

Strategi Pemasaran Tabungan Haji di PT. Bank Pembangunan Daerah Riau Kepri Syariah (Perseroda) Cabang Arifin Ahmad Pekanbaru

Anisa Putri¹, Arif Prastyo Utomo², Kaharuddin Shadiq Halim³, Wan Laura Hardilawati⁴

^{1,2,3,4} Manajemen, Universitas Muhammdiyah Riau

e-mail : 210304115@student.umri.ac.id¹, 220304021@student.umri.ac.id²,
220304123@student.umri.ac.id³

Abstrak

Program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) adalah sebuah inisiatif yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengidentifikasi minat mereka dan mempersiapkan diri memasuki dunia profesional. Dalam program ini, mahasiswa dapat memilih berbagai aktivitas pembelajaran, seperti magang, proyek pengabdian masyarakat, pengajaran di sekolah, pertukaran mahasiswa, penelitian, kewirausahaan, serta proyek atau studi independen, termasuk kegiatan kemanusiaan. Selama menjalani program ini, mahasiswa dapat memilih untuk mengikuti magang atau praktik kerja di mitra atau perusahaan yang relevan. Kurikulum MBKM dirancang agar mahasiswa terlibat langsung dengan dunia usaha dan industri (DUDI) selama satu semester, memberikan pengalaman untuk menyelesaikan proyek nyata yang tidak dapat ditemukan di ruang kelas. Beberapa keterampilan yang dipelajari termasuk kemampuan dalam menganalisis masalah desain, menemukan proyek, meyakinkan klien tentang suatu proyek, serta mempertanggungjawabkan hasil dan penentuan harga desain. Keterampilan-keterampilan ini tidak sepenuhnya diperoleh dari pembelajaran di kelas. Salah satu kegiatan magang tersebut dilaksanakan di PT Bank Riau Kepri Syariah Cabang Arifin Ahmad, di mana mahasiswa dapat merasakan tantangan dunia kerja dan mendapatkan pengetahuan tentang perbankan syariah.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Tabungan Haji, Program MBKM, Kegiatan Magang PT Bank Riau Kepri Syariah, Perbankan Syariah*

Abstract

The Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) Program is an initiative that provides students with the opportunity to identify their interests and prepare themselves to enter the professional world. In this program, students can choose various learning activities, such as internships, community service projects, teaching in schools, student exchanges, research, entrepreneurship, and independent projects or studies, including humanitarian activities. During this program, students can choose to take part in internships or work practices at relevant partners or companies. The MBKM curriculum is designed so that students are directly involved in the business and industry world (DUDI) for one semester, providing experience in completing real projects that cannot be found in the classroom. Some of the skills learned include the ability to analyze design problems, find projects, convince clients about a project, and be accountable for the results and pricing of designs. These skills are not fully obtained from classroom learning. One of the internship activities was carried out at PT Bank Riau Kepri Syariah, Arifin Ahmad Branch, where students could experience the challenges of the world of work and gain knowledge about Islamic banking.

Keywords: *Marketing Strategy, Hajj Savings, MBKM Program, Internship Activities of PT Bank Riau Kepri Syariah, Islamic Banking*

PENDAHULUAN

Pemasaran merupakan suatu organisasi dan rangkaian proses di mana individu atau organisasi dapat memenuhi kebutuhan mereka melalui berbagai aktivitas yang melibatkan

produksi, distribusi, dan transfer nilai kepada pihak lain, baik itu produsen maupun konsumen. Pemasaran mencakup penyampaian produk atau jasa kepada pelanggan dengan cara menawarkan nilai yang lebih baik, menetapkan harga yang wajar, serta memproduksi dan memasarkan barang atau jasa secara efisien untuk menarik perhatian pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada melalui pemeliharaan kepuasan mereka. Tujuan utama dari pemasaran ini adalah untuk menarik konsumen baru. Proses ini dimulai dengan strategi yang dirancang untuk meningkatkan keterlibatan, dukungan, dan partisipasi masyarakat, serta menanggapi kebutuhan dan preferensi mereka.

Menurut Usman dalam bukunya, elemen "people" dalam bauran pemasaran mencakup konsumen, karyawan, manajemen, dan semua pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran. Dengan kata lain, semua individu yang berperan dalam menyediakan layanan yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan layanan tersebut. Elemen ini sangat penting karena reputasi merek sangat bergantung pada pihak-pihak yang terlibat. Meskipun karyawan di Bank Riau Kepri Syariah cabang Arifin Ahmad umumnya sudah mengadopsi nilai-nilai perusahaan dan berinteraksi dengan ramah, baik, dan sopan dalam memberikan layanan, namun praktik manajemen sumber daya manusia di sana masih belum optimal. Hal ini disebabkan oleh belum semua karyawan memiliki keterampilan pemasaran yang memadai untuk memasarkan produk tabungan haji. Selain itu, sejumlah karyawan juga belum menggunakan produk tabungan haji, yang membuat pengalaman mereka dalam memasarkan produk tersebut masih terbatas. Oleh karena itu, karyawan Bank Riau Kepri Syariah cabang Arifin Ahmad, khususnya Customer Service dan staf pemasaran, perlu lebih proaktif dalam menawarkan produk tabungan haji kepada nasabah dan masyarakat.

Tabungan Haji merupakan layanan perbankan yang dirancang untuk mempersiapkan keberangkatan ibadah Haji dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah. Konsep akad yang diterapkan mengacu pada Fatwa DSN-MUI No.2/DSN-MUI/IV/2000 mengenai tabungan haji dengan akad mudharabah mutlaqah berdasarkan prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil ini berarti dana investasi yang dimiliki oleh pemilik dana (Shahibul Maal) akan dikelola oleh pengelola dana (Mudharib) untuk menjalankan usaha yang sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan yang dihasilkan dari usaha tersebut akan dibagi antara kedua pihak sesuai dengan nisbah yang telah disepakati, dan pengelolaan dilakukan sepenuhnya oleh pengelola. (Tria Anggraini, 2024)

Strategi berasal dari kata "strategi" yang berarti taktik. Secara umum, strategi merujuk pada pola tindakan, kebijakan penting, dan perencanaan yang dirancang untuk mencapai tujuan yang diinginkan, serta dapat menjelaskan kewajiban suatu instansi di masa depan (Rikantasari, 2020). Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan kata lain, strategi mencakup rencana luas yang menggambarkan cara sistem bisnis beroperasi untuk mencapai tujuan, serta mampu mewujudkan pencapaian yang terintegrasi melalui proses perumusan dan implementasi. Strategi adalah langkah-langkah yang dirancang untuk mencapai tujuan, yang pada dasarnya merupakan cara untuk meraih tujuan yang telah direncanakan.

Undang-Undang Perbankan Syariah No.21/TH/2008 mengatur semua aspek yang berhubungan dengan perbankan syariah dan entitas syariah, mencakup lembaga, kegiatan usaha, serta prosedur dan pelaksanaan usaha tersebut. "Bank Syariah" didefinisikan sebagai bank yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang awalnya terbagi menjadi Bank Umum Syariah dan Bank Rakyat Syariah.

Haji merupakan perjalanan ziarah ke Ka'bah di kota Mekah untuk melaksanakan rangkaian ibadah yang sesuai dengan ajaran Rasulullah, seperti tawaf, sai, wukuf di Arafah, dan lainnya. Ibadah haji (istiitha'ah) wajib dilakukan sekali seumur hidup oleh individu yang mampu secara finansial. Haji adalah ibadah yang sangat istimewa, sehingga tidak mengherankan jika hampir semua umat Islam yang mampu berkeinginan untuk melaksanakannya, termasuk umat Islam di Indonesia.

Secara rinci dan menyeluruh mengenai ketentuan, keuntungan, dan prosedur yang berkaitan dengan tabungan haji. Adapun strategi promosi yang dijalankan oleh Bank Riau Kepri Syariah adalah sebagai berikut.:

a) Penjualan pribadi

Penjualan pribadi atau personal selling adalah proses komunikasi persuasif antara seorang individu dengan satu atau lebih calon pembeli, dengan tujuan untuk menciptakan permintaan (penjualan). Berbeda dengan periklanan dan promosi lainnya yang komunikasinya bersifat nonpersonal atau ditujukan untuk banyak orang, penjualan pribadi memiliki tingkat fleksibilitas yang lebih tinggi dalam pelaksanaannya.

b) Periklanan

Periklanan ialah salah satu sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan. Dalam konteks ini, bank bertanggung jawab untuk menyampaikan informasi mengenai seluruh produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pelanggan yang sudah ada maupun calon pelanggan. Agar iklan yang disampaikan dapat efektif dan efisien, diperlukan penerapan program pemasaran yang tepat.

c) Pemasaran Internet (Pemasaran Elektronik)

Pemasaran email adalah bagian dari pemasaran dalam e-commerce, yang melibatkan upaya perusahaan untuk berkomunikasi, mempromosikan, dan menjual produk serta layanan melalui Internet. Pemasaran online, yang juga dikenal sebagai web marketing, online marketing, emarketing, atau e-commerce, merujuk pada proses pemasaran produk atau layanan melalui internet.

Tujuan dari tabungan haji adalah untuk membantu umat Muslim dalam menyisihkan dana khusus guna membiayai ibadah haji. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam seluruh aktivitas operasionalnya, termasuk dalam akad dan pelaksanaan kegiatan bank. Seperti yang tercantum dalam firman Allah SWT pada surah Ali-Imran ayat 97, yang menekankan kewajiban bagi umat Islam yang mampu secara finansial untuk melaksanakan ibadah haji. Ayat tersebut menggambarkan pentingnya ibadah haji sebagai kewajiban bagi umat Islam yang memenuhi syarat kemampuan tersebut.

Tabungan haji ialah sejenis tabungan yang dirancang untuk calon nasabah, berupa tabungan jangka panjang yang direncanakan dengan cara tertentu sehingga risiko bank kehilangan nasabah dapat diminimalkan. Hal ini karena nasabah yang menabung untuk haji umumnya akan terus melakukan transaksi hingga dana yang diperlukan untuk haji tercapai. Oleh karena itu, kepercayaan nasabah harus dijaga oleh pihak bank, yang dapat dilakukan melalui bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran ini digunakan oleh perbankan syariah untuk menyampaikan informasi kepada nasabah tentang kegiatan atau layanan bank, dengan harapan kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dengan tepat. Selain itu, marketing mix sesuai dengan nilai-nilai syariah, di mana pengelola perbankan syariah harus bertindak dengan prinsip kebenaran dan kejujuran, serta objektivitas yang didasarkan pada fakta, agar menghasilkan nilai bagi kedua pihak. Dalam strategi bauran pemasaran, strategi produk menjadi unsur yang sangat penting karena dapat mempengaruhi keseluruhan strategi pemasaran, serta dapat meningkatkan pengembangan produk tabungan haji dan pelaksanaannya, terutama di Bank Riau Kepri Syariah. (Tria Anggraini, 2024)

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penulisan ini mengaplikasikan metode studi pustaka yang mencakup teori dan data yang relevan dengan isu-isu yang sedang diteliti. Teori dan data tersebut diperoleh dari berbagai sumber, seperti buku, jurnal ilmiah, statistik, dan sumber lainnya. Penelitian ini bersifat deskriptif, di mana penjelasan disampaikan secara sistematis mengenai fakta-fakta yang ditemukan oleh peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan dunia kerja di Indonesia saat ini berlangsung dengan sangat pesat, baik di sektor industri formal maupun informal. Tantangan di dunia kerja semakin kompleks dan beragam, sehingga memerlukan sumber daya manusia yang berkualitas. Peran pendidikan menjadi sangat vital dalam mendukung berbagai aspek yang dibutuhkan untuk menghadapi persaingan di dunia

kerja, serta berkontribusi memberikan pemikiran dan langkah konkret untuk pembangunan bangsa dan negara. Oleh karena itu, sistem pendidikan di negara ini perlu terus diperbaiki untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Indonesia.

Oleh karena itu, dalam pelaksanaan prinsip-prinsip penyelenggaraan pendidikan harus sejalan dengan tujuan pendidikan nasional, yaitu untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi individu yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, memiliki akhlak yang baik, sehat, berpengetahuan, terampil, kreatif, mandiri, serta menjadi warga negara yang demokratis dan bertanggung jawab (UU No.20 Tahun 2003). Selain itu, pendidikan diharapkan dapat mencetak sumber daya manusia yang profesional di berbagai bidang pekerjaan, sehingga mampu mengikuti perkembangan dan persaingan global.

Perguruan tinggi adalah salah satu lembaga pendidikan yang memiliki peran penting dalam pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan peningkatan daya saing bangsa. Untuk menjalankan peran strategis ini dengan baik, lulusan perguruan tinggi harus memiliki kualitas yang unggul. Universitas Muhammadiyah Riau, sebagai salah satu institusi pendidikan, memiliki tanggung jawab untuk menghasilkan lulusan yang siap bersaing dan bertahan di dunia kerja. Dengan demikian, setiap lulusan diharapkan memiliki kompetensi dalam pengetahuan, keterampilan, dan sikap profesional, sehingga dapat bersaing di dunia kerja. Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk mengenal, memahami, dan memperoleh pengalaman dunia kerja sebagai persiapan untuk terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya..

Mahasiswa yang mengikuti program magang di PT. Bank Pembangunan Daerah Riau Kepri Syariah (Perseroda) Cabang Arifin Ahmad Pekanbaru akan ditempatkan di Bagian Dana dan Jasa sesuai dengan kebutuhan perusahaan untuk membantu karyawan di bagian tersebut. Di sana, mahasiswa akan melaksanakan magang dengan menjalankan tugas-tugas harian atau pekerjaan yang diberikan oleh pembimbing di lokasi magang. Selama magang, mahasiswa tidak hanya melaksanakan tugas sesuai instruksi pembimbing, tetapi juga mengikuti petunjuk dari manajemen dan departemen SDM perusahaan. Beberapa kegiatan yang wajib dilakukan mahasiswa selama magang antara lain menyusun berita acara harian, melakukan registrasi, dan tugas lainnya.

Bank Riau Kepri Syariah menawarkan berbagai produk tabungan haji yang dirancang untuk membantu nasabah merencanakan dan mempersiapkan dana ibadah haji secara terstruktur dan sesuai prinsip syariah. Berikut adalah beberapa keuntungan dari tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah :

1. Fleksibel Setoran

Nasabah dapat menentukan jumlah setoran sesuai kemampuan dan keinginan mereka. Untuk Tabungan iB Dhuha, setoran awal minimal adalah Rp20.000, dan setoran berikutnya juga dapat disesuaikan dengan kemampuan nasabah.

2. Pilihan Akad Yang Sesuai

Bank Riau Kepri Syariah menyediakan dua jenis akad untuk tabungan haji :

- a. Akad Wadi'ah (Titipan), Cocok bagi nasabah yang ingin menabung untuk haji reguler tanpa menentukan waktu keberangkatan dan jumlah setoran sesuai kemampuan.
- b. Akad Mudharabah, Memungkinkan nasabah mendapatkan bagi hasil, sesuai bagi hasil yang disepakati antara nasabah dan bank.

3. Bebas Biaya Administrasi

Tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah bebas dari biaya administrasi bulanan, sehingga dana yang ditabung tidak terpotong biaya bulanan.

4. Bimbingan Manasik Haji

Nasabah yang menabung untuk haji reguler berkesempatan mengikuti bimbingan manasik haji yang diselenggarakan oleh bank, membantu mempersiapkan diri sebelum berangkat.

5. Hadiah Umrah

Nasabah dengan saldo rata-rata bulanan mencapai Rp5.000.000,- dan kelipatannya berkesempatan memenangkan hadiah Umrah, sebagai tambahan motivasi dalam menabung.

6. Kemudahan Setoran
Setoran dapat dilakukan melalui berbagai cara, termasuk tunai, pemindahbukuan, atau transfer, memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi.
7. Keamanan Dana
Sebagai bank yang telah dipercaya oleh Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS BPIH), dana yang ditabung di Bank Riau Kepri Syariah dikelola dengan aman dan sesuai ketentuan yang berlaku.
8. Mendapatkan Hadiah Koper



Gambar 1. Hadiah Koper

Dengan berbagai keuntungan tersebut, tabungan haji di Bank Riau Kepri Syariah menjadi pilihan yang tepat bagi nasabah yang ingin merencanakan dan mempersiapkan dana ibadah haji secara optimal.

Register Tabungan Haji

Register tabungan haji adalah proses pendaftaran bagi nasabah yang ingin membuka rekening untuk menabung dana ibadah haji. Proses ini biasanya dilakukan di bank yang menyediakan produk tabungan haji, seperti Bank Riau Kepri Syariah.



Gambar 2. Register Tabungan Haji

Memisahkan Dokumen Nasabah Tabungan Haji

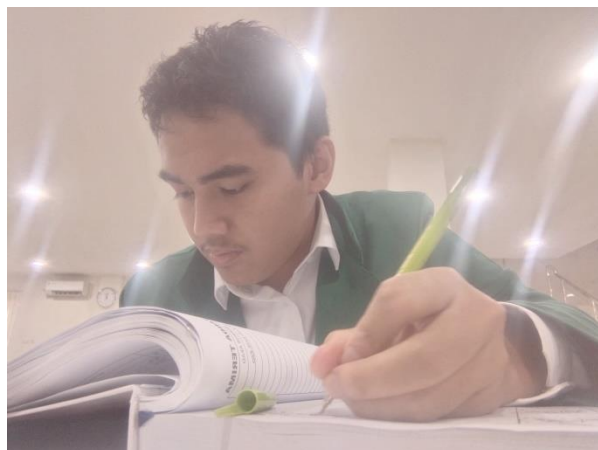
Memisahkan dokumen nasabah untuk tabungan haji adalah proses yang melibatkan pengelompokan dan pengarsipan dokumen-dokumen yang terkait dengan nasabah yang membuka rekening tabungan haji. Dokumen-dokumen tersebut diperlukan untuk memastikan kelancaran administrasi dan proses pendaftaran haji.



Gambar 3. Memisahkan Dokumen Nasabah Tabungan Haji

Mencatat Nama Nasabah Tabungan Haji

Mencatat nama nasabah tabungan haji adalah proses pencatatan dan pengumpulan informasi terkait nasabah yang membuka rekening untuk tabungan haji. Proses ini dilakukan oleh pihak bank untuk memastikan bahwa semua nasabah yang terdaftar dalam program tabungan haji tercatat dengan baik.



Gambar 4. Mencatat Nama Nasabah Tabungan Haji

SIMPULAN

Kegiatan praktik kerja lapangan (PKL) Universitas Muhammadiyah Riau dilaksanakan selama sekitar 3 bulan, mulai dari 05 November 2024 hingga 31 Januari 2025, di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Mahasiswa berperan untuk membantu sumber daya manusia yang bekerja di PT. Bank Pembangunan Daerah Riau Kepri Syariah (Persero) Cabang Arifin Ahmad Pekanbaru. Kegiatan magang MBKM internal UMRI ini terdiri dari tiga tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap pelaporan magang. Aktivitas yang dilakukan oleh mahasiswa meliputi penyusunan voucher teller, pengarsipan voucher customer service, registrasi buku tabungan, pencatatan surat keluar, serta berbagai kegiatan lainnya. Diharapkan, pelaksanaan MBKM ini memberikan manfaat yang besar, baik bagi mahasiswa magang, instansi tempat magang, maupun bagi para pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- Lanny Rosyidah. (2019). *Laporan Kuliah Kerja Magang (Kkm) Prosedur Kredit Usaha Rakyat (Kur) Di Bank Bri Unit Veteran Jombang*.
- Salsa Nabila. (2024). *Laporan Praktik Profesi (Job Training) Di PT. Bank Pembangunan Daerah*

Riau Kepri Syariah (Perseroda) Cabang Arifin Ahmad.

Sutarno Adi Nugroho. (2021). *Laporan Kuliah Kerja Magang (Kkm) Prosedur Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Di Bank Bri Unit Wonosalam Jombang*. 1–32.

Tria Anggraini, M. I. F. (2024). *Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Logistik*. II(1), 300–313.

Yenni Nur Azizah. (2022). *Laporan Kuliah Kerja Magang (Kkm) Pelaksanaan Program Pemulihan Ekonomi Nasional Di Bank Bri Kcp Mojoagung*.

Yoan, M., Putra, E., & Anriva, D. H. (2023). Eksplorasi Kegiatan Mahasiswa dalam Program Magang MBKM: Studi Kasus di PT. Bank Rakyat Indonesia Tbk, Kantor Cabang Pekanbaru. *Jurnal Dedikasi Pengabdian Masyarakat*, 2.
<https://journal.nahnuinisiatif.com/index.php/Inisiatif>