi dan bersosialisasi ke pengajian-pengajian yang sifatnya keagamaan, kemudian juga ke sekolah-sekolah agar dapat menarik minat nasabah untuk menabung di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.

Sayangnya, ini tidak efektif dan tidak menaikkan jumlah dari produk tabungan haji itu. Maka dari itu BPRS bisa melakukan kerjasama dengan travel haji dan umroh yang segalanya sudah di persiapkan dari travel haji dan umroh itu sendiri.

Media sosial sebagai media promosi untuk mengenalkan produk ke masyarakat juga penting dilakukan. Media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*, *Youtube* dan sebagainya berperan sangat penting dalam penyebaran informasi. Namun hal ini kurang dimanfaatkan oleh BPRS Mitra Amanah yang memasarkan produknya hanya melalui media *Facebook* saja.

Adanya biaya talangan pada Bank Syariah membuat masyarakat lebih merasa diuntungkan karena mereka langsung mendapatkan porsi, dan hal ini berbeda dengan BPRS Mitra Amanah

Palangka Raya yang tidak menggunakan biaya talangan sehingga nasabah akan merasa lebih terbantu jika disediakan jasa talangan oleh Bank Syariah.

#### **b. Faktor Internal Produk Tabungan Haji Dan Umroh Pada BPRS**

##### **Mitra Amanah Palangka Raya**

BPRS Mitra Amanah Palangka Raya merupakan bank berprinsip syariah yang tidak menyediakan jasa dalam lalu lintas kegiatan pembayaran. Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang perbankan, maka dari itu perlu dilakukan Analisis SWOT yang bertujuan untuk mendapatkan pemasaran strategi yang tepat di lingkungan internal dan eksternal.

Teknik Analisis SWOT diterapkan untuk menentukan strategi pemasaran untuk ini perusahaan menganalisis kekuatan dan kelemahan yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Maka dari itu Analisis SWOT lingkungan internal dan eksternal yang di terapkan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yaitu:

a. Faktor internal, dari dalam lingkungan perusahaan yang berupa kekuatan dan kelemahan perusahaan.

1) Kekuatan (*Strengths*) terdiri dari:

a) Tidak dikenakan biaya administrasi

b) Proses saat membuka tabungan cepat dan mudah

- c) Keamanan dana setoran dijamin oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dan diberi buku tabungan
- d) Pilihan nilai setoran per bulan minimal Rp.100.000,00
- e) Setoran dana bisa di jemput oleh pihak BPRS Mitra Amanah Palangka Raya

2) Kelemahan (*Weaknesses*) terdiri dari:

Kelemahan dan kekurangan BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak bisa di tetapkan karena harus ada perbandingan bank lain, ada beberapa kelemahan dan kekurangan yang tidak dapat di jadikan patokan antara lain:

- a) Terkendala dalam kurangnya SDM.
- b) Pemasaran dan promosi yang hanya dilakukan dipengajian dan sekolah saja.
- c) BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak melakukan promosi.
- d) Memiliki tabungan Haji dan Umrah di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak secara otomatis mendapatkan porsi. Nasabah bisa mendapatkan porsi dengan mendaftarkan dirinya di Bank Syariah Indonesia yang mana dalam hal ini BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu saja.

- e) Tidak adanya estimasi waktu setoran yang di tentukan mengakibatkan tidak adanya target waktu penyelesaian setoran oleh nasabah.

### **c. Faktor Eksternal Produk Tabungan Haji Dan Umroh Pada BPRS**

#### **Mitra Amanah Palangka Raya**

Teknik Analisis SWOT diterapkan untuk menentukan strategi pemasaran untuk ini perusahaan menganalisis peluang, dan ancaman yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Faktor eksternal, dari luar lingkungan perusahaan yang berupa peluang dan ancaman:

#### 1) Peluang (*Opportunities*) terdiri dari:

- a) Tempat dan lokasi yang strategis bisa jadi peluang untuk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang terletak di tengah kota dan dekat dengan masyarakat.
- b) Mayoritas penduduk di Kota Palangka Raya beragama Islam.
- c) Tahun 2022 ini tahun pertama masyarakat Indonesia bisa melaksanakan ibadah haji dan umroh, maka dari itu ini adalah peluang BPRS Mitra Amanah untuk mengenalkan produk tabungan haji umroh pada masyarakat.

#### 2) Ancaman (*Treats*) terdiri dari:

- a) Banyaknya produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di kota Palangka Raya dan persaingan yang semakin ketat menjadikan

masyarakat semakin kritis untuk memilih dan membandingkan suatu produk tabungan haji umroh.

- b) Adanya biaya talangan pada produk tabungan haji di bank syariah yang lain maka harus lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan Haji dan Umroh.

Dilihat dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang ada, maka BPRS Mitra Amanah Palangka Raya bisa dilihat berdasarkan tabel analisis SWOT berikut ini:

**Tabel 4.2**  
**Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya**

No	FAKTOR INTERNAL	
	STRENGTHS (KEKUATAN)	WEAKNESSES (KELEMAHAN)
1.	Pembukaan tabungan diproses dengan pelayanan prima.	Tidak adanya estimasi waktu setoran yang di tentukan mengakibatkan nasabah menjadi lalai.
2.	Setoran minimal Rp100.000,00/bulan.	Terkendala dalam kurangnya SDM.
3.	Penjemputan dana setoran.	Memiliki tabungan Haji dan Umrah di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak secara otomatis mendapatkan porsi. Nasabah bisa mendapatkan porsi dengan mendaftarkan dirinya di BSI yang mana dalam hal ini BPRS hanya membantu saja.
4.	Keamanan dana setoran dijamin oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.	BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak melakukan promosi pada produk Tabungan Haji.

5.	Tidak dikenakan biaya administrasi.	Pemasaran dan promosi yang hanya dilakukan di pengajian dan sekolah saja.
----	-------------------------------------	---

No	FAKTOR EKSTERNAL	
	PELUANG (OPPORTUNITIES)	ANCAMAN (THREATS)
1.	Mayoritas penduduk di Kota Palangka Raya beragama Islam.	Banyaknya produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di kota Palangka Raya dan persaingan yang semakin ketat menjadikan masyarakat semakin kritis untuk memilih dan membandingkan suatu produk tabungan haji umroh.
2.	Tempat dan lokasi yang strategis bisa jadi peluang untuk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang terletak di tengah kota dan dekat dengan masyarakat.	Adanya biaya talangan pada produk tabungan haji di bank syariah lain maka harus lebih memaksimalkan streategi pemasaran tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
3.	Tahun 2022 ini tahun pertama masyarakat Indonesia bisa melaksanakan ibadah haji dan umroh, maka dari itu ini adalah peluang BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk mengenalkan produk tabungan haji umroh pada masyarakat.	-

**Sumber: Peneliti**

### **Formulasi Alternatif Strategi Analisis SWOT**

Berdasarkan *EFAS (eksternal strategic factors analysis summary)* yaitu faktor strategi eksternal pada suatu perusahaan dan *IFAS (internal strategic factors analysis summary)* faktor strategi internal pada suatu perusahaan maka kita akan menentukan strategi yang dapat digunakan oleh BPRS Mitra

Amanah Palangka Raya dapat melakukan serangkaian proses strategi dengan menggunakan matrik SWOT.

**DIAGRAM 4.1.**

**MATRIKS SWOT**

<p><b>IFAS</b> <i>(Internal Factor Analysis Summary)</i></p> <p><b>EFAS</b> <i>(External Factor Analysis Summary)</i></p>	<p><b>STRENGTHS (S)</b> (kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor faktor-kelemahan internal</li> </ul>	<p><b>WEAKNESSES (W)</b> (kelemahan)</p> <p>0,30 Tentukan 5-10 kekuatan internal</p>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b> (peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 Faktor peluang eksternal</li> </ul>	<p><b>STRATEGI SO</b></p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p><b>STRATEGI WO</b></p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p><b>THREATS (T)</b> (ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 Faktor ancaman eksternal</li> </ul>	<p><b>STRATEGI ST</b></p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p><b>STRATEGI WT</b></p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber: Dari Freddy Rangkuti, Analisis SWOT, h. 83.

**Tabel 4.3**

**Matrik SWOT**

<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>  <b>FAKTOR INTERNAL</b>	<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (Peluang)
	1. Mayoritas penduduk di Kota Palangka Raya beragama Islam.
	2. Tempat dan lokasi yang strategis bisa jadi peluang untuk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang terletak di tengah kota dan dekat dengan masyarakat. 3. Tahun 2022 ini tahun pertama masyarakat Indonesia bisa melaksanakan ibadah haji dan umroh, maka dari itu ini adalah peluang BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk mengenalkan produk tabungan haji umroh pada masyarakat.
<b>STRENGTHS (S)</b> (Kekuatan)	<b>STRATEGI SO</b>
1. Pembukaan tabungan diproses dengan pelayanan prima.	1. Mempertahankan kualitas pelayanan prima sehingga nasabah merasa nyaman. (S1;O1;O2)
2. Setoran minimal Rp100.000,00/bulan.	2. Memperluas area promosi dengan menawarkan keunggulan produk kepada calon nasabah melalui sosialisasi ke lembaga-lembaga keislaman dan organisasi massa atau kemasyarakatan (Ormas) seperti NU maupun Muhammadiyah. (S2;S3;S4;S5;O1;O3).
3. Penjemputan dana setoran.	-
4. Keamanan dana setoran dijamin oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.	
5. Tidak dikenakan biaya administrasi.	



<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>      <b>FAKTOR INTERNAL</b>	<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (Peluang)
	1. Mayoritas penduduk di Kota Palangka Raya beragama Islam.
	2. Tempat dan lokasi yang strategis bisa jadi peluang untuk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang terletak di tengah kota dan dekat dengan masyarakat.  3. Tahun 2022 ini tahun pertama masyarakat Indonesia bisa melaksanakan ibadah haji dan umroh, maka dari itu ini adalah peluang BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk mengenalkan produk tabungan haji umroh pada masyarakat.
<b>WEAKNESSES (W)</b> (Kelemahan)	<b>STRATEGI WO</b>
1. Tidak adanya estimasi waktu setoran yang di tentukan mengakibatkan nasabah menjadi lalai	1. Menentukan target estimasi waktu untuk nasabah Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. (W1;O2)
2. Terkendala dalam kurangnya SDM.	2. Menambah SDM di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk meningkatkan pelayanan seperti penjemputan dana dan proses administrasi. (W2;W4;O1;O3)
3. Memiliki tabungan Haji dan Umrah di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak secara otomatis mendapatkan porsi. Nasabah bisa mendapatkan porsi dengan mendaftarkan dirinya di BSI yang mana dalam hal ini BPRS hanya membantu saja.	3. Memperluas area promosi tidak hanya pada pengajian dan sekolah saja. Area promosi diperluas pada sosial media seperti Facebook, Instagram, Youtube, Twitter, hingga pada laman resmi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. (W5;O1;O2;O3)
4. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak melakukan promosi pada produk Tabungan Haji dan Umrah.	4. Membantu nasabah hingga mendapatkan porsi hajinya. (W5;O1;O2;O3)
5. Pemasaran dan promosi yang hanya dilakukan di pengajian dan sekolah saja.	

<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>	<b>TREATS (T)</b> (Ancaman)
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyaknya produk tabungan Haji dan Umroh yang ada di kota Palangka Raya dan persaingan yang semakin ketat menjadikan masyarakat semakin kritis untuk memilih dan membandingkan suatu produk tabungan haji umroh.</li> <li>2. Adanya biaya talangan pada produk tabungan haji di bank syariah lain maka harus lebih memaksimalkan streategi pemasaran tabungan haji dan umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.</li> </ol>
<b>FAKTOR INTERNAL</b>	
<b>STRENGTHS (S)</b> (Kekuatan)	<b>STRATEGI ST</b>
1. Pembukaan tabungan diproses dengan pelayanan prima.	1. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah dengan mendengarkan keluhan nasabah atau kebutuhan nasabah sebagai upaya memenuhi kepuasan pelanggan. (S1;T1)
2. Setoran minimal Rp100.000,00/bulan.	2. Meningkatkan kualitas tanpa menghilangkan keunggulan produk Tabungan Haji dan Umrah. (S2;S3;S4;S5;T1;T2)
3. Penjemputan dana setoran.	3. Memperkuat <i>product branding</i> . (S1;O3)
4. Keamanan dana setoran dijamin oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.	
5. Tidak dikenakan biaya administrasi.	

<b>FAKTOR EKSTERNAL</b>    <b>FAKTOR INTERNAL</b>	<b>TREATS (T)</b> (Ancaman)
	1. Banyaknya produk tabungan Haji dan Umroh dan persaingan yang semakin ketat menjadikan masyarakat semakin kritis untuk memilih suatu produk tabungan haji umroh.
	2. Pemasaran yang hanya dilakukan di pengajian dan sekolah saja.
	3. Adanya biaya talangan pada produk tabungan haji di bank syariah yang lain.
	4. Keberadaan Bank Syariah lain yang membuka produk tabungan haji dan bisa langsung mendapatkan porsi haji.
<b>WEAKNESSES (W)</b> (Kelemahan)	<b>STRATEGI WT</b>
1. Tidak adanya estimasi waktu setoran yang di tentukan mengakibatkan nasabah menjadi lalai	1. Menentukan batas waktu setoran namun tidak memberatkan nasabah. (W1;T1;T3)
2. Terkendala dalam kurangnya SDM.	2. Menambah SDM atau bagian manajemen dan pemasaran agar semua produk bisa terfokuskan. Menambah jumlah SDM pada bagian pemasaran, promosi dan pelayanan produk Tabungan Haji dan Umrah. (W2;T1;T2;T3)
3. Memiliki tabungan Haji dan Umrah di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak secara otomatis mendapatkan porsi. Nasabah bisa mendapatkan porsi dengan mendaftarkan dirinya di BSI yang mana dalam hal ini BPRS hanya membantu saja.	3. Membantu nasabah hingga pendaftaran dirinya mendapatkan porsi haji atau umrah. (W3;T1;T3)
4. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya tidak melakukan promosi pada produk Tabungan Haji dan Umrah.	4. Memperluas dan meningkatkan area promosi produk Tabungan Haji dan Umrah ke media sosial dan organisasi kemasyarakatan. (W4;W5;T1;T3)
5. Pemasaran dan promosi yang hanya dilakukan di pengajian dan sekolah saja.	-

**Sumber: Peneliti**

Berdasarkan hasil penelitian diatas, strategi yang dapat diambil oleh BPRS Mitra Amanah Palangka Raya dalam pemasaran produk Tabungan Haji dan Umroh yaitu:

a. Strategi SO (*Strengths Opportunities*)

1. Mempertahankan kualitas pelayanan prima sehingga nasabah merasa nyaman. (S1;O1;O2)
2. Memperluas area promosi dengan menawarkan keunggulan produk kepada calon nasabah melalui sosialisasi ke lembaga-lembaga keislaman dan organisasi massa atau kemasyarakatan (Ormas) seperti NU maupun Muhammadiyah. (S2;S3;S4;S5;O1;O3).

b. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)

1. Menentukan target estimasi waktu untuk nasabah Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. (W1;O2)
2. Menambah SDM di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk meningkatkan pelayanan seperti penjemputan dana dan proses administrasi. (W2;W4;O1;O3)
3. Menambah SDM di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk meningkatkan pelayanan seperti penjemputan dana dan proses administrasi. (W2;W4;O1;O3)
4. Membantu nasabah hingga mendapatkan porsi hajinya. (W5;O1;O2;O3)

c. Strategi ST (*Strengths Threats*)

1. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah dengan mendengarkan keluhan nasabah atau kebutuhan nasabah sebagai upaya memenuhi kepuasan pelanggan. (S1;T1)
2. Meningkatkan kualitas tanpa menghilangkan keunggulan produk Tabungan Haji dan Umrah. (S2;S3;S4;S5;T1;T2)
3. Memperkuat *product branding*. (S1;O3)

d. Strategi WT (*Weaknesses Threats*)

1. Menentukan batas waktu setoran namun tidak memberatkan nasabah. (W1;T1;T3)
2. Menambah SDM atau bagian manajemen dan pemasaran agar semua produk bisa terfokuskan. Menambah jumlah SDM pada bagian pemasaran, promosi dan pelayanan produk Tabungan Haji dan Umrah. (W2;T1;T2;T3)
3. Membantu nasabah hingga pendaftaran dirinya mendapatkan porsi haji atau umrah. (W3;T1;T3)
4. Memperluas dan meningkatkan area promosi produk Tabungan Haji dan Umrah ke media sosial dan organisasi kemasyarakatan. (W4;W5;T1;T3)

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Mekanisme untuk membuka Tabungan Haji dan Umroh di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yaitu menyiapkan KTP, mengisi formulir, saldo awal Rp. 500.000,00 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,00, kemudian diberi buku tabungan untuk nasabah melakukan setoran.. BPRS Mitra Amanah Palangka Raya hanya membantu nasabah menabung dan setelah dananya Rp. 25.000.000,00 baru di daftarkan di Bank Syariah Indonesia untuk mendapatkan porsi.
2. Analisis SWOT produk Tabungan Haji dan Umroh menghasilkan Strategi SO, WO, ST, dan WT, sebagai berikut:
  - a. Strategi SO (*Strengths Opportunities*)

Mempertahankan kualitas pelayanan prima sehingga nasabah merasa nyaman. Memperluas area promosi dengan menawarkan keunggulan produk kepada calon nasabah melalui sosialisasi ke lembaga-lembaga keislaman dan organisasi massa atau kemasyarakatan (Ormas) seperti NU maupun Muhammadiyah.
  - b. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)

Menentukan target estimasi waktu untuk nasabah Tabungan Haji dan Umroh yang ada di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya. Menambah SDM di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk meningkatkan

elayanan seperti penjemputan dana dan proses administrasi. Menambah SDM di BPRS Mitra Amanah Palangka Raya untuk meningkatkan pelayanan seperti penjemputan dana dan proses administrasi. Membantu nasabah hingga mendapatkan porsi hajinya.

c. Strategi ST (*Strengths Threats*)

Memberikan pelayanan prima kepada nasabah dengan mendengarkan keluhan nasabah atau kebutuhan nasabah sebagai upaya memenuhi kepuasan pelanggan. Meningkatkan kualitas tanpa menghilangkan keunggulan produk Tabungan Haji dan Umrah. Memperkuat *product branding*.

d. Strategi WT (*Weaknesses Threats*)

Menentukan batas waktu setoran namun tidak memberatkan nasabah. Menambah SDM atau bagian manajemen dan pemasaran agar semua produk bisa terfokuskan. Menambah jumlah SDM pada bagian pemasaran, promosi dan pelayanan produk Tabungan Haji dan Umrah. Membantu nasabah hingga pendaftaran dirinya mendapatkan porsi haji atau umrah. Memperluas dan meningkatkan area promosi produk Tabungan Haji dan Umrah ke media sosial dan organisasi kemasyarakatan.

## **B. Saran**

1. Untuk BPRS Mitra Amanah Palangka Raya, penelitian ini hanyalah sebagai pertimbangan untuk melakukan evaluasi kembali terhadap produk tabungan haji dan umroh dan melakukan pemasaran atau promosi secara sosialisasi,

media elektronik, dan media sosial karena tahun 2022 ini telah di perbolehkan kembali melakukan ibadah haji dan umroh maka ini menjadi peluang bagi BPRS Mitra Amanah Palangka Raya yang mana peminatnya semakin banyak. Guna memaksimalkan potensi pasar sekaligus meningkatkan layanan maka bisa melakukan kerjasama dengan mitra travel haji dan umroh yang mana segala halnya seperti tiket dan visa telah disiapkan dari travel haji tersebut. Selain itu BPRS Mitra Amanah Palangka Raya juga dapat memperluas dan memperbanyak metode pembayaran setoran dana haji dengan menggunakan via transfer antar bank, marketplace online seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Akulaku, toko retail seperti Indomaret, Alfamart, maupun melalui dompet digital seperti GoPay, Dana.

2. Untuk masyarakat Indonesia terutama masyarakat Palangka Raya yang mayoritasnya beragama Islam, harus bisa merencanakan tabungan Haji dan Umroh, karena tabungan ini sangat membantu nasabah dalam menabung untuk tabungan haji dan umroh.
3. Kepada penelitian selanjutnya bisa melakukan secara optimal mengenai permasalahan yang ada dalam skripsi ini karena keterbatasan dan kekurangan yang dimiliki oleh penelitian. Untuk pembaca agar dapat memberikan kritik dan sarannya pada skripsi ini demi kesempurnaan penelitian selanjutnya.



## DAFTAR PUSTAKA

### 1. BUKU

- Arif, Donny. *Marketing Is Easy*. Jogjakarta: KBM Indonesia, 2020.
- Asmar Yulastri, Ganefri, Muharika, Bayu R. Fajri, Febri Prasetya. *Buku Ajar Kewirausahaan*. t. tp., UNP Press, t. th.
- Dimmy, Firmansyah. *Cara Mudah Menuju Mekah*. Bandung: PT Mizan Pustaka, t, th.
- Dio Caisar Darma, Siti Maria, Tommy Puriadi. *5 Teknik Jitu Mahasiswa Menyusun Skripsi (Untuk Program Studi Manajemen)*. t.tp. Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Fadhallah. *Wawancara*. Jakarta Timur: UNJ PRESS, 2020.
- Fajar Nur'aini DF, *Teknik Analisis SWOT*. t.tp., Anak Hebat Indonesia. 2016.
- Giwangkara, Iwan. *Cara Mudah Berbisnis Travel Umrah Dan Haji Khusus*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2018.
- Hamdani, Yans, Hans. *Upaya Peningkatan Kualitas Pendidikan Di Papua*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2021.
- Hanif, Sofyan, Achmad. *Manajemen Penyelenggaraan Pertandingan Sepaktraw*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2016.
- Ismail. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Kurniawan, Muhammad. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Toeri dan Aplikasi)*. Indramayu: Penerbit Adab, 2020.
- Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama Publisher, 2015.
- Mukhtazar. *Prosedur Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta: Absolute Media, 2020.
- Ni'matuzahroh dan Prasetyaningrum, Susanti. *Observasi Toeri dan Aplikasi dalam Psikologi*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2018.
- Ramdhan, Muhammad. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara (CMN), 2021.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1997.

Rangkuti, Freddy. *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011.

Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Makassar: Yayasan Ahmar Cendekian Indonesia, 2019.

Siyoto, Sandu dan Sodik, Ali. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Suwendra, Wayan, I. *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, kebudayaan, dan Keagamaan*, Bali: Nilacakra, 2018.

Wardoyo, Paulus. *Enam Alat Analisis Manajemen*. Semarang: University Press, 2011.

Wiyono, Slamet. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta: Grasindo, t. th.

Zainuddin, Djedjen. *Pendidikan Agama Islam Fikih*. Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2014.

Wahidin, T. dan Bahrudin, A. *Al-Qur.An Dan Terjemahnya*, Bandung: Al-Mizan Publishing House PT Mizan Bunaya Kreatif.

## **2. SKRIPSI/JURNAL**

Amsari, Syahrul, “*Analisis Pengelolaan Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan*”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 12, Nomor 1, Mei 2021.

Daulay, Naser, Aqwa, “*Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Perkembangan Produk Tabungan Haji Perbankan Syariah Di Indonesia*”, *Human Falah*, . Volume 4. No. 1, Januari – Juni 2017.

Habibulloh, “*Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Rogojampi*”, *Ribhuna*, Volume 1 Nomor 1, Tahun 2022.

Idawati, “*Persoalan-Persoalan Kontemporer Yang Terjadi Dalam Pelaksanaan Ibadah Haji*”, *Jurnal Warta*, Edisi 51, Januari 2017.

Irawan, Sutami, “*Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Haji Baitullah Hasanah (Studi PT. BNI Syariah KCPM Ipuh Mukomuko)*”, Skripsi, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri, 2017.

Mubarak, Ali, M. dan Fuhaidah, Ulya., “*Manajemen Pengelolaan Dana Haji Republik Indonesia (Studi Kolaborasi Antar Lembaga BPKH, Kemenag dan Mitra Keuangan Dalam Pengelolaan Dana Haji)*”, *Iltizam Journal of Shariah Economic Research*, Vol. 2, No. 2, 2018.

Akbar, Nuryadi, “*Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kcp Sudirman, Bogor)*”, *Amwaluna*, Vol. 3 No. 1, January 2019.

Nisak, Zuhrotun, “*analisis SWOT untuk menentukan Strategi kompetitif*”.

Ahmad Rijali, “*Analisis Data Kualitatif*”, Vol. 17 No. 33, Januari – Juni 2018, h. 85.

Pohan, Suleman, Irgan, “*Analisis SWOT Penggunaan Media Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan IB Muamalat Haji Dan Umrah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK. KCP. Panyabungan*”, Skripsi, Padangsidempuan: Institut Agama Islam Negeri, 2020.

Wartini, Devi, “*Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*”, Skripsi, Padangsidempuan: Institut Agama Islam Negeri, 2018.

### 3. INTERNET

Harmony. 2021. Analisis SWOT: Pengertian, Fungsi dan Penerapannya. <https://www.harmony.co.id/blog/analisis-swot-pengertian-fungsi-dan-penerapannya> (online 20 maret 2022).

Kementerian Agama Republik Indonesia Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, <https://haji.kemenag.go.id/v4/waiting-list> (diakses pada tanggal 19 Mei 2022 pukul 12:36 WIB).

Kementerian Agama Kalteng, <https://mmc.Kalteng.go.id/berita/read/32187/masa-tunggu-haji-kalimantan-tengah-capai-23-tahun> (diakses pada tanggal 26 Mei 2022 pukul 07:09 WIB).

Kementerian Agama Republik Indonesia Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, <https://haji.kemenag.go.id/v4/tahun-ini-kuota-haji-kalteng-731-jemaah> (diakses pada tanggal 26 Mei 2022 pukul 07:09 WIB).